



TETĀ ÑEMUREKO
MOHENDAHA
Aty
Comisión
NACIONAL DE
LA COMPETENCIA

TETĀ REKUÁI
GOBIERNO NACIONAL

Paraguay
de la gente

VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

GUÍA DE RECOMENDACIONES EN MATERIA DE COLUSIÓN EN CONTRATACIONES PÚBLICAS

DIRIGIDA A INSTITUCIONES PÚBLICAS

**Comisión Nacional de la Competencia
(CONACOM)**

Agosto de 2022

Documento publicado para consulta pública

*Comisión Nacional de la Competencia
Avda. España N° 1336 c/ Gral. Santos
www.conacom.gov.py – conacom@conacom.gov.py
Tel 208707-8*



1. INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivo y alcance de la guía

Por medio de la Guía, la Comisión Nacional de la Competencia (CONACOM) tiene como objetivo brindar recomendaciones a funcionarios de instituciones públicas del Estado Paraguay para que los mismos puedan detectar posibles hechos de colusión en las contrataciones públicas.

Asimismo, se espera que la guía se convierta en una herramienta de verificación práctica para prevenir indicios de colusión en las compras que realiza el estado. En ella, se presentan algunas cuestiones que pueden afectar fundamentalmente a la eficiencia económica y la competencia en las compras públicas, como lo son los acuerdos colusorios.

Se tomaron como referencia las experiencias internacionales de otras autoridades de competencia y las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

La guía es aplicable a todos los procedimientos de contratación pública que incluyen etapas competitivas, estén o no bajo el control de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas.

1.2 Compras Públicas

1.2.1 ¿Cuál es la importancia de las contrataciones públicas?

Las compras públicas constituyen un pilar fundamental para la economía del país. Si las mismas son realizadas con eficiencia, garantizan que el Estado Paraguayo satisfaga sus necesidades con la adquisición de bienes y servicios de calidad y a un bajo costo.

Lo mencionado se fundamenta en el Artículo 176 de la Constitución Nacional del Paraguay, estableciéndose como política económica la promoción del desarrollo económico, social y cultural a través de la utilización racional de los recursos disponibles.

Es importante para el Estado satisfacer sus necesidades con una oportunidad, calidad y costo que representen las mejores condiciones posibles, de manera a lograr, con sus actividades enfocadas a la contratación pública, la racionalidad, austeridad y disciplina presupuestaria.

Es relevante igualmente garantizar que todo potencial contratista que tenga la solvencia técnica, económica y legal necesaria y que cumpla con los requisitos tenga la posibilidad de participar sin restricción y en igualdad de oportunidades en los procedimientos de contratación pública.

Cabe resaltar el rol fundamental que cumplen las entidades del estado para asegurar que los principios de contratación pública se cumplan y logren los objetivos propuestos.



1.2.2 Etapas de contratación

A continuación, se especifican las etapas más comunes en los procedimientos competitivos de contratación pública.

1. PLANIFICACIÓN

En esta etapa, se definen las necesidades de la institución, la disponibilidad presupuestaria y la modalidad de contratación apropiada al caso, conforme a la legislación aplicable.

En materia de procedimientos bajo el control de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas, esta etapa incluye la elaboración del Programa Anual de Contrataciones.

2. ELABORACIÓN DEL PLIEGO DE BASES Y CONDICIONES (PBC)

Estudio técnico:

Antes de la publicación del llamado, las entidades compradoras deberán realizar el análisis pertinente para 1) elaborar las especificaciones técnicas, 2) estimar el precio referencial, en el caso de que sea obligatorio, 3) identificar oferentes potenciales y obtener toda la información que contribuya a la publicación de la convocatoria.

Elaborar el Pliego de Bases y Condiciones (PBC)

El PBC deberá contener los requisitos a ser cumplidos por los oferentes y los criterios de evaluación que serán utilizados, las condiciones en las que serán ejecutados los contratos, entre otros detalles.

3. CONVOCATORIA

El llamado debe ser difundido a través de los medios establecidos en la legislación vigente (como, por ejemplo, el Sistema de Información de las Contrataciones Públicas, la publicación en diarios de circulación nacional, etc.)

Tras la publicación del llamado, los potenciales oferentes pueden realizar consultas y solicitar la aclaración de términos del pliego de bases y condiciones.

4. PRESENTACIÓN Y APERTURA DE OFERTAS



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

Las ofertas son entregadas a la institución correspondiente a través de los medios establecidos en un acto público y formal.

La institución elabora un acta de apertura de ofertas en la que detalla el cumplimiento de algunos requisitos.

Quienes presenten ofertas son llamados oferentes.

5. EVALUACIÓN DE OFERTAS

La evaluación de ofertas es realizada sobre la base de la metodología y parámetros establecidos en el pliego de bases y condiciones del llamado y la legislación vigente aplicable.

6. ADJUDICACIÓN

Con base en el informe de evaluación, la institución adjudicará el contrato al oferente o los oferentes que cumplan las condiciones establecidas. El llamado también puede ser declarado desierto bajo ciertas circunstancias.

El oferente seleccionado se vuelve adjudicatario.

La adjudicación es comunicada a los oferentes.

7. FIRMA DEL CONTRATO

El contrato es suscripto una vez cumplidos los requisitos establecidos en la normativa vigente aplicable (presentación de garantías aplicables, constitución de la sociedad de objeto específico, etc.)

El adjudicatario se vuelve contratista.

1.2.3 ¿Cuál es el contexto económico de las compras públicas?

Según la OCDE, el monto que los países de la OCDE gastan en compras públicas representa el 12% de PIB¹.

Por su parte, conforme a datos de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas basados en los procedimientos bajo su control, las contrataciones públicas del Estado Paraguay registraron un valor promedio anual de USD 3.182 millones en los últimos cinco

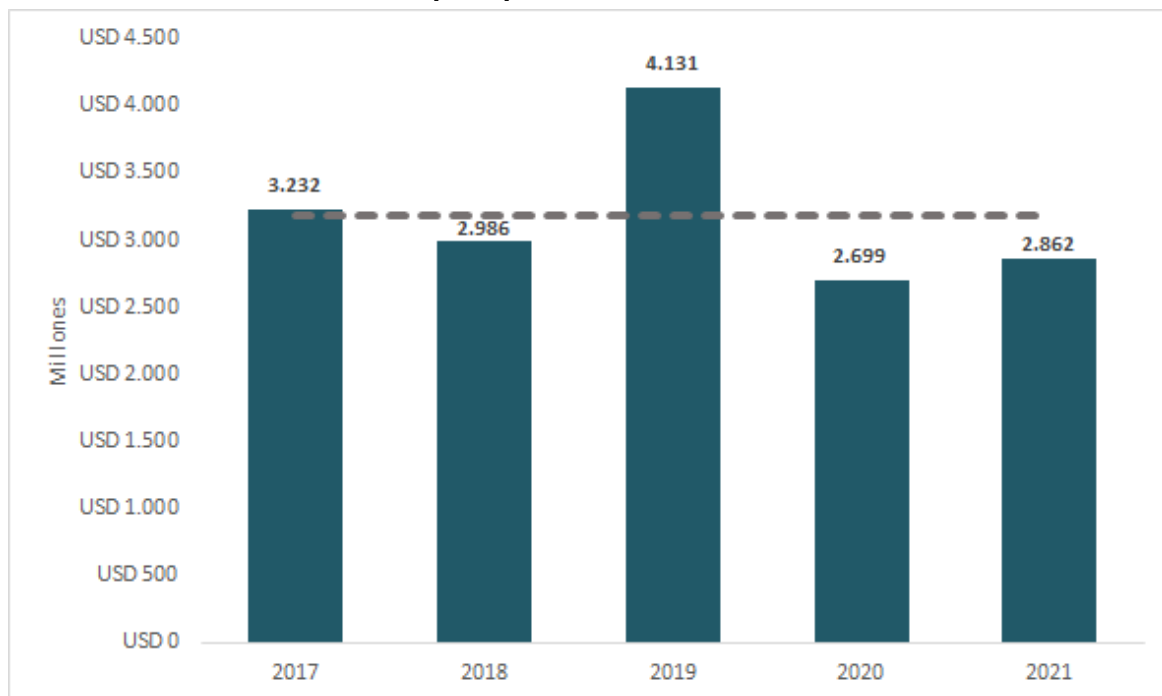
¹Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Contratación pública <<https://www.oecd.org/gov/contratacion-publica/>> (Consultado el 02 de agosto de 2022)



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

años, lo que representó en promedio el 25,6% del Presupuesto General de la Nación y un 8,3% del Producto Interno Bruto.

