



RCC

Centro Regional de la OCDE para la Competencia en **América Latina**



N° 4 Diciembre 2021

Revista





Revista del Centro Regional de la OCDE para la Competencia en América Latina
Año 2 Número 4
Diciembre 2021

Editado por:

Paulo Burnier, *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE*

Diseño y diagramación:

Joseph Barrera, *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - Indecopi*

Con la colaboración de:

Thaiane Abreu, *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE*

Arturo Chumbe, *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - Indecopi*

Judith Farro, *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - Indecopi*

Francesca Lizarzaburu, *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - Indecopi*

Publicación electrónica

Esta publicación se puede consultar en:
www.indecopi.gob.pe/web/oecd/publicaciones



CONTENIDO

PREFACIO: Por Jesús Ezpinoza y Paulo Burnier da Silveira 4

ACTIVIDADES Y ACTUALIZACIONES DE RCC

Talleres de RCC

Taller sobre control de fusiones en tiempos de crisis (15-17 de septiembre de 2021) 5

Taller sobre la lucha contra la manipulación de licitaciones (11-12 de noviembre de 2021) 5

Futuros Talleres en 2022 6

Actualizaciones regionales de la OCDE

Proyectos Nacionales de Contratación Pública 7

Proyectos Nacionales sobre Evaluación de la Competencia 7

Evaluaciones Interpares 8

Foro de Competencia de América Latina y el Caribe (LACCF) 8

ENTREVISTA CON JEFES DE AGENCIAS

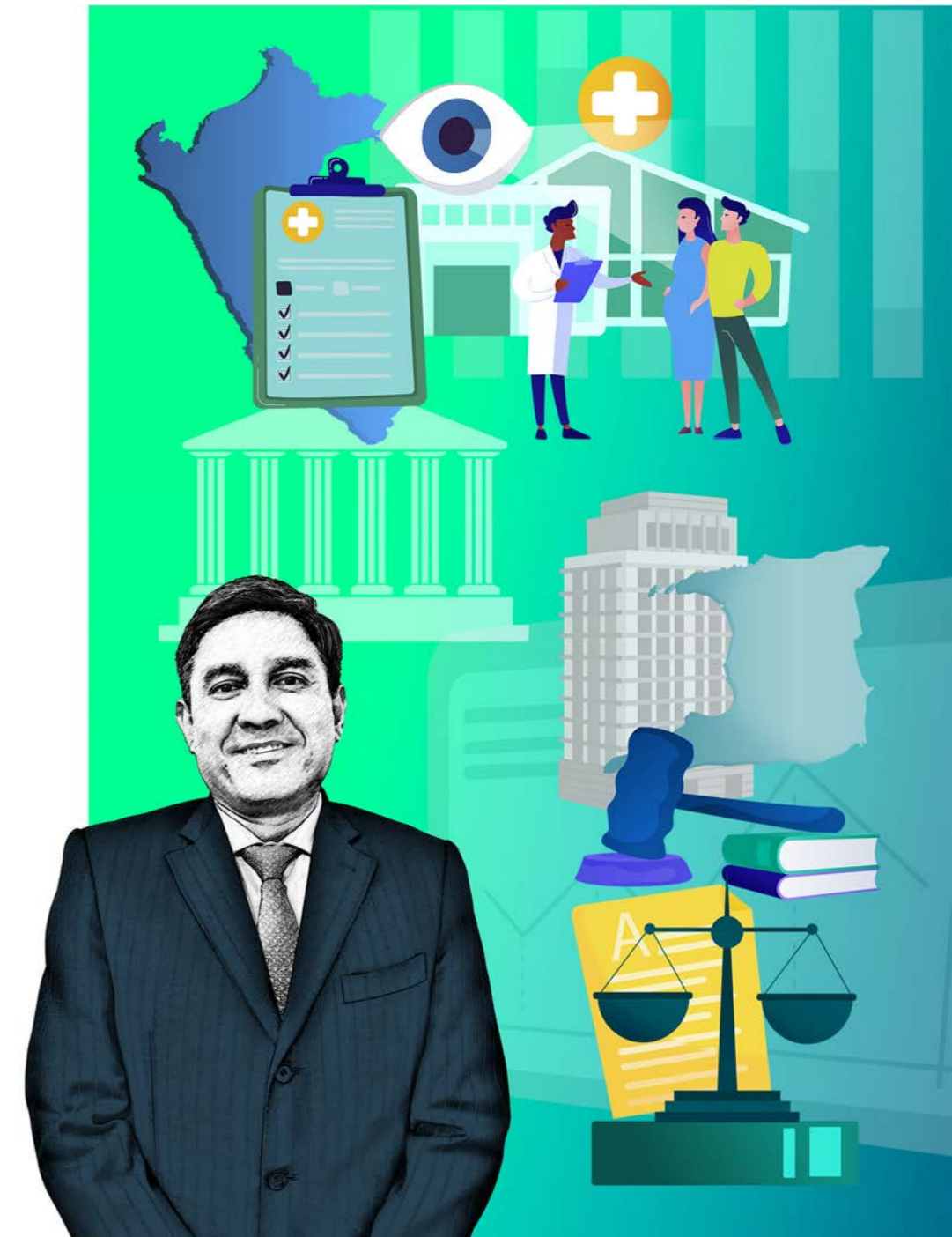
Rolando Díaz, Presidente de CONACOM de Paraguay 9

CONTRIBUCIONES DE EXPERTOS

Chile: La Defensa de la empresa en quiebra en Chile *por Francisca Levin y Vicente Lagos* 11

Perú: Hacia un proceso más competitivo del Estado en el Sector Salud en el Perú *por Rodolfo Tupayachi* 14

Trinidad y Tobago: Corrupción y licitaciones colusorias en las compras públicas: el caso de Trinidad y Tobago *por Taimoon Stewart* 16



(*) Las opiniones expresadas en los documentos son de exclusiva responsabilidad de los autores y no necesariamente representan la opinión de sus respectivas instituciones.





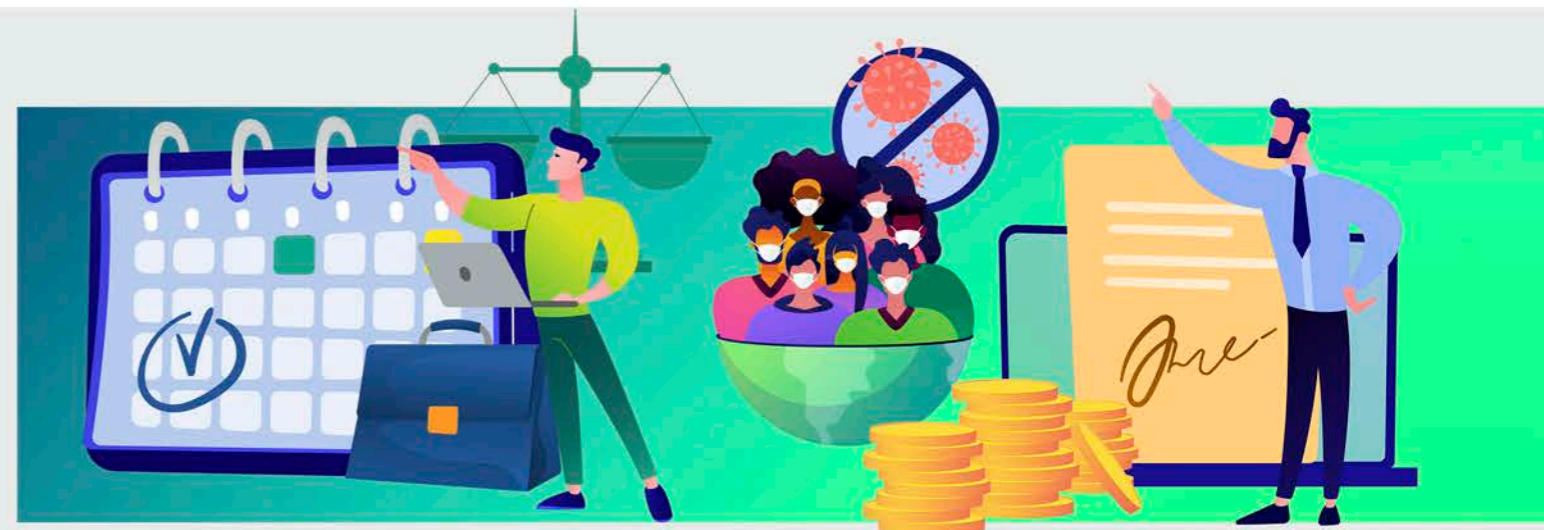
Lima/París, diciembre de 2021

Queridos lectores:

El Centro Regional de Competencia de la OCDE para América Latina (RCC por sus siglas en inglés) cumplió su segundo aniversario en noviembre de 2021. No podríamos estar más orgullosos de lo mucho que hemos logrado en tan poco tiempo: ¡más de 600 funcionarios de 26 jurisdicciones de la región se ha beneficiado de las capacitaciones de RCC durante estos dos años!

Esto solo fue posible con el apoyo de las autoridades de competencia de la región y la participación activa de los encargados de los casos en las actividades de la RCC. ¡Muchas gracias por otro año exitoso! Esperamos celebrar juntos muchos otros aniversarios y fortalecer la cooperación internacional a nivel regional.

Este Boletín está dividido de la misma manera que las ediciones anteriores: la Sección 1 presenta un resumen de los últimos talleres de RCC y proporciona una actualización de



los proyectos de la OCDE en la región, la Sección 2 comparte una entrevista exclusiva con un jefe de agencia, esta vez siendo El Sr. Rolando Díaz, Presidente de la Autoridad de Competencia en Paraguay (CONACOM); y, la Sección 3 ofrece contribuciones de expertos de la región, a menudo abordando casos recientes o iniciativas de incidencia para

promover más intercambios en América Latina y el Caribe.

No dude en contactarnos para cualquier sugerencia o asistencia relacionada con las actividades de RCC. Esperamos que disfrute su lectura.

Con los mejores deseos.



Jesús Espinoza
Jefe de Secretaria Técnica en Indecopi
jespinozal@indecopi.gob.pe



Paulo Burnier da Silveira
Senior en competencia en la OCDE
paulo.burnier@oecd.org

(*) Esta revista se benefició de la cuidadosa revisión y asistencia de Arturo Chumbe (Indecopi) y Thiane Abreau (OCDE).

TALLER SOBRE CONTROL DE FUSIONES EN TIEMPO DE CRISIS

15 - 17 de setiembre de 2021



El RCC y el INDECOPI organizaron el Taller “Control de fusiones en tiempos de crisis” del 15 al 17 de setiembre de 2021. El evento reunió a 100 funcionarios de competencia de 17 jurisdicciones de América Latina y el Caribe (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Curazao, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Trinidad Tobago). El Taller cubrió los principales desafíos relacionados con la aplicación del control de fusiones en tiempos de crisis. La pandemia planteó varias cuestiones sustantivas que las autoridades de competencia han tenido que

abordar, incluida la forma de redefinir los mercados relevantes, evaluar el poder de mercado, analizar los efectos de la competencia, imponer soluciones, además del papel de la defensa de la empresa en quiebra durante el tiempo de incertidumbre.

