
This is the **published version** of the bachelor thesis:

Argemí Casellas, Santiago. *Restricciones “por objeto” en mercados laborales : análisis crítico de la decisión at.40795 (Food Delivery Services)*. Treball de Final de Grau (Universitat Autònoma de Barcelona), 2026 (Dret). 37 pàg.

This version is available at <https://ddd.uab.cat/record/331993>

under the terms of the  license.



**RESTRICCIONES "POR OBJETO" EN MERCADOS LABORALES: ANÁLISIS CRÍTICO
DE LA DECISIÓN AT.40795 (*FOOD DELIVERY SERVICES*)**

Facultad de Derecho

Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y en Derecho

Trabajo de fin de Grado

Curso 2025-2026

Autor: Santiago Argemí

Director: Carles Górriz

Índice

1.	Introducción.....	8
1.1.	Objeto, hipótesis y preguntas de investigación.....	8
1.2.	Relevancia académica y práctica.....	8
1.3.	Metodología y fuentes.....	9
1.4.	Delimitación del objeto y alcance del estudio.....	10
1.5.	Estructura del trabajo.....	11
2.	El caso <i>Delivery Hero/Glovo</i>: hechos y estructura de la infracción.....	11
2.1.	Contexto empresarial: participación minoritaria de Delivery Hero en Glovo y evolución de la relación societaria.....	11
2.2.	Las tres conductas sancionadas: <i>no-poach</i> , intercambio de información y reparto de mercados.....	13
2.3.	La construcción de una “infracción única y continuada”	15
3.	La calificación jurídica de la Comisión: un cártel “por objeto”	16
3.1.	El artículo 101 TFUE y el artículo 53 EEE como base de la Decisión. 16	
3.2.	El estándar jurídico del TJUE para las restricciones “por objeto”: interpretación estricta, nocividad suficiente y papel del contexto.....	17
3.3.	¿Por qué la Comisión trata el <i>no-poach</i> como restricción por objeto y lo aproxima a un cártel de compradores (<i>buyer cartel</i>) o reparto de fuentes de suministro? 18	
3.4.	¿Por qué el intercambio de información sensible se califica también como restricción por objeto?.....	20
3.5.	El reparto geográfico de mercados como manifestación clásica de colusión horizontal.....	21
3.6.	La unidad de calificación: de tres prácticas a un “plan anticompetitivo global” y su compatibilidad con el estándar del “por objeto”	22
3.7.	Valoración crítica de esta calificación.....	24
4.	Cuestiones doctrinales centrales que plantea la resolución.....	26
4.1.	Competencia en mercados de trabajo: ¿hasta dónde puede llegar el Derecho <i>antitrust</i> ?.....	26
4.2.	Participaciones minoritarias y riesgo anticompetitivo: la inversión no es ilícita, pero puede crear el marco para la coordinación.....	27
4.3.	Deberes fiduciarios, acceso a órganos sociales e intercambio ilícito de información.....	29

4.4.	Restricciones accesorias: ¿por qué la Comisión rechaza que las cláusulas <i>no-hire</i> fueran necesarias o proporcionadas?.....	30
4.5.	La escasa operatividad del artículo 101.3 TFUE en este supuesto.....	31
5.	Conclusiones.....	32
5.1.	Respuesta final a la pregunta de investigación.....	32
5.2.	Aportación doctrinal del caso y valoración final.....	33
ANEXO I: Bibliografía.....		35

ANEXO DE ABREVIATURAS

El presente anexo recoge, por orden alfabético dentro de cada categoría, las abreviaturas empleadas a lo largo del trabajo. Las referencias jurisprudenciales y normativas se citarán en las notas al pie en su forma abreviada.

1. Instituciones, normativa y abreviaturas generales

AT.40795	Número de expediente del asunto <i>Food Delivery Services</i> ante la Comisión Europea.
DG Competencia	Dirección General de Competencia de la Comisión Europea.
DOUE	Diario Oficial de la Unión Europea.
EEE	Espacio Económico Europeo.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.
TGUE	Tribunal General de la Unión Europea.
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

2. Decisiones y documentos de la Comisión Europea

Competition Policy Brief 2/2024	Comisión Europea, DG Competencia, <i>Antitrust in Labour Markets</i> , Competition Policy Brief n.º 2/2024, mayo de 2024.
Decisión DH/Glovo	Decisión de la Comisión Europea de 2 de junio de 2025, asunto AT.40795 — <i>Food Delivery Services</i> .
Directrices Horizontales 2023	Comunicación de la Comisión — Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal (2023/C 259/01), DOUE C 259, de 21 de julio de 2023.

3. Jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal General de la Unión Europea

STJUE Albany	Sentencia del Tribunal de Justicia de 21 de septiembre de 1999, <i>Albany International BV / Stichting Bedrijfspensioenfonds Textielindustrie</i> , C-67/96, EU:C:1999:430.
STJUE Anic Partecipazioni	Sentencia del Tribunal de Justicia de 8 de julio de 1999, <i>Comisión / Anic Partecipazioni SpA</i> , C-49/92 P, EU:C:1999:356.
STJUE Booking.com	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Segunda) de 19 de septiembre de 2024, <i>Booking.com BV y Booking.com (Deutschland) GmbH / 25hours Hotel Company Berlin GmbH y otros</i> , C-264/23, EU:C:2024:764.
STJUE BPN	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Quinta) de 29 de julio de 2024, <i>Banco BPN/BIC Português SA y otros</i> , C-298/22, EU:C:2024:638.
STJUE Budapest Bank	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Quinta) de 2 de abril de 2020, <i>Gazdasági Versenyhivatal / Budapest Bank Nyrt. y otros</i> , C-228/18, EU:C:2020:265.
STJUE Cartes Bancaires	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 11 de septiembre de 2014, <i>Groupement des cartes bancaires (CB) / Comisión Europea</i> , C-67/13 P, EU:C:2014:2204.
STJUE Dole Food	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Segunda) de 19 de marzo de 2015, <i>Dole Food Company y Dole Fresh Fruit Europe / Comisión</i> , C-286/13 P, EU:C:2015:184.
STJUE EDP	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 26 de octubre de 2023, <i>EDP — Energias de Portugal SA y otros / Autoridade da Concorrência</i> , C-331/21, EU:C:2023:812.
STJUE Generics UK	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Cuarta) de 30 de enero de 2020, <i>Generics (UK) Ltd y</i>

	<i>otros / Competition and Markets Authority</i> , C-307/18, EU:C:2020:52.
STJUE HSBC	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Cuarta) de 12 de enero de 2023, <i>HSBC Holdings plc y otros / Comisión</i> , C-883/19 P, EU:C:2023:11.
STJUE MasterCard	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 11 de septiembre de 2014, <i>MasterCard Inc. y otros / Comisión Europea</i> , C-382/12 P, EU:C:2014:2201.
STJUE Royal Antwerp	Sentencia del Tribunal de Justicia (Gran Sala) de 21 de diciembre de 2023, <i>Royal Antwerp Football Club / Union royale belge des sociétés de football association ASBL (URBSFA)</i> , C-680/21, EU:C:2023:1010.
STJUE T-Mobile Netherlands	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 4 de junio de 2009, <i>T-Mobile Netherlands BV y otros / Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit</i> , C-8/08, EU:C:2009:343.
STJUE Toshiba	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Segunda) de 20 de enero de 2016, <i>Toshiba Corporation / Comisión Europea</i> , C-373/14 P, EU:C:2016:26.
STJUE Verhuizingen Coppens	Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Cuarta) de 6 de diciembre de 2012, <i>Comisión / Verhuizingen Coppens NV</i> , C-441/11 P, EU:C:2012:778.
STG Tréfilunion	Sentencia del Tribunal General de 6 de abril de 1995, <i>Tréfilunion / Comisión</i> , T-148/89, EU:T:1995:68.
STG European Night Services	Sentencia del Tribunal General de 15 de septiembre de 1998, <i>European Night Services y otros / Comisión</i> , T-374/94 y otros acumulados, EU:T:1998:198.
STG Montedipe	Sentencia del Tribunal General de 10 de marzo de 1992, <i>Montedipe / Comisión</i> , T-14/89, EU:T:1992:36.

4. Doctrina e informes institucionales

Informe OCDE 2008

OCDE, *Antitrust Issues Involving Minority Shareholdings and Interlocking Directorates*, Policy Roundtables, DAF/COMP(2008)30, París, 2008.

Marinas Serra y Mendes Leite (2025)

Marinas Serra, V. y Mendes Leite, I., “Participaciones minoritarias en competidores: evolución de su tratamiento de acuerdo con el derecho de la competencia y breve referencia al caso *food delivery services*”, *Actualidad Administrativa*, n.º 9, septiembre de 2025, Editorial LA LEY.

Peñas Moyano (2025)

Peñas Moyano, B., “La Decisión de la Comisión Europea de 2 de junio de 2025 sobre el cártel Delivery Hero y Glovo (*Food Delivery Services*)”, *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, n.º 37, diciembre de 2025, Editorial LA LEY.

1. Introducción

1.1. Objeto, hipótesis y preguntas de investigación

La Decisión de la Comisión Europea de 2 de junio de 2025 en el asunto AT.40795 – *Food Delivery Services* constituye un precedente especialmente relevante para el estudio contemporáneo del artículo 101 TFUE en mercados digitales. En esa resolución, la Comisión concluyó que Delivery Hero y Glovo participaron en una “infracción única y continuada” consistente en acuerdos y prácticas concertadas de no captación de trabajadores (*no-poach*), intercambio de información comercial sensible y reparto de mercados en el conjunto del EEE entre el 17 de julio de 2018 y el 22 de julio de 2022. Lejos de tratarse de un expediente más sobre coordinación horizontal, el caso obliga a examinar cómo opera el Derecho de la competencia cuando la restricción no se manifiesta solo en precios o cuotas, sino también en la captación de talento, en el acceso a información estratégica y en el uso de una participación minoritaria como instrumento de alineación competitiva.

El objeto de este trabajo consiste en analizar críticamente la fundamentación jurídica de esa Decisión y valorar hasta qué punto la Comisión aplica de manera convincente la categoría de las restricciones por objeto a formas de coordinación que, aunque conectan con figuras clásicas de colusión, aparecen aquí articuladas en un contexto societario y tecnológico particularmente singular. La pregunta central que guía la investigación puede formularse así: si la *Decisión Delivery Hero/Glovo* representa una evolución razonable del artículo 101 TFUE frente a nuevas formas de coordinación entre competidores o si, por el contrario, extiende en exceso la noción de restricción por objeto a supuestos que exigirían una contextualización económica más intensa.

A partir de esa pregunta, la hipótesis de partida de este trabajo es doble: por un lado, la Comisión acierta al afirmar que la competencia por trabajadores forma parte de los parámetros competitivos protegidos por el artículo 101 TFUE y al rechazar que las cláusulas de prohibición de contratación (*no-hire*) incluidas en los acuerdos societarios puedan ampararse fácilmente como restricciones accesorias; por otro, la resolución suscita dudas legítimas en la amplitud con la que integra conductas diversas dentro de una sola lógica anticompetitiva y en la facilidad con la que recurre al esquema del “por objeto”.

1.2. Relevancia académica y práctica

La relevancia académica del caso es evidente porque sitúa en el centro del análisis del Derecho de la competencia (*antitrust*) una cuestión que durante mucho tiempo ocupó un lugar secundario en la práctica decisoria europea: la competencia en los mercados de trabajo. En ese sentido, el asunto tiene además un valor singular como precedente, porque se ha presentado como la primera ocasión en que la Comisión sanciona un acuerdo de no captación (*no-poach*) en el marco de un cártel

horizontal¹. La Comisión entiende, por ello, que los pactos de no captación o no solicitud entre competidores pueden calificarse como una forma de reparto de fuentes de aprovisionamiento – figura tipificada expresamente en el artículo 101 TFUE–, cercana al cártel de compradores (*buyer cartel*), y afirma expresamente que revelan un grado suficiente de nocividad para el proceso competitivo. Esa aproximación enlaza con una línea jurisprudencial reciente que reconoce que los obstáculos a la contratación inciden en un parámetro esencial de competencia y proyectan sus efectos más allá del mercado laboral, alcanzando también el mercado descendente (*downstream*)².

