

## **ACUERDOS COLUSORIOS EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA EN ECUADOR: ¿UN TIPO SANCIONADOR IMPOSIBLE?**

*HORIZONTAL ILLEGAL AGREEMENTS IN PUBLIC PROCUREMENT IN ECUADOR: ¿AN ADMINISTRATIVE INFRACTION IMPOSSIBLE TO SANCTION UNDER COMPETITION LAW?*

Fabián Pozo Neira<sup>1</sup>.  
fpozo@gottifredipozo.com  
Recibido: 25/09/2018  
Aprobado: 23/04/2019

### **Resumen:**

El presente artículo tiene por objeto realizar un análisis de la tipificación de las prácticas colusorias en procedimientos de compras públicas como conductas restrictivas de la competencia en el Ecuador, y su incompatibilidad con la legislación de compras públicas vigente. Dado que la normativa de compras públicas impide en cierto tipo de procesos el asegurar definitivamente un resultado mediante un acuerdo entre oferentes, existen casos en que el tipo sancionador previsto en la norma de competencia se vuelve imposible de conjugar.

### **Palabras clave:**

Colusión; derecho de competencia; contratación pública.

### **Abstract:**

This paper analyzes the legal situation of collusive practices and bid rigging in Ecuadorian competition law, and its relation with the law on public procurements. Due to the fact that under Ecuadorian public procurements regulation there are certain types of procedures where it is not possible to definitively secure the outcome of a public bid through an agreement between offers, in some cases it will be impossible to sanction these conducts under competition law.

### **Keywords:**

Bid rigging; antitrust law; competition law; public procurement.

---

<sup>1</sup> Grupo de Investigaciones en Derecho de la Competencia del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad San Francisco de Quito. fpozo@gottifredipozo.com

## 1. LA COLUSIÓN EN COMPRAS PÚBLICAS COMO PRÁCTICA RESTRICTIVA DE LA COMPETENCIA.

Además de la corrupción manifestada en forma de tráfico de influencias y sobornos en los que intervienen un contratista y uno o varios miembros de la entidad pública contratante que generalmente son cubiertas por la normativa penal, en la mayoría de países occidentales la legislación prohíbe también las prácticas colusorias en compras públicas como una forma de acuerdo restrictivo de la competencia.

Según algunos estudios, en América Latina y el Caribe, las compras públicas alcanzan una cuota del 10% al 15% del PIB regional (Weishaar, 2013:32-38)<sup>2</sup>; particularmente en el caso ecuatoriano, el porcentaje destinado a contratación pública respecto del Presupuesto General del Estado ha oscilado entre el 33% y 44% entre 2010 y 2014, descendiendo a un 24% entre 2014 y 2016 (SERCOP, 2017)<sup>3</sup> por lo que el comportamiento económico de los participantes en este sector es de alta relevancia para la economía nacional.

Las prácticas colusorias en los procedimientos de compras públicas tienden a elevar el precio finalmente pagado por la entidad pública contratante, precisamente, por su naturaleza supresora de la presión competitiva. En los países miembros de la Organización para Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) se han realizado varias mediciones sobre los efectos sobre los precios de las prácticas colusorias, que permiten concluir que *“a mayor número de carteles, mayor sobrecargo en el precio pagado”*; estos hallazgos se resumen el siguiente cuadro presentado por Kenneth Danger (Danger, 2008)<sup>4</sup>:

---

2 Weishaar, Stefan. Cartels, Competition and Public Procurement. Law and Economics Approaches to Bid Rigging, 32-38 (Edward Elgar Publishing: London, 2013).

3 Servicio Ecuatoriano de Contratación Pública, SERCOP, Boletín de Contratación Pública, Febrero 2017. Disponible en [http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2017/03/BOLETIN\\_FEBRERO\\_2017.pdf](http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2017/03/BOLETIN_FEBRERO_2017.pdf)

4 Danger, Kenneth. Presentación realizada en Santiago de Chile, 13 de noviembre de 2008, en conferencia organizada por la Fiscalía Nacional Económica de Chile, “Día de la Competencia 2008”, disponible en [http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/2008\\_ddcc\\_0003.pdf](http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/2008_ddcc_0003.pdf)



## Estudios de Sobreprecios en Carteles

Referencia	Número de Carteles	Sobrecargo promedio (porcentaje)	Mediana Promedio (porcentaje)
Cohen and Scheffman (1989)	5-7	7.7-10.8	7.8-14.0
Werden (2003)	13	21	18
Posner (2001)	12	49	38
Levenstein y Suslow (2002)	22	43	44.5
Griffin (1989)	38	46	44
OECD (2003), excluyendo los más altos	12	15.75	12.75
<b>Promedio Ponderado</b>	<b>102-104</b>	<b>36.7</b>	<b>34.6</b>

Fuente: Connor and Bolotova (2006), Table 1.

En el caso latinoamericano, dado el tamaño relativa y naturalmente pequeño de los mercados internos de algunos países, particularmente en algunas industrias tiende a existir un entorno de baja competitividad sistémica, en el que participan pocas empresas, en un contexto además altamente politizado.

En este contexto, la colusión puede definirse como aquella situación en la que un conjunto de empresas acuerda no competir entre ellas con la finalidad de maximizar sus beneficios de forma conjunta (Coloma, 2009:95)<sup>5</sup>. Dicho aumento puede producirse a través de diferentes instrumentos o modalidades, tales como la fijación de precios, los acuerdos en cantidades de producción o la asignación de zonas o cuotas de mercado, la rotación de ganadores y presentación de ofertas complementarias o de resguardo, entre otros (Morales y Zavala, 2013: 143)<sup>6</sup>.

Sin embargo, la prueba de estas conductas es compleja y además requiere de una armonización entre la normativa de Contratación Pública y la normativa de libre competencia, pues de lo contrario puede derivarse en la imposibilidad de sancionar a los implicados por la prevalencia del estado de inocencia debidamente reconocido en la Constitución Ecuatoriana.

5 COLOMA, Germán. Defensa de la Competencia. Análisis Económico Comparado. Buenos Aires, Ciudad Argentina. 2009. pág. 95

6 MORALES, Joaquín y ZAVALA, José L. Derecho Económico. Quinta Edición. Santiago, Legal Publishing. 2013. pág. 143

En el presente documento, analizaré precisamente la discordancia existente entre la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (LOR-CPM) y la Ley Orgánica del Servicio Nacional de Contratación Pública (LOS-NCP) y sus respectivos reglamentos, respecto de la imposibilidad fáctica de cumplir con uno de los supuestos que la primera de ellas requiere para el tipo sancionador de las prácticas colusorias en compras públicas, causada por la vigencia de algunas normas de la LOSNCP.