En el primer día, luego de las palabras de bienvenida de Hania Pérez de Cuéllar (INDECOPI) y Paulo Burnier (OCDE), Rubén Maximiano (OCDE) discutió los desafíos que enfrentan las autoridades de competencia ante la incertidumbre en tiempos de crisis, especialmente en casos

de empresas en quiebra. El profesor Máximo Motta (Universidad Pompeu Fabra) compartió un enfoque académico sobre temas relacionados con el control de fusiones en tiempos de crisis, incitando a una discusión sobre cómo el COVID afectó a muchos sectores de manera diferente. Motta enfatizó el papel clave de la OCDE a la hora de proporcionar directrices a las autoridades de competencia en estos tiempos. Diferentes experiencias nacionales sobre el tratamiento del tema fueron ilustradas por Carolina Liévano, (SIC Colombia), Lizeth Nagore (COFECE México) y Carlos Beraún, (INDECOPI Perú).

La defensa de la empresa en quiebra fue el tema del segundo día del Taller. Paulo Burnier (OCDE) introdujo el concepto de tal defensa, al indicar que es invocado por las partes que se fusionan en algunas situaciones excepcionales de dificultades económicas. Alexandre Cordeiro (presidente del CADE Brasil) destacó que al inicio de la pandemia COVID-19 existía el temor de que

el análisis de dicha defensa fuera menos estricto que antes, ya que existía la expectativa de que un elevado número de empresas se declararan en quiebra. Sin embargo, tal escenario no sucedió y CADE está experimentando más fusiones durante la época de COVID que antes. El panel también contó con la participación de otros dos participantes, Sangwon Stuart Lee (Comp Bureau Canadá) y Francisca Levin (FNE Chile), quienes compartieron sus experiencias al examinar la defensa de la empresa en quiebra.

En el último día del Taller, la OCDE llevó a cabo un ejercicio de un caso hipotético relacionado con una fusión en el sector educativo. Los participantes tuvieron que pensar en estrategias para examinar dicha fusión desde la perspectiva de las partes que se fusionan y de la autoridad de competencia, permitiendo más interacciones entre los asistentes. Al final, el evento contó con las palabras de clausura de Vania Cruz (INDECOPI Perú) y Paulo Burnier (OCDE).

TALLER SOBRE LA LUCHA CONTRA LA MANIPULACION DE LICITACIONES

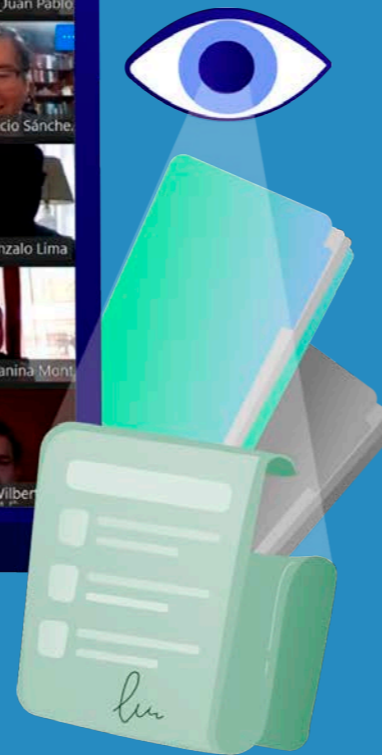
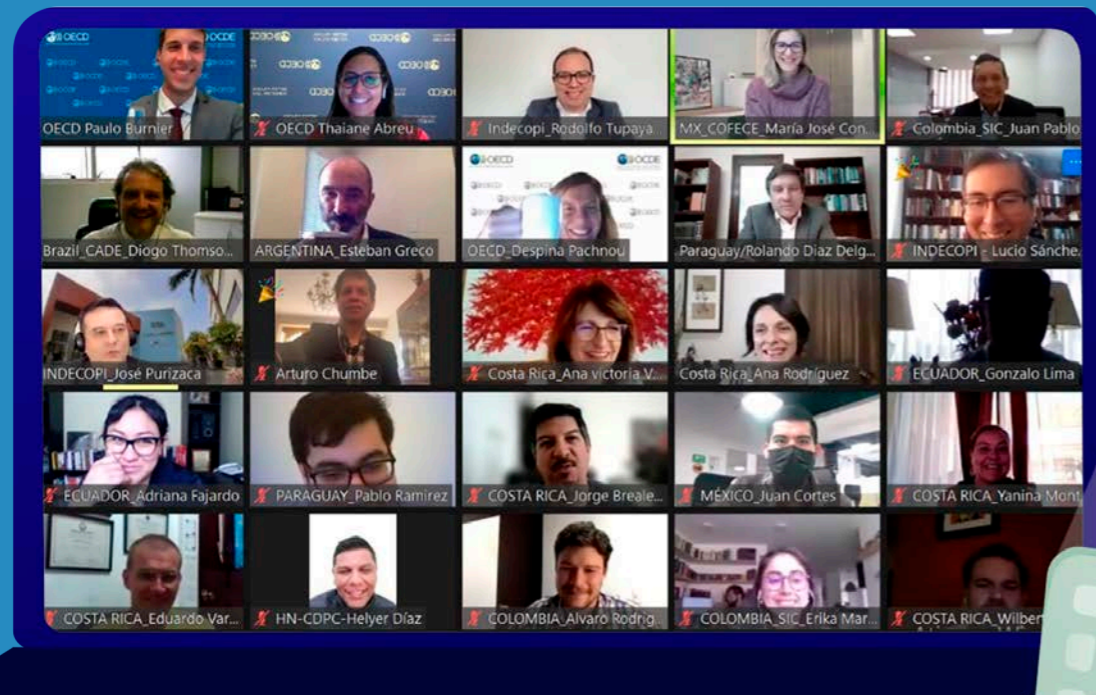
11 y 12 de noviembre de 2021

El Taller reunió a 106 participantes de 14 jurisdicciones (Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam y Trinidad Tobago). El taller cubrió los desarrollos recientes

relacionados con la lucha contra la manipulación de licitaciones en América Latina y el Caribe. Trajo la discusión de casos y temas de promoción, como los proyectos de la OCDE relacionados con la contratación pública en la región.

Las experiencias de los países de la región se compartieron durante el primer día del evento. Luego de un panorama brindado por Paulo Burnier (OCDE), Juan Correa (jefe de FNE Chile), Francisco Tellez (Director General de Cáteles de COFECE México), Diego Reyna (jefe legal de INDECOPI Perú) y Taimoon Stewart (Senior Fellow de la Universidad of West Indies) presentaron las experiencias de sus países en la lucha contra la manipulación de licitaciones.

El último día del taller, las discusiones se centraron en el trabajo de la OCDE para combatir la manipulación de licitaciones. Despina Pachnou (OCDE) presentó algunos antecedentes sobre cómo se llevan a cabo estos proyectos. Posteriormente, Esteban Greco (Argentina), Diogo Thomson de Andrade (Brasil), Juan Pablo Herrera (Colombia), María José Contreras (México) y Rodolfo Tupayachi (Perú) comentaron sus experiencias sobre el trabajo de la OCDE relacionado con la lucha contra la manipulación de licitaciones en sus respectivos países.



FUTUROS TALLERES EN 2022

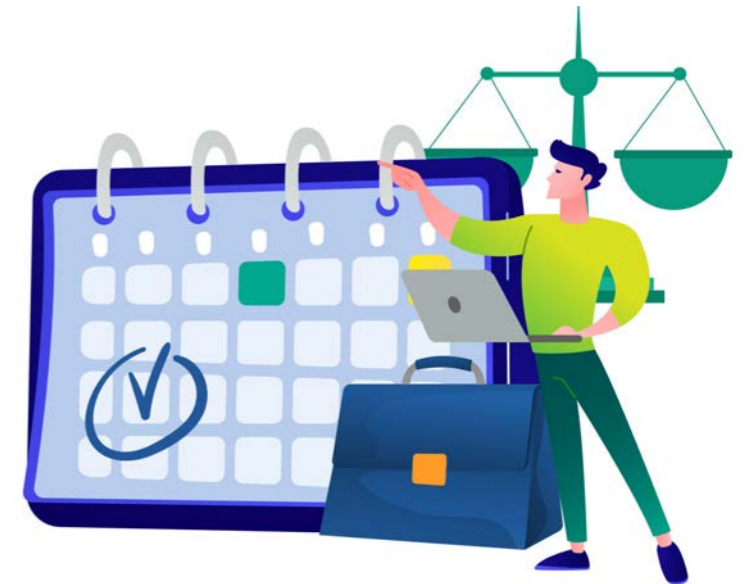
Los próximos talleres se centrarán en los siguientes temas:

1. Marzo 2022: Taller sobre “Competencia en el sector energético”: cubrirá temas de competencia en este sector, incluidas acciones de aplicación y promoción, además de la cooperación con los reguladores. La audiencia incluirá agentes de la competencia y funcionarios de los reguladores del sector, principalmente de nivel superior.

2. Mayo 2022: Taller sobre “Abogacía y evaluación de la competencia”: explorará el Conjunto de herramientas de evaluación de la competencia de la OCDE, que se ha utilizado para impulsar reformas favorables a la competencia en varios países, incluidos México, Colombia y Brasil. Apunta al personal de los departamentos económicos y de promoción de las autoridades de competencia de la región.

3. Julio 2022: Taller sobre “Revisión judicial de la ejecución de cárteles”: abordará cuestiones de revisión judicial, con un enfoque en el estándar de prueba en casos de cárteles, y puede incluir la participación de jueces en las sesiones de capacitación.

4. Noviembre 2022: Taller sobre “Competencia en Plataformas Digitales”: brindará un marco general del tema y promoverá el intercambio de casos prácticos sobre el tema en la región. Apunta a las autoridades de competencia más maduras de la región.



5. Diciembre 2022: Conferencia abierta sobre “Tendencias de la competencia de la OCDE en América Latina”: compartirá los resultados de la base de datos de Tendencias de la competencia de la OCDE relacionados con América Latina y el Caribe. Se espera que este evento sea más corto (es decir, dos horas) y esté abierto al público en general.

Los talleres serán auspiciados por INDECOPI y se realizarán en Lima o de manera virtual, dependiendo de cómo evolucione la situación de Covid-19. La conferencia abierta se llevará a cabo virtualmente para llegar a una mayor audiencia y beneficiarse de una discusión abierta con la comunidad antimonopolio.

PROYECTOS NACIONALES SOBRE CONTRATACION PUBLICA



La OCDE está comprometida con apoyar a los gobiernos para diseñar procedimientos de contratación pública que promuevan la competencia y reducir el riesgo de manipulación de licitaciones, y capacitar al sector público en la detección de licitaciones colusorias. La OCDE ha estado trabajando en estrecha colaboración con gobiernos y organismos públicos para alentar y facilitar la implementación de la Recomendación de la OCDE sobre la lucha contra la manipulación de licitaciones en la contratación pública. En América Latina, Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú han buscado el apoyo de la OCDE para mejorar sus prácticas de adquisiciones e intensificar su lucha contra la manipulación de licitaciones.

