

GUÍA PARA LA
PREVENCIÓN Y DETECCIÓN DE LA
COLUSIÓN
EN LOS PROCESOS DE
CONTRATACIONES
PÚBLICAS



PROCOMPETENCIA

COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

GUÍA PARA LA

PREVENCIÓN Y DETECCIÓN DE LA

COLUSIÓN

EN LOS PROCESOS DE
CONTRATACIONES
PÚBLICAS



PROCOMPETENCIA

COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

CONSEJO DIRECTIVO DE PRO-COMPETENCIA

María Elena Vásquez Taveras, presidenta

Keryma Marra M., consejera

Francisco Manuel Pimentel, consejero

María E. Holguín López, consejera

DIRECCIÓN EJECUTIVA

Victor Benavides Valerio

DIRECCIÓN DE PROMOCIÓN Y ABOGACÍA DE LA COMPETENCIA

José A. Beltré Cuevas, Director

Ana María Rosario, Abogada II

Leyda García, Abogada I

Ranfis Prado, pasante

OFICINA DE ACCESO A LA INFORMACIÓN

Noelia Rodríguez, Responsable de Acceso a la Información

DIVISIÓN DE COMPRAS Y CONTRATACIONES

Majuly Candelario, Encargada de la División de Compras y Contrataciones

DIRECCIÓN EDITORIAL

Coordinación: José Miguel García

Diagramación y Diseño de portada: Joseph García

Corrección de estilo: Erika Espinal

Impresión: Made Gómez Grupo de Impresión

GUÍA PARA LA PREVENCIÓN Y DETECCIÓN DE LA COLUSIÓN EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

ISBN - Obra independiente: 978-9945-9372-6-8

Sello editorial: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

(978-9945-9372)

© COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (Pro-Competencia)

Santo Domingo, República Dominicana, calle Caonabo núm. 33,

Gascue, código postal 10205

Telf.: 809-338-4005

www.procompetencia.gob.do

Octubre, 2025 | Impreso en la República Dominicana

ÍNDICE

I.	Presentación.....	9
II.	MARCO CONCEPTUAL: LA COLUSIÓN EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA.....	11
A.	Definición y Alcance de la Contratación Pública.....	11
B.	Marco Jurídico y Ámbito de Aplicación.....	13
C.	La Importancia Económica de la Contratación Pública.....	14
D.	Principios Rectores del Sistema de Contrataciones Públicas.....	15
E.	La Competencia como Fundamento de la Eficiencia en las Contrataciones Públicas.....	17
F.	Amenazas a la Competencia en los Procesos de Contratación Pública: La colusión y corrupción.....	18
G.	Elementos Configurativos y Efectos de la Colusión.....	22
H.	El Rol de los funcionarios Públicos en la Detección y Prevención.....	24
III.	MODALIDADES Y MANIFESTACIONES DE LA COLUSIÓN EN LAS CONTRATACIONES PÚBLICAS.....	26
A)	Acuerdos de Precios.....	27
B)	Posturas Encubiertas u Ofertas de Resguardo.....	29
C)	Supresión de Propuestas.....	31
D)	Rotación del Ganador.....	33
E)	Asignación de Mercado.....	34
IV.	FACTORES QUE FACILITAN LA COLUSIÓN EN LAS CONTRATACIONES PÚBLICAS.....	37
V.	DETECCIÓN DE LA COLUSIÓN: INDICIOS Y SEÑALES DE ALERTA.....	39
	Categoría 1:.....	40
	Indicios Relacionados con los Oferentes.....	40
	Categoría 2:.....	41
	Indicios Relacionados con la Presentación de Ofertas.....	41
	Categoría 3:.....	42
	Indicios Relacionados con Precios y Condiciones Económicas.....	42
	EL SEMÁFORO COLUSORIO.....	44
	¿Cuáles son las sanciones por colusión y corrupción en contrataciones públicas establecidas en la ley?.....	54
VI.	Medidas preventivas para minimizar el riesgo de colusión.....	55
	¿Qué debo tener en cuenta antes de hacer un Pliego de Condiciones que reduzca los riesgos de colusión?.....	56
VII.	ANALIZA TU PLIEGO DE CONDICIONES.....	60

I. Presentación

PRO-COMPETENCIA, ente autónomo establecido por la Ley núm. 42-08, presenta esta Guía para prevenir y detectar colusión en contrataciones públicas como instrumento técnico para fortalecer la actuación de entidades del Estado en procesos de compras de bienes, obras, servicios y concesiones.

La contratación pública es vulnerable a prácticas colusorias que, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, pueden incrementar costos en veinte por ciento o más del precio del mercado. En razón de que la colusión ocurre cuando empresas que deberían competir genuinamente coordinan manipular el proceso mediante acuerdos de precios, ofertas encubiertas, supresión de propuestas, rotación de adjudicatarios o asignación territorial de mercados.

Estas conductas vulneran la Ley núm. 42-08 en su artículo 5, literal b) y los principios de la Ley núm. 47-25 de Contrataciones Públicas¹: competencia efectiva, eficiencia, igualdad de trato, transparencia y mejor relación calidad-precio.

La Guía ofrece herramientas prácticas para detectar indicios de colusión mediante taxonomía detallada de señales de alerta organizadas por comportamiento de oferentes, características de propuestas, estructuras de precios y relaciones entre participantes. Incluye medidas preventivas en ocho áreas implementables desde la planificación: estudios de mercado, diseño de especificaciones técnicas que maximicen participación competitiva, y criterios objetivos de evaluación que minimicen discrecionalidad.

La misma está dirigida a todos los entes públicos sujetos a la Ley núm. 47-25, según su artículo 2: Gobierno Central, instituciones descentralizadas y

¹ Al momento de publicación de esta Guía se encuentra vigente la Ley núm. 340-06 sobre Compras y Contrataciones de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones. Sin embargo, considerando la vigencia temporal de esta Guía, el análisis se ha desarrollado bajo los preceptos de la Ley núm. 47-25, Ley de Compras, Contrataciones Públicas, que actualmente se encuentra en período de vacatio legis y constituye el nuevo marco normativo que regulará la materia.

autónomas, Seguridad Social, ayuntamientos, empresas públicas y entidades que contraten con fondos públicos. En especial a aquellos funcionarios que forman parte de la unidades operativas de compras.