Gráfico 1: Monto anual de compras públicas. Periodo 2017 - 2021

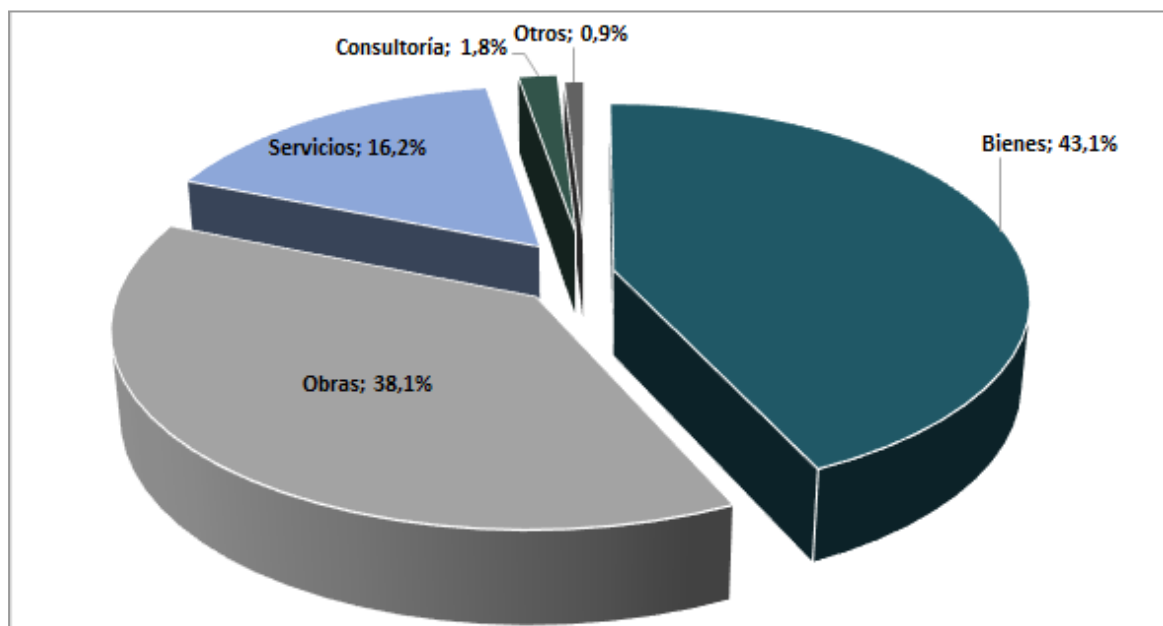


Fuente: Elaboración propia según datos de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas

Gráfico 2: Porcentaje de compra según objeto. Periodo 2017 - 2021



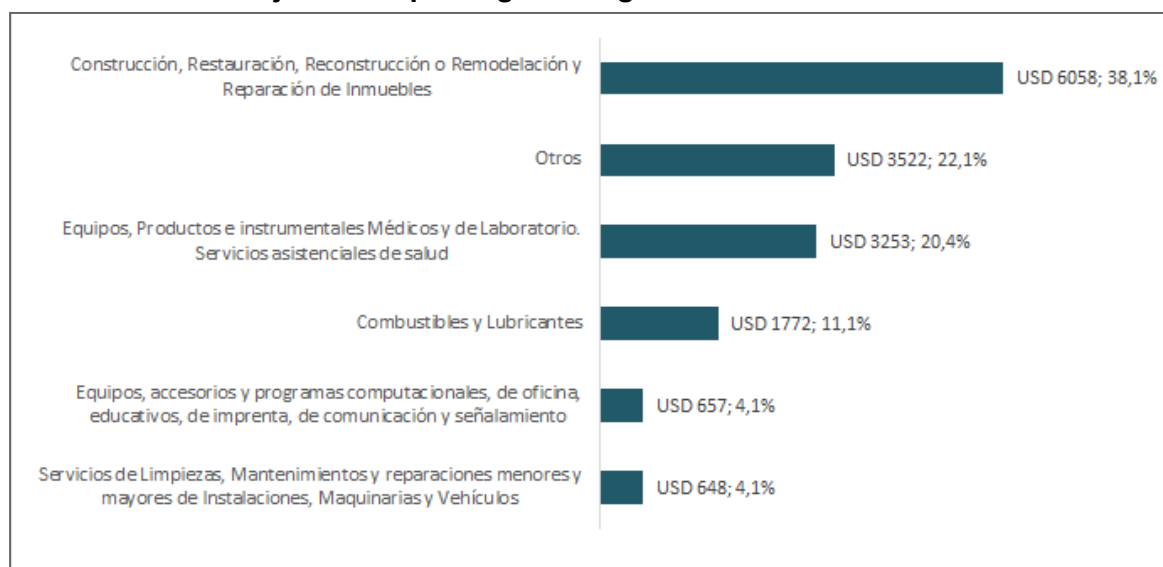
VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA



Fuente: Elaboración propia según datos de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas

Asimismo, considerando el objeto de compra, en el gráfico 2 se aprecia que en los últimos cinco años el mayor porcentaje de compra se realizó en bienes (43,1%, USD 6.851 millones), seguido por la contratación de obras (38,1%, USD 6.058 millones), servicios (16,2%, USD 2.575 millones), consultoría (1,8%, USD 283 millones) y otros (0,9%, USD 142 millones).

Gráfico 3: Porcentaje de compra según categoría. Periodo 2017 - 2021





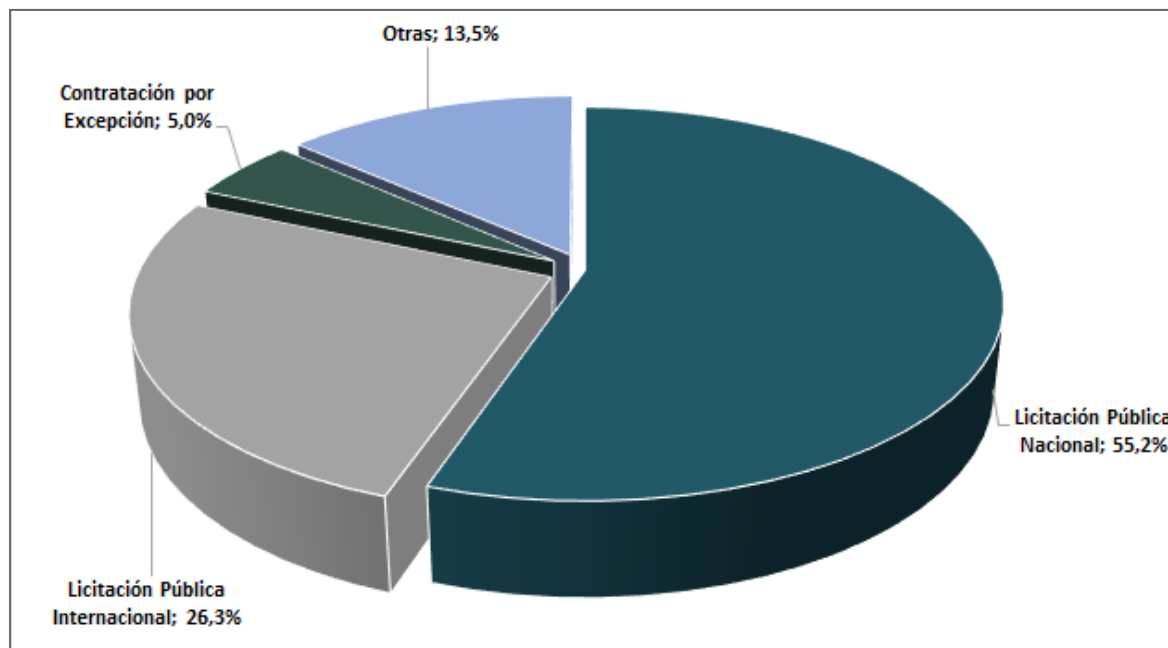
VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

Fuente: Elaboración propia según datos de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas

Por otra parte, las principales categorías adquiridas en el periodo analizado fueron construcción, restauración, reconstrucción o remodelación y reparación de inmuebles (38,1%); equipos, productos e instrumentales médicos y de laboratorio. servicios asistenciales de salud (20,4%); combustibles y lubricantes (11,1%); equipos, accesorios y programas computacionales, de oficina, educativos, de imprenta, de comunicación y señalamiento; y servicios de limpiezas, mantenimientos y reparaciones menores y mayores de instalaciones, maquinarias y vehículos (4,1%).

Cabe mencionar que las tres principales modalidades de contratación utilizadas en los procedimientos de contratación durante el periodo 2017-2021 según el gráfico 4 fueron: licitación pública nacional (55,2%, USD 8.783 millones), licitación pública internacional (26,3%, USD 4.182) y contratación por excepción (5%, USD 796). Por otra parte, el resto de las modalidades representaron el 13,5% (USD 2.149) del monto total adjudicado en los últimos cinco años.

**Gráfico 4: Porcentaje de compra según modalidad de contratación.
Periodo 2017 - 2021**





VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

Fuente: Elaboración propia según datos de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas

1.3 La importancia de la competencia en las compras públicas

Como se observó anteriormente, las compras públicas representan una actividad importante ya que dinamizan la economía del país. El procedimiento de las compras públicas, desde su planificación, convocatoria, adjudicación y ejecución por parte de las entidades, debe enmarcarse en los principios que persigue dicha actividad; es decir, la finalidad de las contrataciones públicas no se basa únicamente en la compra de bienes, obras y/o servicios para satisfacer las necesidades de las instituciones, sino que esas necesidades sean satisfechas de forma eficiente y puedan en consecuencia impactar positivamente en la ciudadanía.