## 2. LOS ACUERDOS ANTICOMPETITIVOS EN COMPRAS PÚBLICAS EN LA LEGISLACIÓN ECUATORIANA DE COMPETENCIA.

Las prácticas restrictivas de la competencia en las que intervienen dos o más operadores, generalmente se clasifican en acuerdos, decisiones colectivas, y prácticas concertadas conscientemente paralelas, que prevengan, restrinjan o distorsionen la competencia o que potencialmente provoque tales efectos (Bellamy y Child, 1992:85)<sup>7</sup>. En derecho anglosajón, los acuerdos expresos reciben el nombre de *agreement*, mientras los acuerdos tácitos reciben la denominación de *understanding*, mientras que las conductas conscientemente paralelas generalmente son denominadas como *conscious parallelism*.

No obstante, no todos los acuerdos entre competidores con efecto restrictivo de la competencia son ilegítimos, pues desde un punto de vista económico todo acuerdo o convenio restringe en cierto grado la competencia, por ejemplo, un acuerdo entre un grupo de abogados para conformar un estudio jurídico colectivo elimina la competencia entre ellos (Viscusi et al. 1998:123)<sup>8</sup>.

En este sentido, la jurisprudencia internacional y la doctrina aceptan que el concepto de restricción debe analizarse siempre de la mano con el de eficiencia. En base a ello, se distinguen generalmente entre acuerdos anticompetitivos generalmente nocivos en sí mismos -*naked cartels*- que algunas legislaciones prohíben absolutamente de forma *per se*, y los acuerdos que se consideran socialmente útiles o accesorios, que no son nocivos en sí mismos -*ancillary restrictions*- y que no se prohíben sino cuando sus efectos anticompetitivos sobrepasan los efectos pro competitivos del convenio principal (González-Días, 1995)<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Bellamy, y Child, Graham. *Derecho de la competencia en el mercado común*. Madrid: Civitas, 1992.pág. 85

<sup>8</sup> Viscusi, K. Vernon J. y Harrington J. *Economics of regulation and Antitrust*. 2da. Edición. The MIT Press. Cambridge, 1998, pág. 123.

<sup>9</sup> González Díaz, Enrique. *The Notion of Ancillary Restraints Under EC Competition Law*. Fordham International Law Journal. Vol. 19, Issue 3, 1995.

En los países anglosajones, esto deriva en la distinción entre prohibiciones sujetas a la regla *per se* (Miranda, 2011)<sup>10</sup> y otras sujetas a la regla de la razón (Gagliuffi, 2011)<sup>11</sup>, sin embargo este no necesariamente es el caso de los países de tradición de derecho continental. Si bien estas reglas se pueden asimilar a una “*presunción de derecho*” y una “*presunción de hecho*” respectivamente, esto no es preciso, por la propia naturaleza de los sistemas procesales anglosajones y continentales, y los efectos procesales que la aplicación de estas reglas tiene en cada sistema.

Con esto dicho, la LORCPM sanciona las prácticas restrictivas en su artículo 11, estableciendo en su primer párrafo una prohibición general y estableciendo posteriormente un listado no taxativo de conductas particularmente prohibidas, así:

*“Artículo 11.- Acuerdos y prácticas prohibidas.- Están prohibidos y serán sancionados de conformidad con las normas de la presente ley todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, y en general todos los actos o conductas realizados por dos o más operadores económicos, de cualquier forma manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes o servicios, cuyo objeto o efecto sea o pueda ser impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia, o afecten negativamente a la eficiencia económica o el bienestar general. “*

Como se puede ver, desde un análisis de tipicidad, la redacción del artículo 11 contiene varios verbos rectores (*impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia, o afectan negativamente a la eficiencia económica o el bienestar general*), que pueden conjugarse por medio de varias posibles modalidades (*acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, y en general todos los actos o conductas realizados por dos o más operadores económicos, de cualquier forma manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes o servicios*), en partien-

---

10 Miranda Londoño, Alfonso. ¿Existe la ilegalidad *per se* en el derecho de la competencia colombiano?. Bogotá, Colombia. Universidad Javeriana. Disponible en [https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDQQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.javeriana.edu.co%2Fjuridicas%2Fmenu\\_lat%2Fdocuments%2FEXITE.DOC&ei=u43kUfPqK4eRqQGyYCoAQ&usg=AFQjCNHeA1X9pM1MTBWS\\_GYc6Zync5zpLg&sig2=gMdBoABI-c1aYG7pi\\_oHbw&bvm=bv.48705608,d.aWM](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDQQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.javeriana.edu.co%2Fjuridicas%2Fmenu_lat%2Fdocuments%2FEXITE.DOC&ei=u43kUfPqK4eRqQGyYCoAQ&usg=AFQjCNHeA1X9pM1MTBWS_GYc6Zync5zpLg&sig2=gMdBoABI-c1aYG7pi_oHbw&bvm=bv.48705608,d.aWM) consultado en fecha 15 de julio de 2013 a las 19h07

11 Gagliuffi, Ivo. La evaluación de las conductas anticompetitivas bajo la regla *per se* o la regla de la razón. Perú, INDECOPI, Revista de la Competencia y la Propiedad Intelectual N° 12 disponible en: <http://aplicaciones.indecopi.gob.pe/ArchivosPortal/boletines/recompi/castellano/articulos/primavera2011/IvoGagliuffiPiercechi.pdf> consultado en fecha 14 de julio de 2013 a las 20h48. pag. 154

do siempre de la existencia de una pluralidad de sujetos activos del ilícito (*dos o más operadores económicos*).

Asimismo, se distingue entre acuerdos horizontales y acuerdos verticales, siendo los primeros acuerdos restrictivos entre operadores económicos ubicados al mismo nivel de la cadena productiva y por ende competidores reales o potenciales entre sí, generalmente considerados nocivos e inclusive *per se* prohibidos, y los segundos siendo acuerdos entre operadores económicos ubicados en distintos niveles de la cadena productiva, sin que necesariamente sean competidores entre sí, por lo que la jurisprudencia tanto norteamericana como europea generalmente los ha considerado menos preocupantes<sup>12</sup>.

Ahora bien, una de las distinciones más importantes que se derivan de esta tipificación se refiere a aquellas conductas prohibidas por su objeto, y aquellas prohibidas por sus efectos.