PRO-COMPETENCIA acompaña la implementación mediante capacitación técnica, asesoría en diseño de procesos licitatorios y evaluación de indicios anticompetitivos, garantizando confidencialidad de denuncias y aplicando mecanismos legales para investigar y sancionar vulneraciones de la libre competencia.

María Elena Vásquez Taveras
Presidenta del Consejo Directivo

¿Sabes cuál es el rol de estas instituciones en la detección y sanción de colusión?



PRO-COMPETENCIA, según el mandato de la Ley núm. 42-08, Pro-Competencia es quien investiga y sanciona prácticas colusorias en contrataciones públicas tipificadas en el artículo 5, literal b), que

incluyen concertar o coordinar ofertas en licitaciones, concursos y subastas públicas. La institución recibe denuncias, realiza investigaciones de oficio cuando detecta indicios de coordinación anticompetitiva entre oferentes, y aplica sanciones que pueden alcanzar el veinte por ciento de los ingresos brutos anuales de las empresas infractoras.



**Dirección General
Contrataciones Públicas**

La Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP), como órgano rector del sistema establecido por la Ley núm. 47-25, administra el Sistema Electrónico de Contrataciones Públicas (SECP) que registra datos de todos los procesos de selección, facilitando el análisis de patrones que sugieren colusión: rotación

sistemática de ganadores, participación repetida sin adjudicaciones, convergencia de precios, o segregación geográfica perfecta. La DGCP coordina con PRO-COMPETENCIA la referencia de casos donde se identifiquen indicios de prácticas colusorias que ameriten investigación bajo la legislación de defensa de la competencia.



ÉTICA E INTEGRIDAD GUBERNAMENTAL

La Dirección General de Ética e Integridad Gubernamental (DIGEIG) interviene cuando prácticas colusorias involucran connivencia de funcionarios públicos que, a cambio de beneficios ilícitos, elaboran especificaciones técnicas diseñadas para favorecer oferentes específicos, comparten información confidencial con miembros del cartel, o manipulan criterios de evaluación para garantizar adjudicaciones predeterminadas. DIGEIG recibe denuncias, investiga administrativamente a funcionarios involucrados en manipulación de procesos licitatorios, impone sanciones disciplinarias conforme al régimen de función pública, y refiere casos al Ministerio Público cuando configuran delitos de corrupción, complementando las acciones de PRO-COMPETENCIA desde la perspectiva de responsabilidad individual de servidores públicos que facilitan o participan en esquemas colusorios.

II. MARCO CONCEPTUAL: LA COLUSIÓN EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

A. Definición y Alcance de la Contratación Pública

La contratación pública es el sistema mediante el cual las instituciones del Estado adquieren los bienes, servicios y obras que necesitan para funcionar y servir a la población. Según el artículo 5, numeral 10 de la Ley núm. 47-25 sobre Contrataciones Públicas, se trata de los procedimientos administrativos mediante los cuales el Estado celebra contratos con personas físicas o jurídicas para ejecutar obras, prestar servicios o entregar bienes².

² Ley núm. 47-25, *Ley de Contrataciones Públicas*. Congreso Nacional. 2025.

A diferencia de las compras que realizan empresas o ciudadanos particulares, las compras del Estado deben seguir reglas específicas diseñadas para proteger el dinero público y garantizar transparencia. Cuando un ministerio necesita computadoras, un hospital requiere medicamentos, o un municipio debe construir una escuela, no puede simplemente escoger un proveedor de forma directa. Debe abrir un proceso donde diferentes empresas puedan competir presentando sus ofertas, y la mejor propuesta debe ganar siguiendo criterios objetivos previamente establecidos.

La definición legal de contratación pública contiene tres elementos esenciales que todo funcionario debe comprender:

1. Primero, son procedimientos de naturaleza administrativa.

Esto significa que las compras del Estado no se rigen por las mismas reglas que las transacciones privadas. Están sujetas al derecho público, lo que implica que cada paso del proceso debe cumplir con principios fundamentales como la legalidad, la objetividad, la imparcialidad y el servicio al interés general. Los funcionarios encargados no pueden actuar con la libertad que tendría el dueño de una empresa privada, sino que deben seguir estrictamente los procedimientos establecidos por ley para proteger los recursos de todos los ciudadanos.

¡LA CONTRATACIÓN PÚBLICA ES DE TODOS!

Cada peso debe convertirse en bienestar. Cuando un hospital compra equipos, está invirtiendo en salud de calidad; cuando un ministerio construye escuelas, está garantizando el derecho a la educación. Por eso los procedimientos importan: aseguran competencia, transparencia y eficiencia, para que cada compra pública se traduzca en ¡La contratación pública es de todos!

Cada peso debe convertirse en bienestar. Cuando un hospital compra equipos, está invirtiendo en salud de calidad; cuando un ministerio construye escuelas, está garantizando el derecho a la educación. Por eso los procedimientos importan: aseguran competencia, transparencia y eficiencia, para que cada compra pública se traduzca en beneficios reales para la ciudadanía.

2. Segundo, estos procedimientos culminan en contratos públicos formales. El Estado no realiza compras informales o basadas únicamente en acuerdos verbales. Cada adquisición significativa debe resultar en

un contrato oficial que establece claramente qué se va a entregar, cuándo, a qué precio y bajo qué condiciones. Estos contratos se adjudican mediante procesos de selección específicamente regulados por la normativa aplicable, lo que distingue fundamentalmente esta actividad de otras formas de contratación que pudieran realizar las entidades estatales para asuntos menores o situaciones excepcionales.

- 3. Tercero, el objeto de estos contratos abarca tres categorías específicas.** Las instituciones públicas contratan la ejecución de obras cuando necesitan infraestructura física, como la construcción de carreteras, puentes o edificios públicos. Contratan servicios cuando requieren actividades específicas, como consultoría técnica, limpieza de instalaciones o seguridad. Y adquieren bienes cuando necesitan productos tangibles, desde materiales de oficina hasta equipos médicos especializados. En todos los casos, estas adquisiciones responden a necesidades

B. Marco Jurídico y Ámbito de Aplicación

El ordenamiento jurídico dominicano en materia de contratación pública encuentra su fundamento principal en la Ley núm. 47-25 sobre Contrataciones Públicas. Esta legislación define con precisión las modalidades de contratación que los órganos públicos deben utilizar según las características y el valor estimado de cada proceso, entre las cuales se encuentran la licitación pública, la licitación pública abreviada, la subasta inversa, el sorteo de obras, la contratación simplificada, la contratación menor y la contratación directa sujeta al umbral establecido.