Con respecto al proyecto en Perú, la OCDE publicó un informe en octubre de 2021 evaluando el marco de contratación pública aplicable a su Agencia de Seguro Social en Salud (EsSalud) y

haciendo recomendaciones específicas para la reforma. El equipo de la OCDE también redactó un acuerdo de cooperación entre EsSalud e Indecopi sobre aplicación de la ley y promoción de la competencia, y capacitó a funcionarios del sector público para disuadir e identificar la colusión en las adquisiciones. La página web del proyecto está disponible en inglés y español aquí: <https://www.oecd.org/fr/daf/concurrence/fighting-bid-rigging-in-the-health-sector-in-peru-a-review-of-public-procurement-at-essalud.htm>

Colombia también solicitó el apoyo de la OCDE para revisar la configuración de su registro de adquisiciones públicas, el Registro Único de Proveedores de Colombia. El objetivo principal es aumentar la competencia facilitando el acceso de los proveedores a participar en los procesos de selección. Se espera que el proyecto finalice en marzo de 2022.

PROYECTOS NACIONALES SOBRE EVALUACION DE LA COMPETENCIA



Brasil ha solicitado el apoyo de la OCDE para realizar una evaluación de la competencia de las leyes y reglamentos en el sector del transporte, incluidos los subsectores de puertos y aviación civil. El proyecto comenzó en enero de 2021 y se espera que dure alrededor de 18 meses. El equipo está compuesto por expertos en competencia, economistas y abogados de la OCDE y la Autoridad Brasileña de Competencia (CADE). En abril de 2021, la OCDE y el CADE lanzaron oficialmente el Proyecto en una presentación pública. Entre abril y septiembre de 2021, la Fase 2 del proyecto concluyó con la selección de todos los textos legales relevantes en ambos sectores utilizando el Conjunto de herramientas de evaluación de la competencia de la OCDE y la identificación de todas las disposiciones legales que podrían constituir potencialmente una barrera regulatoria.

Actualmente, se está realizando una evaluación en profundidad de todas las potenciales barreras regulatorias a la competencia identificadas en la etapa anterior y comprobando si el objetivo de política de las disposiciones legales es proporcional a la restricción. El 25 de noviembre de 2021, el equipo del proyecto también llevó a cabo un taller sobre la metodología de evaluación de la competencia y cómo llevar a cabo la revisión en profundidad de las disposiciones legales. El taller estuvo abierto a personal del CADE y funcionarios de los reguladores del sector y del Ministerio de Infraestructura.

Colombia solicitó el apoyo de la OCDE para un proyecto de evaluación de la competencia, que comenzó en agosto de 2021 y se espera que finalice

en junio de 2022. El Departamento Nacional de Planificación de Colombia (DNP) lidera el proyecto y la OCDE brinda apoyo técnico, incluyendo llamadas de asesoría, retroalimentación sobre los productos y talleres de desarrollo de capacidades para DNP y otros organismos públicos. DNP ha optado por centrarse en el sector de las bebidas y, durante el segundo semestre de 2021, ha identificado la legislación pertinente y ha comenzado a analizarla en busca de posibles obstáculos a la competencia. El proyecto dará lugar a un informe que incluirá recomendaciones específicas para hacer más competitiva la legislación en el sector de bebidas. Además, el proyecto tiene como objetivo preparar a los funcionarios colombianos, en particular a los del DNP, para realizar evaluaciones de competencia en otros sectores de manera autónoma.

Se han realizado ejercicios similares en México, Portugal, Islandia y Grecia, entre otros países. Para más información ingrese aquí: <https://www.oecd.org/daf/competition/oecdrecommendationoncompetitionassessment.htm>. Se revisa la legislación y la reglamentación existentes en los sectores seleccionados y se propone reformas favorables a la competencia, de conformidad con la Recomendación de la OCDE sobre evaluación de la competencia (2009).

ROLANDO DÍAZ

Presidente de CONACOM, la Autoridad de Competencia de Paraguay desde julio de 2021. Es abogado con experiencia en el sector privado, laborando en estudios de abogados, director de empresas del sector industria y construcción, y como secretario ejecutivo del Consejo Nacional de Industrias Maquiladoras de Exportación. Es Licenciado en Derecho por la Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción. Además, realizó estudios de posgrado en el Programa de Doctorado sobre Aspectos Fundamentales del Derecho Internacional Privado de la Universidad de Alcalá de Henares, España.

Paulo: La ley de defensa de la competencia fue aprobada en 2013 y la CONACOM creada en 2015. ¿Cuáles fueron los principales logros de la CONACOM en sus primeros seis años de vida?

Rolando: El primer logro de la Comisión fue existir. La CONACOM es una institución que tuvo que crearse de cero.

En Paraguay, existen algunos antecedentes de otras instituciones que fueron creadas, pero bajo la supervisión de alguna institución pública. Como ejemplo, podríamos mencionar a la Autoridad de Defensa del Consumidor, que formaba parte del Ministerio de Industria y Comercio y, luego de la promulgación de la Ley de Protección al Consumidor, hubo un desprendimiento de esa oficina del Ministerio, que se convirtió en una Autoridad de Defensa del Consumidor independiente.

Sin embargo, antes de la CONACOM, que fue creada en 2013, no existía ninguna institución o repartición que tuviera a su cargo la defensa y la promoción de la competencia; y que, por tanto, pudiera servir de base sobre la cual construir la nueva institución. Esta es la razón por la que su proceso de

conformación no fue inmediato y supuso, más bien, un proceso gradual de conformación y crecimiento. Es así que, aunque – como ya apuntamos – la institución fue creada en el año 2013, recién en julio 2015 se integró el primer Directorio, con lo que, desde esta fecha, se inició realmente el proceso de conformación de la institución.

Y, recién en el año 2016 se designó al primer Director de Investigación, quien debe iniciar las investigaciones de prácticas anticompetitivas y analizar las operaciones de concentración. Como no teníamos un período de espera por ley, las operaciones fueron notificadas de inmediato. En una primera fase, CONACOM utilizó todos sus recursos únicamente para el análisis de concentraciones.

En años siguientes fueron sumándose funcionarios de distintas áreas. Por un lado, se tiene a los funcionarios de las áreas administrativas que sirven de soporte para toda la estructura tradicional de una institución pública, como presupuesto, personal y contabilidad; por el otro, en lo misional, fuimos incorporando personal para apoyar al Director de Investigación y para tener un Área de Asesoría Jurídica y Económica y, finalmente, desde 2021 un Área de Abogacía.

Todo este trabajo de instalación y consolidación institucional requirió un esfuerzo relevante.

A medida que vamos creciendo gradualmente, también va creciendo el alcance y el impacto de nuestro trabajo. En el último año, aumentamos la eficiencia en el estudio de las concentraciones y la cantidad de concentraciones estudiadas.

Paulo: ¿De cuántas operaciones de concentración estamos hablando?

Rolando: Hasta el año pasado, 24 concentraciones. Sin embargo, este año ya hemos analizado unas cinco operaciones y tenemos siete más en curso. Entonces, podemos

observar un crecimiento importante en el número de operaciones de concentración.

Otro detalle importante es que CONACOM comenzó este año a realizar procesos de control de aquellas operaciones de las que teníamos conocimiento y que deben ser notificadas. Pero aquí ya se muestra una actividad proactiva de CONACOM.

Paulo: ¿En su presidencia del Directorio de la CONACOM (desde el primero de agosto de 2021, por dos años) cuales son los principales retos y objetivos?

Rolando: En primer lugar, cabe recalcar que somos una institución que aún está superando su infancia. Cuando estamos en la infancia, como niños, admitimos algunas situaciones propias de un proceso de crecimiento. Estamos entrando en el siempre crítico periodo de la adolescencia, en camino de una adultez y madurez que lleve a un reconocimiento, por parte de los agentes y de la sociedad en su conjunto, de su rol institucional con base en su independencia y rigor técnico.

La prioridad, por tanto, es seguir con el proceso de crecimiento y maduración gradual que nos permita seguir cumpliendo con nuestra misión institucional con mayor impacto.

En este marco, recientemente, redefinimos nuestras prioridades en el plan estratégico institucional para los próximos cinco años. Puedo referirme a estas prioridades en base a cuatro objetivos.

El primer objetivo es el de la aplicación efectiva de la Ley de Defensa de la Competencia, y en ese sentido, queremos intensificar nuestra actuación en el marco de los controles de concentraciones; no solo mejorar nuestros tiempos de análisis, sino también comenzar a analizar prácticas restrictivas de competencia, enfocándonos en sectores determinados como prioritarios; evitar, subsanar o sancionar actos contrarios a la libertad de competencia.

En este contexto, uno de los desafíos para la institución es emplear los siempre escasos recursos de que dispone para focalizar los esfuerzos hacia el análisis y la investigación de los posibles abusos de posición dominante y de los acuerdos prohibidos.

Uno de estos sectores prioritarios es el de las contrataciones públicas y queremos dirigir nuestra atención a las licitaciones colusorias, ofreciendo herramientas a las instituciones públicas para detectar indicios en sus procesos licitatorios y denunciar a la CONACOM sus sospechas.

También queremos direccionar esfuerzos para implementar un Programa de Clemencia en Paraguay con el objetivo de dotar a la institución de una herramienta eficaz para la detección, persecución y sanción de cárteles; que garantice la competencia y genere confianza en el mercado paraguayo. Ya hemos empezado a trabajar en esto, porque sabemos que este programa ha generado buenos resultados en la comunidad internacional.

En cuanto al segundo objetivo, que es la promoción de la cultura de la libre competencia, seguiremos con actividades de capacitación dirigidas a distintos sectores de la sociedad para difundir las buenas prácticas y facilitar el cumplimiento de la ley. Creemos que estas actividades ayudan a fortalecer nuestro relacionamiento con los diferentes agentes y con la sociedad en general.

También hemos planteado como tarea en este periodo la elaboración de una guía para la redacción de programas de cumplimiento en temas de competencia para el sector privado, que estamos convencidos que contribuirá con la implementación de buenas prácticas en cuanto a operaciones de concentración y con la prevención de conductas anticompetitivas.

Pasando al tercer objetivo, que es la evaluación de estructuras de mercado y marcos jurídicos

anticompetitivos, prevemos la conclusión de los primeros estudios de mercado de la institución, que nos permitirán ofrecer a la población una radiografía clara de ciertos sectores económicos.

También fortaleceremos nuestras actividades de control regulatorio promoviendo actividades conjuntas con entes reguladores para la transferencia de conocimientos y experiencias, impulsando la eliminación de barreras regulatorias.

En cuanto al cuarto objetivo, que es el fortalecimiento institucional y transparencia, queremos fortalecer el equipo de trabajo, no solo con nuevas incorporaciones de personas, sino también con la capacitación continua de capacidades que son relevantes para el día a día institucional, en lo administrativo y en lo misional.