La importancia práctica del asunto también deriva de que la Decisión no sanciona únicamente pactos aislados, sino una forma de coordinación sostenida entre dos plataformas relevantes del sector europeo del reparto de comida a domicilio. También desde esta perspectiva el asunto presenta un elemento de novedad, pues ha sido leído como la primera ocasión en que la Comisión sanciona el uso anticompetitivo de una participación minoritaria en una empresa competidora.³

Según la Comisión, la participación minoritaria inicial de Delivery Hero en Glovo, adquirida en julio de 2018 y ampliada en rondas posteriores hasta alcanzar el control en 2022, generó un marco estable de contactos, derechos societarios y acceso a información que fue utilizado para reducir la rivalidad entre ambas empresas. El interés del caso reside precisamente en que permite observar cómo una relación societaria lícita en abstracto puede convertirse, en determinadas circunstancias, en el soporte de intercambios de información sensible, restricciones a la contratación y acuerdos de reparto geográfico. Por ello, el expediente resulta valioso no solo para la dogmática del artículo 101 TFUE, sino también para la práctica empresarial en materia de gobierno corporativo, gestión de participaciones minoritarias y diseño de salvaguardas de cumplimiento normativo (*compliance*) en contextos de inversión y preintegración.

1.3. Metodología y fuentes

Este trabajo adopta una metodología jurídico-dogmática y crítico-argumentativa. Su punto de partida es el análisis sistemático de la Decisión de la Comisión, tanto en la reconstrucción de los hechos como en la identificación de la lógica jurídica con la que se califican las conductas examinadas. Sin embargo, éste no se limita a resumir el expediente, sino que contrasta la argumentación administrativa con la jurisprudencia relevante del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) y del Tribunal General de la Unión Europea (TGUE) en materia de “restricciones por objeto”, “intercambios de información”, “reparto de mercados”, “restricciones accesorias” e “infracción única y continuada”.

En particular, el análisis dialogará con resoluciones como *Cartes Bancaires*, *T-Mobile Netherlands*, *Generics (UK)*, *EDP*, *Royal Antwerp Football Club*, *Booking.com*, *Anic Partecipazioni* y *Verhuizingen Coppens*, todas ellas relevantes para delimitar el alcance del

¹ Comisión Europea, comunicado de prensa IP/25/1356, "Antitrust: Commission fines Delivery Hero and Glovo €329 million for participating in online food delivery cartel", Bruselas, 2 de junio de 2025; en el mismo sentido, Peñas Moyano (2025), pp. 1-2.

² STJUE Royal Antwerp, § 107; recogida expresamente en Decisión DH/Glovo, § 70.

³ Marinas Serra y Mendes Leite (2025); en el mismo sentido, Comisión Europea, comunicado de prensa IP/25/1356, *cit.*

concepto de restricción por objeto, el valor del contexto económico y jurídico, la sensibilidad competitiva de ciertos flujos de información y los requisitos de la infracción única y continuada. Junto a la jurisprudencia, se tomarán como referencia las Directrices Horizontales de 2023, especialmente en lo relativo a cárteles de compradores, coordinación en mercados de aprovisionamiento e intercambios de información entre competidores. El empleo combinado de estas fuentes permite formular una valoración fundada sobre si la Comisión se mantiene dentro de los márgenes interpretativos consolidados o si, por el contrario, utiliza categorías tradicionales para abarcar supuestos novedosos con una intensidad discutible.

Cabe señalar, además, que en la elaboración del presente trabajo se ha recurrido de forma puntual a herramientas de inteligencia artificial como instrumento de apoyo para la revisión estilística y la mejora de la claridad expositiva. No obstante, dicho recurso tecnológico ha tenido un carácter estrictamente auxiliar, sin que en ningún caso haya suplido el análisis jurídico original ni el estudio riguroso de la normativa, jurisprudencia y doctrina que sustentan las conclusiones aquí expuestas.

1.4. Delimitación del objeto y alcance del estudio

Aunque el caso *Delivery Hero/Glovo* permite abrir múltiples líneas de análisis, este trabajo se concentra deliberadamente en cuatro cuestiones nucleares. En primer lugar, se examinará la calificación de los pactos de no captación (*no-poach*) y de no contratación (*no-hire*) como restricciones por objeto y su encaje en la lógica de los cárteles de compradores o del reparto de fuentes de suministro. A continuación, se analizará el tratamiento del intercambio de información comercialmente sensible, con especial atención a la relevancia del contexto societario y al papel de los consejeros y de la documentación del consejo de administración. En tercer término, se estudiará la relación entre participación minoritaria y coordinación competitiva, cuestión particularmente sugerente porque la Comisión insiste en que la mera participación no era ilícita en sí misma, aunque sí habría sido utilizada para facilitar la conducta colusoria. Por último, se valorará críticamente la construcción de una infracción única y continuada que agrupa la prohibición de captar trabajadores (*no-poach*), intercambio de información y reparto de mercados bajo un mismo plan global.

En cambio, no constituirán el eje principal del estudio otras materias que, aun siendo relevantes, desbordarían las pretensiones y objetivos del presente Trabajo. Así, las cuestiones relativas al cálculo de las multas, al procedimiento de transacción (*settlement*), a la aplicación privada del Derecho de la competencia (*private enforcement*) o a la cuantificación detallada del daño competitivo solo se abordarán de forma complementaria, cuando resulten útiles para comprender mejor la lógica de la Decisión o sus implicaciones prácticas. Esta delimitación responde a una opción metodológica consciente: en un trabajo académico de estas características resulta más valioso profundizar críticamente en los problemas jurídicos centrales que acumular frentes temáticos cuya conexión con la tesis principal sea solo tangencial.

1.5. Estructura del trabajo

La estructura del trabajo responde, asimismo, a ese propósito analítico. Tras esta introducción, se exponen los hechos relevantes del caso y se reconstruye el contexto en el que se desarrolló la relación entre Delivery Hero y Glovo, desde la inversión minoritaria inicial hasta la adquisición del control, incluyendo la construcción de la infracción única y continuada. A continuación, el análisis se centra en la calificación jurídica de las conductas como restricciones “por objeto”, examinando el estándar del TJUE, la aproximación del *no-poach* al cártel de compradores, el tratamiento del intercambio de información sensible y el reparto geográfico de mercados, así como una valoración crítica de dicha calificación. El trabajo aborda después las cuestiones doctrinales centrales que plantea la resolución: la extensión del Derecho *antitrust* a los mercados de trabajo, el riesgo anticompetitivo de las participaciones minoritarias, la frontera entre deberes fiduciarios e intercambio ilícito de información, el rechazo de la accesoriedad de las cláusulas *no-hire* y la escasa operatividad del artículo 101.3 TFUE. Finalmente, se ofrecen las conclusiones, con una respuesta a la pregunta de investigación y una valoración de la aportación doctrinal del caso.

En suma, la finalidad de esta investigación no es únicamente explicar qué ha decidido la Comisión, sino examinar si debía decidirlo así y con esos argumentos. Esa perspectiva crítica resulta especialmente apropiada para un Trabajo de Fin de Grado, porque permite transformar un expediente reciente y técnicamente complejo en un problema jurídico inteligible, discutible y, sobre todo, verdaderamente universitario.

2. El caso *Delivery Hero/Glovo*: hechos y estructura de la infracción

2.1. Contexto empresarial: participación minoritaria de Delivery Hero en Glovo y evolución de la relación societaria.

Para comprender adecuadamente el caso, conviene empezar por una idea básica: Delivery Hero y Glovo eran competidores directos en el mercado del reparto de comida a domicilio, pero dejaron, gradualmente, de relacionarse como dos rivales completamente externos e independientes entre sí. A partir de julio de 2018, su vínculo empezó a transformarse mediante una participación minoritaria que, con el tiempo, adquirió una relevancia muy superior a la de una inversión puramente financiera. Así lo expone la sección 4.1.1 de la Decisión⁴: Delivery Hero invirtió aproximadamente 51 millones de euros en Glovo, adquirió inicialmente un 15% del capital y fue ampliando progresivamente esa posición en sucesivas rondas de financiación hasta alcanzar el 37,4% sobre base totalmente diluida (*fully diluted*) a 31 de diciembre de 2021, antes de hacerse con el control exclusivo de la compañía en julio de 2022.

Ese dato, por sí solo, no tendría por qué suscitar objeciones desde la óptica del artículo 101 TFUE. De hecho, la propia Comisión recuerda expresamente que una participación minoritaria entre competidores no es ilícita en sí misma. Lo relevante no es, por tanto, la existencia abstracta de la inversión, sino la función que esa relación societaria habría desempeñado en la práctica, usándose como medio para perpetrar las conductas y acciones sancionadas. Según la reconstrucción de la Comisión de las pruebas obtenidas, la participación de Delivery Hero dejó de operar como una simple inyección de capital y pasó a convertirse en el contexto estructural dentro del cual ambas

⁴ Decisión DH/Glovo, §§ 17-23.

empresas fueron reduciendo la incertidumbre competitiva que debería haber presidido su relación⁵. No es casual que la Decisión utilice ya desde muy pronto el término asociación estratégica (*partnership*),⁶ porque con esa palabra está sugiriendo algo más que una posición inversora: está anticipando una relación estable, continuada y potencialmente apta para amortiguar la rivalidad entre las partes.

Visto así, el interés del caso no reside tanto en el porcentaje accionarial como en los efectos relacionales que la Comisión atribuye a esa participación. La Decisión identifica varios canales a través de los cuales la relación societaria habría favorecido una aproximación progresiva entre ambas compañías. Por un lado, los acuerdos societarios entre Glovo y Delivery Hero incorporaban cláusulas que prohibían la contratación de los respectivos trabajadores, las cuales resultarán relevantes para la primera de las conductas sancionadas. Por otro, Delivery Hero obtuvo presencia en el consejo de administración de Glovo y acceso a documentación interna particularmente sensible. A ello se sumaban determinados derechos societarios con posible incidencia en decisiones estratégicas de la participada. Finalmente, se intensificaron los contactos personales y funcionales entre directivos y equipos de ambas empresas, en cuyo seno se discutían cuestiones como la no captación de personal (*no-poaching*) y el reparto de mercados.⁷

Todo lo anterior es importante porque permite entender que la Comisión no construye el caso a partir de tres hechos aislados sobrevenidos de manera casual. Su relato parte de un contexto empresarial concreto: una inversión minoritaria que, sin ser antijurídica en sí misma, habría generado un marco de cercanía, acceso e influencia especialmente propicio para la coordinación. Dicho de otro modo, el vínculo societario no aparece en la Decisión como un simple antecedente cronológico del expediente, sino como la infraestructura que hizo posible una forma de interacción menos incierta, más estable y, por ello mismo, más problemática desde el punto de vista competitivo.

En el fondo, lo que describe la Comisión es una transformación gradual de la relación entre ambas empresas. Lo que comienza como una inversión minoritaria evoluciona, en su relato, hacia una lógica de aproximación estratégica cada vez más intensa. Esa evolución se percibe bien en el lenguaje de la propia Decisión, que pasa de hablar de *partnership* a referirse posteriormente a una auténtica alianza (*alliance*) entre competidores⁸. Ese cambio terminológico no es menor. Sirve para anticipar la tesis que recorrerá toda la resolución: que la relación entre Delivery Hero y Glovo fue dejando de estar presidida por la rivalidad propia de dos empresas independientes y pasó a organizarse, de forma progresiva, en torno a mecanismos de coordinación incompatibles con el artículo 101 TFUE.

⁵ Decisión DH/Glovo, §§ 18-19.

⁶ Decisión DH/Glovo, § 18.

⁷ Decisión DH/Glovo, §§ 20-23; *vid.* también Decisión DH/Glovo, sección 4.1.2, §§ 25-30.

⁸ Decisión DH/Glovo, § 18 (uso del término "*partnership*") y § 89 (uso del término "*alliance*").

2.2. Las tres conductas sancionadas: *no-poach*, intercambio de información y reparto de mercados

Sobre ese trasfondo empresarial se proyectan las tres conductas que la Comisión sanciona. La primera se refiere a la rivalidad por trabajadores y se desarrolla en la sección 4.1.2 de la Decisión⁹. La Comisión distingue aquí con claridad dos planos.