El referido marco normativo es aplicable a los órganos del Gobierno Central³, a las instituciones descentralizadas y autónomas financieras y no fi-

³ De conformidad con el Artículo 2 de la Ley núm. 47-25, el régimen de contratación pública se aplica a todos los entes y órganos de la administración pública central, desconcentrada y organismos autónomos que reciben fondos públicos; a los entes y órganos de la administración local; y a los órganos que ejercen funciones de naturaleza administrativa en el Poder Legislativo, el Poder Judicial y los órganos constitucionales, respetando su normativa específica y la independencia funcional. El control externo de estas contrataciones corresponde a la Cámara de Cuentas respecto del Poder Legislativo, el Poder Judicial y la Junta Central Electoral

nancieras, a las instituciones públicas de la Seguridad Social, a las alcaldías, a las empresas públicas no financieras y financieras, y a cualquier entidad que contrate la adquisición de bienes, servicios, obras y concesiones con fondos públicos.

La estructura institucional del Sistema de Contrataciones de Bienes, Servicios y Concesiones del Estado dominicano responde a un modelo que combina rectoría centralizada con ejecución descentralizada⁴. En el nivel de rectoría se sitúa la Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP), entidad

**Dirección General de
Contrataciones Públicas
(DGCP)**

**Unidades Operativas
de Contrataciones**

responsable de establecer las políticas generales del sistema, emitir la normativa técnica aplicable, supervisar el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias, mantener los sistemas de información y registros oficiales, y ejercer las funciones de control y fiscalización que la ley le confiere.

En el nivel operativo se encuentran las unidades de compras y contrataciones de cada entidad del gobierno, estructuras especializadas que tienen a su cargo la gestión directa y cotidiana de los procesos de adquisición específicos de cada institución, desde la fase de planificación y elaboración de especificaciones técnicas hasta la adjudicación de contratos y supervisión de su ejecución.

C. La Importancia Económica de la Contratación Pública

La contratación pública representa uno de los componentes más significativos de la actividad económica del Estado y el mecanismo fundamental mediante el cual las instituciones gubernamentales obtienen bienes, obras y servicios para cumplir sus funciones constitucionales y legales. Según la OCDE, la contratación pública representa aproximadamente el trece por

⁴ Véase Ley núm. 47-25, Ley de Contrataciones Públicas, art. 6 (crea el Sistema bajo la rectoría de la DGCP y lo organiza con centralización de políticas y normas y descentralización operativa, párrs. I–II)

ciento del PIB de sus países miembros y cerca del treinta por ciento del gasto gubernamental total, evidenciando su relevancia económica⁵.

En República Dominicana, el Sistema Electrónico de Contrataciones Públicas registró durante 2024 la ejecución de 64,851 procesos de contratación por un monto total de RD\$262,654 millones. Estos procesos involucraron 14,536 empresas oferentes y resultaron en adjudicaciones a 11,672 proveedores diferentes⁶. Estas cifras demuestran que la contratación pública constituye tanto un instrumento esencial para la provisión de servicios públicos como un mercado considerable que genera oportunidades económicas significativas para el sector empresarial nacional.

La magnitud de recursos involucrados impone al Estado la obligación de garantizar que cada peso invertido genere el máximo valor posible para la sociedad. Este objetivo solo puede alcanzarse cuando los procesos de selección operan en un marco de competencia genuina y efectiva entre oferentes, libre de prácticas que distorsionen el funcionamiento natural del mercado y eleven artificialmente los precios.

D. Principios Rectores del Sistema de Contrataciones Públicas

La Ley núm. 47-25 establece un conjunto de principios fundamentales que deben orientar todas las actuaciones de los órganos de contratación y de los agentes económicos que participan en estos procesos. Entre estos principios destacan especialmente aquellos que tienen vinculación directa con la promoción y protección de la competencia efectiva en los mercados de contratación pública, a saber:

⁵ OECD. *Fighting Bid Rigging in Public Procurement: Report on Implementing the OECD Recommendation*. París: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016, p. 6. Disponible en: <http://www.oecd.org/daf/competition/Fighting-bid-rigging-in-public-procurement-2016-implementation-report.pdf>

⁶ Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP). *Boletín Contrataciones en Cifras: Estadísticas 2024*. Santo Domingo: DGCP, 2024. Disponible en: <https://www.dgcp.gob.do/publicacion/boletin-contrataciones-en-cifras-estadisticas-2024/>

El principio de competencia establece que los procedimientos de contratación deben diseñarse y ejecutarse de manera que promuevan la participación del mayor número posible de oferentes calificados y que garanticen que estos compitan genuinamente entre sí para obtener la adjudicación del contrato⁷.

El principio de eficiencia exige que las entidades contratantes procuren seleccionar la oferta que más convenga a la satisfacción del interés general y al cumplimiento de los fines y cometidos de la administración pública⁸.

El principio de igualdad de trato y participación garantiza que todos los potenciales oferentes tengan las mismas oportunidades de acceso a la información sobre los procesos de contratación, que puedan presentar sus propuestas en condiciones de equidad, y que sus ofertas sean evaluadas aplicando criterios uniformes y objetivos previamente establecidos⁹.

El principio de transparencia requiere que todas las actuaciones del proceso de contratación sean públicas y susceptibles de verificación por parte de los interesados y de la ciudadanía en general, salvo aquellas informaciones que la ley específicamente proteja por razones de confidencialidad comercial legítima o de seguridad¹⁰.



⁷ Art. 4, numeral 3 de la Ley núm. 47-25 sobre Contrataciones Públicas.

