

## Declaración Juan Pablo Barahona

Juan Pablo Barahona es un ciudadano colombiano, vecindado en Colombia, licenciado en Administración de Empresas y Magister en Gerencia de Marketing. Ha trabajado la mayoría de su vida profesional en el rubro tecnológico en empresas tales como Phillips, Sony y Kingston. Después de eso, y desde hace 4 años, empezó a desempeñarse en la industria de las apuestas deportivas. En ese rubro empezó en Colombia con la empresa Samba, después, debido a su desempeño, fue contratado por Bwin, empresa en la que era el country manager de Colombia, en el marco de una licencia de operación. Una vez acumulada esa experiencia, el señor Barahona decidió dejar de ser empleado de operadoras de juegos on line para pasar a ser consultor. En ese contexto es que empezó su relación con Betway, en octubre del año pasado.

Como ya se señaló, el Sr. Barahona no es en absoluto un empleado de Betway, sino que un consultor independiente, y específicamente fue contratado como consultor para Argentina, con el título de "Head para Buenos Aires". Eso queda claro en los términos del acuerdo de consultoría entre Betway y el Sr. Barahona.

Es importante señalar que en Chile no hay ni country manager ni representante de la sociedad con presencia en el país.

La última vez que el señor Barahona estuvo en Chile fue hace unos meses y solo por dos días, cuando la PDI lo fue a buscar a un evento a Casa Piedra. Estos son eventos de la industria en las que concurre gente del mercado de todo Latinoamérica. Estos eventos van migrando de ciudades. De hecho, un mes después del evento en Chile, estuvo en el mismo evento en Perú, después hay otro en Miami y a fines de agosto en Iguazú, Argentina. De hecho, estos eventos, se llaman CGS (Caribe Gaming Show). Generalmente son ahí. A estos eventos concurre gente de toda la región tales como operadores, proveedores y en ellos, además de tomar contacto con gente de la industria, se concurre a apreciar novedades. Entonces, va en contra de este contexto que la mera concurrencia a uno de esos eventos signifique que unonecesariamente vaya, ya sea a título personal o en representación de alguna empresa, a operar en ese país. Es muy importante señalar que, en vistas de estas juntas, Betway tiene estrictas políticas de libre competencia, cumplimiento normativo y protección de datos.

Volviendo en específico a las funciones de Juan Pablo Barahona, nuevamente es importante enfatizar que él no es funcionario de Betway ni miembro de su equipo, sino únicamente un consultor independiente. En efecto, el acuerdo que se acompaña a esta declaración se denomina "Acuerdo de consultoría" ("el Acuerdo"), firmado entre el señor Barahona y Betway Limited Guernsey Branch (BLGB, la marca de Betway Limited dedicada al marketing), constituida en Guernsey y que opera únicamente con fines de marketing. El acuerdo es de fecha 1º de octubre de 2021. Esta es la fecha en que el señor Barahona comienza su asesoría con Betway. Como consultor de BLGB, las funciones que el señor Barahona desarrolla al atero del acuerdo referido son exclusivamente relativas a cuestiones de marketing, y son las siguientes:



- a) desarrollar un plan estratégico para lanzamientos de mercado;
- b) identificar requerimientos de recursos para soporte de planes estratégicos;
- c) cumplir con los objetivos presupuestados para el año;
- d) cualquier otra acción directamente relacionada con las anteriores que puedan ser razonablemente requeridas por el cliente.

Todo esto, como ya se señaló es para Buenos Aires, sin perjuicio de apoyar al equipo internacional para los países en los que no se encuentra consolidado el negocio, sobre todo por temas de lengua y cultura.

Se puede apreciar—como es propio de una consultoría— que los términos de los servicios son muy amplios, sin perjuicio de lo cual, no puede concluirse, objetivamente, que al señor Barahona se le haya otorgado poder de representación o autoridad alguna para actuar por o en representación de Betway, de acuerdo a la cláusula primera del Acuerdo, tal como se especificará a continuación. Se trata simplemente de servicios amplios relacionados con el marketing y, por lo tanto, resulta claro que el trabajo del señor Barahona como consultor está relacionado únicamente con actividades de marketing.

El carácter de consultoría de la relación entre Betway y el señor Barahona queda claro si se atiende a los términos del Acuerdo. Así, en primer término, se señala que el consultor puede elegir a discreción la manera y los medios a través de los cuales prestará sus servicios, a su entera discreción y control (cláusula 1). Por lo demás, el consultor presta sus servicios con sus propios equipos, herramientas y otros materiales a su propia costa (cláusula 1). Adicionalmente, el consultor no tiene autoridad alguna para vincular al cliente a menos que este cliente lo permita específicamente por escrito y por anticipado (cláusula 1). Como todo contrato de consultoría, no hay exclusividad en la prestación de servicios a Betway, tal como se señala explícitamente en el Acuerdo (cláusula 4). Además, los honorarios del señor Barahona son diarios y por días trabajados efectivamente (cláusula 3). Finalmente, el Acuerdo es un contrato de prestación de servicios y de modo alguno un contrato de trabajo, por lo que en ningún caso reconoce al consultor como un empleado, agente o socio (cláusula 12).

La duración del Acuerdo es por tres meses, renovables, salvo que las partes le den término por anticipado por nota escrita con dos semanas de anticipación (cláusula 2). El contrato terminaba automáticamente el 31 de enero de 2022. A este respecto cabe señalar que el día 1º de febrero entró en vigencia un Adenda de Extensión entre las mismas partes en virtud de la cual las partes acordaron renovar el Acuerdo por un período adicional de 12 meses, es decir desde el 1º de febrero de 2022 al 31 de enero de 2023, a menos que las partes le pongan término conforme a los términos del Acuerdo. Se acompaña también este documento).