Como dije anteriormente, hay ciertas conductas que generalmente se consideran en sí mismas contrarias a la competencia, y otras que pueden ser consideradas anticompetitivas únicamente tras una ponderación de sus efectos. Entre las primeras, podemos citar los acuerdos horizontales de fijación de precios entre competidores, mientras en las segundas podemos encontrar los acuerdos verticales de exclusividad.

En el caso de las prohibiciones por su objeto, no llega a ser necesario que un acuerdo haya sido llevado a la práctica, bastando probarse que el mismo existió, mientras en las infracciones por su efecto, se requiere acreditar que el mismo afectó negativamente al mercado.

Esta distinción es de vital importancia, pues la situación procesal del investigado varía respecto de unas u otras, así como varía la asignación de cargas probatorias, debido a la vigencia y aplicación de los artículos 4 y 8 del Reglamento de Aplicación de la LORCPM.

El primero de ellos establece como criterio general de evaluación para las conductas sancionadas en la LORCPM un análisis casuístico, diciendo:

*“Art. 4.- Criterio general de evaluación.- La Superintendencia de Control del Poder de Mercado, para determinar el carácter restrictivo de*

---

<sup>12</sup> Respecto de los precedentes norteamericanos pueden mencionarse, entre otros: US v Griffith; Standard Fashion v Magrane-Houston; Standard Oil and Standard Stations v US; FTC v Motion Picture Advertising Service; Tampa Electric v Nashville Coal y por último, US v Microsoft. Jefferson Parish Hospital v Hyde; Eastman Kodak v Image Technical Service; Illinois Tool Works v Independent Ink, Inc.; En el caso europeo, son relevantes los siguientes precedentes: Decisión 88/138/CEE, Eurofix Bauco v Hilti; Decisión 92/163/CEE, TetraPak II y el caso T-201/04, Microsoft v Comisión.

*las conductas y actuaciones de los operadores económicos, analizará su comportamiento caso por caso, evaluando si tales conductas y actuaciones, tienen por objeto o efecto, actual o potencialmente, impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia, o atentar contra la eficiencia económica, el bienestar general o los derechos de los consumidores o usuarios.”*

Sin embargo, el Art. 8, a continuación establece una presunción de práctica restrictiva y la subsiguiente inversión de carga probatoria para algunas conductas sancionables por su objeto, diciendo:

*“Art. 8.- Presunción de práctica restrictiva.- Se presumirá **que tienen por objeto impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia, que afectan negativamente a la eficiencia económica y al bienestar general, todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, y en general cualquier acto o conducta realizados por dos o más operadores económicos, competidores, reales o potenciales, que directa o indirectamente:***

- 1. Fijen de manera concertada o manipulen precios, tasas de interés, tarifas, descuentos, u otras condiciones comerciales o de transacción, o intercambien información con el mismo objeto o efecto.*
- 2. Repartan, restrinjan, limiten, paralicen, establezcan obligaciones o controlen concertadamente la producción, distribución o comercialización de bienes o servicios.*
- 3. Repartan de manera concertada clientes, proveedores o zonas geográficas.*
- 4. También están sujetos a la presunción establecida en este artículo los actos u omisiones, acuerdos o prácticas concertadas y en general todas las conductas de proveedores u oferentes, cualquiera sea la forma que adopten, ya sea en la presentación de ofertas y posturas o buscando asegurar el resultado en beneficio propio o de otro proveedor u oferente, en una licitación, concursos, remates, ventas al martillo, subastas públicas u otros establecidos en las normas que regulen la contratación pública, o en procesos de contratación privados abiertos al público.*

*Para los casos de prácticas entre competidores, reales o potenciales, distintas a las señaladas en este artículo, así como las prácticas entre no competidores, reales o potenciales, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado analizará, caso por caso, si la conducta tiene por objeto o efecto, real o potencial, impedir, restringir falsear o distorsionar la competencia, afectar negativamente a la eficiencia económica o al bienestar general.”(el resaltado me pertenece).*

De la lectura de esta norma, es claro que una vez probado la existencia de un acto o conducta concertada entre dos competidores de las listadas en este artículo, se establece una presunción acerca de que aquellas tienen “objeto” anticompetitivo, pero no se establece una presunción de ningún tipo acerca de que las mismas tengan “efecto” anticompetitivo. Esto traslada la carga de la prueba que originalmente le corresponde a la Superintendencia según el art. 48 de la LORCPM, hacia el operador económico investigado, quien puede acogerse a las exenciones previstas en el art. 12 de la LORCPM, referentes a la generación de eficiencias en este tipo de acuerdos, debiendo probarlas.

De ahí la importancia de que al momento de formular cargos contra un operador económico por una conducta del art. 11 de la LORCPM sea indispensable que se distinga si se le acusa por una conducta presuntamente anticompetitiva por su objeto o por su efecto.

Con lo dicho, en cuanto a los tipos específicos, el segundo párrafo del art. 11 establece un listado no taxativo de conductas particularmente prohibidas, entre los que dedica los numerales 6 y 21 a casos relacionados con compras públicas, que dicen:

*“En particular, las siguientes conductas, constituyen acuerdos y prácticas prohibidas: (...)*

*6. Los actos u omisiones, acuerdos o prácticas concertadas y en general todas las conductas de proveedores u oferentes, cualquiera sea la forma que adopten, cuyo objeto o efecto sea impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia, ya sea en la presentación de ofertas y posturas o buscando asegurar el resultado en beneficio propio o de otro proveedor u oferente, en una licitación, concursos, remates, ventas al martillo, subastas públicas u otros establecidos en las normas que regulen la contratación pública, o en procesos de contratación privados abiertos al público.*

*21. Los acuerdos entre proveedores y compradores, al margen de lo que establece la ley, que se puedan dar en las compras públicas que direccionen y concentren la contratación con el afán de favorecer injustificadamente a uno o varios operadores económicos.”*

Para efectos de este trabajo, es necesario comentar primero acerca del numeral 21, pues este se refiere a “acuerdos entre proveedores y compradores”, por lo que se refiere necesariamente a acuerdos ilícitos entre el contratante de carácter público y el oferente privado. Esta redacción excluye necesariamente de la aplicación de este numeral a los acuerdos entre oferentes que son competidores entre sí, por lo que las prácticas colusorias entre oferentes siempre deberían tratarse bajo el supuesto del numeral 6. La relación entre este tipo y las tipificaciones existentes en materia penal sobre concusión y tráfico de influencias no son objeto de este trabajo.