⁸ Art. 4, numeral 2. *Op. Cit*

⁹ Art. 4, numeral 8. *Op. Cit*

¹⁰ Art. 4, numeral 19. *Op. Cit*

Estos principios no operan de manera aislada, sino que conforman un sistema integrado cuyo funcionamiento armónico resulta indispensable para garantizar que los procesos de contratación pública cumplan efectivamente su propósito de permitir al Estado obtener los mejores bienes y servicios disponibles en el mercado, al precio más conveniente, y en condiciones que protejan adecuadamente el interés público y los derechos de todos los participantes.

E. La Competencia como Fundamento de la Eficiencia en las Contrataciones Públicas

Según lo descrito sobre los principios, es notable que, en el marco de la contratación pública, la competencia efectiva entre oferentes constituye el mecanismo fundamental para garantizar que los bienes y servicios adquiridos por las entidades del Estado se ajusten óptimamente a sus necesidades y preferencias.

Como ha señalado la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, la competencia promueve la eficiencia al generar ventajas múltiples y verificables: precios más bajos que reducen el costo de las adquisiciones gubernamentales, mejor calidad en los productos y servicios contratados, un incremento significativo en la innovación que beneficia tanto a la administración como a los usuarios finales, mayor productividad en la ejecución de los contratos y, en términos generales, una relación calidad-precio óptima que redunde en beneficio directo de los consumidores finales, los usuarios de servicios públicos y los contribuyentes que financian con sus impuestos estas adquisiciones¹¹.

¹¹ OCDE. *Recommendation of the Council on Fighting Bid Rigging in Public Procurement*, C/MIN(2023)15/FINAL, 8 de junio de 2023. Disponible en: [https://one.oecd.org/document/C/MIN\(2023\)15/FINAL/en](https://one.oecd.org/document/C/MIN(2023)15/FINAL/en)

Te lo explico con cucharita!

Imagina que el Ministerio de la Verdad debe hacer una compra de 1,000 laptops para escuelas con un precio de referencia de RD\$35,000 por unidad. Cuando hay competencia, con varios oferentes calificados en el proceso, el precio de las laptops en la adjudicación podría bajar a RD\$29,750 por unidad, lo que supone una reducción cercana al 15 por ciento de su precio en el mercado. Además de pagar menos, el Estado obtiene mayor valor: garantía de 36 meses, capacitación para docentes y entrega más rápida por lotes, lo que genera ahorros operativos estimados en alrededor de RD\$1.2 millones en tres años.

En un escenario con poca competencia, con solo dos oferentes, el precio tiene mayor tendencia a subir, pudiendo llegar hasta RD\$40,000 por unidad, la garantía se reduce y aumentan los costos de mantenimiento. El resultado es un encarecimiento superior a RD\$5 millones. En síntesis, la competencia hace que el Estado pague menos, reciba mejores prestaciones y optimice la relación calidad-precio para estudiantes y contribuyentes.

La experiencia internacional y nacional demuestra de manera contundente que cuando los procesos de contratación operan en un ambiente de competencia, el Estado obtiene mejores resultados en términos de ahorro fiscal, calidad de las obras y servicios recibidos y cumplimiento oportuno de los compromisos contractuales. Por el contrario, cuando la competencia se ve restringida o eliminada, ya sea por factores estructurales del mercado o por conductas deliberadas de los participantes, los resultados son invariablemente negativos para el interés público.

F. Amenazas a la Competencia en los Procesos de Contratación Pública: La colusión y corrupción.

Los procesos de contratación pública pueden desviarse de los principios de eficiencia y libre competencia debido a dos categorías de causas interrelacionadas que generan consecuencias igualmente perjudiciales para las finanzas públicas y el interés colectivo.

La primera categoría se refiere a las deficiencias del sistema y actuaciones irregulares de funcionarios. Las deficiencias estructurales y actuaciones irregulares de funcionarios comprometen la integridad de los procesos cuando aplican criterios subjetivos que anteponen consideraciones personales al mérito técnico y económico, o ignoran deliberadamente principios rectores por insuficiente capacitación o intención de favorecer intereses particulares. La competencia también se afecta cuando funcionarios obstaculizan deliberadamente la participación amplia para proteger proveedores habituales con quienes mantienen vínculos de conveniencia.



Esta interferencia se manifiesta mediante especificaciones técnicas concertadas que favorecen ciertos agentes económicos o requisitos excesivamente restrictivos en plazos, cantidades o características diseñados para limitar la participación efectiva a uno o muy pocos competidores.

Estas prácticas pueden vincularse con corrupción cuando hay connivencia deliberada con proveedores a cambio de beneficios ilícitos, pero también pueden originarse en negligencia profesional, falta de conocimiento técnico, o captura regulatoria donde intereses privados condicionan decisiones que deberían orientarse exclusivamente al interés público¹².

Por otro lado, la segunda categoría, se refiere a conductas colusorias de oferentes, donde las amenazas provienen de conductas colusorias de agentes privados que actúan sin intervención de funcionarios públicos. Las empresas emplean estrategias deliberadas para manipular el procedimiento o renuncian explícitamente a competir entre sí, violando las disposiciones normativas. Estas conductas elevan el costo final y afectan directamente el interés

¹² Deisy Galvis-Quintero. *La colusión como una práctica restrictiva de la competencia que afecta gravemente los procesos de selección de contratistas*. **Universitas**, núm. 132, pp. 133–196, 2016. Disponible en: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.vj132.cprc>

general al privar al Estado de los beneficios de un proceso competitivo genuino.



El Consejo Directivo de ProCompetencia ha definido colusión como una práctica anticompetitiva mediante la cual dos o más empresas, postoras u oferentes, arriban a un acuerdo entre sí para no competir en el marco de un procedimiento de contratación convocado por el Estado¹³.

Esta conducta se presenta comúnmente en los procedimientos contractuales cuando dos o más empresas que se espera que compitan genuinamente para obtener la adjudicación de un contrato deciden, en cambio, aliarse secretamente para eliminar o restringir la competencia entre ellas, manipulando así el resultado del proceso de selección en beneficio propio y en perjuicio del Estado y de la colectividad.

La Ley núm. 47-25 sobre Contrataciones Públicas define en su artículo 5 numeral 33 la colusión como “actuaciones a través de las cuales dos o más proveedores conciertan voluntariamente alterar un escenario competitivo en un procedimiento de contratación, obteniendo beneficio de ello”. Esta definición establece tres elementos constitutivos: pluralidad de sujetos (dos o más proveedores), voluntariedad del acuerdo (concierto deliberado) y finalidad ilícita (alterar la competencia para obtener beneficio indebido).