El primero es de índole contractual: los acuerdos societarios firmados con ocasión de las distintas rondas de financiación incluyeron desde julio de 2018 cláusulas de prohibición de contratación de trabajadores. Estas cláusulas presentaban una redacción muy similar entre sí, con un alcance amplio en el tiempo y en el territorio, si bien circunscrito al personal que “hubiera ocupado un cargo directivo o desempeñado funciones de alta responsabilidad en Delivery Hero durante los doce meses anteriores”.¹⁰ El segundo plano es menos formal, pero quizá más revelador desde el punto de vista competitivo: a partir de octubre de 2018, los directivos de ambas empresas habrían alcanzado también un entendimiento general de no captar activamente a los trabajadores de la otra parte¹¹ (*no-poaching agreements*).

La importancia de esta segunda dimensión es evidente. Si el problema se limitara a unas cláusulas insertas en acuerdos societarios, la discusión podría desplazarse con mayor facilidad hacia su accesoriedad o hacia su vinculación con la inversión. Sin embargo, la Comisión va más allá y sostiene que existió también una práctica de no captación de carácter operativo, sostenida en el tiempo y conectada con el comportamiento real de las empresas. En ese punto, el apartado 33 de la Decisión resulta especialmente ilustrativo, porque explica que Glovo consideraba escaso y muy demandado el talento necesario para crecer en este mercado y que la captación activa de empleados – particularmente la de personal clave y con funciones de alta responsabilidad- formaba parte normal de la dinámica competitiva. Esa observación es decisiva: permite entender por qué la Comisión presenta el *no-poach* no como una restricción periférica, sino como una limitación que incide en un parámetro real de competencia. A ello se añade el contexto sectorial: en mercados digitales intensivos en tecnología, expansión geográfica y capacidad operativa, la captación de talento y personal cualificado forma parte del propio proceso competitivo.

La segunda conducta es el intercambio de información comercialmente sensible, regulado en la sección 4.1.3¹² de la Decisión. También aquí la Decisión insiste en que no se trató de contactos puntuales ni de información irrelevante, sino de un flujo continuado y bidireccional sobre variables centrales del negocio. De hecho, la Comisión sitúa estos múltiples intercambios entre el 13 de septiembre de 2018 y el 22 de julio de 2022 y explica que circularon por distintos cauces, entre ellos la documentación del consejo de administración de Glovo¹³, dato particularmente importante,

⁹ Decisión DH/Glovo, §§ 25-36.

¹⁰ Decisión DH/Glovo, §§ 25-30.

¹¹ Decisión DH/Glovo, §§ 32-36.

¹² Decisión DH/Glovo, §§ 37-47.

¹³ Decisión DH/Glovo, §§ 37-39.

porque conecta directamente la conducta de intercambio con el contexto societario descrito en el apartado anterior.

En cuanto a la información compartida, ésta tampoco era inocua, sino que, entre otras categorías, trataba sobre precios actuales y futuros, metodologías de fijación de tarifas, descuentos, capacidades productivas, logística, algoritmos de reparto, estrategias comerciales, previsiones de demanda, ventas futuras, costes y objetivos empresariales¹⁴. Se trata, en otras palabras, de información apta para anticipar el comportamiento de la otra parte y modular la propia estrategia empresarial en consecuencia, reduciendo, así, de manera muy significativa la incertidumbre estratégica entre competidores.

Aquí aparece, además, una cuestión especialmente interesante para el análisis jurídico posterior. El expediente no plantea solo un supuesto clásico de intercambio horizontal de información entre competidores independientes, sino también un problema más delicado: ¿qué ocurre cuando esa información circula en un entorno de participación minoritaria, presencia en el consejo y acceso formalmente legítimo a documentos societarios? En ese sentido, la referencia a la documentación del consejo de administración de Glovo resulta central, porque obliga a preguntarse hasta dónde puede llegar la circulación interna de información cuando existe una participación minoritaria entre competidores sin desbordar los límites que impone el Derecho de la competencia¹⁵.

La tercera conducta es el reparto geográfico de mercados. Su base fáctica se encuentra en la sección 4.1.4 de la Decisión, sobre todo en el apartado 48, y se completa con los apartados 51-53. Según la Comisión, Delivery Hero intentó ya desde finales de 2018 influir en la huella territorial de Glovo dentro del EEE, aunque en un primer momento encontró resistencia. De hecho, la propia reconstrucción del caso permite apreciar un tramo intermedio de menor intensidad, marcado por divergencias sobre la expansión geográfica y por una coordinación todavía vacilante antes del giro que la Comisión sitúa en enero de 2020. A partir de ese momento, según la Decisión, las empresas habrían pasado a aceptar el principio de no competir entre sí y de repartirse el espacio europeo.¹⁶

La Comisión identifica tres manifestaciones concretas de esa lógica: la renuncia coordinada a entrar en países del EEE donde la otra parte ya estaba presente, la coordinación sobre qué compañía debía entrar en territorios en los que ninguna operaba todavía y la eliminación de solapamientos existentes mediante la venta por Delivery Hero a Glovo de sus operaciones en Bulgaria, Croacia y Rumanía en mayo de 2021.¹⁷

Desde una perspectiva clásica del artículo 101 TFUE, ésta es seguramente la dimensión más reconocible del expediente, porque remite a una de las formas paradigmáticas de colusión horizontal: el reparto geográfico de mercados.¹⁸

¹⁴ Decisión DH/Glovo, §§ 40-45.

¹⁵ Decisión DH/Glovo, §§ 21, 38 y 39.

¹⁶ Decisión DH/Glovo, § 48.

¹⁷ *Ibidem*.

Sin embargo, lo más interesante no es la existencia aislada de cada una de estas conductas, sino el modo en que la Comisión las ensambla, como piezas de una misma dinámica: el pacto de no captación limita la competencia por trabajadores; el intercambio de información reduce la incertidumbre sobre el comportamiento recíproco; y el reparto de mercados lleva esa misma lógica al plano territorial. Vistas conjuntamente, las tres conductas aparecen como manifestaciones complementarias de una misma estrategia de desrivalización. Por eso la Decisión no las describe como compartimentos estancos, sino como elementos que se refuerzan entre sí. Esa lectura de conjunto se aprecia ya en la síntesis inicial de la resolución y adquiere toda su fuerza en la sección 5.2.3.2, donde la Comisión formula expresamente la idea de una infracción única y continuada, tal y como veremos a continuación.¹⁹

2.3. La construcción de una “infracción única y continuada”

La clave, en realidad, no está solo en que la Comisión identifique tres conductas anticompetitivas, sino en la forma en que las integra dentro de un mismo relato. Su planteamiento es que Delivery Hero y Glovo no protagonizaron episodios aislados de coordinación, sino una pauta de comportamiento sostenida en el tiempo y guiada por un objetivo común: rebajar progresivamente la intensidad de la competencia entre ambas. Esa forma de entender el caso no resulta enteramente ajena a la lógica económica que suele subrayarse en materia de participaciones minoritarias entre competidores: cuando esas participaciones van acompañadas de derechos de información, presencia en órganos sociales o capacidad de influencia, pueden reducir los incentivos para competir agresivamente y hacer más estable la coordinación. En la Decisión, esa intuición se formula de manera expresa en la sección 5.2.3.2, dedicada a la infracción única y continuada (*single and continuous infringement*).²⁰

El apartado 87 cumple aquí una función especialmente importante, porque resume la lógica temporal del expediente: la coordinación habría comenzado con los pactos de no captación en julio de 2018, se habría visto acompañada por intercambios de información desde septiembre de ese mismo año y habría alcanzado una fase más intensa, desde enero de 2020, con el reparto de mercados. Según el relato de la Comisión, la secuencia de acontecimientos no es casual.

Desde esa óptica, la calificación como infracción única y continuada deja de parecer una mera etiqueta técnica y pasa a ser la consecuencia lógica de la forma en que la Comisión entiende los hechos. La Decisión insiste en la continuidad del comportamiento, en la conexión entre las distintas conductas y en la existencia de un mismo objetivo anticompetitivo.²¹

En particular, el apartado 89 afirma que todas las conductas formaban parte de un plan global encaminado a construir una “alianza” entre las partes, por razón de, junto con otros factores, la

¹⁸ Sobre el reparto geográfico de mercados como restricción “por objeto” del art. 101.1.c) TFUE, *vid.* Directrices Horizontales 2023, § 21; Decisión DH/Glovo, §§ 81-82; y, en la jurisprudencia clásica, STG Tréfilunion, STG European Night Services y STG Montedipe.

¹⁹ Decisión DH/Glovo, §§ 1, 16 y 87-93.

²⁰ Decisión DH/Glovo, sección 5.2.3.2, §§ 87-93.

²¹ Decisión DH/Glovo, §§ 88-92.

similitud de los canales de comunicación y de las personas implicadas, lo que refuerza la impresión de que no se trataba de episodios separados, sino de una misma lógica relacional desplegada a través de diversos instrumentos.

En este sentido, la cuestión de la infracción única y continuada no es un apéndice técnico del caso, sino uno de sus núcleos explicativos. Si la Comisión convence de que existía un verdadero plan común, su construcción jurídica gana cohesión y las tres conductas pasan a entenderse como piezas de una misma arquitectura colusoria. Si, por el contrario, esa unidad se percibe como forzada, también se debilita de forma importante la consistencia del razonamiento. En ese sentido, los apartados 92 y 93 son el punto de cierre de toda la sección fáctica: allí la Comisión concluye que la conducta constituye una única infracción continuada y que las tres infracciones individuales forman, al mismo tiempo, una infracción única y continuada global.

Con esta base fáctica, el siguiente paso consiste en examinar cómo la Comisión traduce jurídicamente esos hechos y por qué entiende que las tres conductas pueden calificarse, cada una de ellas y en su conjunto, como restricciones de la competencia por objeto.

3. La calificación jurídica de la Comisión: un cártel “por objeto”

3.1. El artículo 101 TFUE y el artículo 53 EEE como base de la Decisión.

El punto de partida de la calificación jurídica es la subsunción de la conducta bajo el artículo 101, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) y el artículo 53, apartado 1, del Acuerdo del Espacio Económico Europeo (EEE), normas funcionalmente equivalentes en su estructura y en la lógica de prohibición ²².

En el caso que nos ocupa, la Comisión trata las conductas como “acuerdos y/o prácticas concertadas” entre competidores, insistiendo en que la calificación no exige siempre trazar una frontera formal rígida entre acuerdo y práctica concertada cuando los elementos probatorios acreditan una coordinación consciente y una contribución intencional a un objetivo común.²³ En esa línea, la Decisión se apoya en una concepción material del artículo 101.1 TFUE, donde lo decisivo es la sustitución de la incertidumbre competitiva por mecanismos de alineación estratégica.²⁴ El encuadre en el EEE refuerza, además, la lectura de unidad territorial de la infracción y permite tratar el impacto como potencialmente apto para afectar al comercio en el espacio integrado.

La Comisión también utiliza, de manera explícita, la estructura interna del artículo 101.1 como argumento sistemático. El precepto no solo prohíbe en abstracto acuerdos que restrinjan la competencia, sino que incluye ejemplos paradigmáticos de conductas especialmente graves, como

²² Decisión DH/Glovo, sección 5.1, §§ 65-67. Sobre la equivalencia funcional entre el art. 101 TFUE y el art. 53 del Acuerdo EEE, consolidada en la práctica decisoria de la Comisión, *vid.* Directrices Horizontales 2023, § 9.

²³ Decisión DH/Glovo, §§ 68-70.

²⁴ STJUE T-Mobile Netherlands, §§ 32-34

el reparto de mercados, el control de la producción o el reparto de fuentes de aprovisionamiento²⁵. La Decisión se sirve de esa arquitectura para sostener que determinadas categorías de coordinación, por su propia naturaleza, se encuentran cerca del “núcleo duro” del artículo 101.1 y, por ello, se prestan a una calificación “por objeto” con un análisis contextual limitado a lo estrictamente necesario²⁶. Este punto es crucial porque permite comprender por qué, en un expediente que contiene un elemento novedoso como la prohibición de captación en mercados laborales, la Comisión intenta reconducir la novedad a categorías ya reconocibles por el sistema: la lógica del cártel de compradores y el reparto de fuentes de suministro.²⁷

3.2.El estándar jurídico del TJUE para las restricciones “por objeto”: interpretación estricta, nocividad suficiente y papel del contexto

La Comisión construye su calificación “por objeto” sobre el estándar jurisprudencial que se consolida, entre otras, en la sentencia de 11 de septiembre de 2014, *Groupement des Cartes Bancaires contra la Comisión Europea* (C-67/13 P, EU:C:2014:2204); la sentencia de 30 de enero de 2020, *Generics (UK) y otros contra Competition and Markets Authority* (C-307/18, EU:C:2020:52); y la sentencia de 26 de octubre de 2023, *EDP — Energias de Portugal S.A. y otros contra Autoridade da Concorrência* (C-331/21, EU:C:2023:812), además de pronunciamientos posteriores que recalcan que el “por objeto” debe interpretarse estrictamente.