Dicho esto, el numeral 6 en cuestión tiene varios elementos y modalidades, así, puede conjugarse este tipo por acción u omisión, mediante acuerdos o prácticas concertadas cualquiera sea la forma que adopten, distinguiéndose entre conductas prohibidas por su objeto y conductas prohibidas por su efecto, siempre que conjugaren los verbos “*impedir, restringir, falsear o distorsionar*” la competencia.

Como circunstancia indispensable, se establece que estas prácticas ocurran en la presentación de ofertas y posturas, licitaciones, remates, ventas al martillo, subastas públicas u otros establecidos en las normas de contratación pública o en procesos de contratación privados abiertos al público, estableciéndose además un elemento subjetivo que es el centro de este trabajo, referente a la existencia de una finalidad de aseguramiento del resultado en beneficio propio o de un tercero proveedor.

Cada uno de estos elementos tiene su propia complejidad, sin embargo, me centraré en el elemento subjetivo relacionado a la finalidad de asegurar un resultado, pues como expondré más adelante, en ciertos procedimientos de contratación pública esto resulta imposible en virtud de la propia normativa de la materia que se encuentra actualmente vigente.

Sin embargo, vale mencionar de forma general que uno de los principales problemas que plantean las conductas anticompetitivas de tipo colusorio es el de su prueba, la cual dependerá del tipo de acuerdo restrictivo de la competencia del que se trate, sea un acuerdo, un acuerdo tácito o una conducta de paralelismo consciente.

En el caso de los acuerdos expresos se requerirá prueba de la celebración de dicho acuerdo entre los competidores. En el segundo caso, se requerirá probar los hechos de los que se infiera razonablemente un entendimiento entre las partes sin necesidad de equipararlo a un contrato legalmente oponible entre las partes (*gentlemen agreement*). Y por último, en el caso del paralelismo consciente, al tratarse de una forma de “acuerdo presunto”, se requiere probar económicamente que la conducta de los implicados solamente se explicaría en existencia de un hipotético acuerdo entre ellos, luego de lo cual se invierte la carga de la prueba correspondiendo a las partes presentar una explicación alternativa plausible.

Lógicamente, la obtención de pruebas documentales que acrediten estos supuestos no siempre es sencilla, al tratarse generalmente de documentación de carácter privado y reservado.

Por esto, en el derecho comunitario europeo no necesariamente se exige que una acusación distinga en la tipificación de “acuerdo” y “práctica concertada”, pudiendo proseguir bajo una suerte de “tipificación conjunta” cuando las infracciones incluyeran elementos de ambas modalidades (Vane Bael y Be-

llis, 2005:40<sup>13</sup>), sin embargo, esto no sería posible en el marco garantista de la Constitución ecuatoriana de 2008 y de la Convención Interamericana de Derechos Humanos, que establece como una garantía judicial del debido proceso la “comunicación previa y detallada al inculpado de la acusación formulada”, habiéndose determinado en reiterada jurisprudencia que:

*“La descripción material de la conducta imputada contiene los datos fácticos recogidos en la acusación, que constituyen la referencia indispensable para el ejercicio de la defensa del imputado y la consecuente consideración del juzgador en la sentencia. De ahí que el imputado tenga derecho a conocer, a través de una descripción clara, detallada y precisa, los hechos que se le imputan.”* (Corte IDH: Caso Fermín Ramírez c. Guatemala)

### **3. LAS COMPRAS PÚBLICAS EN EL ECUADOR Y LAS POSIBLES MODALIDADES DE COLUSIÓN.**

En el Ecuador, así como en otros países, las compras públicas permiten al Estado actuar directamente en un mercado como gran adquirente, persiguiendo además de satisfacer sus necesidades de compra, algunas finalidades de carácter social, como por ejemplo la promoción de la pequeña y mediana empresa, o de la economía popular y solidaria.

De este modo, el Estado actúa como principal consumidor, configurando una situación de monopsonio.

Entre las modalidades de contratación pública más comunes encontramos la licitación pública, la subasta inversa, la contratación mediante proformas y cotizaciones e incluso en contratación directa en casos de ínfima y menor cuantía, y ciertos casos de contratación especial, como ser el contrato integral por precio fijo y la contratación de emergencia.

Dado que para coludir se requiere de una pluralidad de sujetos, las prácticas colusorias entre oferentes pueden ocurrir en aquellos procedimientos que por su naturaleza requieren de la participación de una pluralidad de oferentes, como la licitación y la subasta inversa, que en el caso ecuatoriano es electrónica<sup>14</sup>.

---

13 Van Bael, Ivo y Bellis, Jean Francois. Competition Law of the European Community”. 3ra Edición, CCH Europe, 1994.

14 En Ecuador, la Ley del Servicio Nacional de Contratación Pública (LOSNCP) publicada en el Registro Oficial No. 395 de 4 de agosto de 2008, y sus posteriores reformas, es el cuerpo legal aplicable a la materia.

La licitación se caracteriza por un proceso de formación del contrato presidido por una convocatoria a presentar ofertas o invitación en igualdad de oportunidades, seguida por un procedimiento público de selección de la mejor oferta, a partir de bases y condiciones previamente establecidas por la entidad pública en los pliegos y/o términos y condiciones de referencia (Ramírez Duarte: 98)

La subasta inversa, por su parte, es un sistema de licitación por la que una vez calificadas las ofertas en su parte técnica y formal, se someten a aquellas calificadas a un procedimiento en el que los oferentes pujan hacia abajo los precios de sus ofertas iniciales, resultando ganador el que ofreciere el menor precio al terminar la etapa de puja.

Sin embargo, como veremos más adelante, existen circunstancias particulares en las que este procedimiento pasa a una etapa de negociación directa, conservando siempre la entidad la facultad de declarar desierto el procedimiento de contratación si encuentra inconvenientes las ofertas presentadas, en relación a sus presupuestos referenciales que forman parte del procedimiento.

En este contexto, la colusión de oferentes en compras públicas puede producirse en varias formas y en distintas etapas de los procedimientos de contratación, siempre vulnerando el principio de competencia abierta y eficaz, en detrimento del interés patrimonial del Estado y en beneficio directo a los oferentes que sean parte del acuerdo. Sin embargo, su prueba y detección no es sencilla<sup>15</sup>, siendo la línea entre lo prohibido y lo permitido bastante difusa (Ramírez Duarte: 262).

Las formas son sumamente variadas, pudiendo presentarse en forma de posturas encubiertas –*cover bidding*–, en forma de ofertas de resguardo, complementaria o simbólicas tendientes a simular un escenario competitivo por medio de la presentación de ofertas más elevadas o sin cumplir los requisitos formales o técnicos, de manera que resulte calificada una oferta cuyo ganador previamente ha sido acordado por los involucrados (OECD, 2009).