Paulo: El plan que tienes en mente es interesante y te felicito. El Centro Regional de la OCDE ofrece capacitación técnica a funcionarios de las autoridades competentes de la región. De hecho, el próximo que haremos será sobre contratos públicos. En tu visión, ¿cuáles son los temas más importantes para la CONACOM para capacitación de sus funcionarios?

Rolando: Sin duda, asistiremos al próximo taller sobre contratación pública, ya que este es uno de los sectores que hemos definido como prioritario. Esto es muy relevante para nosotros, considerando la escasez de recursos estatales.

Atendiendo el crecimiento gradual de las actuaciones de la CONACOM, los temas más importantes serían los que refieran a:

- Las técnicas y buenas prácticas para la elaboración de estudios de mercado. Nosotros en CONACOM no tenemos experiencia en este tema, lo cual es natural, ya que aún estamos comenzando.



Cuando nace una autoridad de competencia surgen muchas dudas por parte de la ciudadanía, para saber cuál será la utilidad de tal entidad. Entiendo que la transparencia total contribuye mucho para que la sociedad comprenda el papel de la autoridad y también para que pueda exigir el cumplimiento de estas funciones.



- Las de detección de indicios e investigación de licitaciones colusorias, como ya hemos hablado de ser un sector prioritario para nosotros.
- También estamos interesados en capacitaciones sobre programas de cumplimiento.
- Finalmente, sobre programas de clemencia.

Paulo: Muchas gracias, Rolando. Es muy importante para nosotros obtener este tipo de comentarios de los países beneficiarios del Centro de Competencia Regional. Sobre la base de la experiencia que han tenido en Paraguay, ¿qué consejos puede dar a las autoridades de competencia que, así como la CONACOM, están iniciando sus labores?

Rolando: Si pudiéramos dar algún consejo, el principal sería de ganar tiempo. Entiendo que una autoridad joven no puede compararse con las autoridades con mayor experiencia. Estas autoridades han tenido mucho tiempo para desarrollarse. Al contrario, las autoridades jóvenes ya no tienen ese tiempo, porque la sociedad nos necesita.

Por esta razón, CONACOM cuenta con el apoyo de varios organismos internacionales como la OCDE, UNCTAD y el BID que están apostando por contribuir en términos de capacidad técnica.

Cabe destacar que la CONACOM ha contado en los últimos años con la colaboración de las autoridades de competencia de Chile, Perú, España, México, Costa Rica, Brasil, Colombia, República Dominicana y Ecuador, cuyas actuaciones podrán ser pequeñas para ellas, pero han tenido un impacto significativo para nosotros ya sea en las actividades de promoción de la competencia o en la formación de los funcionarios de la institución.

Por eso, creo que las autoridades jóvenes debemos aprovechar al máximo la cooperación internacional, ya que es una herramienta de gran eficacia para adquirir y fortalecer capacidades para el cumplimiento de los objetivos misionales.

Otra recomendación es la plena transparencia de las actuaciones de la autoridad de competencia.

Cuando nace una autoridad de competencia surgen muchas dudas por parte de la ciudadanía, para saber cuál será la utilidad de tal entidad. Entiendo que la transparencia total contribuye mucho para que la sociedad comprenda el papel de la autoridad y también para que pueda exigir el cumplimiento de estas funciones.

En Paraguay, tenemos algunas obligaciones legales al respecto; pero hemos decidido ir más allá e implementar, a través de un protocolo de comunicación, la publicación de un gran número de documentos misionales producidos en la institución, de tal manera que estén disponibles para la sociedad, para otros agentes públicos, para los profesionales que laboran en este sector, para académicos. Además, permite que otras autoridades de otros países también vean lo que estamos haciendo, además de permitir la crítica para que podamos fortalecer nuestras capacidades.

Creo que publicar nuestros documentos también facilita la participación de la ciudadanía. A través de nuestro portal hemos realizado consultas y audiencias públicas que ayudaron a enriquecer la elaboración de nuestras guías. Esto nos permite democratizar nuestra actividad y, sobre todo, hacer que el público entienda un poco mejor lo que hacemos.

CHILE LA DEFENSA DE LA EMPRESA EN QUIEBRA EN CHILE

Por Francisca Levin y Vicente Lagos



En 2020, la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”) analizó y aceptó, por primera vez, una defensa de empresa en quiebra (“FFD, por sus siglas en inglés”) invocada dentro de una investigación de control de concentraciones. El caso involucró la adquisición de activos de una estación de gasolina sin marca por parte del conglomerado minorista dominante en Chile¹

La evaluación sustantiva del caso y la FFD planteó numerosos desafíos, tanto en el proceso de instrucción como en el análisis sustantivo de la defensa. Este documento tiene como objetivo brindar un vistazo, desde una perspectiva práctica, a los desafíos planteados por una agencia en la evaluación de un FFD –cuyos requisitos sustantivos son bastante estándar en todas las jurisdicciones antimonopolio– invocados dentro de la investigación de una transacción de fusión.



Francisca Levin

Jefa de la División de Fusiones de Fiscalía Nacional Económica en Chile. Es abogada de la Pontificia Universidad Católica de Chile y tiene un LL.M en Derecho de la Competencia del King's College London (2013) y una Maestría en Regulación de la London School of Economics (2014). Anteriormente trabajó como manejadora de casos en la División de Fusiones y Cumplimiento de la FNE y como abogada senior en la práctica privada de derecho de la competencia.

Correo electrónico: flevin@fne.gob.cl



Vicente Lagos

Economista jefe de la División de Fusiones de Fiscalía Nacional Económica en Chile. Vicente es Doctor en Economía (2017) y Máster en Economía de Mercados y Organizaciones (2013), ambos de la Toulouse School of Economics. Además, actualmente es investigador afiliado al Departamento de Ciencias Económicas y Sociales de Télécom Paris (Institut Polytechnique de Paris).

Correo electrónico: vlagos@fne.gob.cl



FDD INCLUIDA EN LAS DIRECTRICES DE LA FNE

Chile tiene un régimen de control de fusiones obligatorio desde 2017, encomendado a la FNE, la agencia administrativa antimonopolio. Está previsto en la Ley Antimonopolio de Chile (“Ley”) la prueba legal, que consiste en evaluar si la operación de fusión “disminuiría sustancialmente la competencia”². La FFD no está expresamente reconocida en la Ley, pero está prevista en las Directrices de Fusión Horizontal de la FNE (“Directrices de Fusión”)³. Las Directrices de fusión contemplan tres requisitos estándar que deben cumplirse para que se acepte un supuesto de FFD completo, a saber:

(i) Salida del mercado: la empresa supuestamente en quiebra, como consecuencia de sus dificultades financieras, se verá obligada a salir del mercado en un futuro próximo, a menos que sea adquirida por otra entidad;

(ii) Salida de activos: el escenario financiero crítico de la empresa hará inevitable la salida del mercado de los activos de la empresa, tanto tangibles como intangibles; y (iii) Escenario no menos anticompetitivo - No existe una opción alternativa que pueda ser menos perjudicial para la competencia que la operación de fusión, aunque se han desplegado esfuerzos de buena fe para encontrar alternativas⁴.

Las Directrices sobre fusiones proporcionan la FFD como un argumento compensatorio que pueden presentar las partes contra las preocupaciones antimonopolio planteadas por la transacción. Esto es relevante desde una perspectiva legal, ya que el argumento de la empresa en quiebra no se considera dentro del análisis antimonopolio, sino solo después de que la agencia pueda concluir, sobre la base del expediente de investigación y los resultados

¹Caso N ° FNE216-2019 “Adquisición de activos de Inmobiliaria y Administradora CGL Limitada por Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A.”. El informe de aprobación está disponible en línea, en español, en el siguiente sitio web: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/06/inap2_F216_2019.pdf (15 de octubre de 2021) / ² El régimen de control de fusiones en Chile contempla dos etapas o “fases”, una Fase I (que puede durar hasta 30 días hábiles) y una eventual Fase II (que puede durar hasta 90 días hábiles adicionales (si la concentración preliminar genera preocupaciones de competencia). / ³ Recientemente, la FNE modificó sus Lineamientos de Fusión, publicando un nuevo borrador (“Lineamientos 2021”) que estuvo abierto a consulta pública hasta hace unas semanas, y que va a ser publicado en su versión final muy pronto. Sin embargo, en ambas guías estos tres requisitos son exactamente los mismos. / ⁴ Como regla general, el análisis de la transacción buscará comparar los resultados competitivos esperados si se concluye la concentración notificada, con los que se esperarían sin la transacción (el escenario hipotético). La situación competitiva prevaleciente antes de la conclusión de una concentración suele ser un buen indicador de la situación competitiva de ese mercado, por lo que, en determinadas circunstancias (como cuando es posible predecir la salida de una empresa), la agencia considerará los cambios que razonablemente se producirían. previsible si la concentración no se lleva a cabo. OCDE, Merger Control en tiempos de Covid-19. Disponible en: <https://www.oecd.org/daf/competition/Merger-control-in-the-time-of-COVID-19.pdf>



del análisis económico, que la fusión sería anticompetitiva⁵. Este enfoque es similar en la mayoría de las jurisdicciones de la OCDE.

LA TRANSACCIÓN: ADQUISICIÓN DE ACTIVOS EN LA INDUSTRIA MINORISTA DE GASOLINA

La transacción consistió en la adquisición de activos de una gasolinera regional por parte de Copec (“Adquirer”), el principal conglomerado minorista de gasolina en Chile (Copec / CGL). De manera preliminar, la transacción generó preocupaciones tanto coordinadas como no coordinadas, en un mercado que es muy sensible a los precios⁶. La FNE extendió la investigación a la Fase II, con el fin de realizar una evaluación en profundidad de la transacción y el impacto competitivo de la adquisición.

Evaluación competitiva

La evaluación económica en Copec / CGL consideró los diferentes tipos de gasolinas vendidas por las estaciones minoristas como un mercado de producto relevante, sin definir una segmentación específica por tipo de gasolina, tipo de cliente o tipo de estación de combustible. Además, se definió el mercado geográfico relevante, considerando áreas de captación de 3 km y 5 km⁷. Bajo cualquiera de estas definiciones, se esperaba que la adquisición resultara en una variación del índice Herfindahl-Hirschman que caería por encima de los umbrales de puerto seguro especificados en las Directrices de Fusiones para la evaluación de fusiones horizontales.