Según este canon, solo ciertas formas de coordinación revelan por sí mismas un grado suficiente de nocividad para la competencia; cuando ello ocurre, el examen de efectos resulta innecesario²⁸. La categoría no opera como atajo argumental, sino como técnica de calificación rigurosa: exige demostrar que, por su contenido, fines y contexto económico-jurídico, la práctica es intrínsecamente apta para dañar el funcionamiento normal del mercado. La Decisión asume esta lógica y la convierte en el hilo conductor de su análisis sobre las tres conductas²⁹.

La noción de “contexto” opera aquí con una ambivalencia que conviene explicitar, pues ésta condiciona la intensidad del análisis exigible. Por un lado, la jurisprudencia exige considerar el contexto económico y jurídico, la naturaleza del bien o servicio afectado y la estructura del mercado para determinar si una práctica constituye una restricción por objeto³⁰. Por otro lado, el propio TJUE admite que, cuando se trata de prácticas ya identificadas como especialmente graves, el análisis del contexto puede limitarse a lo estrictamente necesario para concluir que existe restricción por objeto³¹. La Comisión hace uso de esa segunda vertiente y sostiene que, cuando el

²⁵ Art. 101, apartado 1, letras b) y c), TFUE.

²⁶ STJUE *Cartes Bancaires*, §§ 49-58, y STJUE *Generics UK*, §§ 67 y 78.

²⁷ Decisión DH/Glovo, §§ 71-86 (calificación de los pactos de no captación como cártel de compradores y reparto de fuentes de aprovisionamiento). En sentido coincidente, *vid.* Directrices Horizontales 2023, §§ 279-285, y *Competition Policy Brief 2/2024*.

²⁸ La doctrina se consolida en STJUE *Cartes Bancaires*, §§ 49 y 50, y se reitera en STJUE *EDP*, §§ 98 y 99, y en STJUE *BPN*, § 43.

²⁹ Sobre el carácter restrictivo de la interpretación del concepto, el triple test (contenido, fines y contexto económico y jurídico) y la exigencia de motivar expresamente la nocividad inherente al comportamiento, véanse STJUE *Cartes Bancaires*, §§ 53 y 58, y STJUE *Royal Antwerp*, §§ 92 y 98.

³⁰ STJUE *Cartes Bancaires*, § 53; STJUE *Generics UK*, § 116; y STJUE *BPN*, § 48.

³¹ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Segunda), de 20 de enero de 2016, C-373/14 P, *Caso Toshiba Corporation contra Comisión Europea*, § 29 (en adelante, *STJUE Toshiba*), citada en STJUE *EDP*, § 102.

objeto anticompetitivo es fácilmente apreciable y la práctica no es “atípica ni compleja”, la contextualización no requiere un estudio en profundidad. El punto discutible es, no obstante, si esa caracterización resulta plenamente convincente para todas las piezas del caso, en especial para la dimensión laboral, donde la experiencia decisoria europea es menos extensa que en los cárteles clásicos de precios o reparto territorial.

Un elemento adicional del estándar, que la Comisión utiliza de manera significativa, es que no se requiere un vínculo directo con los precios al consumidor para afirmar la nocividad suficiente³². La protección del artículo 101 no se agota en el precio final, sino que abarca parámetros como la producción, la calidad, la innovación y, en general, la estructura del mercado³³. Esta idea resulta determinante para justificar que restricciones en el mercado de trabajo, o intercambios de información que no “fijan” el precio final de forma inmediata, puedan ser, no obstante, restricciones por objeto.

La Decisión integra este argumento para sostener que obstaculizar la contratación o reducir la incertidumbre estratégica entre plataformas puede afectar al proceso competitivo ascendente (*upstream*) y descendente (*downstream*), aun sin una prueba directa de impacto o afectación a precios en el lado consumidor.

3.3. ¿Por qué la Comisión trata el *no-poach* como restricción por objeto y lo aproxima a un cártel de compradores (*buyer cartel*) o reparto de fuentes de suministro?

A partir de lo expuesto en los apartados anteriores, la calificación del *no-poach* constituye el punto de mayor densidad dogmática, al obligar a justificar la nocividad suficiente de una coordinación que no se expresa como fijación de precios al consumidor ni como reparto territorial directo. La Comisión parte de un dato fáctico relevante: la competencia por talento y personal cualificado constituía, en el sector de plataformas digitales intensivas en expansión y tecnología, un parámetro real de rivalidad³⁴. Con esa premisa, el *no-poach* deja de verse como un elemento periférico de gobierno corporativo y pasa a entenderse como una limitación deliberada de un input competitivo esencial.

La Decisión subraya que el *no-poach* típicamente perjudica salarios, reduce la reasignación eficiente de trabajadores y puede deteriorar productividad, conectando así el daño laboral con la lógica general del daño competitivo³⁵.

³² STJUE T-Mobile Netherlands, § 36, según el cual “el tenor del artículo 81 CE, apartado 1, no permite considerar que únicamente se prohíban las prácticas concertadas que tengan un efecto directo sobre el precio que han de pagar los consumidores finales”; en el mismo sentido, STJUE Generics UK, § 64. La doctrina se codifica en las Directrices de la Comisión sobre la aplicabilidad del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal (2023/C 259/01), ap. 25.

³³ STJUE HSBC, § 121; STJUE T-Mobile Netherlands, §§ 38 y 39; y STJUE Dole Food, § 125.

³⁴ Decisión DH/Glovo, aps. 31 y 33. La sintetiza, en el mismo sentido, B. Peñas Moyano, “La Decisión de la Comisión Europea de 2 de junio de 2025 sobre el cártel Delivery Hero y Glovo (Food Delivery Services)”, *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, n.º 37, diciembre de 2025, LA LEY, pp. 6-7.

³⁵ Decisión DH/Glovo, ap. 72.

Por tanto, la operación jurídica llevada a cabo por la Comisión se basa en reconducir la prohibición de captar trabajadores a una forma de reparto de fuentes de suministro en el sentido del artículo 101.1.c TFUE, y aproximarlos a la categoría de los cárteles de compradores. La Decisión se apoya, además, en las Directrices Horizontales de 2023, que reconocen expresamente que los cárteles de compradores incluyen prácticas de coordinación sobre parámetros de compra, entre las cuales se incluye, de modo ilustrativo, acuerdos para fijar salarios o para no pagar un determinado “precio” por un factor³⁶.

Con ello, la Comisión sitúa el salario y la captación como la contrapartida económica de un mercado de aprovisionamiento de trabajo, y presenta el *no-poach* como una técnica de compartimentación o reparto del “suministro” laboral. La ventaja de este encuadre es que conecta el caso con una experiencia normativa y decisoria más asentada: el reparto de fuentes de aprovisionamiento es una figura expresamente contemplada en el catálogo del artículo 101.1 TFUE y tradicionalmente tratada como especialmente grave.

El argumentario de la Comisión se complementa también afrontando objeciones que, de otro modo, podrían relativizar la nocividad intrínseca del *no-poach*. En este sentido, la Decisión sostiene que, en el caso que nos ocupa, la restricción revela un grado suficiente de perjuicio incluso cuando adopta la forma de una obligación de no solicitud activa y no de una prohibición absoluta de contratación, porque lo relevante es la eliminación de un canal competitivo considerado crítico por al menos una de las partes³⁷. Del mismo modo, rechaza que el carácter bilateral del pacto o la posibilidad de que los trabajadores busquen oportunidades en terceros mercados neutralice la calificación, ya que el estándar del “por objeto” no exige demostrar daño a la totalidad del mercado laboral, sino mostrar la aptitud intrínseca para deteriorar el funcionamiento competitivo mediante la supresión de rivalidad en un parámetro relevante. En términos metodológicos, el paso decisivo no es cuantificar la pérdida de movilidad, sino justificar que el acuerdo sustituye competencia por coordinación en un ámbito donde la competencia debía desplegarse.

En este punto, la STJUE *Royal Antwerp* ofrece un apoyo jurisprudencial directo que conviene integrar. El TJUE reconoce en esa resolución que las restricciones a la contratación de trabajadores afectan a un parámetro esencial de competencia y que su impacto no se limita al mercado ascendente (*upstream*) o de aprovisionamiento de mano de obra, sino que puede proyectarse también al mercado descendente (*downstream*), deteriorando la rivalidad en la prestación de servicios al consumidor final³⁸. Para el caso *Delivery Hero/Glovo*, la relevancia de *Royal Antwerp* es doble. Por un lado, consolida la premisa de que la competencia por talento forma parte del proceso competitivo protegido por el artículo 101 TFUE, lo que legitima la subsunción del *no-poach* en la lógica del reparto de fuentes de suministro. Por el otro, refuerza la idea de que no es necesario demostrar un vínculo directo entre la restricción laboral y un incremento de precios al consumidor para afirmar una nocividad suficiente: basta con acreditar que la práctica es, por su

³⁶ Directrices Horizontales de la Comisión sobre la aplicabilidad del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal (2023/C 259/01), aps. 279 y ss.

³⁷ Decisión DH/Glovo, ap. 73.

³⁸ STJUE *Royal Antwerp*, § 107; recogida expresamente en Decisión DH/Glovo, § 70.

propia naturaleza, perjudicial para el funcionamiento normal de la competencia en el mercado afectado.

La Comisión se sirve de esta doctrina para sostener que el *no-poach* entre Delivery Hero y Glovo, al suprimir la captación activa de empleados en un sector donde el talento era un recurso escaso y disputado, eliminaba un canal de rivalidad cuya relevancia competitiva había sido expresamente reconocida por la propia Glovo en su estrategia de recursos humanos.³⁹

3.4. ¿Por qué el intercambio de información sensible se califica también como restricción por objeto?

Con respecto a la segunda conducta infractora apreciada por la Comisión, esta es, el intercambio de información comercial sensible, se inserta en una tradición jurisprudencial más extensa, lo que permite a la Comisión apoyarse con mayor comodidad en criterios consolidados.

En la Decisión se describe un flujo continuado y bidireccional de información sobre variables centrales del negocio, incluyendo precios actuales y futuros, intenciones de fijación de precios, costes, capacidades, previsiones de demanda y estrategias comerciales. Esa tipología se alinea claramente con el núcleo de lo que las Directrices Horizontales de 2023 consideran “información estratégica” y con la idea de que la información individualizada y sensible facilita la coordinación y reduce incentivos a competir e innovar⁴⁰. A estos efectos, la Comisión insiste en que no se trató de contactos puntuales o marginales, sino de intercambios regulares a lo largo de un período prolongado, con canales de comunicación diversos y con participación de distintos niveles directivos⁴¹.

Ante este contexto, el criterio dogmático utilizado por la Comisión se apoya, de forma reconocible, en la jurisprudencia consolidada por la STJUE *T-Mobile Netherlands*⁴², según la cual el buen funcionamiento del juego competitivo exige que cada operador determine de modo autónomo su política de mercado y mantenga incertidumbre sobre la conducta futura de los rivales⁴³. En ese marco, un intercambio de información entre competidores puede ser “por objeto” cuando es apto para suprimir o debilitar la incertidumbre estratégica, porque permite anticipar la conducta ajena y ajustar la propia sin asumir el riesgo competitivo. La Comisión, por lo tanto, no necesita demostrar que el intercambio produjo un resultado colusorio efectivo, sino que, por su contenido y en su contexto, simplemente tendía a crear condiciones de competencia que no corresponden a un mercado normal⁴⁴.

³⁹ Decisión DH/Glovo, § 33.

⁴⁰ Directrices Horizontales 2023, aps. 369 y 413-414 (sobre el concepto de “información comercial confidencial” y los intercambios calificables como restricción por el objeto).

