

# Colusión en Compras Públicas

Leandro Arozamena - Federico Weinschelbaum

24 de febrero de 2016

- 1 Objetivo de una licitación
- 2 Descripción de la posible colusión
- 3 Instrumentación de los acuerdos colusivos

# Objetivo de una licitación

- Comprar un bien o servicio de la calidad “óptima” al mínimo precio posible.
- La subasta lo que intenta es generar competencia entre los posibles oferentes para reducir los márgenes y en consecuencia los precios pagados o aumentar la calidad.
- Colusión: acuerdos entre los potenciales competidores para reducir la competencia y en consecuencia incrementar los precios pagados o reducir la calidad.
- La colusión reduce la competencia que es la esencia de la subasta.
- Problema complejo, difícil especificar qué forma concreta la colusión puede tomar en cada caso.
- La forma específica de la colusión depende de múltiples factores.

- ¿Cómo definimos colusión?
  - Tomamos una aproximación “económica”, no legal.
  - En el enfoque económico, hay colusión cuando se genera un resultado: los precios son más altos que los que corresponden a un cierto punto de referencia competitivo.
    - En un mercado con bienes homogéneos, el punto de referencia es el equilibrio correspondiente al juego estático que más se aproxime a la forma específica del mercado.
  - La defensa de la competencia, en cambio, se focaliza en el proceso que genera el resultado: hay colusión si las firmas coordinan *explícitamente* su comportamiento.

- ¿Cuándo existen incentivos a coludir?
  - Existen beneficios por reducir la competencia entre los potenciales vendedores.
  - Se reducen los beneficios del comprador, paga precios mas altos.
- El que los beneficios conjuntos sean mayores no implica que es mayor el de cada uno.
  - Necesidad de “negociar” y “acordar” .
  - Repartir los beneficios
- Dado el acuerdo, ¿existen incentivos a desviarse?
- ¿Cómo se consigue que nadie se desvie?

- Ejemplos más usuales de colusión: coordinación de precios de venta o compra, coordinación de políticas de venta (cuotas, distribución de territorios, etc.).
- Colusión  $\neq$  Corrupción
  - Colusión: acuerdo entre oferentes
  - Corrupción: acuerdo entre oferente/s y el agente encargado de llevar a cabo la licitación.

# Cuándo se produce la colusión

## Etapas de los procesos de compra

- 1 Antes de la recepción de las ofertas:
    - es primera instancia, se define si la contratación es necesaria o no
    - ¿qué es exactamente lo que se comprará?
  - 2 En el proceso de recepción de ofertas y determinación del ganador.
    - Especificaciones sobre el formato de envío de ofertas
    - Regla según la cual se decide cuál de las ofertas es seleccionada.
  - 3 Luego de la determinación del ganador
    - Cumplimiento de las condiciones pactadas
    - Posibles renegociaciones de estas condiciones y de las características del bien
- Las posibilidades de prácticas colusivas se centran en la segunda etapa del proceso de compra: durante la recepción de las ofertas.

# Colusión: Instrumentación.

- ¿Cómo se puede acordar / coordinar? Casos extremos:
  - Acuerdo explícito, con algún mecanismo interno de coordinación y control (*cartel*, normalmente ilegal): *colusión abierta*
  - Coordinación “de equilibrio”, sin necesidad de comunicación: *colusión tácita*.
- Una clave para la colusión es la coordinación: de alguna forma debe determinarse cuál va a ser el comportamiento colusivo
  - Con colusión explícita, ese es el contenido del acuerdo.
  - Con colusión tácita, la coordinación es más difícil. Requiere "señalizar" a los rivales cuál es el comportamiento que se quiere sostener.
    - Caso de centavos indicando el lote que le interesaba, frecuencias de radios.
    - Caso de 4 lotes 2 firmas grandes una oferta en dos 200 y en los otros dos 160.

# Colusión: Instrumentación II

- En general hay mecanismos de “distribución” de los beneficios. Esto puede ser de distintas maneras:
  - subcontrataciones
  - pagos monetarios
- Existen distintas estrategias
  - Ofertas arregladas: acuerdan en enviar algunas ofertas que se sabe no son competitivas, ya sea por precios demasiados altos o porque contienen términos que no serán aceptados. En general se envían para aparentar competencia.
  - Omisión de ofertas: algunas firmas acuerdan no enviar ofertas o retirar ofertas hechas.
  - Rotación de ofertas: consiste en que se asignan “turnos” con respecto a quién será el ganador (necesidad de que haya licitaciones repetidas)
  - División de mercados: esto puede ser por ejemplo geográficamente. Una firma gana en el sur y otra en el norte, etc.

- La colusión en un comportamiento no competitivo, puede generar incentivos a romper la coordinación.
  - En segundo precio es mas fácil de sostener que en primer precio.
- Es importante, para que los acuerdos se mantengan, cuál es la forma en que se evitan estos desvios. Tiene que haber “monitoreo” y “castigo” .
- De los factores que facilitan la colusión hablamos en la segunda parte.