En cuanto a la evaluación del impacto potencial de la adquisición en los precios minoristas, se

implementaron dos tipos de evaluación: (i) Primero, una evaluación “directa”, en la que la presión al alza de precios y la presión bruta de precios al alza (“GUPPI”) se calcularon utilizando información de los documentos internos del Adquiriente con el fin de construir poderes para las tasas de desvío. Los resultados de este análisis sugirieron un índice GUPPI dentro del rango de [0-5%]; y (ii) segundo, se realizó una evaluación econométrica “indirecta”, utilizando datos históricos de los precios minoristas de la gasolina para estimar el impacto de la entrada de gasolinas independientes o sin marca en los precios promedio de los grandes minoristas. Los resultados de este ejercicio sugirieron que la presencia de una estación adicional sin marca generó una reducción significativa de los precios minoristas, en una magnitud de aproximadamente [CL \$ 3,2, CL \$ 5,0] pesos chilenos (o equivalentemente, una magnitud de [-0,44%, -0,73%] del precio promedio de venta al público⁸. También se realizó una evaluación cualitativa para medir el grado de cercanía de la competencia entre las partes, considerando diferentes dimensiones, y principalmente: (i) ubicaciones geográficas, (ii) flujos de tráfico de vehículos, y (iii) comportamiento de precios. Esta evaluación concluyó que las partes eran competidoras muy cercanas. Además, la investigación mostró que el mercado estaba protegido por barreras de

entrada, lo que era particularmente difícil para las estaciones de servicio sin marca.

Con respecto a los efectos coordinados, el escrutinio de la fusión concluyó que la adquisición podría eventualmente generar preocupaciones. De hecho, siempre que la gasolinera adquirida tuviera una participación de mercado menor y un modelo de negocio de bajo costo, se basó principalmente en una estrategia de ofrecer precios bajos para atraer clientes. Por esta razón, la adquisición eliminaría a un competidor con bajos incentivos para coordinarse en precios supracompetitivos y altos incentivos para desviarse de una estrategia de coordinación de este tipo⁹.

Estos elementos respaldaron la conclusión de la FNE de que la adquisición podría resultar en una disminución sustancial de la competencia. Al evaluar la sustancialidad del daño proyectado a la competencia, la evaluación cuantitativa dio como resultado efectos en los precios que parecían ser de magnitud moderada. Sin embargo, los incrementos de precios proyectados cumplieron con el estándar legal ya que este mercado fue de particular relevancia para los hogares chilenos, ya que los gastos en gasolina representan una fracción significativa de sus ingresos^{10 y 11}.

⁵ En cuanto al momento de la evaluación, no existe ningún impedimento legal para que las partes puedan invocar el FFD al comienzo de la investigación de la fusión, o incluso junto con la presentación de la fusión. Sin embargo, al ser presentado como un argumento compensatorio, es natural que la defensa se plantee solo después de que la FNE tenga un conocimiento profundo de que la transacción puede afectar negativamente a la competencia. Esto solo ocurriría después de una investigación (es decir, al final de una Fase I o durante la Fase II). Es solo entonces cuando la FNE pudo evaluar en profundidad la FFD frente a las inquietudes (como cualquier defensa de eficiencia planteada por las partes). / ⁶ El objetivo era una de las pocas gasolinas sin marca en el área geográfica relevante, que ejercía una presión competitiva sobre el adquirente, con una política agresiva de precios y descuentos. / ⁷ Además, también se consideró una definición alternativa propuesta por las Partes, que incluía áreas de captación de 3 km. más un grupo de estaciones de servicio de la competencia ubicadas fuera de esta área.

⁸ Se realizó un ejercicio econométrico adicional, utilizando la entrada de una gasolinera de marca dentro del mercado relevante afectado como una especie de experimento natural para medir el efecto de la competencia en los precios. Encontramos un impacto negativo y significativo de ingreso de los precios de la estación objetivo de esta transacción, con magnitudes mayores dentro del rango de [-CL \$ 2.8, -CL \$ 13.2] pesos chilenos según el tipo de gasolina. / ⁹ Sin embargo, había ciertos elementos que podrían mitigar o mitigar parcialmente estas preocupaciones. Por ejemplo, la presencia de otras estaciones sin marca dentro del mercado geográfico relevante (al menos, bajo una definición plausible que consideraría un área de captación mayor a 3 km.). / ¹⁰ Las partes alegaron que la adquisición resultaría en ganancias de eficiencia considerando el hecho de que Copec podría abastecer la estación adquirida a un menor costo por litro de gasolina (es decir, menores costos variables). Sin embargo, dicha defensa no se consideró principalmente porque no beneficiaría necesariamente al consumidor final. De hecho, la evaluación de la FNE concluyó que el costo de oportunidad real de la gasolina venía dado por su precio al por mayor, que no se vio afectado por la adquisición. Por ejemplo, aunque Copec ya tenía acceso a costos de insumos más bajos, cobraba precios minoristas similares o incluso más altos en promedio. Por lo tanto, el acceso a costos de insumos más bajos por parte de la estación adquirida no necesariamente se habría traspasado a los consumidores finales en forma de precios minoristas más bajos. / ¹¹ La Autoridad de Competencia y Mercados del Reino Unido (“CMA”) adoptó un enfoque similar, que identificó preocupaciones en una fusión entre dos minoristas de comestibles y gasolina, lo que habría creado el mayor minorista de gasolina por volumen en el Reino Unido. De acuerdo con los criterios adoptados por la CMA con respecto a los mercados minoristas de gasolina locales, se definió un umbral GUPPI de 1,5% para identificar una disminución sustancial de la competencia. Para obtener más detalles, consulte CMA, Fusión anticipada entre J Sainsbury PLC y Asda Group Ltd. Informe final. 25.04.2019, párrafos 14.151-14.153.

La evaluación FFD

En todo el mundo, hay pocos ejemplos de FFD exitosos. Particularmente en los tiempos actuales de crisis de Covid-19, existe una especie de entendimiento común entre las autoridades de competencia de ser cautelosos con respecto a las reclamaciones de FFD, y de adoptar, el enfoque tradicional, cauteloso y de largo plazo al aceptar la defensa¹². Se hace un llamamiento a considerar la naturaleza transitoria de las recesiones frente a los cambios estructurales duraderos del mercado derivados de las fusiones¹³. Esto implicaría ser consciente de que cualquier flexibilización de los estándares FFD podría implicar una alteración de las estructuras del mercado a largo plazo, que una vez superada la pandemia, sería difícil de remediar ex-post.

A la luz de lo anterior, cuando se levanta un FFD -y principalmente en estos tiempos de crisis-, es común que una agencia evalúe, de entrada, si la defensa podría ser meramente retórica -y las partes solo podrían estar levantando un argumento de malos resultados económicos transitorios, o por el contrario, si puede haber una verdadera angustia financiera con el resultado de que inevitablemente dejaría el mercado a pesar de la fusión. Este último escenario permitiría alterar el tema contrafactual y compensar una fusión que de otro modo sería anticompetitiva. Por lo tanto, es

fundamental para el escrutinio de la defensa por parte de la agencia que la afirmación de las partes esté debidamente fundamentada en hechos y fuertemente respaldada en datos.

Las partes invocaron formalmente el FFD al final de la investigación de la Fase II (día 59). Afirmaron que se encontraban en una profunda crisis financiera, que se prolongó durante varios años, y que el grupo empresarial del objetivo estaba pasando por una lucha financiera. Las sociedades de cartera apoyaron financieramente el objetivo durante muchos años, pero ya no pudieron proporcionar ese apoyo. Finalmente, plantearon que la pandemia de Covid-19 fue un elemento que profundizó la crisis del objetivo y eventualmente desencadenaría la salida de los activos del mercado.

Considerando que la carga de la prueba de la defensa recae en las partes que se fusionan, cuando fue invocada formalmente, las partes presentaron ciertos documentos corporativos y financieros: datos sobre impuestos, estados financieros, estado completo de los procesos judiciales que involucran los activos y los libros contables del objetivo, y declaraciones de deudas-. Además, la FNE decidió utilizar sus poderes de investigación para contrastar la evidencia de las partes y solicitó información de terceros (es decir, datos sobre su voluntad de adquirir la estación de gasolina y sus activos, y evidencia de cualquier negociación comprometida

con el objetivo). Esta información fue crucial para complementar la presentación de FFD de las partes y, finalmente, para probar que la defensa estaba sustentada en hechos y podía ser legalmente aceptada en este caso.

En cuanto al primer requerimiento de FFD –salida de la firma en un futuro cercano– los documentos contables evidenciaron que el objetivo se encontraba en dificultades financieras, sin expectativas razonables de rentabilidad futura, ni posibilidad de reestructuración de deuda¹⁴. Además, se llegó a la conclusión de que las sociedades de cartera (que proporcionaban financiación continua al objetivo) estaban en situación de insolvencia, con pérdidas financieras duraderas¹⁵. Por lo tanto, se comprobó que la meta no pudo obtener financiamiento interno ni externo, ya que la entidad controladora no pudo continuar brindando apoyo¹⁶.

En la segunda parte, la FNE examinó si la salida de la empresa hará inevitable la salida de los activos. Este requisito se incluye con la primera parte, y dado que la investigación mostró que no era factible trasladar los activos a otra ubicación, y que ningún tercero estaría dispuesto a adquirir los activos, la FNE pudo concluir que si el objetivo iba a salir del mercado en un futuro próximo, los activos iban a seguir el mismo escenario.

En la tercera parte, la FNE revisó si existía o no una alternativa menos dañina a la competencia que la adquisición, y si los hechos respaldaban la existencia

de un comprador alternativo a la gasolinera en lugar del Adquiriente. La evidencia recabada en la investigación fue lo suficientemente contundente como para demostrar que, a pesar de ser partes interesadas alternativas en una etapa prematura del proceso, las negociaciones fracasaron y que no hubo otro comprador interesado más que el Adquiriente¹⁷.

Finalmente, una vez que se evidenció cada uno de los requisitos de FFD, la FNE contrastó el escenario donde liquidaría la concentración con el escenario donde prohibiría la transacción. En este ejercicio, la FNE pudo predecir razonablemente que los activos de la empresa saldrían del mercado de manera inminente, independientemente de la transacción. Dado que las partes eran competidores cercanos, si el objetivo abandonaba el mercado, los consumidores de la gasolinera eventualmente se desviarían hacia el adquirente de todos modos. En segundo lugar, fue posible evaluar que si la fusión se cerró (y el objetivo permaneció en el mercado) o se prohibió (y el objetivo abandonó el mercado) no era neutral. El escenario de salida de la estación de gasolina incluso implicaría un daño mayor a la competencia que la transacción, ya que de otro modo los clientes perderían una fuente de suministro en un área de captación con muy pocas estaciones de servicio disponibles.

Por lo tanto, se aceptó por primera vez una defensa completa en el control de fusiones en Chile y la adquisición fue autorizada incondicionalmente por la FNE.