También pueden tomar la forma de supresión de ofertas –*bid suppression*– que consiste en el retiro sistemático de una o varias ofertas para dirigir el proceso hacia la contratación de la oferta que previamente ya se ha designado como ganadora en el acuerdo colusorio (OECD, 2009).

---

<sup>15</sup> “Sobre la conducta específica de colusión en licitaciones, es importante tener en cuenta que el límite entre lo permitido y lo prohibido es bastante indeterminado, pues muchas acciones desplegadas por los competidores, son consecuencia del funcionamiento del mercado. Así las cosas, si mi competidor sube precios o actúa de determinada manera dentro del mercado, yo debo tomar una reacción que en muchos casos será una conducta similar. En estos casos, no podemos hablar de una conducta prohibida y por ende, sancionable” (Ramírez Duarte: 262).

Finalmente, en una tercera modalidad que puede combinarse con las anteriores, la colusión puede tomar la forma de rotación de ofertas ganadoras *-bid rotation-*, por la cual se aplican varios mecanismos de posturas encubiertas, supresión o no presentación de ofertas, a fin de que se rote la posición de ganador, generalmente en casos de requerimientos reiterados o periódicos que resulten previsibles (OECD, 2009).

Este tipo de conducta puede tornarse compleja, pues se divide en rotación simple por licitación, rotación por ingresos, rotación por reparto de entidades o zonas, entre otras formas que pueden acordar los coludidos para tender a un reparto medianamente uniforme de los ingresos para todos los participantes.

Inclusive, estas modalidades pueden complicarse aún más cuando la colusión no se limita a la etapa de licitación o precontractual sino se extiende a la etapa de ejecución, en la cual, por ejemplo, el ganador de una licitación subcontrata parcialmente a los perdedores, o cede el contrato cuando aquello es permitido por la ley, siendo muy difícil su detección y prueba, dado que en varios mercados es común y lícito que empresas competidoras en un mercado, no lo sean en otro, y que naturalmente mantengan contratos entre sí, lo que dificulta la distinción entre contratos lícitos y contratos fruto de un pacto ilegal.

#### **4. LA PRUEBA CIRCUNSTANCIAL Y LAS CONDICIONES DE MERCADO FAVORABLES A LA COLUSIÓN.**

Precisamente por la dificultad de su prueba plena, las prácticas colusorias suelen ser inferidas mediante pruebas indirectas o circunstanciales, deducibles a partir de determinados indicios en el comportamiento de las empresas y del mercado (Buccirossi, 2008:213)<sup>16</sup>. Así por ejemplo, los Lineamientos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE:27) basados en el documento “An Antitrust Primer for Federal Prosecutors”, del Departamento de Justicia de los EEUU, dan pautas de cuales son estas evidencias, generalmente relacionadas con las particulares condiciones de un mercado en particular.

Entre estas evidencias circunstanciales podemos distinguir, entre otras, la presencia de escasos oferentes cuando es razonable esperar un mayor número de posturas en licitación, la no presentación de un oferente habitual, un historial nulo de licitaciones ganadas por un oferente, la presentación de una postura conjunta por medio de unión temporal de empresas (consorcio o *joint venture*) o asociación *ad hoc* en circunstancias en que es posible y

---

16 Buccirossi, P. Handbook of Antitrust Economics. MIT, 2008.

razonable esperar la presentación de posturas simples por cada empresa, recurrencia de una empresa ganadora en todas las licitaciones o en aquellas que responden a un patrón determinado de carácter geográfico, y la presentación de postura por empresa sin capacidad instalada para ejecutar el contrato público.

También, se puede distinguir indicios de colusión relacionados con el precio u otros elementos de los pliegos, por ejemplo por medio de la presentación de varias ofertas cuyo precio se ubica ligeramente por encima del precio del eventual postor-ganador designado en el acuerdo colusorio, la presentación de posturas bajo términos y condiciones inaceptables por la entidad convocante, los movimientos bruscos y homogéneos de precios entre los competidores sin justificación en base a costos, diferencias sustanciales entre precios ofertados para igual producto en distintas posturas en una misma época, entre otras.

Generalmente, dado que muchas de estas circunstancias podrían llegar a darse naturalmente en forma casual o coincidente y que esto podría llevar a la existencia de “falsos positivos” (Buccicrossi, 2008:214) se requiere además probar la existencia de compartición de información entre los presuntos coludidos de tal relevancia que elimine “*la incertidumbre propia de un entorno de dinámica competitiva*” (Tribunal de Primera Instancia de la Comunidad Europea: Cimenteries CBR y otros v. Comisión. Casos Acumulados T-25/95 y otros).

Esta puede inferirse de las condiciones de formalidad de la oferta, por ejemplo, al encontrarse una similitud no razonable en la papelería, tipografía, terminología u ortografía en la documentación presentada por varios postores.

Sin embargo, los indicios de colusión solamente permitirían inferir la existencia de una práctica ilícita en aquellos casos en que las condiciones del mercado en particular sean favorables a dicha práctica, pues de lo contrario podrían existir innumerables explicaciones económicas alternativas. De esta manera, la sola presencia de los indicios mencionados no puede actuar como prueba suficiente sin realizarse un prolijo análisis de las condiciones de cada mercado en particular.

Como condiciones de mercado favorables a la colusión, generalmente se mencionan las siguientes: elevadas barreras de entrada, escasos oferentes o situación consentida de monopolio legal, asociación institucionalizada con intensa actividad de los proveedores o activismo gremial, fácil constitución de uniones temporales de empresas, la fácil identificación de los oferentes entre sí, la carencia de productos o servicios sustitutos, la existencia de una demanda sostenida reflejada en una alta frecuencia de licitaciones similares, entre otras. La medición de cada uno de estos para determinar su inusualidad es compleja y responde a diversos indicadores económicos (Toth, Faze-

kas et. al. 2015), de manera que se reduzca la posibilidad de encontrar falsos positivos.