Por su parte, la Ley General de Defensa de la Competencia núm. 42-08 tipifica expresamente la colusión entre oferentes como práctica anticompetitiva. El artículo 5, literal b), incluye dentro de las prácticas concertadas prohibidas las conductas orientadas a “concertar o coordinar las ofertas o

¹³ Consejo Directivo de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (Procompetencia). Resolución núm. 009-2024 (versión pública), “*Que decide el procedimiento administrativo sancionador iniciado mediante la Resolución núm. 002-2024 (...) relativo al proceso de contratación pública COMEDORES ECONÓMICOS-CCC-LPN-2022-0009*”. Santo Domingo, 2024.

la abstención en licitaciones, concursos y subastas públicas”, siendo sancionables mediante multas económicas conforme al artículo 61.

Esta tipificación reconoce que la colusión en contrataciones públicas no solo viola las reglas del sistema de compras gubernamentales, sino que constituye una infracción grave al ordenamiento que protege la libre competencia en todos los mercados.



Es importante distinguir entre las distintas manifestaciones de la colusión en el ámbito de las compras públicas. Los carteles duros o acuerdos horizontales representan la forma más grave de colusión, caracterizándose por acuerdos explícitos entre competidores para manipular el proceso licitatorio. Estos acuerdos pueden adoptar diversas modalidades, desde la fijación concertada de precios hasta la distribución de lotes o la rotación de ganadores.

La colusión puede materializarse tanto mediante acuerdos expresos, donde existe evidencia directa de la coordinación entre los participantes, como a través de prácticas concertadas o comportamiento coordinado, donde la concertación se infiere del análisis de patrones de conducta y circunstancias del mercado. En la práctica, la prueba directa de estos acuerdos resulta excepcional, dado que las partes involucradas procuran mantener la confidencialidad de sus pactos ilícitos.

Por esta razón, la mayor parte de las investigaciones conducidas por la Dirección Ejecutiva se fundamentan en el análisis de indicios y evidencia circunstancial. La evaluación conjunta de múltiples señales de alerta, anomalías en los patrones de participación y comportamientos

económicamente irracionales constituye la base metodológica para la detección y sanción de estas prácticas anticompetitivas. Este enfoque basado en indicios se desarrolla con mayor detalle en las secciones subsiguientes de esta guía.

G. Elementos Configurativos y Efectos de la Colusión

Existe colusión cuando los participantes en un procedimiento de selección acuerdan coordinar sus ofertas mediante establecimiento concertado de precios u otras condiciones comerciales, o repartirse el mercado mediante asignación de contratos, zonas geográficas, tipos de clientes o cualquier forma de distribución que elimine la competencia.



El acuerdo puede presentarse con diversos grados de sofisticación, pero invariablemente busca la adjudicación concertada en favor de uno de los participantes o el favorecimiento sistemático mediante rotación o distribución de contratos.

Los acuerdos colusorios pueden ejecutarse con participación de funcionarios públicos, configurando delitos de corrupción, o sin su conocimiento, engañándolos al creer que dirigen un proceso competitivo legítimo. Independientemente de la participación de autoridades públicas, la colusión genera consecuencias gravemente perjudiciales que justifican su tipificación como conducta ilícita.

Entre sus efectos, se encuentra que elimina el mecanismo natural de formación de precios, permitiendo establecer precios superiores a los competitivos. Este efecto trasciende el proceso específico, desalentando nuevos competidores y perpetuando estructuras oligopólicas que reducen permanentemente el bienestar social.

De igual manera, genera incremento significativo en precios de bienes y servicios contratados. Estudios de la OCDE demuestran que las prácticas colusorias pueden incrementar precios pagados por el Estado en veinte por ciento o más comparado con un mercado competitivo¹⁴

¡Te lo explico con cucharita!

Imagina que el Ministerio de Salud Pública necesita contratar mantenimiento para 500 aires acondicionados en hospitales a RD\$2,000 mensuales por unidad.

Con competencia real, el Estado paga RD\$12 millones al año y recibe buen servicio.

Con colusión, las empresas acuerdan secretamente cobrar RD\$3,000 por unidad. El Estado paga RD\$18 millones anuales. El sobrecosto de RD\$6 millones equivale a comprar 200 camas hospitalarias o contratar 40 enfermeras por un año. La colusión hace que el Estado pague más y desperdicie recursos de los contribuyentes.

En tercer lugar, la colusión genera una erosión severa de la confianza en el sistema de contrataciones públicas que afecta a múltiples actores. Los oferentes honestos que presentan propuestas genuinamente competitivas resultan sistemáticamente perjudicados al enfrentar un cartel coordinado en condiciones desiguales, lo que termina desalentándolos de participar en procesos futuros o presionándolos a sumarse al acuerdo ilícito.

La ciudadanía observa con desconfianza y escepticismo procesos que producen resultados irracionales, precios que no responden a condiciones de mercado.

Esta pérdida de confianza pública representa un daño intangible pero profundo que socava la legitimidad de las instituciones estatales y debilita el contrato social entre gobernantes y gobernados.

¹⁴ OCDE – Centro de México. “Cooperación OCDE–CFC–IMSS.” Disponible en: <https://www.oecd.org/centrodemexico/medios/cooperacionocde-cfc-imss.htm>

H. El Rol de los funcionarios Públicos en la Detección y Prevención



Los funcionarios responsables de los procesos de contratación pública, así como cualquier oferente que participe de buena fe en los múltiples procedimientos desarrollados por las unidades de compras de los órganos públicos, pueden y deben detectar la presencia de prácticas colusorias mediante la identificación de patrones de comportamiento y señales específicas que generalmente están presentes cuando existen acuerdos de esta naturaleza entre oferentes.

El reconocimiento oportuno de estos indicios cumple una función dual de fundamental importancia. Por una parte, permite la

aplicación inmediata de medidas preventivas y correctivas que contribuyen a reducir significativamente el riesgo de que las prácticas colusorias se consoliden o se perpetúen en procesos futuros, protegiendo así el interés público en las licitaciones subsiguientes.