¹² La Comisión Federal de Comercio de EEUU ha declarado que, a pesar de la pandemia, continuarán aplicando la prueba tradicional y requerirán el mismo nivel de justificación antes de la pandemia de Covid-19, declarando: “[...] no nos hemos relajado, y no se relajará, la intensidad de nuestro escrutinio o el vigor de nuestros esfuerzos de aplicación. Los consumidores merecen la protección de las leyes antimonopolio ahora tanto como siempre”. Disponible en: <https://www.ftc.gov/news-events/blogs/competition-matters/2020/05/failing-firms-miraculous-recoveries>. En la misma vena, la CMA: “La pandemia del coronavirus (COVID-19) no ha provocado ninguna relajación de los estándares por los cuales se evalúan las fusiones o los estándares de investigación de la CMA. Sigue siendo fundamental preservar la competencia en los mercados mediante rigurosas investigaciones de fusiones para proteger los intereses de los consumidores a largo plazo”. Disponible en: <https://www.gov.uk/government/publications/merger-assessments-during-the-coronavirus-covid-19-pandemic/annex-a-summary-of-cmas-position-on-mergers-involving-failing-firms> / ¹³ Este enfoque se ha mantenido en anteriores crisis financieras de alto riesgo; “[...] También debemos tener en cuenta que la crisis financiera y las recesiones sí terminan. Una política pública sensata implica mirar hacia adelante a las condiciones que probablemente se presenten en cualquier industria en el mediano y largo plazo, y no enfocarse exclusivamente en las condiciones o efectos a corto plazo. Esto es especialmente cierto en el caso de las fusiones, que pueden eliminar de forma permanente a los competidores en los mercados concentrados. Las recesiones son temporales, pero las fusiones son para siempre”. Carl Shapiro, ex Subprocurador General Adjunto de Economía, División Antimonopolio, DOJ “Política de competencia en industrias en dificultades”, declaraciones preparadas para el Simposio antimonopolio de la ABA: La competencia como política pública, 13 de mayo de 2009.

¹⁴ La FNE concluyó, en base a varios datos (declaraciones de pérdidas fiscales, deudas con proveedores, etc.), que a pesar de que el target no se declaró legalmente en concurso de acreedores, era probable que el target abandonara el mercado en el corto plazo por problemas financieros. / ¹⁵ La investigación mostró que no se podía respaldar deudas en curso, incluso enfrentando órdenes de ejecución, y que los ingresos del objetivo eran insuficientes para pagar los insumos básicos (es decir, el arrendamiento de la propiedad inmobiliaria donde estaba ubicada la estación de combustible, y que era incluso incapaz de comprar el combustible para operar). / ¹⁶ Sobre cómo evaluar la relación entre el objetivo y un grupo empresarial que brinda apoyo a un objetivo en crisis, nos inspiramos bastante en Olympic Aegean, un caso histórico de la Comisión Europea sobre FFD. / ¹⁷ La FNE revisó a profundidad el proceso de negociación que condujo a la operación de fusión propuesta y solicitó documentos internos y realizó varias declaraciones y entrevistas con todas las empresas que hubieran estado interesadas en adquirir la gasolinera.

PERÚ
**HACIA UN PROCESO MÁS
 COMPETITIVO DEL ESTADO
 EN EL SECTOR SALUD EN EL PERÚ**

Por Rodolfo Tupayachi



Rodolfo Tupayachi

Asesor Económico de la Dirección Nacional de Investigación
 y Promoción de la Libre Competencia del INDECOPÍ.

Correo electrónico: rtupayachi@indecopi.gob.pe



Noviembre de 2019 representa la fecha de inicio del proyecto entre la Seguridad Social de Perú (EsSalud) y la OCDE. Como parte de esta colaboración, los expertos de la OCDE en compras del estado llevaron a cabo un análisis del marco regulatorio de las compras públicas por parte de EsSalud. Emitiendo recomendaciones que ayudaran a prevenir y detectar licitaciones colusorias en las compras públicas a cargo de EsSalud.

Este proyecto representó la primera asistencia técnica en contratación pública de la OCDE a una entidad pública en Perú. Previamente, la OCDE ha desarrollado proyectos similares en México, Argentina, Colombia y Brasil. Las recomendaciones contribuirán sin duda en el diseño de compras públicas más competitivas a cargo de EsSalud y, con ello, a la mejora en la prestación de los servicios de salud de esta entidad.

CONTRATACIÓN PÚBLICA EN ESSALUD

EsSalud es el organismo asegurador y proveedor de servicios de salud de Perú para empleados asalariados del sector formal, profesionales independientes y trabajadores domésticos y sus familias, que cubre a casi 12 millones de personas. Los gastos de contrataciones de EsSalud para sus redes de salud durante los años 2017 a 2020 alcanzaron un total de S /. 6 484 millones de soles (USD 1574 millones), 61% se explica por adquisición de medicamentos, 37% por material médico y el 2% restante por suministros de comida.

Tres unidades de EsSalud están involucradas en compras públicas. El Departamento de Logística, encargado de planificar la adquisición de bienes, obras y servicios de la organización; y emitir el Plan Anual de Adquisiciones (PAC). La Oficina de Abastecimiento de Bienes Estratégicos (CEABE), encargada de revisar y evaluar las necesidades de las diferentes áreas y determinar las necesidades de bienes estratégicos. La tercera unidad son los centros médicos especializados de Lima y Callao y las redes de proveedores a nivel nacional. Todos ellos tienen sus propios organismos de suministro y pueden realizar sus propios procesos de contratación, si estos han sido incluidos en el PAC.



La Ley de Contratación Pública del Perú establece los criterios para la contratación pública; estos incluyen el objeto de una contratación pública (bienes, servicios u obras) y el valor estimado o de referencia del contrato. Según la mencionada ley, existen siete clases de procesos de selección de contratación pública utilizados para comprar bienes o para contratar servicios u obras de consultoría por montos iguales o superiores a S / . 400 000 soles. (USD 97 000), respectivamente.

Finalmente, la calificación de los postores se realiza, en la mayoría de los casos, después de que se designa la oferta con la mejor puntuación y se verifica el cumplimiento de los requisitos establecidos en la documentación de licitación para las dos ofertas de mayor rango, siendo el precio el principal criterio para la adjudicación de un contrato.

RECOMENDACIONES PARA PROMOVER LA COMPETENCIA Y PREVENIR ESQUEMAS DE LICITACIONES COLUSORIAS

Para citar a la OCDE, el objetivo principal de las adquisiciones es lograr una buena relación calidad-precio, ya sea a través de precios más bajos o productos de mejor calidad. Recordando que la contratación pública solo puede considerarse exitosa cuando los postores realmente compiten y establecen sus precios y condiciones de manera independiente.

Uno de los riesgos en la contratación pública son los acuerdos de postores o potenciales postores para distorsionar la competencia con el objetivo de aumentar sus ganancias y reducir los beneficios para el sector público. Por lo tanto, debido a las licitaciones colusorias, los compradores pagan precios más altos y reciben bienes o servicios de menor calidad. Por lo tanto, es importante mantener las adquisiciones libres de colusión y ser efectivas mediante un diseño de licitaciones que favorezca la competencia y la detección y sanción de los casos de licitaciones colusorias.

Como parte del proyecto, la OCDE llevó a cabo un análisis detallado de la legislación y prácticas que se aplican a las compras de EsSalud, entrevistas con los principales agentes económicos relacionados con la contratación pública para recopilar hechos y percepciones sobre el diseño y proceso de licitaciones en Perú. Como resultado de esta evaluación, se ha propuesto un conjunto de recomendaciones para promover una mayor competencia en las compras públicas de EsSalud, basadas en buenas prácticas internacionales en la lucha contra las licitaciones colusorias.

Las recomendaciones de la OCDE presentadas en el informe se centran en cinco áreas: diseño, participación de los postores, términos de contratación y adjudicación, transparencia y los riesgos licitaciones colusorias. La recomendación en

el diseño de los procedimientos de adquisiciones es la centralización de la investigación de mercado, una interacción temprana con los proveedores potenciales y el establecimiento de una base de datos integral con información sobre los procesos de adquisiciones pasados y en curso, entre otros.

En cuanto a la participación de los postores competitivos, las recomendaciones se centran en la evaluación de la participación de los postores en los procesos de selección y las barreras a la licitación; motivos de adjudicación directa, permitir ofertas conjuntas y subcontrataciones cuando se justifiquen y favorezcan la competencia, simplificar el sistema peruano de consolidación y centralización de la contratación de salud, entre otros.

En cuanto a las condiciones de licitación y el nivel de los criterios de adjudicación del contrato, utilizar criterios de adjudicación como la calidad, además del precio, y evitar modificar los contratos después de la adjudicación y permanecer atento a las solicitudes de renegociación. En el caso de la transparencia, publicar solo la versión simplificada del plan anual de adquisiciones y limitar la transparencia cuando pueda incrementar la vulnerabilidad de un procedimiento afectado por la colusión. En el área de riesgos de licitaciones colusorias, incrementar la cooperación entre EsSalud e Indecopi y establecer una evaluación ex-post para analizar la implementación de las recomendaciones del informe y su impacto.

LOS DESAFÍOS FUTUROS

Es importante señalar que la publicación de este

« Uno de los riesgos en la contratación pública son los acuerdos de postores o potenciales postores para distorsionar la competencia con el objetivo de aumentar sus ganancias y reducir los beneficios para el sector público. »

informe representa un primer paso hacia la promoción de procesos de contratación pública más competitivos en EsSalud, recomendaciones que en su mayoría se pueden extender a otras entidades del Estado que realizan compras públicas. De esta manera, los próximos pasos están vinculados a la implementación de las recomendaciones.

Para ello, como parte del proyecto desarrollado por la OCDE en cada uno de los países en los que brinda asistencia técnica, la OCDE

ha impulsado una propuesta de convenio de cooperación interinstitucional entre EsSalud e Indecopi y ha desarrollado un plan de acción que permite la implementación paulatina de las recomendaciones dirigidas no solo a EsSalud o Indecopi sino también a las entidades vinculadas con los procesos de selección identificadas en el informe.

Finalmente, como parte de la intervención de la OCDE, se ha brindado capacitación para prevenir y detectar licitaciones colusorias a los funcionarios de adquisiciones públicas. Sin embargo, una intervención efectiva de este tipo requiere de una estrategia conjunta de capacitación, entre las entidades vinculadas a la contratación pública en el Perú e Indecopi, no solo en la normativa sino también en la importancia de identificar licitaciones colusorias cuando se produzca. Por lo tanto, la publicación del informe de la OCDE representa solo un primer paso, el desafío ahora radica en la implementación efectiva de las recomendaciones para lograr una buena relación calidad-precio en las compras públicas de salud en el Perú.

TRINIDAD Y TOBAGO

CORRUPCIÓN Y LICITACIONES COLUSORIAS**EN LAS COMPRAS PÚBLICAS:****EL CASO DE TRINIDAD Y TOBAGO**

Por Taimoon Stewart



Taimoon Stewart

Miembro asociado senior del Instituto de Estudios Sociales y Económicos Sir Arthur Lewis de la Universidad de las Indias Occidentales y consultora en derecho y política de la competencia.