⁴¹ Decisión DH/Glovo, aps. 37-39 y 41-45.

⁴² La línea jurisprudencial se reformula y reitera, entre otras, en STJUE BPN, §§ 54-61.

⁴³ STJUE *T-Mobile Netherlands*, §§ 32-33

⁴⁴ STJUE *T-Mobile Netherlands*, § 41; en el mismo sentido, STJUE BPN, §§ 42-43.

Un elemento adicional de la doctrina STJUE *T-Mobile Netherlands* que complementa la calificación es la presunción de causalidad entre la concertación y el comportamiento en el mercado. El TJUE estableció en esa sentencia que, salvo prueba en contrario, las empresas que participan en un intercambio de información y que permanecen activas en el mercado se presumen influidas por la información recibida a la hora de determinar su conducta comercial ⁴⁵. Esa presunción es aplicable incluso cuando la concertación se basa en una única reunión⁴⁶, y se refuerza cuando los contactos se producen regularmente a lo largo de un período dilatado. En el caso *Delivery Hero/Glovo*, donde los intercambios se prolongaron entre septiembre de 2018 y julio de 2022, con participación de múltiples niveles directivos y a través de canales diversos⁴⁷, la presunción opera con especial intensidad, porque las condiciones que la jurisprudencia identifica como reforzadoras —regularidad, período prolongado, permanencia en el mercado— se cumplen de forma inequívoca. Este dato refuerza la calificación "por objeto" del intercambio, porque no solo es apto para suprimir la incertidumbre, sino que, además, puede presumirse que efectivamente condicionó la conducta de ambas empresas.

El caso presenta, además, una dimensión específica que la Comisión subraya con claridad: parte del acceso a información se produjo en un contexto de participación minoritaria y presencia en el consejo de administración, lo que podría invitar a una defensa basada en la “necesidad” de proteger una inversión financiera. La Decisión rechaza esa narrativa y afirma que los deberes fiduciarios o la estructura societaria no alteran la calificación cuando dos empresas independientes intercambian información sensible más allá de lo necesario y sin salvaguardas *antitrust*⁴⁸. Este punto prepara el terreno para debates posteriores sobre restricciones accesorias y *compliance*, pero aquí cumple una función estrictamente calificadora: la fuente formalmente lícita de acceso a información no convierte en lícito el uso colusorio de esa información en la relación entre competidores.

La Comisión, en definitiva, preserva la frontera entre gobierno corporativo y coordinación anticompetitiva, haciendo descansar la infracción en el uso y en el propósito del flujo informativo.

3.5. El reparto geográfico de mercados como manifestación clásica de colusión horizontal.

La tercera conducta es, desde la perspectiva del artículo 101 TFUE, la más familiar y la menos controvertida en términos tipológicos: el reparto geográfico de mercados nacionales dentro del EEE. A este respecto, la Comisión describe una coordinación que incluye renuncias recíprocas a entrar en territorios donde la otra parte está presente, coordinación sobre quién debe expandirse a países donde ninguna operaba y eliminación de solapamientos mediante operaciones de desinversión y reasignación territorial⁴⁹. Este patrón encaja con la categoría clásica de distribución de mercados del artículo 101.1.c, tradicionalmente tratada como una de las infracciones más graves,

⁴⁵ STJUE *T-Mobile Netherlands*, §§ 51-52.

⁴⁶ STJUE *T-Mobile Netherlands*, § 62.

⁴⁷ Decisión DH/Glovo, aps. 37 y 77.

⁴⁸ Decisión DH/Glovo, § 79; en el mismo sentido, Peñas Moyano, *op. cit.*, p. 9.

⁴⁹ Decisión DH/Glovo, § 48.

precisamente porque elimina la presión competitiva estructural⁵⁰. La Decisión utiliza esa familiaridad dogmática para sostener que, al menos en esta pieza, la calificación “por objeto” no exige una discusión extensa sobre efectos.

La jurisprudencia refuerza esta conclusión. En particular, la STJUE *EDP* calificó como restricción por objeto un pacto de no competir entre operadores que repartía ámbitos de actuación⁵¹. Apoyándose en esta línea, la Comisión sostiene que el análisis contextual puede limitarse a lo estrictamente necesario cuando la práctica se sitúa en el núcleo “hardcore” del artículo 101.1⁵². Así, el expediente *Delivery Hero/Glovo* no pretende innovar dogmáticamente, sino integrar el reparto territorial como culminación de una coordinación que, según la Comisión, habría comenzado con restricciones laborales e intercambios de información. La narración administrativa presenta el reparto geográfico como el estadio más explícito y estructural de la estrategia de reducción de rivalidad.

La relevancia metodológica de esta pieza no reside tanto en su calificación aislada, sino en su papel de anclaje del conjunto: una vez que el expediente contiene un reparto territorial, la Comisión puede presentar el resto de las conductas como parte de una dinámica cartelizada más amplia, y no como restricciones ambiguas que requerirían un análisis de efectos más detallado. En ese sentido, el reparto de mercados actúa como un elemento que “ordena” retrospectivamente la lectura del resto del curso de conducta, facilitando la conclusión de que se trataba de una coordinación global por objeto; elemento determinante para comprender por qué la Decisión insiste tanto en la idea de alianza, *partnership* y sustitución progresiva de competencia por coordinación.

3.6. La unidad de calificación: de tres prácticas a un “plan anticompetitivo global” y su compatibilidad con el estándar del “por objeto”

Tal y como hemos ido anticipando, la Comisión no se limita a declarar que cada práctica, considerada aisladamente, podría ser restrictiva, sino que las integra en una infracción única y continuada con un objeto común. Esa construcción descansa en la idea de un plan anticompetitivo global y evolutivo, donde las conductas se refuerzan mutuamente y se despliegan como fases de una misma estrategia de desrivalización. En términos analíticos, el *no-poach* afecta a la competencia por inputs laborales, el intercambio de información reduce incertidumbre estratégica y el reparto territorial elimina el incentivo a competir en expansión geográfica. La Decisión trata esa combinación como un continuo, no como compartimentos estancos, y sostiene que la unidad de objeto permite calificar el conjunto como restricción por objeto sin necesidad de medir efectos.⁵³

⁵⁰ Decisión DH/Glovo, §§ 81-82, en relación con el art. 101.1.c) TFUE; jurisprudencia consolidada citada en STG Tréfilunion (T-148/89), STG European Night Services (T-374/94 acumulados) y STG Montedipe (T-14/89).

⁵¹ STJUE EDP, §§ 89 y ss., especialmente §§ 95-103.

⁵² Decisión DH/Glovo, § 69 (con cita expresa de STJUE EDP, §§ 98-100).

⁵³ Decisión DH/Glovo, §§ 87-89 y 92.

Desde el punto de vista jurisprudencial, esta construcción se apoya en la doctrina consolidada sobre infracción única y continuada, cuyo referente principal es la STJUE *Anic Partecipazioni*. En *Anic*, el TJUE estableció que una empresa puede ser considerada responsable de una infracción única y continuada cuando haya participado directamente en al menos parte de las conductas que la componen, siempre que conociera o pudiera razonablemente prever la conducta de la otra parte en pos del mismo objetivo y estuviese dispuesta a asumir el riesgo⁵⁴.

Este constituye el mismo estándar aplicado en la Decisión, en tanto en ella se afirma que tanto *Delivery Hero* como *Glovo* "participaron directamente (...) conscientes de la conducta real, planificada o llevada a cabo por la otra Parte en pos del mismo objetivo o, como mínimo, podían haber previsto razonablemente dicha conducta y estaban dispuestas a asumir el riesgo"⁵⁵. Junto a *Anic*, resulta pertinente la STJUE *Verhuizingen Coppens*, que matiza la responsabilidad individual dentro de una infracción única: una empresa no responde necesariamente de todas las manifestaciones de la infracción si no participó en todas ellas, pudiendo limitarse su responsabilidad a aquellas conductas en las que intervino directamente y a aquellas que razonablemente pudo prever⁵⁶. En el caso *Delivery Hero/Glovo*, la Comisión no necesita recurrir a esa modulación porque considera acreditada la participación de ambas empresas en las tres conductas, pero la doctrina *Coppens* es relevante como contrapunto metodológico: obliga a verificar que la integración de conductas heterogéneas en una sola infracción no se utilice para imputar responsabilidad por prácticas respecto de las cuales la participación o la previsibilidad fuese dudosa.

Sin embargo, la compatibilidad de esta lógica con el estándar del TJUE exige una cautela conceptual: el "por objeto" no puede convertirse en una etiqueta automática por el mero hecho de que existan varias prácticas coordinadas. La Comisión intenta salvar esta dificultad de dos maneras, ambas reconocibles en los materiales. Por un lado, sostiene que cada una de las prácticas, por su naturaleza y encuadre, revela nocividad suficiente, de modo que la unidad no es un artificio para "arrastrar" a una conducta dudosa hacia el "por objeto". Por otro, presenta la unidad como una forma de capturar la realidad competitiva: la coordinación no se agotó en un acuerdo aislado, sino que configuró un régimen de relación entre las empresas que reducía progresivamente su rivalidad. Con ello, la unidad refuerza la lectura de intencionalidad y de sustitución de riesgos competitivos por cooperación práctica, nociones centrales en la jurisprudencia de prácticas concertadas.⁵⁷

En todo caso, la construcción de unidad tiene una consecuencia metodológica digna de ser destacada: desplaza el centro de gravedad del análisis desde "qué efectos produjo cada práctica" hacia "por qué la estructura del conjunto revela nocividad intrínseca". Ese desplazamiento puede ser dogmáticamente admisible cuando el conjunto está formado por restricciones típicamente nucleares (*hardcore*), pero se vuelve más discutible cuanto más novedosa sea una de sus piezas. Por ello, aunque la Comisión insiste en que no es necesaria una demostración de efectos, el estándar de

⁵⁴ STJUE *Anic Partecipazioni*, § 87.

⁵⁵ Decisión *DH/Glovo*, § 91.

⁵⁶ STJUE *Verhuizingen Coppens*, §§ 42-43 y 55.

⁵⁷ STJUE *Anic Partecipazioni*, § 115; STJUE *T-Mobile Netherlands*, § 26; recogidas en Decisión *DH/Glovo*, § 57.

interpretación estricta obliga a que la motivación administrativa sea especialmente transparente al explicar por qué el *no-poach* y ciertos intercambios informativos, en este caso concreto, alcanzan el umbral de nocividad suficiente.

3.7. Valoración crítica de esta calificación.

La calificación adoptada por la Comisión merece una valoración diferenciada según la pieza examinada. Como se ha expuesto, la infracción única y continuada integra tres componentes distintos —reparto geográfico, intercambio de información y pactos de no captación de empleados— cada uno de los cuales presenta un grado diferente de consolidación jurisprudencial y, por tanto, una distinta resistencia ante un eventual escrutinio judicial. Este análisis diferenciado resulta especialmente pertinente porque, como se verá, no todas las piezas del mosaico infractor descansan sobre los mismos cimientos dogmáticos.

En cuanto al reparto geográfico, éste no plantea dificultad: encaja sin fricción en la experiencia acumulada. El intercambio de información se sitúa en terreno igualmente sólido,⁵⁸ aunque la frontera entre información societaria legítima e intercambio ilícito habría merecido un test funcional más desarrollado que la declaración categórica de la Decisión.⁵⁹

En cambio, la mayor tensión se concentra en el *no-poach*. Conforme a la STJUE *Budapest Bank*, la calificación "por objeto" puede sustentarse por dos vías: una "experiencia fiable y sólida" o un análisis detallado de las "características específicas del acuerdo"⁶⁰. La Comisión transita por la primera: afirma que el *no-poach* es una restricción "explícitamente prohibida" por el artículo 101.1.c que no requiere contextualización intensa⁶¹. El problema es que AT.40795 es la primera ocasión en que la Comisión sanciona un *no-poach* como parte de un cártel, y la propia Decisión delata esa novedad al dedicar un esfuerzo argumentativo considerable a construir la analogía con el *buyer cartel* —esfuerzo que resultaría superfluo si la calificación derivase de una experiencia verdaderamente asentada—. Si la práctica fuese genuinamente "ni atípica ni compleja", bastaría con identificar la conducta y subsumirla; la necesidad de construir puentes conceptuales revela, precisamente, que el terreno no está tan consolidado como la Comisión pretende presentar.