Por otra parte, posibilita la activación de los mecanismos de investigación administrativa y, cuando corresponda, de sanción establecidos en el ordenamiento jurídico para estos casos, tanto en virtud de la Ley de Contrataciones Públicas como de la Ley General de Defensa de la Competencia, permitiendo así la imposición de consecuencias apropiadas a los agentes económicos que incurren en estas conductas ilícitas y generando un efecto

disuasorio que desalienta la comisión de infracciones similares por parte de otros actores del mercado.

¿Conoces el primer caso sancionado en República Dominicana por colusión?

Resolución 009-2024 del Consejo Directivo de ProCompetencia del 14 de agosto de 2024

Partes Involucradas:

- Empresa Ventana SRL
- Empresa La Silla SRL.¹⁵

Conducta Sancionada: Colusión en contrataciones públicas - violación del artículo 5, literal “b” de la Ley 42-08, por coordinar ofertas en el proceso de licitación COMEDORES ECONÓMICOS-CCC-LPN-2022-0009.

Evidencias Principales:

1. Ofertas idénticas en los mismos ítems, orden secuencial y cantidades
2. Precios unitarios idénticos para todos los productos
3. Formato y tipografía similares en documentos técnicos
4. Operación en el mismo domicilio social (calle Hernán Suárez #9)
5. Mismo personal manejando operaciones de ambas empresas
6. Vínculos familiares entre socios facilitando la coordinación

¹⁵ En esta guía se emplean nombres ilustrativos (ficticios) para describir casos y supuestos de hecho con fines exclusivamente pedagógicos y orientativos. Esta elección busca proteger derechos de los agentes económicos (presunción de inocencia, honra, debido proceso) cuando las decisiones administrativas aún no son firmes o podrían estar sub judice. Cuando corresponda al objetivo de la guía, se hará referencia genérica a la resolución (número y fecha) sin identificar a las partes, y solo se incorporarán nombres reales una vez que existan decisiones definitivas y firmes y su publicidad resulte adecuada al fin disuasorio previsto por la ley. Cualquier coincidencia con personas físicas o jurídicas reales es puramente accidental.

Mercado Afectado:

- Proceso: COMEDORES ECONÓMICOS-CCC-LPN-2022-0009
- Valor adjudicado a ambas empresas: RD\$62,027,220.00 (5.20% del total del proceso)
- Productos: plátanos, leche en polvo, coditos, espaguetis, entre otros

Daño Estimado: RD\$8,677,746.34 en lucro cesante para competidores (pérdida de beneficios por ausencia de competencia real)

SANCIONES IMPUESTAS:

Empresa Ventana SRL:

- Multa: 294 salarios mínimos = RD\$4,513,194.00
- Representa 14.55% de sus ingresos en el proceso

Empresa Silla SRL:

- Multa: 294 salarios mínimos = RD\$4,163,746.34
- Representa 13.42% de sus ingresos en el proceso

III. MODALIDADES Y MANIFESTACIONES DE LA COLUSIÓN EN LAS CONTRATACIONES PÚBLICAS

Los funcionarios responsables de contrataciones públicas deben comprender

a) Existencia de un acuerdo verbal o escrito entre participantes de una licitación pública que tenga por objeto alinear las actividades de los oferentes involucrados.

b) Participación de los mismos oferentes de manera recurrente.

c) Existencia de una restricción perceptible de la competencia generada por una práctica colusiva.

d) Generación de un efecto negativo perceptible, real o potencial en el mercado.

der las diversas modalidades que los carteles emplean para vulnerar la libre competencia, desde acuerdos previos sobre precios hasta esquemas sofisticados de reparto de beneficios derivados del sobreprecio que paga el Estado.

De esta manera, ante indicios de una práctica colusoria se aplica una especie de “lista de comprobación” de cuatro puntos esenciales

que se consideran elementos tipificantes de estas conductas ilícitas¹⁶.

La experiencia internacional permite identificar cinco modalidades principales de prácticas colusorias que, aunque no exhaustivas ni mutuamente excluyentes, representan las formas más comunes mediante las cuales los oferentes coordinan sus conductas para manipular los procesos de selección y defraudar al Estado, a saber:

A. Acuerdos de Precios

Los acuerdos de precios constituyen la modalidad más directa y frecuente de colusión en las contrataciones públicas. Consisten en convenios explícitos o implícitos entre oferentes concertados con el propósito específico de fijar de manera conjunta los precios de los productos o servicios objeto de la licitación pública, eliminando así la competencia en el elemento económico que generalmente resulta determinante para la adjudicación de los contratos.



Estos acuerdos pueden manifestarse mediante diversas variantes operativas.

- 1) **Primera variante:** Una primera modalidad consiste en el establecimiento de precios prácticamente equivalentes en las ofertas económicas presentadas por los distintos participantes, de manera que todas las propuestas se sitúan en un rango de precios artificialmente elevado que garantiza márgenes de ganancia superiores a los que obtendrían en un mercado genuinamente competitivo.
- 2) **Segunda variante:** consiste en la determinación de precios mínimos que todos los miembros del acuerdo se comprometen a respetar al formular sus ofertas. En este esquema, los participantes del acuerdo colusorio establecen un piso de precios por debajo del cual ninguno de

¹⁶ Germán Coloma. *Derecho de competencia*. Buenos Aires: Editorial Ciudad Argentina, 2009, pp. 96–100.

ellos presentará ofertas, asegurando que el Estado no pueda obtener propuestas más económicas independientemente de cuál oferente resulte adjudicatario.

Ejemplo: Licitación pública para la instalación de máquinas de café en el Ministerio de la Verdad.

Ofertas económicas presentadas por las empresas

Empresa	Precio ofertado (RD\$)
A	1,000,000
B	1,005,000
C	1,010,000

- 3) **Tercera variante:** consiste en el establecimiento de precios máximos en aquellos casos excepcionales donde el criterio de adjudicación privilegia factores distintos al precio o donde existen limitaciones presupuestarias conocidas que los oferentes pueden explotar.

Para hacer más fácil y dinámica la detección de acuerdos de precios recomendados generalmente un análisis comparativo de las ofertas presentadas en múltiples procesos de licitación a lo largo del tiempo, la comparación de los precios ofertados con referencias de mercado independientes, y el examen de las variaciones de precios ante cambios. Al seguir estos cuatro pasos la detección será más comprensible:

1) Recolectar precios históricos

Reúna datos de precios ofertados en múltiples procesos a lo largo del tiempo para construir una base comparativa.