Es interesante notar que no hay casos de cártel descubiertos por las autoridades de competencia en CARICOM (excepto uno investigado por la Comisión de Competencia y Asuntos del Consumidor de Guyana que fue impugnado en los tribunales por las empresas investigadas y la comisión perdió el caso). El problema es la dificultad para detectar cárteles, dado el reducido tamaño de la comunidad empresarial y su estrecha relación y lazos familiares. Es difícil utilizar pruebas circunstanciales como la reunión de rivales, ya que siempre socializan entre ellos. Y, su lealtad es para el grupo, por lo que nadie delataría. Sin embargo, las mismas restricciones no se aplican a la detección de cárteles involucrados en las licitaciones colusorias en la contratación pública porque las herramientas disponibles para los oficiales de adquisiciones y las comisiones de competencia no dependen de la denuncia de irregularidades o evidencia circunstancial. La evidencia puede estar a la vista en las ofertas presentadas por las empresas. Sin embargo, no existen casos licitaciones colusorias.

El problema aquí es que las comisiones de competencia han tenido dificultades para lograr un acuerdo sobre la cooperación de los oficiales de adquisiciones. Esto puede deberse simplemente a que los departamentos de adquisiciones del gobierno son tan antiguos como el estado o incluso la colonia anterior a la independencia, mientras que las comisiones de competencia son relativamente jóvenes. Las Comisiones de Leal Competencia de Jamaica y Barbados han hecho repetidos intentos de colaboración con los respectivos departamentos de adquisiciones de sus gobiernos, con poco éxito hasta ahora. En el caso de Guyana, aún se encuentra en la etapa de inicio de desarrollo institucional y aún no se ha acercado al departamento de adquisiciones. La Comisión de Leal Competencia de Trinidad y Tobago ha tenido conversaciones preliminares con la Oficina de Regulación de Adquisiciones (un nuevo organismo), pero esto se encuentra en una etapa muy temprana (como se verá posteriormente). Entonces, si bien las licitaciones colusorias son el área más obvia para la aplicación de la ley contra los cárteles por parte de las comisiones en la región porque la detección es más posible, se necesita cooperación para que las comisiones de competencia estén alertas sobre una posible colusión y tengan acceso

a los documentos de licitación. También necesita capacitación de los oficiales de adquisiciones para detectar signos de licitaciones colusorias y alertar a los oficiales de competencia.

Las experiencias en Trinidad y Tobago dan una idea de lo crucial que es para las autoridades hacer cumplir la ley contra la corrupción y las licitaciones colusorias.

CORRUPCIÓN Y LICITACIONES COLUSORIAS EN TRINIDAD Y TOBAGO

Es una verdad lamentable que la corrupción es endémica en la sociedad de Trinidad y Tobago. El país ocupa actualmente el número 40 del Barómetro Global de la Corrupción, junto con Timor-Leste, Marruecos, Burkina Faso, Benin, India y Guyana. Las compras públicas pueden convertirse en un escenario idóneo para los hombres de negocio corruptos, los tecnócratas de alto nivel y los políticos que desfalquen el tesoro público. De hecho, Trinidad y Tobago ha sido perjudicada por su riqueza petrolera porque una vez que las rentas del petróleo comenzaron a inundar el tesoro nacional a mediados de 1970, se produjo corrupción. Fue en protesta por esta flagrante corrupción que la población derrocó al gobierno atrincherado (desde la década de 1950) y votó en un gobierno de coalición en 1986. Hubo una pausa durante el período del gobierno de coalición, con los precios del petróleo a la baja y un grupo más honesto en el gobierno, pero una vez que este gobierno fue reemplazado y las rentas del petróleo retornaron debido al incremento de su precio, la corrupción regresó con fuerza. Actualmente hay varios casos en los tribunales que involucran corrupción y licitaciones colusorias en proyectos muy grandes de asociaciones público-privadas. Los informes de las comisiones de investigación de varios proyectos han confirmado hallazgos de corrupción, ineficiencia y flujos de pagos inexplicables.

El Informe Global de Corrupción (2002) sobre Trinidad y Tobago destacó la construcción del contrato de la Terminal del Aeropuerto Internacional de Piarco, otorgado en 1997, un contrato de US \$ 262 millones. Este proyecto estuvo plagado de acusaciones de corrupción desde el principio y, sin embargo, el gobierno no tomó ninguna medida. Después de varios años de presión por parte de organizaciones de la sociedad civil, el fiscal general inició una investigación. El investigador Robert Lindquist descubrió evidencia de una “conspiración para corromper el proceso de selección de contratos para el enriquecimiento injusto de los “postores” y para defraudar a las distintas agencias estatales de sumas considerables”. Los resultados iniciales de la investigación indicaron que el sistema de licitación era corrupto, se había enviado dinero a cuentas no autorizadas y se abusaba de los fondos públicos. El Primer Ministro suprimió este informe durante un año completo y el Gabinete, en rebelión, se negó a votar sobre asuntos cruciales ante el Parlamento. El primer ministro despidió a un miembro del gabinete y otros dos dimitieron en protesta, el gobierno perdió la mayoría en el parlamento y se convocaron nuevas elecciones. Había un parlamento disuelto, por lo que se convocó a otra elección y esta vez la oposición fue elegida en 2002. El nuevo gobierno procedió a completar la investigación sobre el proyecto.

Finalmente se publicó el informe Lindquist fue publicado. Se identificó 11 ejemplos de prácticas corruptas, que abarcan desde la fijación de precios y licitaciones colusorias hasta la duplicidad de pagos de contratos y la facturación falsa. La investigación dio lugar a 45 cargos legales contra dos corporaciones y seis miembros influyentes de la sociedad, incluidos dos exministros, incluido el ministro de Finanzas, por fraude, lavado de dinero y mala conducta en cargos públicos. Tres contratistas estadounidenses involucrados en el proyecto fueron juzgados por corrupción y soborno en Florida y procesados por un gran jurado y encarcelados.



Dos prominentes empresarios de Trinidad y Tobago también fueron acusados por el tribunal estadounidense y el gobierno estadounidense ha solicitado la extradición, pero los empresarios han argumentado con éxito que su caso está siendo juzgado en los tribunales locales y por esta razón no deberían ser extraditados. Los casos contra los perpetradores aún se encuentran en los tribunales (en 2021, por lo que esto es una indicación de la ineficacia masiva del sistema judicial en Trinidad y Tobago). Entre los acusados se encuentran dos ministros del gobierno, el ex presidente de la Autoridad de Aeropuertos, representantes de alto nivel del Ministerio de Obras Públicas.

La economía de Trinidad y Tobago se basa en el petróleo y sus ingresos están determinados por el precio del petróleo. El nuevo gobierno entró justo cuando subía el precio del petróleo, por lo que el dinero fluyó hacia el Tesoro una vez más y, con él, la perspectiva de un gran gasto. El gobierno no quería verse limitado por la pesada burocracia y la ineficacia de la Junta Central de Licitaciones, por lo que crearon Empresas de Fines Especiales para gestionar las licitaciones, la concesión de contratos y la gestión de grandes proyectos nuevos. La función principal de las Empresas de

Fines Especiales era llevar a cabo proyectos en representación de agencias gubernamentales y ministerios específicos a través de contratos, y las empresas recibían honorarios de gestión con cargo a los fondos del proyecto.

A partir de 2005, el gobierno inició grandes proyectos, con muchos edificios innecesarios y los excesos de costos se convirtieron en una característica importante de ese régimen. Uno de esos proyectos fue emprendido por las Empresas de Fines Especiales, la Corporación de Desarrollo Urbano de Trinidad y Tobago. El proyecto consistió en la construcción de un conjunto de viviendas en un barrio pobre. La mala toma de decisiones provocó que dos unidades de varios pisos se derrumbaran poco después de la construcción, y las torres de 26 millones de dólares tuvieron que ser demolidas. Formaban parte de un proyecto más grande, que originalmente se presupuestaba en \$ 67 millones y luego se elevó a \$ 90 millones. El director ejecutivo de UDeCOTT, Calder Hart (un ciudadano canadiense) gobernó la empresa y nadie pudo desafiarlo (hallazgo de la Comisión Investigadora 2010). Posteriormente se le hizo responsable de la mala elección del sitio para la construcción, aunque se le advirtió que el terreno



era propenso a deslizamientos. El Dr. Keith Rowley (el actual primer ministro) ganó prominencia como uno de los críticos más fuertes de esos lapsos, y eso llevó a su destitución del gabinete en abril de 2008. Calder Hart renunció y se fue con su familia a Ft. Lauderdale, donde reside ahora. El caso está en curso contra Calder Hart y otros.

El Informe de la Comisión Investigadora del sector de la construcción (2010) fue condenatorio. Reveló que cada Empresa de Fines Especiales practicaba sus propias reglas de contratación, no había coherencia. Los procedimientos carecían de transparencia, hubo un uso excesivo e injusto de los poderes exclusivos de licitación selectiva, el uso indebido o la manipulación de los procedimientos de licitación y revisión de licitaciones que llevaron a la adjudicación de contratos inapropiada y potencialmente corruptos, y problemas graves con respecto a la administración financiera de un proyecto (pero esto fue cierto en muchos) que no son poco escandalosos. Hubo una gestión deficiente del proyecto que generó desperdicio y enormes sobrecostos en prácticamente todos los proyectos y proyectos sin terminar, sin responsabilidad / sanción por retrasos, no se realizaron estudios de factibilidad para todos los proyectos excepto uno y no hubo justificación para los proyectos. Finalmente, las cuentas auditadas no se publicaron (la Comisión de Valores multó a Housing Development Co. por no publicar las cuentas 2 años seguidos). Sin embargo, la corrupción continuó sin cesar.

Otro ejemplo es un caso actualmente en los tribunales presentado por la Oficina de Investigación Anticorrupción contra un exministro de Gobierno, cuatro contratistas y altos empleados de la Empresas de Fines Especiales, Gestión Patrimonial y Desarrollo Comercial, por un esquema fraudulento en la adjudicación de contratos y pagos, colusión entre cinco contratistas, pagos fraudulentos y otros actos corruptos, incluida la licitación colusoria

y el comportamiento de cárteles (2015). Los documentos judiciales revelaron que los proyectos de reparación de carreteras se inventaron sin justificación, se adjudicaron mediante licitación selectiva y que el entorno del ministro fue invitado a licitar. Además, la evidencia encontrada en la computadora de una de las empresas mostró que las empresas licitadoras coludieron entre sí para predeterminar que empresa ganaría un determinado proyecto de carretera. Las empresas interpusieron reclamaciones fraudulentas por materiales no utilizados o trabajos no realizados. El momento también es instructivo, que este proyecto fue elaborado seis semanas antes de las elecciones generales en 2015 y el ministro obtuvo la aprobación del Gabinete por una suma de \$ 330,375,000. Las reclamaciones fueron interpuestas ante el Ministerio de Finanzas y los pagos se realizaron antes de la elección; luego el monto fue inflado arbitrariamente por un alto funcionario de la empresa estatal a \$ 416,340,445 sin justificación. El partido perdió las elecciones y la oposición llegó al poder y se reanudó el ciclo de investigaciones del otro partido. Según la investigación forense, un rastro en papel reveló que “se han identificado alrededor de \$ 60 millones de pagos inexplicables a empresas o personas que parecen no tener ninguna conexión comercial con las empresas”. El rastro en papel de las comisiones ilícitas conduce a un empleado de alto nivel de Gestión Patrimonial y Desarrollo Comercial y el ministro está implicado, pero este caso todavía está en los tribunales.