Ahora bien, en el caso de la legislación de competencia ecuatoriana, se exige expresamente la definición del mercado relevante de producto y de servicio dentro de toda investigación, según el artículo 5 de la LORCPM, que dispone:

*“Art. 5.- Mercado relevante.- A efecto de aplicar esta Ley la Superintendencia de Control del Poder de Mercado determinará para cada caso el mercado relevante. Para ello, considerará, al menos, el mercado del producto o servicio, el mercado geográfico y las características relevantes de los grupos específicos de vendedores y compradores que participan en dicho mercado.*

*El mercado del producto o servicio comprende, al menos, el bien o servicio materia de la conducta investigada y sus sustitutos. Para el análisis de sustitución, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado evaluará, entre otros factores, las preferencias de los clientes o consumidores; las características, usos y precios de los posibles sustitutos; los costos de la sustitución; así como las posibilidades tecnológicas y el tiempo requerido para la sustitución.*

*El mercado geográfico comprende el conjunto de zonas geográficas donde están ubicadas las fuentes alternativas de aprovisionamiento del producto relevante. Para determinar las alternativas de aprovisionamiento, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado evaluará, entre otros factores, los costos de transporte, las modalidades de venta y las barreras al comercio existentes.*

*La determinación del mercado relevante considerará las características particulares de los vendedores y compradores que participan en dicho mercado. Los competidores de un mercado relevante deberán ser equiparables, para lo cual se considerará las características de la superficie de venta, el conjunto de bienes que se oferta, el tipo de intermediación y la diferenciación con otros canales de distribución o venta del mismo producto.”*

Estos conceptos están instrumentalizados en la Resolución No. 011 de aplicación obligatoria de la Junta de Regulación de Poder de Mercado que establece la “Guía respecto a los métodos de análisis de mercados relevantes” y describe los análisis económicos necesarios para determinarlos.

Sin embargo, estos criterios no han contemplado expresamente ni de forma diferenciada la particular situación de los mercados relevantes en casos de conductas colusorias en compras públicas, los cuales por su particular naturaleza no son equiparables a los mismos mercados de producto

o geográficos privados en general, debido a la imposibilidad de sustitución del lado de la oferta -pues está limitada a los oferentes registrados, y en el caso de las subastas inversas, a las ofertas calificadas- y del lado de la demanda, pues ésta es fija y determinada por los pliegos o términos de referencia de un único comprador que es la entidad estatal.

Por esto, reiteradamente la Superintendencia de Control del Poder de Mercado (SCPM) ha considerado definir los mercados relevantes de producto como limitados al proceso de contratación específico sobre el que haya obtenido indicios o recibido una denuncia<sup>17</sup>, citando varios estudios y pronunciamientos de autoridades internacionales referentes a la poca utilidad de aplicar tests econométricos como el test del monopolista hipotético, test de correlación de precios o el de elasticidad precio de la demanda propia y elasticidad precio cruzado de la demanda en el caso de procedimientos de subasta pública.

Esto tiene una consecuencia -quizá no prevista por el legislador- respecto del monto de las sanciones posibles, ya que éstas se deben calcular respecto del “volumen de negocios dentro del mercado relevante” según los artículos 5, 6, 79 y 80 de la LORCPM y particularmente, según las metodologías establecidas en la Resolución 012 de la Junta de Regulación de Poder de Mercado.

Generalmente, las multas en materia de colusión son sumamente elevadas y pueden ascender hasta el 12% de la facturación bruta del operador económico en un mercado relevante, sin embargo, en el caso de las prácticas colusorias en compras públicas, dada la necesidad de definir los mercados relevantes en uno o varios procesos de contratación, el mercado relevante se reduce drásticamente.

En consecuencia, el monto de sanción posible también se ve necesariamente reducido, debido a que no se debería calcular en base al volumen total de negocios del investigado sino solamente al volumen de negocios dentro del mercado relevante, que en este tipo de casos se limita a uno o varios procedimientos de contratación pública, lo que lleva a que el valor de sanción sea bajo o incluso inexistente en el caso de los operadores que no hubieren resultado adjudicados con el contrato, por lo que debe pasarse a calcular la sanción en base al monto del beneficio ilícito obtenido, metodología compleja y que también desembocaría en varios casos en montos bajos.

Hasta la fecha, ninguno de estos supuestos ha sido tratado en una decisión judicial, pues aún son pocas las decisiones de la SCPM impugnadas que han sido resueltas definitivamente por las autoridades judiciales.

---

17 Por ejemplo, en los expedientes SCPM-IIAPMAPR-EXP-0021-2016, SCPM-IIAPMAPR-EXP-028-2014, SCPM-IIAPMAPR-EXP-021-2015, SCPM-IIAPMAPR-EXP-012-2016, entre otros.

## 5. ATIPICIDAD NECESARIA POR LA IMPOSIBILIDAD DE ASEGURAR UN RESULTADO MEDIANTE UN ACUERDO ENTRE OFERENTES.

Más allá de las problemáticas inherentes a la colusión y su prueba, en el caso particular del Ecuador encontramos un problema adicional respecto a que en cierto tipo de procedimientos, como ser el de subasta inversa electrónica o el de contratación por negociación directa tras haberse descalificado varias ofertas, la entidad pública contratante conserva siempre la posibilidad de declarar desierto el proceso por razones de inconveniencia, lo cual conlleva a que ningún acuerdo o práctica concertada pueda efectivamente asegurar un resultado, eliminando el elemento subjetivo central del tipo previsto en el artículo 11 numeral 6 de la LORCPM.

En este sentido, resulta relevante el siguiente pronunciamiento de la Intendencia de Investigación de Abuso de Poder de Mercado, Acuerdos y Prácticas Restrictivas de la SCPM, en el sentido de que en aquellos casos en contratación pública donde la entidad contratante conserva una facultad discrecional de seleccionar al proveedor con el que desea contratar, resulta imposible asegurar el resultado de un procedimiento de contratación pública por lo que no se cumple el presupuesto exigido por la LORCPM.

Así, en el expediente SCPM-IIAPMAPR-EXP-033-2015, se resolvió:

*“La LOSNCP, establece que en el procedimiento de contratación pública de menor cuantía, la contratación puede realizarse directamente. En este sentido, de conformidad a la Ley no resulta lógico el cometimiento de acuerdos anticompetitivos entre los proveedores de este tipo de contratación, pues es una facultad discrecional de la entidad contratante la selección del proveedor con el que se desea contratar, cuestión que implica que los competidores en este tipo de contratación pública no puedan asegurar el resultado a través de un acuerdo meramente horizontal. 5.7.- En el ejercicio práctico, el proceso que sigue la menor cuantía ha sido automatizado, pues el mismo se realiza a través del Sistema Oficial de Contratación Pública del Ecuador, siendo el sistema el encargado de realizar las invitaciones a los proveedores, y el encargado de seleccionar a la propuesta a ser revisada. Quedando siempre la apertura para que la entidad contratante se manifieste dentro del proceso, y lógicamente en la calificación de las ofertas presentadas. 5.8.- Si bien (XXXX) y (YYYY) [nombres censurados] son dos personas y proveedores distintos, comparten un elemento en común, que es la pertenencia de (XXXX) a la nómina de socios de (YYYY) CÍA LTDA., hecho que por sí sólo no constituye una infracción a la LORCPM o deviene en una conducta anticompetitiva. Dicha situación ocurre principalmente puesto que el resultado de los procesos de menor cuantía de bienes y servicios depende en mayor medida de factores ajenos a sus participantes, es decir, en la*