Asimismo, para que el impacto de las contrataciones públicas sea favorable, las instituciones deben garantizar la competencia en los procedimientos de contratación. La diversidad de oferentes que se presentan en los llamados es fundamental para que las entidades compradoras tengan mayores oportunidades de adquirir bienes, obras y servicios de calidad a un bajo costo y logren satisfacer de manera óptima sus necesidades.

La utilización eficiente de los recursos en las compras públicas ocasiona una mejor gestión y desempeño en la ejecución de políticas públicas². Esto se resume en el valor por dinero que es un requisito primordial en las compras porque trata de encontrar el balance correcto entre la economía, eficiencia y eficacia³.

En este contexto, las instituciones públicas cumplen un rol esencial para que en los procedimientos de las compras públicas se genere valor por dinero, es decir, cuando la entidad pueda, en términos de contratación: 1) lograr satisfacer su necesidad (eficiencia), 2) utilizar la menor cantidad de recursos como el tiempo y el personal (eficiencia), 3) pagar un precio adecuado (economía), y 4) promover y facilitar la participación efectiva de proponentes (competencia)⁴.

² Colombia Compra Eficiente, *Guía de Competencia en las Compras Públicas* <https://colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_guia_competencia_0.pdf> (Consultado el 20 de julio de 2022).

³ Chile Compra, *Valor por Dinero en las Compras Públicas* <<https://www.chilecompra.cl/wp-content/uploads/2017/11/ValorxDinero2017.pdf>> (Consultado el 20 de julio de 2022).

⁴ Colombia Compra Eficiente, *Guía de Competencia en las Compras Públicas* <https://colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_guia_competencia_0.pdf> (Consultado el 20 de julio de 2022).



TETÃ ÑEMUREKO
MOHENDAHA
Aty
Comisión
NACIONAL DE
LA COMPETENCIA

TETÃ REKUÁI
GOBIERNO NACIONAL

Paraguay
de la gente

VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA



2. LA COLUSIÓN

2.1 ¿Qué es la colusión?

Según la OCDE, *la colusión en las compras públicas ocurre cuando dos o más grupos de empresas se ponen de acuerdo para aumentar los precios o disminuir la calidad de los bienes, obras o servicios que adquieren las instituciones del estado*⁵.

Motta define a la colusión como *prácticas que permiten a las empresas ejercer un poder de mercado que de otra forma no tendrían, restringiendo la competencia y el bienestar*⁶.

Este tipo de conductas trae como consecuencia la ausencia de competencia y ocasiona que 1) bienes y servicios ofrecidos por los oferentes no sean innovadores, 2) el estado adquiera bienes, obras y/o servicios por montos más elevados y 3) restrinja las ofertas para las entidades contratantes.

2.2 El impacto de la colusión en la región

Según un informe de la OCDE, la región con mayor cantidad de casos de colusión es América Latina y el Caribe, con el 50%⁷, seguido por África (42%), Europa (36,6%), Asia (34,6%), Oceanía (29,6%) y América del Norte (26,5%).

La OCDE también enfatizó el promedio de duración de los casos de colusión que fueron detectados en la región. En la figura 2, se observa que la mayor duración se registró en África (8,8 años), y en segundo lugar América Latina y el Caribe (6,2 años).⁸

Con lo observado, se puede notar que, entre los continentes analizados, América Latina y el Caribe no solo tiene la mayor cantidad de casos de colusión detectados, sino que es la segunda región en la duración de estos acuerdos.

⁵ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Recomendación del Consejo para combatir la colusión en la contratación pública* <<https://www.oecd.org/daf/competition/Recomendacion-del-Consejo-OCDE-para-combatir-la-colusion-en-contratacion-publica.pdf>> (Consultado el 3 de agosto de 2022).

⁶ Massimo Motta, *Competition Policy. Theory and Practice* (Cambridge University Press, 2004) en: Rosario Domingo, Jorge Ponce y Leandro Zipitria, *Regulación económica para economías en desarrollo* (Universidad de la República, 2016) <https://www.researchgate.net/publication/301340561_Regulacion_economica_para_economias_en_desarrollo> (Consultado el 4 de agosto de 2022), p. 89

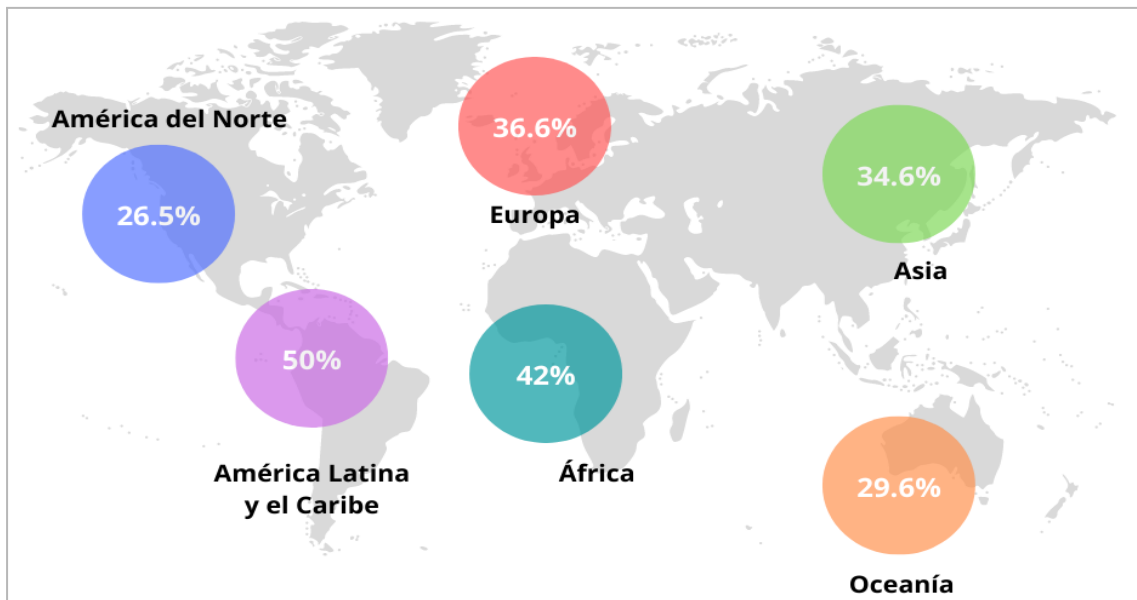
⁷ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Competition Trends 2020* <<https://www.oecd.org/daf/competition/OECD-Competition-Trends-2020.pdf>> (Consultado el 3 de agosto de 2022).

⁸ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Competition Trends 2020* <<https://www.oecd.org/daf/competition/OECD-Competition-Trends-2020.pdf>> (Consultado el 3 de agosto de 2022).



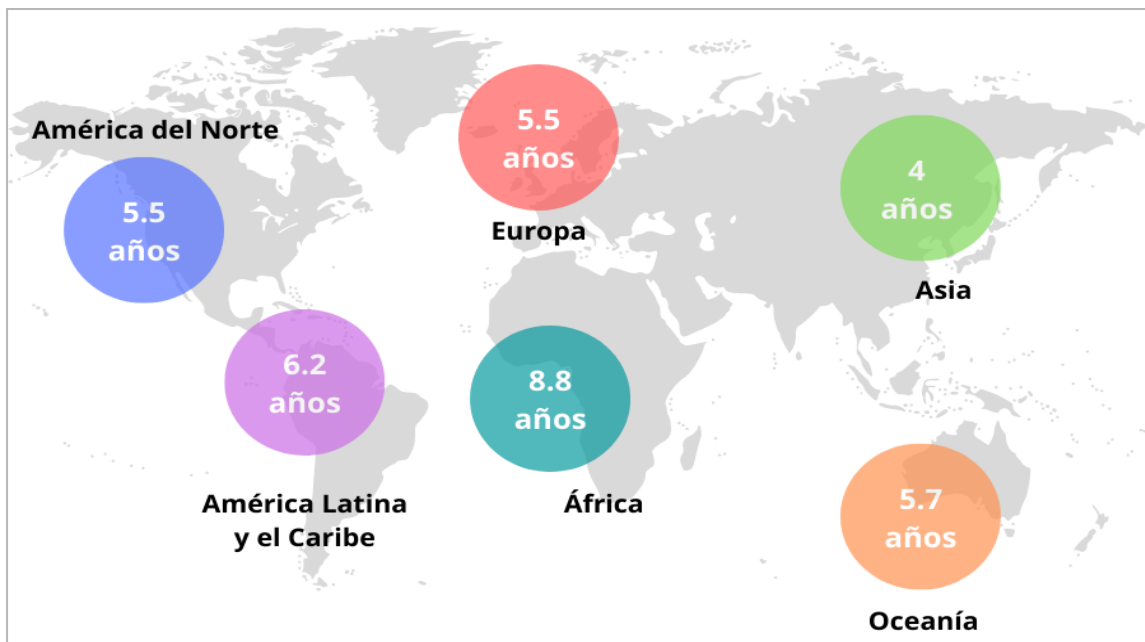
VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

Mapa 1: Casos de colusión como porcentaje de carteles por región. Periodo 1989-2018



Fuente: OECD, 2020

Mapa 2: Casos de colusión como porcentaje de carteles por región. Periodo 1989-2018



Fuente: OECD, 2020



2.3 La normativa vigente en materia de colusión

2.3.1. Conducta prohibida

En el Paraguay, la Ley N° 4956/2013 “Defensa de la Competencia” tiene por objeto defender y promover la libre competencia en los mercados. Los actos contra la libre competencia quedan prohibidos y serán corregidos o castigados, mediante los mecanismos y sanciones previstas en esta Ley.