Como se señaló, las labores del señor de consultoría del Sr. Barahona se relacionan con la promoción de actividades de marketing. Esto queda aún más claro si se considera que BLGB es una entidad creada exclusivamente para fines de marketing, basada en Guernsey.



La consideración anterior se corrobora con la lectura del organigrama, el que se compone, aguas arriba, de Super Group (SGHC) Limited (Guernsey), SGHC Limited (Guernsey), Pindus Holdings Limited (Guernsey), Kavachi Holdings Limited (Guernsey), BetwayGroupLimited (Guernsey), BetwayLimited (Malta) y, finalmente BetwayLimited (Guernsey Branch).

Dentro de esta estructura societaria, quien ostenta una licencia de juego (número MGA/B2C/130/2006) es BetwayLimited (Malta), otorgada por el Estado de Malta con fecha 1° de agosto de 2018 y válida hasta el 29 de abril de 2027. BGBL, la marca de marketing de BetwayLimited, realiza exclusivamente funciones de marketing. Cabe señalar que ninguna de las empresas señaladas tiene presencia física ni de ningún tipo en Chile (no hay trabajadores en el territorio, no hay oficinas permanentes, ni hay activos fijos o servidores alojados en Chile). Como BGBL es simplemente una marca de marketing de BetwayLimited, no tiene número de compañía ni documentación corporativa.

Super Group es un holding líder global en las apuestas deportivas en línea y los negocios deportivos, con décadas de experiencia en la industria y con más de 3.500 trabajadores repartidos en 17 países del mundo. El prestigio y seriedad de Super Group se demuestra por el hecho de que es una empresa pública que transa en la bolsa de valores de Nueva York.

Super Group se compone, por una parte, de Betway, la más importante casa de apuestas deportivas y juegos de casino en línea, con licencias en Europa, América y África, que ofrece entretenimiento personalizado y en un entorno seguro, justo y responsable a sus usuarios en todo el mundo. Por otra parte, Super Group se compone de Spin, un casino en línea que ha desarrollado un motor de datos propio que ofrece experiencias personalizadas a sus clientes, y que se ha consolidado como líder en este tipo de servicios en mercados de gran crecimiento.

Respecto de las actividades de marketing que se desarrollan para Betway en Chile destaca el patrocinio de 5 equipos de fútbol profesional de la primera división chilena, a saber, Unión la Calera, Coquimbo Unido, Deportivo Ñublense, Everton de Viña del Mar y Audax Italiano La Florida. Para estos 5 clubes se firmó un solo acuerdo denominado "Global BettingPartner" entre Merryvale Limited (el Auspiciador) y TVO Sport SpA (la Agencia) con fecha 29 de diciembre de 2021. Merryvale Limited es una entidad totalmente independiente dentro del grupo, dueña de determinados derechos de propiedad industrial (marcas) y, por tanto, titular de los derechos para permitir su uso en los contratos de patrocinio. Dado que el Acuerdo de Juan Pablo Barahona es con BGBL, él no tiene ningún vínculo contractual ni de ningún otro tipo con Merryvale y, por lo tanto, no intervino en la firma de estos contratos, ni en su negociación, ni en ningún otro aspecto.

La entidad que estaba a cargo de la suscripción de estos contratos a la sazón era GM Gaming (GM), que tenía a su cargo la distribución de la marca Betway. Juan Pablo Barahona no tiene vínculo contractual ni de ningún tipo con GM. GM es una empresa que opera en los países en los que no existe regulación. De otro lado, el Auspiciador explota los servicios de



marketing de la marca Betway, ya que Betway no contrata directamente ni con la agencia ni menos con los equipos. Quien fue relevante en la celebración del contrato fue Cristian Gómez, quien trabajaba en ese tiempo para GM. Hay una nota de prensa que da cuenta de esto (que acompaño).

En definitiva, es claro que:

- Super Group, el holding dueño de Betway Limited, es líder global en las apuestas deportivas en línea y los negocios deportivos y es una empresa pública que transa en la bolsa de valores de Nueva York;
- Betway Limited ostenta una licencia de juego de Malta y BGLB (Betway Limited Guernsey Branch) es una marca de Betway Limited que tiene exclusivamente como propósito realizar funciones de marketing.
- El señor Barahona no es en absoluto un empleado de Betway, sino que es un consultor independiente, que fue contratado específicamente como consultor para Argentina para realizar funciones vinculadas con el marketing;
- El señor Barahona fue contratado por BGLB, la marca de marketing de Betway Limited, y no tiene poder de representación o autoridad alguna para actuar en nombre de Betway en ninguna circunstancia;
- Ninguna empresa de Super Group tiene algún tipo de presencia física en Chile, no hay trabajadores en el territorio, no hay oficinas permanentes, ni hay activos fijos o servidores alojados en Chile.
- El señor Barahona no tiene vínculo contractual ni de ningún tipo con cualquier otra empresa de Super Group y, por lo tanto, no ha intervenido en los contratos de patrocinio que se firmaron con Merryvale, ni con ninguna otra entidad.

Por consiguiente, el señor Barahona realiza exclusivamente funciones relacionadas al marketing para BGLB, la marca de marketing de Betway Limited. De ningún modo es representante de Betway Limited y, además, no ha tenido intervención de ningún tipo en la suscripción de los contratos de patrocinio respecto de 5 equipos de fútbol chileno. Por su parte, Betway no tiene ningún tipo de presencia física en Chile.