Un tercer ejemplo es aún más alarmante (porque se relaciona con bandas criminales), involucrando un proyecto de Deportes de la Compañía Deportiva de Trinidad y Tobago, otra de las Empresas de Fines Especiales. Según el Primer Ministro (2014), este programa fue conceptualizado y formulado como parte de un programa integral para intentar revertir la marea contra los delincuentes y la criminalidad en nuestro país. Se centró específicamente en

salvar las vidas de los jóvenes que necesitaban ser protegidos de los delincuentes que habitualmente los atacaban y ayudar a forjar un futuro positivo para estos jóvenes. A raíz de las preocupaciones sobre la supuesta infiltración criminal e irregularidades en Life Sport, el Primer Ministro ordenó una auditoría, eliminó Life Sport de la cartera del ministro y lo colocó bajo el Ministerio de Seguridad Nacional.

El informe de auditoría de 54 páginas del equipo de auditoría central del Ministerio de Finanzas concluyó que hubo un seguimiento y control deficientes del programa por parte del Ministerio de Deportes, que puede haber habido infracciones de la Ley de Activos del Crimen, y la información policial sugirió que los elementos criminales pueden haber supervisado y coordinado a Life Sport. El informe de los auditores señaló violaciones generalizadas de las prácticas de contratación adecuadas, que la aprobación del Gabinete no cumplió estrictamente y que las personas en el nivel de coordinación pueden haber estado involucradas en actividades delictivas. También se señalaron varios casos de actividad fraudulenta por parte de los proveedores del programa, que puede haber habido un robo generalizado de equipo y que se realizaron pagos exorbitantes y cuestionables en varios casos. El Comité de Auditoría también planteó interrogantes sobre la posible complicidad de funcionarios del ministerio, dada la naturaleza generalizada de las infracciones.

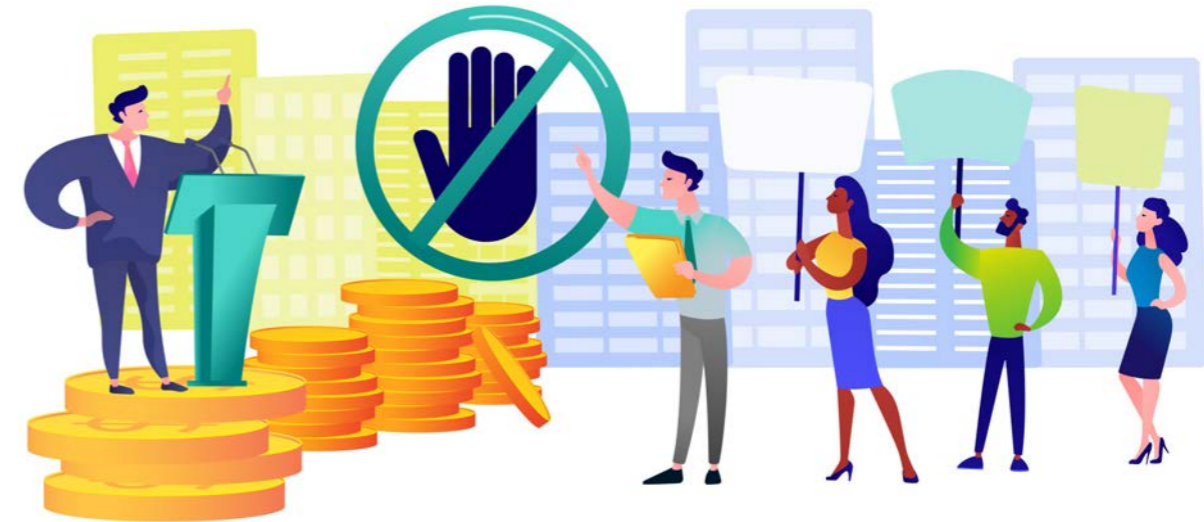
Debido a este nivel de corrupción y mala administración que desviaron fondos del Tesoro, se formó un grupo de la sociedad civil que incluyó a los siguientes: El Consejo Consultivo para la Industria de la Construcción; La Cámara de Industria y Comercio de Trinidad y Tobago; la Asociación de Fabricantes; El Instituto de Transparencia de Trinidad y Tobago; La Cámara de Comercio Estadounidense; la Federación de Sindicatos Independientes y ONG. El grupo trabajó en la elaboración de un proyecto de ley de adquisiciones

para reformar la estructura institucional y los procedimientos que rigen las adquisiciones públicas. El gobierno se negó a considerar el proyecto de ley, por lo que el grupo lo llevó al partido de oposición que posteriormente ganó las elecciones en 2011. El proyecto de ley finalmente fue llevado al parlamento y aprobado en diciembre de 2014 (Ley No. 1 de 2015). Los cambios clave contenidos en esta Ley de Contratación Pública y Disposición de la Propiedad Pública fue la creación de una Oficina de Regulación en las Compras Públicas para brindar supervisión independiente de todos los contratos gubernamentales e investigar las quejas que se les presentan, o iniciar investigaciones basadas en la protesta pública. El Regulador está facultado para sancionar. Esto eliminó las mismas estructuras institucionales que facilitaron el nivel de corrupción en el pasado, involucrando a los ministros del gobierno y el gabinete, e incluso al Primer Ministro en un momento (luego fue exonerado por un tribunal, no por su inocencia, sino porque la Comisión de Integridad parecía haberlo apuntado injustamente, según el juez local).

La Ley puso bajo la supervisión de la Oficina de Regulación de Contratación todos los contratos celebrados por las Compañías para Proyectos Especiales, incluidos los contratos de gobierno a gobierno y la contratación de entidades privadas extranjeras y locales. Aportó transparencia y equidad al proceso de contratación. Y permitió que los denunciantes se presentaran a la Oficina de Regulación en la Compras Públicas con información de corrupción y licitaciones colusorias. La Ley No. 1 de 2015 no fue proclamada porque la Oficina de Regulación en las Compras Públicas tenía que haberse establecido y el Parlamento debió emitir las guías correspondientes. Según el presidente de la Oficina de Regulación en la Compras Públicas, las prácticas adecuadas de adquisiciones podrían ahorrarle a este país un importe conservador de hasta \$ 5,2 mil millones por año (US \$ 776 millones:

suma considerable de dinero para esta pequeña economía), de lo contrario se perderían por corrupción o ineficiencia, y traducirse con el tiempo en una mejora del nivel de vida de los ciudadanos.

Sin embargo, ahora hay una reversión de este progreso. El partido que aprobó la Ley perdió las elecciones más tarde ese año y la oposición volvió al gobierno (el mismo partido que se negó a considerar el proyecto de ley de adquisiciones en 2010). Este gobierno aprovechó la oportunidad para modificar la Ley ya que estaba pendiente de proclamación. El gobierno introdujo una Enmienda a la Ley No. 1 de 2015 que eliminó la Sección 7, las disposiciones sobre contratos de Gobierno a Gobierno y Asociaciones Público Privadas, y excluyó la contratación de servicios médicos, de auditoría y legales, y se remitió el otorgamiento de la buena pro y contratos para a la supervisión del gabinete y primer ministro restableciendo el marco institucional que facilita la corrupción las licitaciones colusorias. (Este aspecto legal se mantiene vigente con la controversia de las acusaciones de fraude de miles de millones de dólares, ahora ante los Tribunales, en los que están acusados los señores Anand Ramlogan y Gerald Ramdeen). El ministro de Finanzas, al presentar la Enmienda a la Ley Núm. 1 de 2015, argumentó que muchos gobiernos reservaban la supervisión de los contratos de Gobierno a Gobierno y de Asociaciones Público Privadas a los miembros elegidos y no a los funcionarios no elegidos. Esto era necesario para que el gobierno tuviera flexibilidad en la negociación de dichos contratos. La Enmienda a la Ley No. 1 de 2015 fue aprobada en el parlamento en diciembre de 2020 y está pendiente de proclamación. La sociedad civil todavía está tratando de evitar la proclamación de la Enmienda a la Ley No.1 de 2015. La Oficina de Regulación en las Compras Públicas solo está facultada para investigar dentro de los límites de la Ley, por lo que la enmienda eliminará los contratos más importantes expuestos a la mayor corrupción de su jurisdicción.



En resumen, lo que estamos viendo es el gobierno frente al pueblo, en el que el gobierno quiere mantener el control de las adquisiciones sin supervisión independiente, la misma estructura que facilitó la corrupción en el pasado. A pesar de este alto nivel de corrupción en la sociedad, hay una luz brillante, y es que los grupos de la sociedad civil ahora cuestionan al gobierno, insisten en la transparencia y desafían cualquier proyecto que no sea transparente y no cumpla con los requisitos de evaluación de necesidades y Aprobación de la planificación ambiental. Un ejemplo de tal oposición por parte de grupos de la sociedad civil son las protestas contra el propuesto Hotel Sandals en Tobago. La sociedad civil exigió acceso al Memorando de Entendimiento entre Sandals y el gobierno, y un miembro destacado de la sociedad civil llevó al gobierno a los tribunales para obtener acceso a la documentación en virtud de la Ley de Libertad de Información y ganó el caso. Las protestas de la sociedad civil fueron tan insistentes que Sandals abandonó el proyecto, citando publicidad negativa. El área propuesta para el hotel, el complejo de la laguna Buccoo Reef Bon Accord en el suroeste de Tobago, es un sitio Ramsar que se estableció en 2006 ya que fue reconocido como una reserva de importancia internacional. Esta área tiene la población más

grande de pastos marinos en Trinidad y Tobago (aproximadamente 50 hectáreas) y un gran sistema de manglares complejo que abarca 130 hectáreas, que son esenciales para la vida marina y actúan como de alimentación y vivero. Solo en este sitio Ramsar, hay más de 240 especies de plantas y animales que dependen de este humedal. Los grupos ecológicos y los opositores del gobierno en la sociedad civil desafiaron este proyecto propuesto y lograron cerrarlo.

¿Qué medidas se necesitan en CARICOM para fortalecer la lucha contra las licitaciones colusorias y la corrupción en la contratación pública? La colaboración entre las autoridades de competencia y los departamentos de adquisiciones es esencial y es necesario encontrar formas de obtener la cooperación de los oficiales de adquisiciones. La acción exitosa de la sociedad civil en Trinidad y Tobago que condujo a la aprobación de la Ley de Adquisiciones de 2015 ahora se ve revertida por la eliminación de los poderes de la Oficina de Regulación en las Compras Públicas por parte del gobierno actual. Esta enmienda a la Ley de Adquisiciones que aún no se ha proclamado y se espera que la acción del grupo de la sociedad civil pueda evitar su proclamación y conducir a su invalidación.



RCC

Centro Regional de la OCDE para la Competencia en **América Latina**