Una de las conductas prohibidas, por disposición del artículo 8° de la Ley, es la celebración de acuerdos restrictivos de la competencia, incluyéndose como una de sus modalidades a las licitaciones colusorias.

El Decreto N° 1490/2014, que reglamenta la Ley, define a la licitación colusoria como una modalidad de restricción horizontal a la competencia que puede manifestarse a través de un acuerdo, decisión, práctica concertada o conscientemente paralela entre competidores para coordinar ofertas, posturas o propuestas o abstenerse de éstas en las licitaciones o concursos públicos o privados u otras formas de contratación o adquisición pública previstas en la legislación pertinente, así como en subastas públicas y remates.

Algunas consideraciones para la determinación de la existencia de una licitación colusoria son:

- a) La frecuencia de los procesos de licitación o concurso.
- b) Las restricciones a la competencia que pudieren existir en las bases y condiciones de las contrataciones.
- e) El comportamiento de los precios ofertados.
- d) Los indicios de coordinación en la documentación presentada en las licitaciones o concursos.
- e) El comportamiento de los postores durante la fase de ejecución de los contratos adjudicados.

2.3.2. Marco institucional

La Ley N° 4956/2013 establece como autoridad de aplicación a la Comisión Nacional de la Competencia (CONACOM), la institución pública de Paraguay que defiende y promueve la libre competencia en los mercados para contribuir al desarrollo económico en beneficio de la sociedad.

2.3.3. Procedimiento

2.3.3.1. Inicio

En cuanto a las licitaciones colusorias, la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia puede iniciar una investigación ante una denuncia o de oficio, al tomar conocimiento de una posible conducta anticompetitiva prohibida por la Ley.



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

En caso de que las instituciones públicas logren identificar algún hecho que pudiera constituir una licitación colusoria, deberán comunicar a la Comisión Nacional de la Competencia para que ésta resuelva si la misma es o no indicio de un proceso sancionador.

En el caso de una denuncia, la misma debe estar dirigida al Director de Investigación de la CONACOM y las formalidades están establecidas en el artículo 47 de la Ley N° 4956/2013 y el artículo 83 del Decreto N° 1490/2014. Así, la denuncia debe contener:

- Datos del denunciante:
 - Nombre completo o razón social
 - Número de cédula de identidad (en caso de ser una persona física)
 - Domicilio
 - Teléfono
 - Dirección de correo electrónico.
 - Instrumento suficiente de mandato o poder en caso de que la denuncia sea realizada por un representante.
- Datos del denunciado:
 - Denominación o razón social completa.
 - Domicilio.
 - Teléfono.
 - Fax.
 - Descripción del denunciado y sus actividades, así como sobre las personas físicas o jurídicas vinculadas sean del mismo o de otro sector económico.
- Sobre la conducta denunciada:
 - Relación sucinta y detallada de las prácticas que tienen por objeto, producen o pueden producir el efecto de restringir la competencia.
 - Explicar de qué forma los denunciados han sido responsables de la práctica.
 - Explicar en qué medida las prácticas afectan las condiciones de competencia o afectan a los consumidores y los intereses de los denunciantes.
 - Disposiciones de la LDC infringidas.
- Sobre el mercado:
 - Detalle de productos o servicios involucrados, uso en la industria.
 - Zona geográfica afectada.
 - Señalar si existe alguna norma que afecte las condiciones de competencia en los mercados afectados o si existe amparo legal para dicha práctica.
 - Descripción de la estructura del mercado afectado.



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

- Cualquier otra información disponible que el denunciante considere que permita a la CONACOM estudiar la conducta y los remedios para restaurar las condiciones de competencia.

El denunciante puede solicitar al Directorio que su identidad sea protegida, en caso de que la revelación de su identidad implique un riesgo para su integridad personal, la de sus familiares o de sus patrimonios o para su estabilidad laboral o la de sus familiares⁹.

En caso de que el Directorio rechace la solicitud de reserva de identidad, el denunciante podrá retirar la denuncia, sin perjuicio de que la Dirección de Investigación pueda decidir proceder de oficio con la investigación.

2.3.3.2. Investigación

La investigación estará a cargo de la Dirección de Investigación, a través del Departamento de Prácticas Restrictivas, una de las unidades de la institución.

En la investigación, la Dirección de Investigación puede incluir el requerimiento de informes y documentos a otras entidades o instituciones públicas; la exigencia de exhibición de todo tipo de documentos civiles y comerciales, la documentación referida a la organización, los negocios, el accionariado y la estructura de propiedad de las empresas; el interrogatorio a personas materia de investigación o a sus representantes, empleados, funcionarios, asesores y a terceros; y la realización de inspecciones en los establecimientos comerciales o industriales de las personas materia de investigación, la examinación de libros, registros, documentación y bienes y la toma de declaraciones de las personas presentes, pudiendo tomarse copia de los archivos físicos, magnéticos o electrónicos, así como de cualquier documento que se estime pertinente, o la toma las fotografías o filmaciones que se estimen necesarias, entre otras facultades de investigación¹⁰.

Cabe destacar que el incumplimiento en el deber de colaboración en la provisión de información a la Comisión Nacional de la Competencia expone al infractor a una sanción. En el caso de instituciones públicas, el plazo para responder a requerimientos es de hasta diez (10) días desde la notificación de la solicitud, que puede ser prorrogado previa solicitud¹¹. La sanción consiste en una multa de entre diez (10) y ciento cincuenta (150) jornales mínimos diarios, que pueden imponerse a los funcionarios responsables de la no provisión de la información. La multa puede duplicarse sucesiva e ilimitadamente en caso de persistencia en el incumplimiento, hasta que se cumpla con el requerimiento¹².

⁹ Decreto N° 1490/2014, artículo 86.

¹⁰ Decreto N° 1490/2014, artículo 75.

¹¹ Decreto N° 1490/2014, artículo 78.

¹² Decreto N° 1490/2014, artículo 79, modificado por el Decreto N° 3488/2020, artículo 3°.



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

2.3.3.3. Terminación convencional

En cualquier momento hasta la formulación de la acusación, el denunciado y la Dirección de Investigación, en su caso con las personas perjudicadas por la práctica, pueden llegar a un acuerdo para el cierre del procedimiento sobre las circunstancias de la infracción, de la sanción y medidas correctivas a ser impuestas.

El acuerdo es definido en una audiencia en la que pueden participar todas las personas con interés en el asunto.

El acuerdo es sometido a consideración del Directorio, que podrá aceptar el acuerdo (con un programa de compromiso de cese de la conducta por parte del denunciado) o rechazarlo.

En caso de que no se llegue a un acuerdo o el Directorio rechace el acuerdo, las afirmaciones del denunciado en este procedimiento de terminación convencional se considerarán como inexistentes.

2.3.3.4. Compromiso de cese

En cualquier etapa del procedimiento, los presuntos responsables de la conducta pueden ofrecer un compromiso de cese, que incluya una propuesta de:

- Las obligaciones del denunciado de cesar la práctica investigada en el plazo establecido;
- El valor de la multa diaria a ser impuesta en caso de incumplimiento del compromiso de cese;
- La obligación del denunciado de presentar informes periódicos sobre su actuación en el mercado, manteniendo informado al órgano de aplicación sobre eventuales modificaciones en su estructura societaria, control, actividades y localización¹³;
- Medidas correctivas que permitan verificar el cese de la práctica denunciada y que garanticen que no habrá reiteración en el desarrollo de las conductas imputadas¹⁴.

La Dirección de Investigación debe dictaminar sobre la propuesta y, en caso favorable, planteará al Directorio la suspensión del procedimiento y las medidas para verificar el cumplimiento del compromiso.

En caso de aceptación del compromiso de cese por el Directorio, se elaborará un programa de compromiso de cese que calendarice las actividades comprometidas que estará sujeto al control de la Dirección de Investigación.

El compromiso de cese no constituye una confesión de la conducta prohibida.

¹³ Ley N° 4956/2013, artículo 53.

¹⁴ Decreto N° 1490/2014, artículo 89.



2.3.3.5. Acusación o desestimación

Como resultado de la investigación, la Dirección de Investigación puede formular una acusación o desestimar el caso.

La acusación debe contener el detalle de los hechos imputados al acusado con los documentos y producciones probatorias e informativas que sirven de base a la acusación.