*decisión que tome la Entidad Contratante y en la forma de operar del Sistema Oficial de Contratación Pública del Ecuador. (...)Por las consideraciones expuestas en garantía del derecho a la defensa, el derecho a la presunción de inocencia, el resguardo de las garantías del debido proceso y la seguridad jurídica; y, amparado en el artículo 63 del Reglamento de aplicación de la LORCPM en concordancia con el artículo 57 de la Ley, y siendo el momento procesal oportuno, esta autoridad en base a los fundamentos técnicos, de hecho y derecho expuestos en el Informe No. SCPM-IIAPMAPR-DNIAPR-043-2016, RESUELVE: PRIMERO.- a) Acoger en su totalidad el Informe No. SCPM-IIAPMAPR-DNIAPR-043-2016, de 26 de julio de 2016, suscrito por la abogada Elizabeth Landeta Torbar, Directora Nacional de Investigación de Acuerdos y Prácticas Restrictivas; b) Archivar el expediente signado con el No. SCPM-IIAPMAPR-EXP-033-2015”*

Este criterio excluye lógicamente la posibilidad de que en cualquier procedimiento de contratación de menor cuantía o similares en los que la entidad conserve la discrecionalidad para decidir acerca de la contratación, se verifique el tipo del art. 11 numeral 6 de la LORCPM, pues ningún acuerdo horizontal entre oferentes competidores podría -por definición normativa- asegurar un resultado a favor de uno u otro, siendo entonces el acuerdo de objeto imposible en los términos de los artículos 1476 y 1477 del Código Civil Ecuatoriano, por lo que no puede establecerse en base a ello existencia de ningún acto de voluntad.

Este criterio se puede extender sin dificultad al caso de las subastas inversas electrónicas, pues como se podrá apreciar de las normas citadas a continuación, la autoridad contratante conserva siempre la facultad de considerar inconveniente la oferta ganadora de la puja, contando para ello desde el inicio de la convocatoria con los Presupuestos Referenciales preparados por la misma entidad, como referencia para juzgar dicha conveniencia.

Así, el art. 47 de la Ley del Sistema Nacional de Contratación Pública, dice

*“Art. 47.- Subasta Inversa.- Para la adquisición de bienes y servicios normalizados que no consten en el catálogo electrónico, las Entidades Contratantes deberán realizar subastas inversas en las cuales los proveedores de bienes y servicios equivalentes, pujan hacia la baja el precio ofertado, en acto público o por medios electrónicos a través del Portal de COMPRASPUBLICAS.*

*Los resultados de los procesos de adjudicación por subasta inversa serán publicados en el Portal COMPRASPUBLICAS para que se realicen las auditorías correspondientes.*

*De existir una sola oferta técnica calificada o si luego de ésta un solo proveedor habilitado presenta su oferta económica inicial en el portal, no se realizará la puja y en su lugar se efectuará la sesión única*

*de negociación entre la entidad contratante y el oferente. El único objetivo de la sesión será mejorar la oferta económica. Si después de la sesión de negociación se obtiene una oferta definitiva favorable a los intereses nacionales o institucionales, la entidad procederá a contratar con el único oferente. (...)*

En concordancia, el art. 45 del Reglamento general a dicha ley, dispone que en los casos de negociación directa por existir una única oferta calificada, ni siquiera dicha negociación implica adjudicación, y dispone que en todo caso el oferente deberá rebajar en al menos un 5% el precio establecido en el Presupuesto Referencial de la Entidad.

En este marco, según dispone el art. 48 del Reglamento a la Ley del Sistema de Contratación Pública, se puede ver que tras la puja o la negociación, la autoridad conserva la facultad de declarar desierto el procedimiento, así:

*“Art. 48.- Adjudicación.- La máxima autoridad de la entidad contratante o su delegado, una vez concluido el período de puja o de la negociación realizada, de ser el caso, adjudicará o declarará desierto el procedimiento, mediante resolución, de conformidad con la ley.”*

Asimismo, la declaratoria de un procedimiento como desierto, efectivamente puede hacerse cuando se considere “inconveniente” la oferta, según la Ley de la materia en su art. 33 literal c):

*“Art. 33.- Declaratoria de Procedimiento Desierto.- La máxima autoridad de la entidad contratante o su delegado, declarará desierto el procedimiento de manera total o parcial, en los siguientes casos:*

*c. Por considerarse inconvenientes para los intereses nacionales o institucionales todas las ofertas o la única presentada. La declaratoria de inconveniencia deberá estar sustentada en razones económicas, técnicas o jurídicas;”*

Si bien no existe definición expresa de lo que se consideraría inconveniente, la referencia a “razones económicas” necesariamente nos lleva a establecer una relación entre la oferta y el presupuesto referencial previsto por la entidad, pues este documento integrante de la fase preparatoria de todo procedimiento de contratación pública, determina cuánto estaba dispuesta y autorizada a pagar la entidad contratante.

Así el valor establecido en el Presupuesto Referencial representaría el valor máximo que estuvo dispuesta a pagar la entidad, siendo ésta la medida referencial de la conveniencia económica de la oferta.

En términos económicos, esto permitiría medir la existencia o no de un excedente del consumidor -en este caso un único consumidor que es la en-

tividad contratante, dado que el procedimiento de compras públicas viene a ser un monopsonio- definido como la ganancia monetaria obtenida por los consumidores al ser capaces de adquirir un producto a un precio menor del que estarían dispuestos a pagar por el mismo (Miranda y Gutierrez, 2015: 343). Así, si la oferta presentada superare el Presupuesto Referencial, correspondería a la entidad declarar desierto el procedimiento por razones de inconveniencia.

En consecuencia, en base a esta normativa, se puede concluir que:

- a) Ningún acuerdo podría asegurar el resultado del proceso de contratación.
- b) Aún en el caso -legalmente imposible- de que pudiese asegurarlo, no habría perjuicio alguno, ni beneficio ilícito alguno, en aquellos casos en los que el valor adjudicado final se encuentre dentro del Presupuesto Referencial de la entidad, pues de lo contrario habría declarado desierto el proceso.
- c) Esto excluye el elemento típico del art. 11 numeral 6 de la LORCPM referente a la finalidad de aseguramiento de un resultado en un procedimiento de compras públicas, pues el mismo se vuelve de objeto imposible, lo cual necesariamente lleva a la prevalencia del estado de inocencia de los imputados por razones de atipicidad.