La segunda vía de *Budapest Bank* —análisis detallado de las características específicas del acuerdo— habría proporcionado una base probablemente más resistente, porque el caso reúne elementos fácticos particularmente aptos para un análisis granular: el carácter escaso y disputado del talento en el sector del reparto de comida a domicilio, la importancia estratégica de la captación reconocida por la propia Glovo⁶², la duración ilimitada y el alcance EEE del acuerdo general de no captación, y la ausencia de justificación objetiva proporcionada. La Comisión utiliza parcialmente estos datos⁶³,

⁵⁸ STJUE *Toshiba*, § 29; recogida en Decisión DH/Glovo, nota de pie 102.

⁵⁹ Decisión DH/Glovo, § 79

⁶⁰ STJUE *Budapest Bank*, §§ 76 y 79.

⁶¹ Decisión DH/Glovo, § 69.

⁶² Decisión DH/Glovo, § 33.

⁶³ Decisión DH/Glovo, §§ 33 y 72-73.

pero al encuadrarlos dentro de la primera vía, asume un riesgo estratégico: si en un eventual recurso el TGUE no aceptase que existe experiencia suficiente para tratar el *no-poach* como restricción típica, la calificación quedaría debilitada – y, probablemente, la Decisión sería declarada nula-, no porque los hechos no la sostengan, sino porque la vía elegida no sería la más resistente. Este es el punto crítico más relevante del expediente desde una perspectiva académica: la Comisión opta por "normalizar" el *no-poach* como restricción típica, cuando habría podido reconocer su novedad relativa y apoyar la calificación en un análisis contextual más detallado, igualmente compatible con el estándar del TJUE, pero menos vulnerable a la objeción de falta de precedentes.

A esa tensión se añade el riesgo de "contaminación" conceptual derivado de la infracción única y continuada: la presencia del reparto territorial —restricción paradigmáticamente *hardcore*— puede elevar la percepción de "tipicidad" del *no-poach*, haciendo que parezca menos atípico de lo que sería si se examinase aisladamente. Si en un caso futuro dos competidores pactasen únicamente un *no-poach*, las autoridades no podrían apoyarse sin más en AT.40795: necesitarían justificar autónomamente la nocividad intrínseca del pacto. El TJUE no ha resuelto explícitamente si la nocividad del conjunto puede "irradiar" a cada componente o si debe acreditarse por separado, y AT.40795 se sitúa precisamente en esa intersección.

Por último, la calificación "por objeto" produce un estrechamiento práctico del artículo 101.3 TFUE. Formalmente, la exención es aplicable también a restricciones por objeto, pero una vez que la conducta se enmarca en un cártel, la carga probatoria para acreditar eficiencias compensatorias se torna de facto insuperable. Esta observación conecta con la crítica formulada en la STJUE *Cartes Bancaires*⁶⁴: si el concepto de restricción "por objeto" se interpreta de manera expansiva, se dispensa a la Comisión de la obligación de probar efectos concretos respecto de acuerdos cuya nocividad intrínseca no está plenamente acreditada. El resultado es que, cruzado el umbral del "por objeto", las empresas pierden simultáneamente la posibilidad de discutir efectos y la de invocar eficiencias —por ejemplo, la protección de la inversión en capital humano compartido o la evitación del parasitismo (*free-riding*) en programas de formación—, lo que transforma la distinción entre "por objeto" y "por efecto" de mecanismo de calibración probatoria en instrumento de política sancionadora.

Desde la perspectiva de la práctica empresarial, la Decisión eleva el estándar de cautela en tres ámbitos concretos. En materia de gobierno corporativo de participaciones minoritarias entre competidores, la presencia en el consejo genera un riesgo *antitrust* explícito si no se acompaña de salvaguardas ("firewalls") que limiten el flujo de información sensible hacia el personal operativo de la empresa matriz. La Decisión es directa al respecto: Delivery Hero "podría haber protegido sus derechos como accionista minoritario (...) sin que se produjera ningún intercambio de información comercialmente sensible entre dicho representante y el personal de Delivery Hero"⁶⁵. En cuanto a las cláusulas restrictivas en acuerdos societarios, las cláusulas de no captación quedan sujetas a un escrutinio *antitrust* autónomo, sin que pueda presumirse su carácter accesorio a la inversión.

⁶⁴ STJUE *Cartes Bancaires*, § 58.

⁶⁵ Decisión DH/Glovo, § 79.

Finalmente, respecto de las comunicaciones en fase de preinversión o preintegración, los contactos deben producirse "con las garantías antimonopolísticas adecuadas"⁶⁶, sin que la planificación de la operación sirva como pretexto para intercambios que excedan lo estrictamente necesario. La categoría de restricción "por objeto" despliega así una función disciplinaria *ex ante* que AT.40795 hace visible y operativa con una precisión sin precedentes en la práctica decisoria europea.

En síntesis, la Comisión acierta en la dirección sustantiva, pero la vía elegida para el *no-poach* es más vulnerable de lo que parece reconocer. Su solidez futura depende de que el TJUE confirme que el reparto de fuentes de aprovisionamiento en mercados de trabajo posee el mismo grado de nocividad intrínseca que el reparto de mercados de producto. La jurisprudencia STJUE *Royal Antwerp* y las Directrices Horizontales apuntan en esa dirección, pero la confirmación no es todavía un dato consolidado: la Decisión AT.40795 se sitúa en un territorio de transición cuya plena consolidación queda pendiente de la recepción jurisdiccional.

4. Cuestiones doctrinales centrales que plantea la resolución

4.1. Competencia en mercados de trabajo: ¿hasta dónde puede llegar el Derecho *antitrust*?

La primera cuestión objeto de análisis que plantea AT.40795 es, en realidad, una cuestión de perímetro: si el artículo 101 TFUE protege la competencia en los mercados de trabajo con la misma intensidad con la que protege la competencia en los mercados de producto. La respuesta de la Comisión es afirmativa, y se apoya en una doble premisa. Por un lado, el artículo 101 no distingue entre mercados de venta y mercados de compra: la prohibición abarca toda forma de coordinación que tenga por objeto o efecto restringir la competencia, con independencia de si esa restricción se manifiesta en el mercado ascendente (*upstream*) o en el mercado descendente (*downstream*). Por otro, las Directrices Horizontales de 2023 reconocen expresamente que los cárteles de compradores—incluidos los que coordinan parámetros de compra como salarios o condiciones laborales—constituyen restricciones "por objeto" cuando las empresas no negocian juntamente con el proveedor, sino que coordinan individualmente su comportamiento competitivo en el mercado de compra⁶⁷.

La STJUE *Royal Antwerp* proporciona el soporte jurisprudencial más directo para esa lectura. El TJUE reconoce que las restricciones a la contratación de trabajadores—en aquel caso, jugadores de fútbol—limitan o controlan uno de los parámetros básicos de la competencia que pueden ejercer los clubes, y que esa limitación puede incidir tanto en el "mercado ascendente o de suministro" que constituye la contratación como en el "mercado descendente" que constituyen las competiciones⁶⁸. La Comisión traslada esa lógica al sector del reparto de comida a domicilio: la captación de talento

⁶⁶ Ibidem in fine.

⁶⁷ Comisión Europea, *Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal* (2023/C 259/01), DOUE C 259, de 21 de julio de 2023, p. 1, § 279.

⁶⁸ STJUE *Royal Antwerp*, § 107.

cualificado era un parámetro real de rivalidad entre Delivery Hero y Glovo, y el *no-poach* suprimía un canal competitivo de notoria relevancia en dicho sector⁶⁹.

Ahora bien, la extensión del artículo 101 a los mercados de trabajo no está exenta de matices que merecen una reflexión crítica. En primer lugar, la definición del mercado relevante ascendente —en términos de funciones sustituibles, cualificaciones y ámbito geográfico— permanece abierta y necesitada de experiencia práctica, como ha señalado la doctrina especializada⁷⁰. La Comisión no define formalmente un mercado laboral de referencia en AT.40795, lo que puede deberse a que la calificación "por objeto" dispensa de ese ejercicio, pero genera una laguna metodológica que podría ser relevante en casos futuros donde la nocividad no sea tan evidente. En segundo lugar, los trabajadores no son un insumo como cualquier otro: la inversión que reciben de los empleadores, el acceso que tienen a información sensible y la protección que les confiere el Derecho laboral —incluida la exclusión de los convenios colectivos del artículo 101 conforme a la doctrina *Albany*⁷¹— configuran un marco regulatorio que exige cautela en la trasposición mecánica de categorías diseñadas para mercados de producto. Por último, la tendencia internacional hacia un *enforcement* más intenso en mercados laborales —con decisiones y orientaciones en Francia, Bélgica, Portugal, Eslovaquia, la República Checa, Turquía, el Reino Unido y Estados Unidos— consolida el *no-poach* como infracción autónoma, pero también revela soluciones matizadas⁷². De hecho, algunas autoridades han optado por sanciones simbólicas en casos pioneros o han distinguido entre pactos de no captación entre empleadores y cláusulas de no competencia individuales, que quedan generalmente fuera del artículo 101 por no ser acuerdos entre empresas. No obstante, lo anterior no excluye que la Comisión, en su *Competition Policy Brief* de mayo de 2024, adoptase la posición de que los acuerdos de no captación y de fijación salarial son, "en general", restricciones por objeto, a pesar de admitir que los efectos procompetitivos deben considerarse si se demuestran significativos y directamente vinculados⁷³. AT.40795 se sitúa, en ese sentido, en la vanguardia del *enforcement* europeo, pero su solidez como precedente dependerá de que la experiencia decisoria y la jurisprudencia acompañen la dirección marcada.

4.2. Participaciones minoritarias y riesgo anticompetitivo: la inversión no es ilícita, pero puede crear el marco para la coordinación.

El caso de *Delivery Hero/Glovo* es la primera ocasión en que la Comisión sanciona el uso anticompetitivo de una participación minoritaria en una empresa competidora como infraestructura y catalizador de una coordinación prohibida por el artículo 101 TFUE. La propia Comisión lo subraya al afirmar que la Decisión demuestra su "determinación de tomar medidas contra todas las

⁶⁹ Decisión DH/Glovo, § 33.

⁷⁰ Faria, T. L. y Lopes Martins, M., "Derecho de la competencia en los mercados laborales: una tendencia mundial", *Actualidad Administrativa*, n.º 9, septiembre de 2024, Editorial LA LEY, p. 2.

⁷¹ STJUE de 21 de septiembre de 1999, *Albany International BV/Stichting Bedrijfspensioenfonds Textielindustrie*, C-67/96, EU:C:1999:430, §§ 59-60.

⁷² Cunillé Sánchez, L. y Blasco Montés, A., "La aplicación del derecho de la competencia al ámbito de las relaciones laborales", *Comunicaciones en Propiedad Industrial y Derecho de la Competencia*, n.º 105, mayo-agosto 2025, Instituto de Derecho y Ética Industrial, pp. 215-227; Faria, T. L. y Lopes Martins, M., "Derecho de la competencia en los mercados laborales: una tendencia mundial", *Actualidad Administrativa*, n.º 9, septiembre de 2024, Editorial LA LEY.

⁷³ Comisión Europea, DG Competencia, *Antitrust in Labour Markets*, Competition Policy Brief n.º 2/2024, mayo de 2024.

formas de cárteles" y que "las inversiones minoritarias entre competidores pueden plantear riesgos si facilitan conductas anticompetitivas"⁷⁴.

El punto de partida dogmático es claro: poseer una participación en un competidor no es ilícito en sí mismo. La Comisión lo recuerda expresamente⁷⁵. El problema no reside en la inversión abstracta, sino en la función que la relación societaria desempeña en la práctica: si opera como contexto estructural dentro del cual las empresas reducen la incertidumbre competitiva y sustituyen rivalidad por coordinación. En AT.40795, la Comisión identifica cuatro canales a través de los cuales la participación minoritaria habría facilitado la aproximación progresiva entre las empresas: las cláusulas de *no-hire* insertas en los acuerdos entre accionistas; la presencia de Delivery Hero en el consejo de administración de Glovo; los derechos de participación en la junta general; y los vínculos informales entre personal de distintos niveles y funciones que fueron más allá de lo necesario para proteger la inversión financiera⁷⁶.