2.3.3.6. Sumario disciplinario

En el caso de presentarse una acusación, el procedimiento a seguir se realiza ante el Directorio, que otorgará dieciocho días al acusado para contestar. Se podrá solicitar la apertura del periodo probatorio, que durará hasta cuarenta días.

Tras dichas actuaciones, se otorgará el plazo individual de quince días a la Dirección de Investigación y al acusado para sus escritos de alegatos, pudiendo retirar el expediente para el efecto.

En el plazo de cuarenta días de la presentación de los alegatos o del vencimiento del plazo para ello, el Directorio emitirá una resolución que sancionará o absolverá al acusado, según corresponda.

2.3.3.7. Sanción

En el caso de que el Directorio decida imponer una sanción, se ordenará el cese de la conducta, se impondrán obligaciones o condiciones y se impondrán multas u otras medidas.

Las sanciones que pueden ser impuestas por el Directorio son:

- Apercibimiento e intimación de cese de los actos contrarios a la Ley de Defensa de la Competencia;
- Declaración de nulidad; y
- Aplicación de multas de hasta el equivalente al 150% de los lucros obtenidos con la práctica infractora; o hasta el 20% de la facturación bruta por la venta de los productos objeto de la práctica infractora en el mercado relevante afectado en los últimos 12 (doce) meses, contados desde el inicio del sumario administrativo, excluidos los impuestos. Estas multas no podrán ser inferiores a la ventaja obtenida, cuando esta sea cuantificable.



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

La cuantía de la multa se fija en virtud de la importancia de la infracción y factores como la dimensión del mercado, los indicios de intencionalidad, la reiteración, entre otros¹⁵.

Además de la multa, la CONACOM debe remitir una solicitud a la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas para proceder a la inscripción de los infractores en el registro de inhabilitados para contratar con el Estado paraguayo¹⁶.

- La CONACOM no tiene la facultad de suspender el proceso de contratación.
- El inicio de un procedimiento de investigación tampoco conlleva la suspensión del proceso.
- Cualquier suspensión del proceso debe ser dispuesta conforme a la normativa aplicable para la contratación.

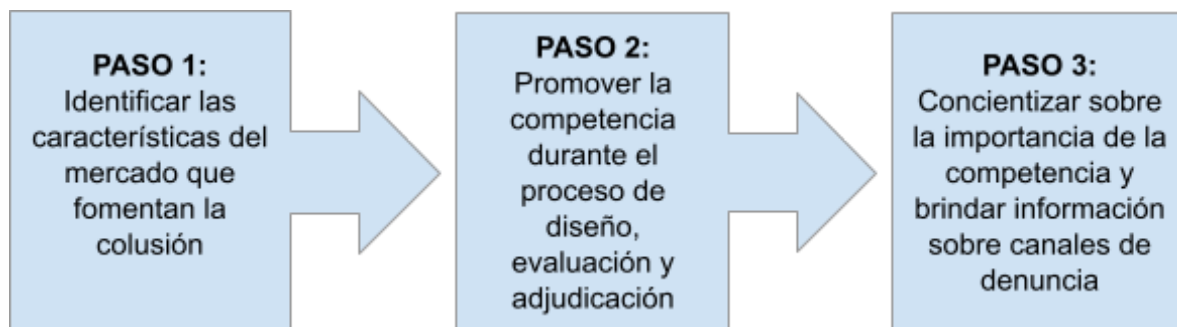
¹⁵ Ley N° 4956/2013, artículo 63.

¹⁶ Decreto N° 1490/2014, artículo 7°.



3. PREVENCIÓN DE CONDUCTAS COLUSORIAS

La colusión se puede prevenir si las entidades responsables (1) identifican las características del mercado que fomentan la colusión, (2) promueven la competencia durante el proceso de diseño, evaluación y adjudicación y (3) concientizan sobre la importancia de la competencia y hacen conocer los canales de denuncia.



3.1 Factores que favorecen la colusión

Existen factores internos y externos que facilitan la colusión.

a) Factores internos

La colusión es más probable cuando las empresas son capaces de acordar objetivos y medios para alcanzarlos, verificar lo acordado y sancionar a los participantes que incumplen el acuerdo.

b) Factores externos

En segundo lugar, existen factores externos que se relacionan con el mercado y hacen más factible la colusión.

¿Cuáles son las características del mercado que facilitan la existencia de la colusión?

Seguidamente, se detallan algunas características del mercado que fomentan la colusión en las compras públicas¹⁷:

¹⁷ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Lineamientos para combatir la colusión entre oferentes en licitaciones públicas* <<https://www.oecd.org/competition/cartels/42761715.pdf>> (Consultado el 3 de agosto de 2022).



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

Número reducido de oferentes	La cantidad de oferentes en un mercado ocasiona que los acuerdos entre empresas sean más fáciles de concretar. Cuanto menor sea el número de vendedores, será más fácil llegar a un acuerdo en torno a la manipulación de procedimientos de contrataciones.
Reducido o nulo número de nuevos competidores	Las barreras de entrada dificultan el ingreso de nuevas empresas competidoras, no existen modificaciones importantes de innovación tecnológica y las empresas que comúnmente participan se conocen lo que favorece que puedan darse acuerdos entre las mismas. Pese a que los requisitos mínimos para licitar aseguren a las entidades un oferente medianamente apto, el establecimiento de requisitos excesivos podría restringir la participación de nuevas empresas.
Demanda constante y predecible	Un flujo constante y predecible de demanda por parte del sector público tiende a incrementar el riesgo de colusión. Al mismo tiempo, durante épocas de incertidumbre económica, aumentan los incentivos a que los competidores manipulen los procedimientos de contrataciones, pues buscan reemplazar las utilidades pérdidas con ganancias derivadas de la colusión.
Asociaciones empresariales	Los miembros que aglutinan las asociaciones como gremios, industrias y otros, podrían utilizar las mismas para fines ilegales y anticompetitivos. Es decir, pactar acuerdos que manipulen los procedimientos de contratación.
Ofertas repetidas	Las compras repetidas aumentan las probabilidades de colusión. La frecuencia de presentación de ofertas ayuda a los miembros de un acuerdo de manipulación de procedimientos de contratación a asignar contratos entre ellos.
Productos o servicios idénticos o sencillos	Los bienes o servicios que ofrecen los oferentes son similares. En consecuencia, las empresas podrían compartir una estructura de costos y precios común en los procedimientos de contratación.
Pocos o nulos sustitutos	Debido a que los bienes o servicios solicitados en la contratación no cuentan con sustitutos cercanos. Las empresas se sienten confiadas porque es difícil que las entidades compradoras tengan otras alternativas y con esto, es más probable que existan acuerdos entre empresas y tiendan a elevar los precios.
Poco o ningún cambio	El déficit o la carencia de innovación en los productos o servicios propicia que las empresas establezcan acuerdos y lo mantengan a lo

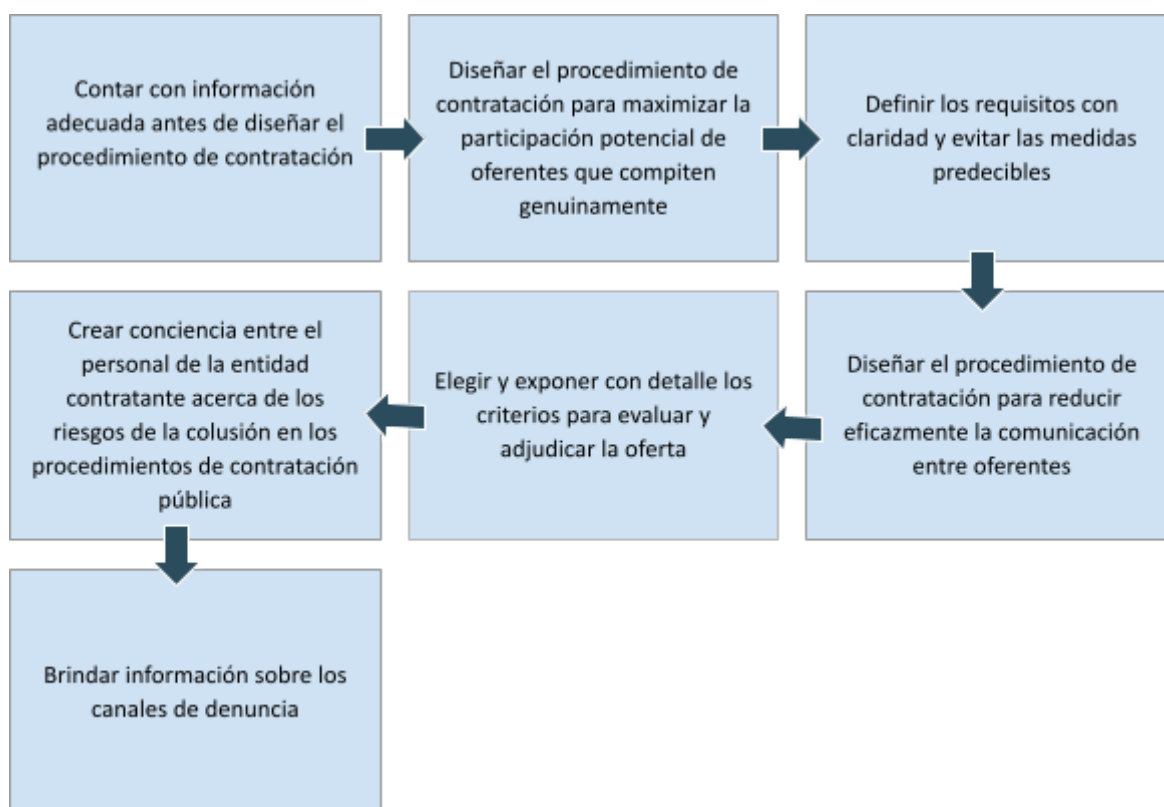


tecnológico

largo del tiempo.