2) Comparar con precios de mercado

Examine la evolución de precios buscando patrones anómalos como diferencias fijas o proporcionales constantes entre oferentes.

3) Analizar patrones históricos y tendencias

Examine la evolución temporal de precios en múltiples procesos anteriores, identificando tendencias anómalas como diferencias fijas o proporcionales constantes entre los mismos oferentes a lo largo del tiempo, paralelismo en incrementos o reducciones de precios, o rotación sistemática de posiciones en el orden de precios.

Etapas del análisis para detectar colusión en precios



Ejemplo aplicado:

En cinco licitaciones consecutivas, tres empresas presentaron precios con una diferencia fija del 2%, a pesar de fluctuaciones en los costos del acero.

4) Identificar coincidencias sospechosas en el proceso actual

Analice específicamente las ofertas del proceso de contratación en curso, identificando coincidencias inusuales como precios idénticos o con variaciones mínimas no justificables, estructuras de costos prácticamente idénticas entre competidores, o patrones de presentación que sugieren coordinación reciente.

B. Posturas Encubiertas u Ofertas de Resguardo

Esta práctica ocurre cuando los oferentes acuerdan que uno o varios de ellos presentarán ofertas deliberadamente diseñadas para no resultar ganadoras, con el propósito de simular un proceso competitivo y disimular la existencia del acuerdo colusorio ante las autoridades contratantes

1. **Primera variante:** consiste en que uno o más competidores aceptan presentar ofertas económicas deliberadamente más altas que las del ganador previamente designado por el acuerdo colusorio.
2. **Segunda variante:** consiste en que uno o más competidores presentan ofertas que saben de antemano son excesivamente altas para resultar aceptables según las condiciones del mercado o las referencias de precio disponibles para la entidad contratante.
3. **Tercera variante:** consiste en que uno o más competidores presentan ofertas que incluyen términos o condiciones especiales que de antemano saben que son inaceptables para la institución pública contratante de conformidad con las especificaciones establecidas en el pliego de condiciones o con los criterios de selección publicados.



¡Te lo explico con cucharita!



En una licitación para suministro urgente de medicamentos oncológicos donde el pliego establece expresamente que el plazo máximo de entrega es de treinta días debido a que los inventarios hospitalarios están críticamente bajos, tres empresas farmacéuticas presentan ofertas. La Empresa A ofrece entregar los medicamentos en veinticinco días. La Empresa B, aunque presenta precios competitivos, establece un plazo de entrega de noventa días, claramente inaceptable dado el carácter urgente de la necesidad y las especificaciones del pliego. La Empresa C presenta una oferta técnica que propone medicamentos con principios activos alternativos no equivalentes a los especificados en el pliego, lo cual también resulta en su descalificación. Las ofertas de las Empresas B y C fueron diseñadas deliberadamente para ser descalificadas, permitiendo que la Empresa A obtenga la adjudicación sin enfrentar competencia genuina.

En ese sentido, las posturas encubiertas cumplen dos funciones: crear apariencia de pluralidad y competencia que dificulte la detección del acuerdo colusorio, y permitir a los miembros del cartel monitorear mutuamente el cumplimiento del pacto incluso cuando no les corresponde ganar según la rotación acordada.

La diferencia entre las ofertas encubiertas y el precio del ganador designado requiere cálculo cuidadoso. Si las ofertas de resguardo son excesivamente superiores, podrían alertar a los funcionarios sobre posible manipulación; si las diferencias son muy pequeñas, existe riesgo de que alguna oferta de resguardo gane accidentalmente por imprecisiones en los cálculos o criterios de evaluación no anticipados correctamente.

C. Supresión de Propuestas

La supresión de propuestas es una modalidad de colusión mediante la cual uno o más competidores acuerdan abstenerse deliberadamente de presentar oferta en un proceso específico, o retirar una propuesta ya presentada, con el propósito de facilitar que el contrato sea adjudicado al ganador previamente designado por el cartel sin enfrentar competencia efectiva. Aunque menos evidente que otras formas de coordinación, resulta igualmente efectiva para manipular los procesos de contratación y privar al Estado de los beneficios de la competencia.



- 1) **Primera variante:** Esta variante opera cuando empresas con capacidad técnica, financiera y comercial para competir deciden deliberadamente no presentar ofertas en un proceso específico. La abstención obedece a que el esquema de reparto del cartel asigna ese contrato a otro participante, o forma parte de un mecanismo de rotación donde cada empresa se abstiene de competir en los contratos que corresponden a otros miembros según el turno establecido.

Te lo explico con cucharita!

En una ciudad donde operan cinco empresas de recolección de desechos sólidos, todas con capacidad técnica y flota vehicular suficiente para atender cualquier barrio, se observa un patrón sistemático en las licitaciones municipales. Cuando el Ayuntamiento del Distrito Norte convoca una licitación, solamente participan las Empresas A y B, mientras que las Empresas C, D y E no presentan ofertas pese a que regularmente participan en licitaciones similares en otros distritos. Cuando el Distrito Sur convoca, solo participan las Empresas C y D, absteniéndose las demás. Este patrón de participación selectiva no tiene justificación operativa legítima, ya que todas las empresas tienen capacidad para operar en cualquier zona de la ciudad, y sugiere un acuerdo de reparto territorial mediante el cual cada empresa se abstiene de competir en las zonas asignadas a otras.

La abstención de participación es difícil de detectar porque no deja rastros documentales en el expediente de licitación. A diferencia de otras modalidades identificables mediante análisis de ofertas presentadas, aquí la conducta ilícita consiste en la ausencia de ofertas que razonablemente deberían haberse presentado. La detección requiere conocimiento profundo del mercado relevante y de los agentes económicos que operan en él, para que los funcionarios identifiquen cuándo la ausencia de oferentes habituales resulta anómala o sospechosa.

- 2) **Segunda variante:** La variante de retiro de propuestas opera cuando un oferente que inicialmente había presentado una oferta en un proceso de licitación decide posteriormente retirarla antes de la fecha de adjudicación.