La literatura sobre participaciones minoritarias y vínculos estructurales entre competidores confirma que tanto las participaciones activas como las pasivas pueden generar riesgos anticompetitivos —unilaterales y coordinados— cuando se dan en mercados concentrados con barreras de entrada⁷⁷. De hecho, la OCDE ya había alertado de que los vínculos accionariales pueden incrementar la transparencia entre sociedades participadas, afectar negativamente los incentivos a competir y facilitar la colusión expresa o tácita, así como que los deberes fiduciarios de los consejeros no eliminan esos riesgos, porque un director puede tener obligaciones fiduciarias concurrentes que generan conflictos irresolubles⁷⁸.

La consecuencia dogmática de AT.40795 es significativa: cuando la participación minoritaria opera como "medio" para una coordinación entre empresas independientes, la calificación se ancla en el artículo 101 TFUE, con independencia de que la adquisición no supere umbrales de notificación ni genere cambios de control en términos de concentraciones⁷⁹. La Decisión desplaza así el análisis desde el control *ex ante* de la estructura (Reglamento de Concentraciones) hacia el control *ex post* de la conducta (artículo 101), y lo hace con un mensaje práctico inequívoco: las empresas que inviertan en competidores deberán implementar desde el primer momento salvaguardas efectivas —*firewalls* informativos, segregación funcional, o protocolos de acceso a documentación del consejo — para evitar que la relación inversora derive en un entorno de coordinación incompatible con el Derecho de la competencia.

⁷⁴ Comisión Europea, comunicado de prensa IP/25/1356, "Antitrust: Commission fines Delivery Hero and Glovo €329 million for participating in online food delivery cartel", Bruselas, 2 de junio de 2025. Disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_1356.

⁷⁵ Decisión DH/Glovo, § 19.

⁷⁶ Decisión DH/Glovo, §§ 18-22.

⁷⁷ OCDE, *Antitrust Issues Involving Minority Shareholdings and Interlocking Directorates*, Policy Roundtables, DAF/COMP(2008)30, París, 2008. Disponible en: <https://www.oecd.org/competition/mergers/41774055.pdf>.

⁷⁸ *Ibidem*.

⁷⁹ Marinas Serra, V. y Mendes Leite, I., "Participaciones minoritarias en competidores: evolución de su tratamiento de acuerdo con el derecho de la competencia y breve referencia al caso *food delivery services*", *Actualidad Administrativa*, n.º 9, septiembre de 2025, Editorial LA LEY.

4.3. Deberes fiduciarios, acceso a órganos sociales e intercambio ilícito de información.

La tercera cuestión doctrinal se sitúa en la intersección entre Derecho societario y Derecho de la competencia: ¿hasta qué punto el acceso a información a través de la presencia en el consejo de administración de un competidor puede constituir un intercambio ilícito de información en el sentido del artículo 101 TFUE?

La Comisión adopta una posición firme: el hecho de que Delivery Hero tuviera representantes en el consejo de administración de Glovo con obligaciones fiduciarias de actuar en interés de Glovo "no altera el hecho de que dos empresas independientes intercambiaron información comercialmente sensible, incluso a través de contactos directos a diferentes niveles de las empresas"⁸⁰. La cobertura formal de la relación societaria no transforma en lícito un flujo de información que, por su contenido y finalidad, opera como mecanismo de coordinación. La Comisión añade que Delivery Hero "podría haber protegido sus derechos como accionista minoritario y sus intereses financieros a través de su(s) representante(s) en el consejo de administración de Glovo, sin que se produjera ningún intercambio de información comercialmente sensible entre dicho representante y el personal de Delivery Hero".⁸¹

La doctrina de la autonomía estratégica, consolidada desde la STJUE *T-Mobile Netherlands*, exige que cada operador determine de modo independiente su política de mercado. Cuando la información que circula entre accionista y participada excede lo estrictamente necesario para proteger la inversión y alcanza variables estratégicas —precios, costes, capacidades, planes de expansión—, el flujo se convierte en un instrumento de reducción de incertidumbre competitiva que puede satisfacer el estándar del "por objeto". Ese riesgo se intensifica cuando los contactos no se limitan al representante en el consejo, sino que se extienden a personal operativo de distintos niveles y funciones, como ocurrió en el asunto que nos ocupa.⁸²

La implicación práctica es directa: la presencia en el consejo de una empresa competidora exige, como mínimo, un protocolo de segmentación de la información que impida que los datos estratégicos obtenidos en el ejercicio de funciones de consejero se transmitan al personal operativo de la empresa matriz. La Decisión no desarrolla un "test funcional" detallado que permita trazar con precisión la frontera entre información necesaria para proteger la inversión e información cuyo flujo constituye coordinación ilícita, pero su lógica obliga a interpretar que cualquier información que exceda de la protección razonable del interés financiero del accionista y que sea apta para reducir la incertidumbre estratégica entre competidores se sitúa del lado prohibido de la frontera.

⁸⁰ Decisión DH/Glovo, § 79.

⁸¹ *Ibidem in fine*.

⁸² Decisión DH/Glovo, §§ 37-39.

4.4. Restricciones accesorias: ¿por qué la Comisión rechaza que las cláusulas *no-hire* fueran necesarias o proporcionadas?

Otra cuestión relevante se refiere al intento de encuadrar las cláusulas de no contratación insertas en los acuerdos entre accionistas como restricciones accesorias a la inversión de Delivery Hero en Glovo, lo que las habría excluido del ámbito del artículo 101.1.

La doctrina de las restricciones accesorias, consolidada en las SSTJUE MasterCard⁸³, EDP⁸⁴ y Booking.com⁸⁵, exige tres condiciones acumulativas: que la restricción sea realmente accesoria y no el objeto principal del contrato; que sea objetivamente necesaria para la realización de la operación principal, en el sentido de que sin ella la operación sería imposible y no meramente más difícil o menos rentable; y que sea proporcionada a los objetivos perseguidos, sin que existan alternativas realistas menos restrictivas. La sentencia Booking.com ha reforzado especialmente el rigor de este test al precisar que la calificación de restricción accesoria "solo ha sido analizada por el Tribunal de Justicia en supuestos en los que la realización de la operación principal quedaba necesariamente comprometida de no existir tal restricción" y que "solo las restricciones que eran intrínsecamente necesarias para que la operación principal pudiera realizarse en cualquier caso han podido calificarse de restricciones accesorias"⁸⁶.

La Comisión rechaza la accesoriedad de las cláusulas de *no-hire* por varias razones convergentes. Las cláusulas no cumplían, de entrada, los requisitos de las restricciones accesorias aplicables a las concentraciones, dado que las sucesivas rondas de inversión de Delivery Hero en Glovo no suponían una adquisición de control. Tampoco eran objetivamente necesarias para la inversión: Delivery Hero podía proteger su posición financiera mediante mecanismos societarios ordinarios sin necesidad de suprimir la rivalidad por trabajadores. Por último, las cláusulas carecían de proporcionalidad: su alcance geográfico (todo el EEE), su duración (ilimitada en el caso del acuerdo general de no captación de octubre de 2018) y su amplitud subjetiva (todos los empleados) excedían manifiestamente de lo que podría justificarse como protección razonable de una inversión minoritaria.

El *Competition Policy Brief* de la Comisión de mayo de 2024 anticipa expresamente esta conclusión al señalar que los acuerdos de no captación son "improbables" como restricciones accesorias, porque existen alternativas menos restrictivas —cláusulas de no competencia individuales con compensación, protección de *know-how* y secretos comerciales, o pactos de permanencia vinculados a programas de formación— que no suprimen la rivalidad entre empleadores por el talento⁸⁷. Esta disponibilidad de alternativas es decisiva en el test de accesoriedad, porque el estándar no pregunta si la restricción es "conveniente" para la operación, sino si es "imposible" realizarla sin ella. En AT.40795, la respuesta es claramente negativa: la inversión podía funcionar

⁸³ STJUE MasterCard, §§ 89-91.

⁸⁴ STJUE EDP, §§ 88-90.

⁸⁵ STJUE Booking.com, §§ 51-55.

⁸⁶ STJUE Booking.com, §§ 66-67.

⁸⁷ Comisión Europea, *Competition Policy Brief* n.º 2/2024, mayo de 2024, p. 7

sin *no-poach*, como lo demuestra el hecho de que Delivery Hero efectivamente invirtió y aumentó su participación antes y después de que las cláusulas se ampliasen.

4.5. La escasa operatividad del artículo 101.3 TFUE en este supuesto.

La última cuestión doctrinal es el efecto que la calificación "por objeto" produce sobre la operatividad del artículo 101.3 TFUE. Formalmente, la exención del apartado 3 es aplicable tanto a restricciones por objeto como por efecto: el TJUE lo ha recordado, entre otras, en la STJUE *Royal Antwerp*⁸⁸, al detallar los cuatro requisitos acumulativos y la carga probatoria que incumbe a las empresas.

En AT.40795, la cuestión del artículo 101.3 no se plantea en términos litigiosos: el procedimiento de transacción entre las partes implica que Delivery Hero y Glovo admitieron la infracción y no invocaron la exención. Pero desde una perspectiva doctrinal, el punto merece atención. Si las cláusulas de no captación insertas en acuerdos societarios se tratan como restricciones "por objeto" pertenecientes al núcleo duro del artículo 101.1, el espacio para una eventual defensa basada en eficiencias se estrecha hasta hacerse prácticamente inoperante. Las posibles eficiencias que podrían invocarse —protección de la inversión en capital humano compartido, evitación del *free-riding* en programas de formación, estabilidad organizativa durante la integración— enfrentarían, todas ellas, el obstáculo de la existencia de alternativas menos restrictivas, que es precisamente el tercer requisito del artículo 101.3 y cuyo incumplimiento basta, por sí solo, para excluir la exención.

De hecho, los acuerdos de *no-poach* "difícilmente" acreditarán eficiencias netas porque, aun en el mejor de los casos, las eficiencias son "inciertas" y existen medios menos restrictivos para lograrlas, como las cláusulas de no competencia individuales con compensación equitativa⁸⁹. Desde la perspectiva de la dogmática del artículo 101.3, el resultado es que la calificación "por objeto" y la inoperancia práctica del apartado 3 se refuerzan mutuamente: la primera dispensa del análisis de efectos y la segunda cierra la válvula de seguridad que, en teoría, debería permitir una ponderación de eficiencias. Esa doble clausura es coherente con la lógica de los cárteles *hardcore*, donde la experiencia acumulada justifica prescindir del examen individualizado, pero resulta más discutible cuando se aplica a formas de coordinación cuya nocividad intrínseca está todavía en proceso de consolidación jurisprudencial, como es el caso del *no-poach* en mercados laborales europeos.

La Decisión AT.40795 no innova en la arquitectura del artículo 101.3 —los requisitos son los de siempre—, pero sí modifica su operatividad material al extender el "por objeto" a un ámbito donde la línea entre restricción injustificable y cláusula contractual legítima es más fina de lo que el esquema binario "por objeto / por efecto" puede sugerir. Esta modificación tendrá consecuencias prácticas directas para el diseño de acuerdos de inversión, pactos entre accionistas y cláusulas de cooperación en sectores intensivos en talento, donde la tentación de incluir restricciones laborales

⁸⁸ STJUE *Royal Antwerp*, §§ 119-133.

⁸⁹ Comisión Europea, *Competition Policy Brief* n.º 2/2024, mayo de 2024, pp. 7-8

como componente natural de la relación inversora deberá confrontarse, a partir de ahora, con un estándar *antitrust* considerablemente más exigente.

