

En el viejo continente ambas compañías confesaron el delito

Las similitudes en la colusión de Pedidos Ya y Glovo denunciada en Chile y Europa

JOAQUÍN RIVEROS

Procedimientos muy parecidos detectaron las autoridades anticolusión de Chile y la Comisión Europea (CE) en el acuerdo de repartición de mercados que denunciaron entre las empresas de Delivery Hero (Pedidos Ya) y Glovo, que hasta 2019 operó en el país.

Este lunes en la noche, la Fiscalía Nacional Económica (FNE) dio a conocer el requerimiento contra ambas compañías, misma fecha en que la Comisión Europea anunció la detección del acuerdo ilícito entre los dos gigantes del delivery. "Hero, cuyos cuarteles generales están en Alemania, está presente en más de 70 países, 16 de los cuales están en el Espacio Económico Europeo (EEE). Es socio de miles de restaurantes y está lista en la Bolsa de Frankfurt. Glovo, con matriz en España, a su vez, está en 20 países del mundo, ocho de los cuales están en el EEE", señala la investigación de la CE.

En Chile, en 2019, Pedidos Ya era el segundo actor del mercado, con el 22% de las órdenes, detrás de Uber Eats, el líder, con 36%, y seguida de Rappi, con 22% y Glovo, con el 11%, según los datos consignados en la investigación de la FNE. Se trata de un mercado que en 2023 ascendía a los US\$800 millones.

Mientras en Chile la acusación debe ser vista por el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLCC), para determinar si las empresas son culpables, en Europa estas reconocieron la colusión. "Ambas compañías admitieron estar envueltas en el cartel y acordaron cerrar el caso", señaló en un comunicado la CE.

En el modelo chileno, la FNE solicitó una multa de US\$74 millones, de los cuales US\$55 millones corresponden a Delivery Hero (Pedidos Ya) y US\$19 a Glovo. En Europa, la multa impuesta fue de 223 millones de Euro para Hero y 105 para Glovo, más un millón de Euros que no fue precisado.

La operación

La CE comprobó que las empresas acordaron no competir en ciertos mercados ni

"La detección en dos continentes distintos da pie para considerar que podemos encontrarnos frente a una estrategia mundial de asignación de mercados", dice abogado especialista.



La jurista Teresa Ribera entregó pormenores del proceso antimonopolios contra Delivery Hero y Glovo en la Comisión Europea.

EFE

en el reclutamiento de ejecutivos e intercambiar información comercial sensible, conducta que ejecutaron entre 2018 y 2022. En Chile, en tanto, la FNE las acusa de haber celebrado y ejecutado acuerdos de asignación de zonas de mercado, en virtud de los cuales Glovo se retiró de Chile y Egipto, y Hero de Perú y Ecuador.

La forma en que se habría ejecutado el cartel tiene evidentes similitudes, en opinión decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Valparaíso, Diego del Barrio Vásquez. "En ambos casos las empresas acordaron repartirse territorios, lo que implicó la salida de una de ellas en determinados países a cambio de la retirada de la otra en otros mercados", explica.

Un segundo punto, agrega, es que "tuvieron acuerdos formales y cláusulas de no competencia, los que se concretaron a tra-

vés de contratos de transferencia de activos que incluían cláusulas de no competencia. En el caso chileno, los contratos prohibían a Glovo reingresar al mercado por un período de tres años".

Otro tema, explica Del Barrio, es que "en ambas regiones las decisiones y negociaciones fueron lideradas por las casas matrices europeas, sin participación de los equipos locales. El proyecto en Chile, denominado "Project Green", fue negociado y ejecutado por altos ejecutivos de ambas compañías en Europa, replicando una lógica que también se ha observado en sus operaciones europeas".

Además, "los acuerdos intentaron presentarse como simples transferencias de activos, pero la investigación demostró que el objetivo real era restringir la competencia y repartirse los mercados. Incluso, en la documentación interna, se advierte la preo-

cupación por evitar que las autoridades de libre competencia detectaran el verdadero propósito de los contratos", agrega el académico de la U. de Valparaíso.

Nicolás García Lorca, abogado experto en compliance, socio de García Parot Abogados, considera que, en base a los antecedentes, el acuerdo puede ser más amplio. "La detección en dos continentes distintos da pie para considerar que podemos encontrarnos frente a una estrategia mundial de asignación de mercados por parte de estas plataformas, diseñada para eliminar la competencia mutua a escala global", señala.

Coincide Nicolás Riquelme, académico de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Los Andes. "Dada la evidencia de ambos casos, da la impresión que el comportamiento identificado tanto en Europa como en Chile respondió a una estrategia global", indica.