3.2 Medidas para mitigar o evitar los riesgos de colusión

Anteriormente, se mencionó la importancia de las compras públicas y el rol fundamental que tienen las entidades del estado para que los procedimientos de contratación sean llevados de forma eficiente. Asimismo, para lograr los resultados deseados en las contrataciones públicas, a continuación, se detallan algunas medidas¹⁸ que podrían ayudar a prevenir conductas colusorias:



1 Contar con información adecuada antes de diseñar el procedimiento de contratación

¹⁸ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Lineamientos para combatir la colusión entre oferentes en licitaciones públicas* <<https://www.oecd.org/competition/cartels/42761715.pdf>> (Consultado el 3 de agosto de 2022).



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

Esta primera medida es la base y tiene como finalidad recabar toda la información necesaria para lograr el mayor nivel de valor por dinero en las compras públicas. Por tanto, se requiere contar con las siguientes informaciones:

- **ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:** utilizar como referencia información de contrataciones anteriores para bienes o servicios similares. Las especificaciones técnicas son valiosas para recabar y comparar información con otros productos similares o sustitutos.
- **PRECIOS:** indagación de cambios recientes en los precios, precios según zonas geográficas y precios de productos alternativos.
- **CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO:** coordinar con otros compradores del sector público y clientes que hayan comprado recientemente productos o servicios similares, conocer las tendencias de la industria más reciente y su impacto en la competencia, identificar si el mercado en el que se realizará la compra tiene características que propicien la colusión.

Una buena práctica para esta tarea es la realización de los estudios de mercado que permitan identificar, además de los precios actuales en el mercado, los factores que pueden incidir en los mismos y el riesgo de colusión¹⁹.

- **PROVEEDORES DEL MERCADO:** reconocer a las empresas que se dedican al rubro requerido, las mismas podrían convertirse en potenciales oferentes o proveedores. Asimismo, es fundamental hacer un sondeo para identificar si existe una diversidad de empresas que ofrecen los bienes o servicios solicitados para analizar el impacto de las mismas en la competencia.

2 Diseñar el procedimiento de contratación para maximizar la participación potencial de oferentes que compiten genuinamente

El diseño del procedimiento de contratación debe realizarse de manera efectiva con el fin de propiciar la competencia en las compras públicas. Para lograr maximizar la participación de oferentes se recomienda:

¹⁹ Comisión Nacional de la Competencia, Opinión del Directorio D/01/2022, *Fijación de precios referenciales en proceso de adquisición de leche en polvo instantánea para el Programa Alimentario Nutricional Integral* <<https://drive.google.com/file/d/12v64LSNYHiBg-0ptSNjVXtJEGlmt3UCO/view>> (Consultado el 28 de julio de 2022), p.13.



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

- **EVITAR BARRERAS DE ENTRADA:** establecer restricciones de manera innecesaria ocasiona que empresas no puedan calificar y en consecuencia se reduce el número de oferentes. Por ejemplo, requerir grandes sumas de garantía como condición para presentar ofertas sin tener en cuenta el monto del contrato que justifique la necesidad de una garantía o solicitar certificaciones innecesarias.
- **APERTURA A EMPRESAS EXTRANJERAS:** la apertura de las adquisiciones de bienes o servicios tanto a empresas nacionales como extranjeras proporciona a las entidades compradoras mayores opciones que influyen positivamente en la calidad y costo. Al limitar la entrada de empresas extranjeras y con un reducido número de empresas participantes, los oferentes podrían no tener incentivos para ofrecer productos o servicios innovadores y a un bajo costo.
- **PRECIOS REFERENCIALES:** En el caso que se utilice precios referenciales se recomienda realizar un estudio más íntegro que una simple comparación de precios para conocer el contexto en que se encuentra el mercado al momento de la contratación, que permita así facilitar a las convocantes la selección apropiada de la metodología para la definición de los precios referenciales²⁰.
- **PLIEGOS DE BASES Y CONDICIONES:** la inclusión de requisitos discriminatorios en los pliegos de bases y condiciones que benefician a ciertos proveedores limitan la participación de otros potenciales oferentes.
- **TIEMPO PRUDENCIAL:** brindar el plazo propicio para que potenciales oferentes preparen su oferta. Respecto a lo mencionado, se debe mantener la confidencialidad de los bienes o servicios a adquirir hasta la publicación del llamado para que todos los oferentes tengan el mismo plazo de preparación.
- **OFERTAS EN LOTES:** permitir que las ofertas de ciertos bienes o servicios se realicen en lotes, en lugar de ofertas solo sobre el total del contrato. Por ejemplo, en los contratos de mayor tamaño, incluir secciones que sean atractivas y apropiadas para empresas pequeñas y medianas.
- **DIVERSIFICAR EL TIPO DE ADQUISICIÓN:** se debe analizar si se puede obtener resultados más eficientes por otros métodos de adquisiciones que permitan ahorrar e incrementar la competencia.

²⁰ Comisión Nacional de la Competencia, Opinión del Directorio D/01/2022, *Fijación de precios referenciales en proceso de adquisición de leche en polvo instantánea para el Programa Alimentario Nutricional Integral* <<https://drive.google.com/file/d/12v64LSNYHiBg-0ptSNjVXtJEGlmt3UCO/view>> (Consultado el 28 de julio de 2022), p.13



3 Definir los requisitos con claridad y evitar las medidas predecibles

Este punto guarda relación con los términos de referencia y las especificaciones técnicas que deben diseñarse de manera clara, esto motivará la presentación de ofertas innovadoras y la obtención de valor por dinero.

- **REQUISITOS CLAROS:** antes de la publicación de los términos de referencia y especificaciones técnicas, se recomienda verificar que la información a ser proporcionada a los potenciales oferentes sea clara, con el fin de evitar que los oferentes definan términos clave después de adjudicar la oferta.
- **ESPECIFICACIONES DE DESEMPEÑO:** más que ofrecer la descripción del producto o servicio, se puede establecer lo que se requiere del mismo.
- **PRODUCTOS SUSTITUTOS:** definir las especificaciones teniendo en cuenta a los bienes o servicios sustitutos, las fuentes alternativas o innovadoras de suministros dificultan la colusión.

4 Diseñar el procedimiento de contratación para reducir eficazmente la comunicación entre oferentes.

La eficiencia del procedimiento de compras dependerá del tipo de contratación utilizado, asimismo de su diseño, y el proceso hasta su adjudicación. Se resalta la importancia de evitar revelar información más allá de los requisitos legales. Para que el diseño garantice la competencia, se debe considerar lo que sigue:

- **MANTENER LOS CANALES APROPIADOS DE COMUNICACIÓN:** se recomienda mantener los canales apropiados para la realización de consultas por parte de los oferentes para que puedan especificar las dudas que serán aclaradas por la entidad correspondiente.
- **EVITAR LA COMUNICACIÓN ENTRE OFERENTES:** es recomendable el uso de la presentación de ofertas electrónicas para evitar que los oferentes se presenten en persona y mantengan comunicación con otras empresas. Asimismo, evitar cualquier situación que pudiera generar tratos entre empresas. Por ejemplo, si los oferentes necesitan realizar una inspección local, puede evitarse que la inspección del lugar se realice en el mismo horario. Las juntas de aclaraciones, de ser necesarias, pueden



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

realizarse de forma virtual y sin identificación de los participantes de manera a evitar que los potenciales oferentes tengan contacto²¹.

- **CONSULTORES EXTERNOS:** no se recomienda contratar a consultores externos para la elaboración de las bases y condiciones ya que los mismos pueden tener contacto con potenciales oferentes. Considerando lo mencionado, es recomendable que los encargados de las contrataciones públicas sean capacitados y puedan adquirir herramientas para que los mismos se encarguen del diseño del pliego de bases y condiciones de los procedimientos de contratación pública. En caso de ser necesaria la contratación de consultores externos, es importante contar con un acuerdo de confidencialidad con las firmas consultoras para evitar conductas indebidas de los oferentes o cualquier conflicto de interés.