5. Conclusiones

5.1. Respuesta final a la pregunta de investigación.

La Decisión AT.40795 acierta al calificar como restricción "por objeto" un curso de conducta que combinó la no captación de trabajadores (*no-poach*), intercambios de información sensible y reparto geográfico, porque cada pieza, leída en su contexto, revela una aptitud intrínseca suficiente para deteriorar el proceso competitivo. El reparto territorial se sitúa en el núcleo duro del artículo 101.1 TFUE y no ofrece dudas; el intercambio de información estratégica, individualizada y continuada en el tiempo satisface el canon de autonomía decisoria y la presunción de influencia sobre la conducta en mercado; y el *no-poach*, aunque más novedoso, es reconducible a la lógica del cártel de compradores y del reparto de fuentes de aprovisionamiento cuando la rivalidad por el talento es un parámetro real de competencia. La Comisión, además, delimita con claridad que la inversión minoritaria no es ilícita *per se*, pero deja de ser neutral si opera como infraestructura de coordinación, y traza la frontera entre acceso fiduciario a órganos sociales e intercambio ilícito cuando la información reduce la incertidumbre estratégica. El expediente, en suma, es coherente con el canon jurisprudencial de interpretación estricta del "por objeto" y ofrece una respuesta normativamente adecuada al desafío de las coordinaciones híbridas que desrivalizan a la vez por precios, información, territorio y talento.

Con todo, la fortaleza del precedente no se distribuye de forma homogénea y exige una cautela metodológica que este trabajo ha intentado articular con precisión. La solidez es máxima en el reparto geográfico y muy alta en el intercambio de información; la pieza más expuesta es el *no-poach*, donde la Comisión privilegia la asimilación a *buyer cartels* —la primera vía de *Budapest Bank*— sobre un análisis granular de las características específicas del acuerdo —la segunda vía— que, de por sí, revelan nocividad suficiente. Esa elección estratégica no es neutral: "normalizar" el *no-poach* como restricción típica simplifica la motivación, pero genera una vulnerabilidad frente a la objeción de que la experiencia decisoria no está todavía tan consolidada como la Comisión presupone. La paradoja es reveladora: el propio esfuerzo argumentativo que la Decisión dedica a construir la analogía con el *buyer cartel* desmiente la afirmación de que la práctica es "ni atípica ni compleja". Un precedente que necesita explicar extensamente por qué pertenece a una categoría ya conocida está, en realidad, admitiendo implícitamente que se sitúa en su frontera.

La conclusión de este trabajo es, por tanto, triple. Primera: la calificación global es jurídicamente sostenible y adecuada a los fines de política de competencia que inspiran el artículo 101 TFUE. Segunda: el pilar más innovador —el tratamiento del *no-poach*— está bien encaminado en la dirección sustantiva, pero su maduración como regla canónica depende de la confirmación jurisdiccional y de la progresiva acumulación de experiencia decisoria. Tercera: la elección de la

vía argumental importa tanto como la dirección del resultado; una Comisión que hubiese reconocido abiertamente la novedad relativa del *no-poach* y hubiese transitado por la segunda vía de *Budapest Bank* — el análisis detallado de las características específicas— habría producido un precedente más resistente a la impugnación, precisamente porque habría mostrado, y no solo afirmado, la nocividad intrínseca del acuerdo en el caso concreto. Esa diferencia entre mostrar y afirmar es, en última instancia, lo que separa una decisión administrativa persuasiva de un hito jurisdiccional irreversible.

5.2. Aportación doctrinal del caso y valoración final.

AT.40795 deja dos aportaciones doctrinales de alcance estructural que trascienden el caso concreto y reordenan criterios de diseño empresarial y de *enforcement*.

En primer lugar, afirma sin ambages que la competencia en mercados de trabajo merece protección plena bajo el artículo 101 TFUE, de modo que pactos que suprimen la captación o fijan salarios pueden calificarse "por objeto" cuando sustituyen la rivalidad por cooperación entre empleadores. Esta es, probablemente, la contribución de mayor calado para la evolución del Derecho europeo de la competencia, porque rompe con la inercia —más práctica que doctrinal— de tratar los mercados laborales como territorios ajenos al *enforcement antitrust*. El artículo 101 nunca los excluyó; AT.40795 hace operativa esa inclusión.

En segundo término, clarifica que las participaciones minoritarias no son zonas francas si facilitan la coordinación, y que la presencia en consejos de competidores exige cortafuegos efectivos, segregación funcional y protocolos estrictos de gobierno de la información para evitar el trasvase de datos estratégicos a unidades operativas. Con ello, la Decisión colma un vacío entre el Derecho de concentraciones —que no captura participaciones sin control— y el Derecho de conductas —que sí puede capturar la coordinación facilitada por esos vínculos—, resolviendo una laguna de *enforcement* que la doctrina señalaba desde hace más de una década.

Pero la aportación doctrinal de AT.40795 no se agota en estas dos temáticas. Hay una tercera contribución, de orden metodológico, que emerge del análisis del caso y que conviene formular con claridad: la Decisión revela, quizás involuntariamente, una tensión estructural en la propia arquitectura del "por objeto". La categoría fue diseñada para conductas cuya nocividad es tan evidente que el análisis de efectos resulta superfluo; su extensión a formas de coordinación novedosas obliga a elegir entre dos estrategias argumentativas —asimilar a lo conocido o explicar lo nuevo— y esa elección no es procesalmente inocua. Cuando la Comisión opta por asimilar el *no-poach* a categorías consolidadas, gana en economía procesal, pero pierde en blindaje frente a la impugnación. Cuando opta por explicar la nocividad específica, el razonamiento es más largo, pero más resistente. AT.40795 elige predominantemente la primera vía, y esa elección define tanto su fortaleza como su límite: fortaleza, porque permite tratar el *no-poach* con la severidad que merece; límite, porque condiciona su valor como precedente autosuficiente para casos futuros donde la novedad no venga acompañada de un reparto territorial que ancle el conjunto en el cártel clásico.

Existe, además, una ironía estructural que merece ser señalada como cierre reflexivo. El *settlement* —mecanismo que resolvió el expediente— es, al mismo tiempo, el factor que impide la consolidación jurisdiccional del precedente. Al admitir la infracción, *Delivery Hero* y *Glovo*

obtuvieron una reducción de la multa, pero cerraron la puerta a un recurso que habría permitido al Tribunal General y, eventualmente, al TJUE pronunciarse sobre la calificación del *no-poach* como restricción "por objeto". El resultado es un precedente administrativo potente pero jurisdiccionalmente huérfano: vincula la práctica futura de la Comisión, orienta a las autoridades nacionales y disciplina *ex ante* el comportamiento empresarial, pero no genera doctrina judicial obligatoria. Para que AT.40795 culmine su vocación de hito, será necesario que un caso futuro —quizás con un *no-poach* aislado, sin reparto territorial que lo acompañe— llegue al TJUE y obtenga una respuesta que confirme o matice la asimilación del mercado laboral a la lógica del cártel de compradores. Hasta entonces, la Decisión se mantiene como un faro orientador cuya luz es intensa pero cuyo alcance formal es limitado.

La valoración final es, con todo, decididamente positiva. La Decisión eleva el listón del razonamiento y de la disciplina *ex ante* en sectores intensivos en talento, alineando la tutela del proceso competitivo con la realidad de las estrategias corporativas contemporáneas. Su virtud no radica solo en sancionar un entramado colusorio, sino en ofrecer una cartografía operativa para el diseño contractual, el gobierno corporativo y las comunicaciones preintegración entre competidores. El Derecho de la competencia debía pronunciarse con claridad sobre la desrivalización laboral pactada entre competidores, y AT.40795 lo ha hecho con ambición, con método y con un aparato conceptual suficientemente articulado como para resistir el escrutinio académico. Su punto de mayor sensibilidad —la normalización del *no-poach*— no desmerece el conjunto: lo sitúa, precisamente, en la frontera donde se escriben los precedentes que importan.

Queda la última palabra del juez. Y si algo enseña la historia del Derecho europeo de la competencia es que las categorías jurídicas no se consolidan por voluntad administrativa, sino por confirmación jurisdiccional. La Comisión puede abrir camino; el Tribunal de Justicia es quien lo convierte en vía permanente. Cuando esa confirmación llegue —si llega—, AT.40795 habrá sido el punto de partida. Si no llega, seguirá siendo un precedente valioso, pero incompleto: una decisión que supo leer correctamente hacia dónde debía ir el Derecho, aunque no pudo, por sí sola, llevarlo hasta allí.

ANEXO I: Bibliografía

Abraham, V., Ederer, F. y Marvão, C. (2024). Common Ownership and Collusion. SSRN. Disponible en: <https://ssrn.com/abstract=5290001>

Armengoli Gasull, O. y Pascual Morcillo, A. (s.f.). Participaciones minoritarias y derecho de la competencia. *Anuario de la Competencia*. Pérez-Llorca.

Bailey, D. y John, L. E. (2019). *Bellamy & Child European Union Law of Competition* (8.^a ed.). Oxford University Press.

Bardón Fernández-Pacheco, M. (2013). Las participaciones minoritarias en empresas competidoras. *Anuario de la Competencia*, (1), 301-320.

Bräuer, S., Karakioulaki, D. y Schaible, S. (2026a). *No-poach agreements in the crosshairs: antitrust enforcement takes aim*. Ashurst. Disponible en: <https://www.ashurst.com/en/insights/no-poach-agreements-in-the-crosshairs-antitrust-enforcement-takes-aim/>

Cunillé Sánchez, L. y Blasco Montés, A. (2025). La aplicación del derecho de la competencia al ámbito de las relaciones laborales. *Comunicaciones en Propiedad Industrial y Derecho de la Competencia*, (105), 215-227.

Ezrachi, A. (2018). *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases* (6.^a ed.). Hart Publishing.

Faria, T. L. y Lopes Martins, M. (2024). Derecho de la competencia en los mercados laborales: una tendencia mundial. *Actualidad Administrativa*, (9). Editorial LA LEY.

Faull, J. y Nikpay, A. (2014). *The EU Law of Competition* (3.^a ed.). Oxford University Press.

Folguera, J., Gutiérrez, A. y Arranz, T. (2015). Desarrollos recientes en control de concentraciones. Regulación de las participaciones minoritarias. *Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, (95).

Fuchs, M. (2026). *No-Poach Agreements in EU: The Delivery Hero/Glovo Case and Emerging National Enforcement*. Kluwer Competition Law Blog.
Disponible en: <https://legalblogs.wolterskluwer.com/competition-blog/no-poach-agreements-in-eu-the-delivery-heroglovo-case-and-emerging-national-enforcement/>

Gassler, M. (s.f.). Non-Controlling Minority Shareholdings and EU Merger Control. En J. Rivas (Ed.), *World Competition Law and Economics Review* (pp. 3-42).

Hirsch, G., Montag, F. y Säcker, F. J. (2007). *Competition Law: European Community Practice and Procedure. Article-by-Article Commentary*. Sweet & Maxwell.

Ibáñez Colomo, P. (2023). *The New EU Competition Law*. Hart Publishing.

Jones, A., Sufrin, B. y Dunne, N. (2019). *Jones & Sufrin's EU Competition Law: Text, Cases and Materials*. Oxford University Press.

Khan, N. (2012). *Kerse & Khan on EU Antitrust Procedure* (6.^a ed.). Sweet & Maxwell.

Korah, V. (2007). *An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice* (8.^a ed.). Hart Publishing.

Marinas Serra, V. y Mendes Leite, I. (2025). Participaciones minoritarias en competidores: evolución de su tratamiento de acuerdo con el derecho de la competencia y breve referencia al caso food delivery services. *Actualidad Administrativa*, (9). Editorial LA LEY.

Peñas Moyano, B. (2025). La Decisión de la Comisión Europea de 2 de junio de 2025 sobre el cártel Delivery Hero y Glovo (Food Delivery Services). *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, (37). Editorial LA LEY.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2008). *Antitrust Issues Involving Minority Shareholdings and Interlocking Directorates* (Policy Roundtables, DAF/COMP(2008)30). OCDE.

Disponible en: <https://www.oecd.org/competition/mergers/41774055.pdf>

Ortiz Blanco, L. (2022). *EU Competition Procedure* (4.^a ed.). Oxford University Press.

Rock, E. B. y Rubinfeld, D. L. (2020). Common Ownership and Coordinated Effects. *Antitrust Law Journal*, 83(1).

Van Bael, I. y Bellis, J.-F. (2021). *Competition Law of the European Community* (6.^a ed.). Kluwer.

Vogel, L. (2018). *European Competition Law*. Bruylant.

Whish, R. y Bailey, D. (2021). *Competition Law* (10.^a ed.). Oxford University Press.

Wils, W. (2005). *Principles of European Antitrust Enforcement*. Hart Publishing.

Wils, W. (2008). *Efficiency and Justice in European Antitrust Enforcement*. Hart Publishing.