Lo dicho demuestra la necesidad de armonizar la legislación de competencia ecuatoriana con la normativa de contratación pública, pues de lo contrario aún contando con evidencias de la existencia de conductas colusorias entre oferentes, puede resultar imposible derrotar el estado constitucional de inocencia de los operadores económicos involucrados.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Areeda, Phillip, Hovenkamp, Herbert & Elhaug, E.. Antitrust Law: An Analysis of Antitrust Principles and Their Application. Pag. 187. Ed., Wolters Kluwer Law & Business (2000).
- Bellamy, Christopher y Child, Graham. Derecho de la competencia en el mercado común. Madrid. Civitas, 1992. pág. 85
- Buccirossi, Paolo. Handbook of Antitrust Economics. The MIT Press, Cambridge, 2008.
- Coloma, Germán. Defensa de la Competencia. Análisis Económico Comparado. Buenos Aires, Ciudad Argentina. 2009.
- Danger, Kenneth. Mejoramiento de la Gestión Pública Mediante el Combate a la Colusión entre Oferentes en Licitaciones (Bid Rigging). Presentación realizada en Santiago de Chile, 13 de noviembre de 2008, en conferencia organizada por la Fiscalía Nacional Económica de Chile, "Día de la Competencia 2008", disponible en [http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/2008\\_ddcc\\_0003.pdf](http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/2008_ddcc_0003.pdf)
- Gagliuffi, Ivo. La evaluación de las conductas anticompetitivas bajo la regla per se o la regla de la razón. Perú, INDECOPI, Revista de la Competencia y la Propiedad Intelectual N° 12 disponible en: <http://aplicaciones.indecopi.gob.pe/ArchivosPortal/boletines/recompi/castellano/articulos/primavera2011/IvoGagliuffiPiercechi.pdf>
- González Díaz, Enrique. The Notion of Ancillary Restraints Under EC Competition Law. Fordham International Law Journal. Vol. 19, Issue 3, 1995
- Kovacic, William y Shapiro, Carl. *Antitrust Policy: A Century of Economic and Legal Thinking*. Journal of Economic Perspectives. (2000). At. pp. 43-60.
- Lianos, Ioannis. *Collusion in Vertical Relations under Article 81 EC*. Common Market Law Review. (2008). At. p. 1027-1077.
- Miranda Londoño, Alfonso. ¿Existe la ilegalidad per se en el derecho de la competencia colombiano?. Bogota, Colombia. Universidad Javeriana. Disponible en <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDQQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.javeriana.edu>

co%2Fjuridicas%2Fmenu\_lat%2Fdocuments%20FEXITE.DOC&ei=u43kUfPqK4eRqQGyjYCoAQ&usg=AFQjCNHeA1X9pM1MTBWS\_GYc6Zync5zpLg&sig2=gMdBoABI-c1aYG7pi\_oHbw&bvm=bv.48705608,d.aWM.

Morales, Joaquín y Zavala, José L. Derecho Económico. Quinta Edición. Santiago, Legal Publishing. 2013.

[http://www.oecd.org/daf/competition/GEM\\_Report\\_2012\\_Spanish.pdf](http://www.oecd.org/daf/competition/GEM_Report_2012_Spanish.pdf). Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Combate a la Colusión en los Procesos de Contratación Pública en México, Informe Analítico del Secretariado sobre el Cumplimiento de la Legislación, Regulaciones y Prácticas de la CFE con las Mejores Prácticas de la OCDE. (2015).

Servicio Ecuatoriano de Contratación Pública, SERCOP, Boletín de Contratación Pública, Febrero 2017. Disponible en [http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2017/03/BOLETIN\\_FEBRERO\\_2017.pdf](http://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2017/03/BOLETIN_FEBRERO_2017.pdf)

Ramírez Duarte, Olga. *Mecanismos para Combatir la Colusión en Licitaciones: Efectos de las Decisiones Sancionatorias sobre el Proceso Licitatorio en Colombia*. (2012).

<http://www.sela.org/media/268508/las-compras-publicas-como-herramienta-de-desarrollo-en-alc.pdf>. Sistema Económico Latinoamericano. Las Compras Públicas como Herramienta de Desarrollo en América Latina y el Caribe, Documento SP/RRSSCPALC/DT 2-15. Servicio Nacional de Contratación Pública del Ecuador, UNASUR, Redeplan. (2015).

Van Bael, Ivo y Bellis, Jean Francois. *Competition Law of the European Community*. 3ra Edición, CCH Europe, 1994.

Mauricio Velandia. *Derecho de la Competencia y del Consumo*. Ed., Universidad Externado de Colombia. (2011).

Viscusi, K. Vernon J. y Harrington J. *Economics of regulation and Antitrust*. 2da. Edición. The MIT Press. Cambridge, 1998, pág. 123.

Stefan Weishaar. *Cartels, Competition and Public Procurement. Law and Economics Approaches to Bid Rigging*. Pag. 88, Ed., Edward Elgar Publishing. (2013).

## 7. LEGISLACIÓN:

Ley s/n de 2008. Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública de la República del Ecuador. Registro Oficial 395. Agosto 4, 2008.

Ley s/n de 2011. Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. Octubre 13 de 2011. Registro Oficial 555 del 13 de Octubre de 2011.

Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. Registro Oficial 697 del 07 de mayo de 2012.

Reglamento a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública de la República del Ecuador. Registro Oficial Suplemento 588 del 30 de Abril de 2009

Reglamento (CE) 772 de 2004 [Comunidad Europea]. Relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología. Diario Oficial de la Comunidad Europea. Abril 27 de 2004.

Reglamento (UE) 1217 de 2010 [Unión Europea]. Relativo a la aplicación del artículo 101 apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo. Diciembre 18 de 2010.

Reglamento (UE) 267 de 24/3/2010 [Unión Europea]. Relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas en el sector de los seguros. Marzo 30 de 2010.

Reglamento (UE) 461 de 2010 [Unión Europea]. Relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor. Diario Oficial de la Unión Europea. Mayo 28 de 2010.

Reglamento 17 de 1962 [Comunidad Económica Europea]. Normas de aplicación y de procedimiento de los artículo 81 y 82 del Tratado CE. Febrero 21 de 1962.