5 Elegir y exponer con detalle los criterios para evaluar y adjudicar la oferta

Es relevante que los criterios para evaluar y adjudicar la oferta garanticen la competencia y con esto se mantenga un grupo de potenciales oferentes con credibilidad e interés de presentar ofertas en adquisiciones futuras. Se recomienda considerar los puntos que siguen:

- **CRITERIOS DE EVALUACIÓN:** la convocante debe observar con rigurosidad si los oferentes cumplen con los requisitos exigidos, los criterios a ser utilizados para su evaluación deben estar en los pliegos. Por ejemplo, cuando se evalúen ofertas con base en otros criterios diferentes al precio como la calidad de los productos.
- **TRATO PREFERENCIAL:** evitar favorecer a proveedores que ya suministran bienes o prestan sus servicios, es decir aquellas empresas cuyos contratos están a punto de vencer.
- **CANCELACIÓN DE LA CONTRATACIÓN:** la entidad compradora podría decidir no adjudicar el contrato si sospecha que el resultado no será competitivo.

²¹ Comisión Nacional de la Competencia, Opinión del Directorio D/08/2021, *Proyecto de Ley “De Suministro y Contrataciones Públicas”* <<https://drive.google.com/file/d/13cXvTwDEsrCBUfWcpZ7iCiCkLDh13VJy/view>> (Consultado el 3 de agosto de 2022).



6 Crear conciencia entre el personal de la entidad contratante acerca de los riesgos de la colusión en los procedimientos de contratación pública

Es fundamental maximizar las capacidades del personal de contratación pública a través de la profesionalización. La OECD recomienda a los países desarrollar un personal de contratación con la capacidad de lograr valor por dinero de manera continua, eficiente y eficaz²². Para lograr conciencia y proporcionar las herramientas necesarias se recomiendan las siguientes acciones:

- **FORMACIÓN PERIÓDICA:** Programa periódico de capacitación a funcionarios encargados de las compras públicas sobre la detección de acuerdos colusorios con ayuda de la Comisión Nacional de la Competencia o consultores externos.

Es importante proporcionar tiempo y permiso de formación a funcionarios dedicados a la adquisición de bienes, obras o servicios, así como a los analistas de datos y los equipos correspondientes con el fin de fortalecer e incentivar al personal a una capacitación constante evaluando el impacto de la profesionalización no solo en los procedimientos de compras públicas sino también en la detección de conductas anticompetitivas como la colusión.

- **MONITOREO DE OFERTAS:** revisión periódica del historial de ofertas y contrataciones adjudicadas para identificar a oferentes recurrentes y la periodicidad de adjudicación de aquellos proveedores conforme a los detalles de la contratación (categoría, monto, cantidad de años con adjudicación, entre otras).

7 Brindar información sobre los canales de denuncia y sanciones aplicables

Es recomendable incentivar y proporcionar información sobre los medios o canales para presentar denuncia en caso de que perciban indicios de colusión o situaciones de irregularidad en los procedimientos de contratación y sobre las consecuencias jurídicas ante los casos de colusión.

²² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Contratación Pública en el Estado de México: Mejorando la Eficiencia y la Competencia* <<https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9abef71f-es/index.html?itemId=/content/component/9abef71f-es>>



TETÄ ÑEMUREKO
MOHENDAHA
Aty
Comisión
NACIONAL DE
LA COMPETENCIA

TETÄ REKUÁI
GOBIERNO NACIONAL

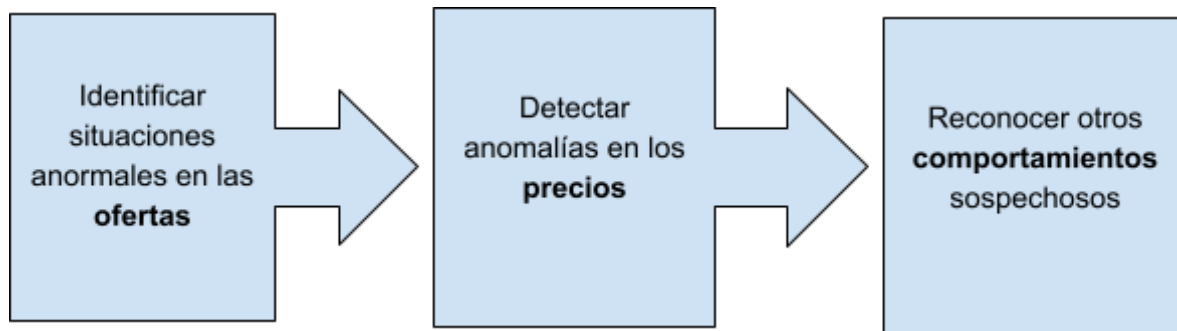
Paraguay
de la gente

VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

La denuncia puede ser presentada a la Comisión Nacional de la Competencia por parte de empresas, entidades compradoras o la ciudadanía en general que cuenten con conocimientos de casos sospechosos de conductas anticompetitivas.



4. DETECCIÓN DE CONDUCTAS COLUSORIAS



En los procedimientos de contratación, se pueden detectar indicios de colusión a partir de las ofertas que presenta el oferente, fijación de precios u otros comportamientos sospechosos.

4.1 Señales de colusión²³:

A) Identificar situaciones anormales en las ofertas

- **Proveedores recurrentes:** es más sospechoso cuando siempre gana un oferente una contratación determinada y otros oferentes se eliminan sin justificación razonable.
- **Rotación de ganadores:** presentan ofertas los mismos oferentes y parecen acordar turnos para presentar la mejor oferta y, por ende, ser adjudicados.
- **Ofertas elevadas:** algunas ofertas son muy superiores a los criterios o estimaciones de costos realizada inicialmente por la convocante.
- **Reducción de cantidad de oferentes:** en un procedimiento determinado existe una menor cantidad de participantes que el habitual.
- **Disminución de precios ofertados:** los precios de las ofertas disminuyen cuando un nuevo o infrecuente oferente aparece en una contratación.

²³ Superintendencia de Competencia de El Salvador, *Promoviendo procesos competitivos para una mayor eficiencia en el gasto público* <https://www.sc.gob.sv/index.php/sala_multimedia/manual-de-competencia-en-compras-publicas-2/> (Consultado el 28 de julio de 2022).



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

- **Subcontratación:** el oferente que resultó adjudicado subcontrata a competidores que no resultaron adjudicados en la misma contratación.

B) Detectar anomalías en los precios ofertados

- **Precios constantes:** los precios ofertados se mantuvieron iguales por un periodo largo en otras contrataciones.
- **Precios superiores a entidades cercanas:** los proveedores cobran precios superiores a entidades cercanas en comparación a entidades distantes, podría indicar que los precios presentados en contrataciones cercanas han sido acordadas.
- **Diferencias de precios en volumen para productos similares:** precios elevados adjudicados a un volumen menor.
- **Diferencias de precios:** existe una diferencia interesante entre el precio ofertado por el ganador y las otras ofertas.
- **Incrementos de precios injustificados:** los precios elevados ofertados no están respaldados en aumentos de costos.

C) Reconocer otros comportamientos sospechosos

- **Formato de ofertas:** las ofertas que presentan diferentes oferentes contienen los mismos estilos de letra manuscritas, tipografía o papelería, o por otra parte, que contengan los mismos errores ortográficos. Estos indicios pueden indicar que el oferente adjudicado podría haber preparado el resto de las ofertas que resultaron perdedoras.
- **Ejecución del contrato:** un oferente presenta su oferta, pero es incapaz de ejecutar el contrato de forma exitosa.

4.2 Lista de verificación para detectar colusión en las compras públicas

A continuación, se detallan algunas estrategias para identificar posibles indicios de colusión en los procedimientos de contratación pública.



TETÃ ÑEMUREKO
MOHENDAHA
Aty
Comisión
NACIONAL DE
LA COMPETENCIA

 TETÃ REKUÁI
 GOBIERNO NACIONAL

Paraguay
de la gente

VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

Etapa	Indicador	
Planificación y Convocatoria	Respuestas similares o conjuntas a solicitudes de cotización para precios referenciales	
	Consultas similares o idénticas	
Presentación y apertura de ofertas	Reducido número de oferentes	
	Ciertos oferentes habituales se abstienen de participar	
	Ofertas presentadas por mismas personas o medios	
	Consortios entre oferentes sin justificación aparente	
	Parentesco entre oferentes o representantes	
Evaluación de ofertas	Ofertas incoherentes de un mismo oferente	
	Similitudes sospechosas en las ofertas presentadas	
	Ofertas no competitivas	
	Patrones sospechosos en los precios	
Ejecución del contrato	Subcontratación entre empresas oferentes	
	Renuncia inesperada a la adjudicación	
Otros patrones de comportamiento sospechoso	Proveedores recurrentes	
	Oferentes recurrentes	

Seguidamente, se detallan las etapas del procedimiento de contratación pública en las que se podrían detectar indicios de colusión:

a) Planificación y convocatoria

Durante el procedimiento de planificación y la publicación del llamado, la entidad compradora debe indagar los precios de los bienes o servicios a contratar.



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

- **Respuestas similares o conjuntas a solicitudes de cotización:** En esta etapa es recomendable que la convocante identifique algunas señales de posibles acuerdos colusorios como cotizaciones similares en el momento de indagar precios de bienes o servicios para la estimación del precio referencial, la convocante recibe precios similares por parte de las empresas.
- **Consultas de oferentes:** Una vez publicado el llamado, los oferentes potenciales suelen realizar consultas referentes al pliego de bases y condiciones, en algunos casos existen consultas muy similares o idénticas con el fin de modificar el PBC.

b) Presentación de ofertas

En esta etapa, los oferentes presentan sus ofertas conforme a un llamado determinado, es preciso identificar de igual manera si ocurren algunos de los siguientes indicios:

- **Reducido número de oferentes:** como se mencionó anteriormente, un menor número de oferentes ocasiona que la entidad no disponga de suficientes opciones y, por ende, las compras no son realizadas con eficiencia. Asimismo, también constituyen un escenario propicio que facilita la colusión entre oferentes, al volverse más fácil la comunicación y acuerdos entre los mismos.
- **Ciertos oferentes habituales se abstienen de participar:** considerando las compras realizadas de manera rutinaria, existen oferentes recurrentes que no presentaron sus ofertas o desistieron de su oferta antes de la adjudicación. Lo mencionado, podría indicar la intención de favorecer a cierto oferente o lograr la modificación de condiciones de contratación mediante un acuerdo entre oferentes.
- **Participantes inusuales:** ciertos oferentes potenciales realizan consultas, pero no presentan ofertas u ofertan con miras a su descalificación. Las participaciones inusuales de ciertos oferentes pueden deberse a un esquema de simulación de competencia.
- **Ofertas presentadas por mismas personas o medios:** más de una oferta es presentada por la misma persona, lo que podría indicar que existe un acuerdo entre los oferentes para no competir. Por otra parte, si dichas ofertas contienen la misma caligrafía, papelería o mencionan el mismo correo, podrían estar canalizadas por las mismas personas.
- **Consortios entre oferentes sin justificación aparente:** cuando en determinada contratación, empresas capacitadas para competir individualmente se unen como consorcio, podría afectar en mayor medida a aquellas contrataciones en las que



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

participan pocos oferentes.

- **Parentesco entre oferentes o representantes:** los oferentes o representantes de los mismos tienen alguna relación de afinidad o parentesco. Esto debe tenerse en cuenta atendiendo la normativa vigente para el procedimiento de contratación en materia de parentesco.

c) **Evaluación de ofertas**

- **Ofertas incoherentes de un mismo oferente:** la oferta de una empresa es considerablemente más alta en determinada contratación en comparación a la oferta del mismo oferente en otras contrataciones similares.
- **Similitudes sospechosas en las ofertas presentadas:** al evaluar las ofertas se observa ofertas idénticas o similares importes, además de formatos u errores ortográficos/alfanuméricos. Lo mencionado podría indicar que los oferentes coordinaron la elaboración de ofertas con fines manipuladores.
- **Ofertas no competitivas:** algunos participantes presentan ofertas nada competitivas a partir de precios irrisorios con el objetivo de eliminarse y dejar que gane otro oferente con el que se acordó previamente.
- **Patrones sospechosos en los precios:** se identifica a partir de un análisis de contrataciones de otras entidades más alejadas que los precios ofertados por el mismo oferente están muy por debajo al ofertado en una entidad cercana al mismo.

d) **Ejecución del contrato**

- **Subcontratación entre empresas oferentes:** la empresa que resulta ganadora de la contratación subcontrata a otros oferentes que no fueron adjudicados en la misma contratación, esto podría indicar un acuerdo previo entre los mismos.
- **Renuncia inesperada a la adjudicación:** si la firma adjudicada renuncia inesperadamente a la adjudicación, podría deberse a un pacto colusorio, especialmente si la firma adjudicada originalmente termina siendo subcontratista de la contratista principal.

e) **Otros patrones de comportamiento sospechoso**

- **Proveedores recurrentes:** Un oferente resulta adjudicado en las últimas 3 contrataciones con la misma entidad según los datos de bien o servicio adquirido, el mismo pasa a ser un proveedor recurrente.
- **Oferentes recurrentes:** Los mismos oferentes coinciden continuamente en las



VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

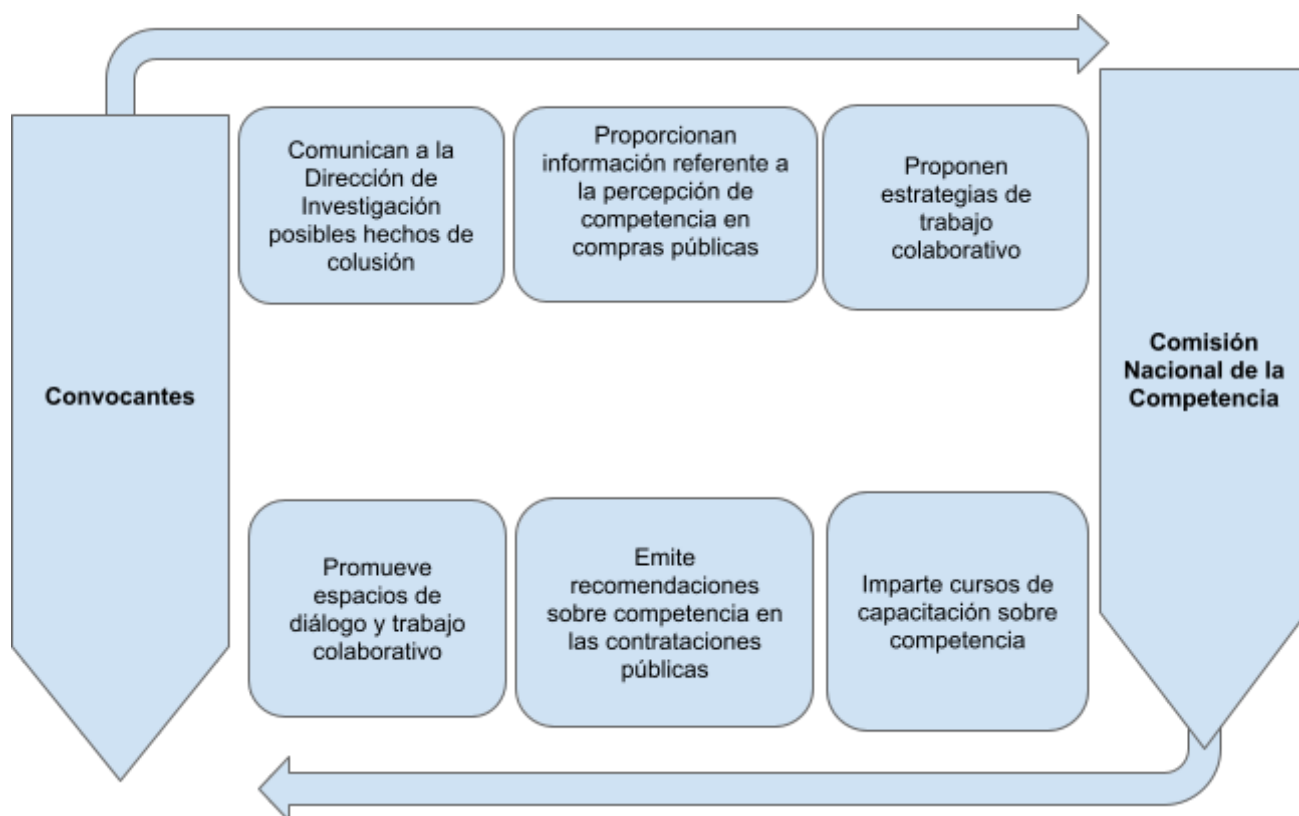
mismas contrataciones.

4.3 Recomendaciones para actuar en caso de indicios de colusión

La lucha contra la colusión requiere especialmente del trabajo colaborativo de las convocantes y la Comisión Nacional de la Competencia.

Si en una contratación existen sospechas de colusión, se recomienda solicitar un dictamen de la dependencia jurídica de la convocante sobre la pertinencia de realizar una denuncia por sospecha de colusión y sobre el cumplimiento de requisitos para presentar la denuncia. En caso de recomendación favorable, se deberá realizar una denuncia dirigida al Director de Investigación de la CONACOM.

Las instituciones públicas están obligadas a comunicar a la CONACOM la identificación de conductas que puedan constituir una licitación colusoria²⁴, para que ésta determine si corresponde o no el inicio de un procedimiento sancionador.



²⁴ Decreto N° 1490/2014, artículo 7°.



TETĀ ÑEMUREKO
MOHENDAHA
Aty
Comisión
NACIONAL DE
LA COMPETENCIA

TETĀ REKUÁI
GOBIERNO NACIONAL

Paraguay
de la gente

VERSIÓN PRELIMINAR | PARA CONSULTA PÚBLICA

Más información de contacto:

- Correo: conacom@conacom.gov.py
- Teléfono: +595 21 208 708
- Dirección: Avda. España N° 1336 c/ Gral. Santos - Asunción, Paraguay