Es importante destacar que la supresión de propuestas frecuentemente se combina con otras modalidades de colusión. Por ejemplo, puede utilizarse en conjunto con ofertas de resguardo, de manera que algunos miembros del acuerdo se abstienen de participar mientras otros presentan ofertas encubiertas, con el propósito de crear una

apariencia de competencia limitada pero suficiente para disimular la manipulación del proceso.

D. Rotación del Ganador

La rotación del ganador es una modalidad elaborada de colusión donde competidores que participan recurrentemente en procedimientos para contratos similares o sucesivos acuerdan tomar turnos para resultar adjudicatarios, estableciendo un sistema que garantiza a cada miembro del cartel la obtención de determinados contratos según un orden preestablecido o criterios acordados de distribución.



Este esquema facilita la estabilidad y cumplimiento del acuerdo al asegurar que cada empresa obtenga directamente los beneficios de los contratos asignados según su turno, eliminando la necesidad de mecanismos complejos de repartición posterior de ganancias o compensaciones entre participantes.

Esto reduce fuentes potenciales de conflicto entre los miembros del cartel y simplifica la operativa del acuerdo.

La implementación práctica de la rotación del ganador requiere generalmente la utilización simultánea de otras modalidades de colusión, particularmente las posturas encubiertas.

Cuando corresponde que determinada empresa gane según la rotación acordada, esta presenta la oferta más competitiva mientras los demás miembros presentan ofertas de resguardo diseñadas para no ganar, pero mantener apariencia de competencia. En el siguiente proceso, otra empresa asume el rol de ganador designado mientras las demás presentan ofertas encubiertas, rotando así según el orden establecido.

¡Te lo explico con cucharitas!

Imagina que durante un período de dos años, un ministerio ejecuta licitaciones mensuales para servicios de limpieza y mantenimiento de sus diferentes edificios regionales, con contratos de valor similar que oscilan entre doscientos mil y trescientos mil pesos mensuales. En este período se ejecutan veinticuatro procesos de licitación en los cuales participan consistentemente las mismas cuatro empresas de servicios generales. El análisis del historial de adjudicaciones revela el siguiente patrón: en los meses de enero, mayo y septiembre la Empresa A resulta ganadora; en febrero, junio y octubre gana la Empresa B; en marzo, julio y noviembre gana la Empresa C; y en abril, agosto y diciembre gana la Empresa D. Esta rotación perfectamente ordenada y predecible, que se repite sistemáticamente durante los dos años analizados, no puede explicarse por factores competitivos legítimos y constituye evidencia clara de un acuerdo de rotación entre las cuatro empresas.

E. Asignación de Mercado

La asignación de mercado es la modalidad más sofisticada y dañina de colusión, pues implica repartirse el mercado de manera que cada competidor opera como monopolista en su segmento asignado, eliminando completamente la competencia. Este acuerdo puede implementarse mediante asignación de cuotas, áreas geográficas, tipos de clientes o productos específicos.

- 1) **Primera variante:** Los miembros acuerdan participaciones fijas o proporcionales en el total de contratos o su valor agregado durante un período determinado. Cada miembro tiene garantizado un porcentaje del mercado total, calculado según criterios como capacidad instalada, tamaño relativo, antigüedad o distribución consensuada.
- 2) **Segunda variante:** Los competidores se reparten el territorio o jurisdicciones administrativas de modo que cada empresa tiene asignada un área geográfica donde no enfrenta competencia de otros miembros del cartel. En la asignación por instituciones, determinadas empresas

presentan ofertas únicamente cuando las licitaciones provienen de entidades asignadas según el acuerdo, absteniéndose o presentando ofertas de resguardo para instituciones asignadas a otros miembros.

¡Te lo explico con cucharita!

Cuatro empresas de transporte escolar con cobertura nacional acuerdan repartirse el territorio: Empresa A opera exclusivamente en la región Norte, Empresa B en el Sur, Empresa C en el Este y Empresa D en el Oeste.

Durante tres años, el análisis de adjudicaciones del Ministerio de Educación revela un patrón sistemático: cuando se convocan licitaciones para transporte escolar en provincias del Norte, solo la Empresa A presenta ofertas o resulta ganadora, mientras las demás no participan. Este mismo patrón se repite en cada región: cada empresa gana el cien por ciento de los contratos en su zona asignada y no participa en las zonas de otras empresas, pese a que todas tienen capacidad operativa para prestar servicios en todo el territorio nacional.

A TENER EN CUENTA



La asignación de mercado resulta particularmente perjudicial porque no solamente eleva los precios en cada segmento asignado, sino que además elimina completamente los incentivos para que las empresas mejoren su eficiencia, innoven en sus procesos o productos, o inviertan en mejorar su competitividad. Al tener garantizado un mercado cautivo sin enfrentar competencia efectiva, los miembros del cartel carecen de estímulos para optimizar sus operaciones o para ofrecer mejor calidad o servicio a las entidades contratantes.

¡EN RESUMEN!

Modalidad	Cómo Opera	Señal Principal	Ejemplo Típico
Acuerdos de Precios	Oferentes fijan conjuntamente precios artificialmente elevados	Precios sospechosamente similares entre oferentes	Tres empresas ofertan RD\$42.50, RD\$42.60 y RD\$42.70 por galón de combustible
Posturas Encubiertas	Ofertas deliberadamente diseñadas para no ganar y simular competencia	Ofertas sistemáticamente segundas o terceras con precios irrazonables	Empresa presenta RD\$40,000 por computadora cuando precio de mercado es RD\$23,000
Supresión de Propuestas	Empresas capaces se abstienen de participar o retiran ofertas	Ausencia inexplicable de oferentes habituales o retiros sospechosos	Empresa líder del sector no participa en 10 licitaciones consecutivas sin razón aparente
Rotación del Ganador	Empresas toman turnos para ganar contratos según orden preestablecido	Patrón predecible de ganadores en secuencia repetitiva	Empresa A gana en enero, mayo, septiembre; Empresa B en febrero, junio, octubre
Asignación de Mercado	Competidores se reparten territorios, clientes o productos	Segregación perfecta sin traslapes competitivos	Empresa A gana 100% en región Norte, 0% en otras regiones durante 3 años

IV. FACTORES QUE FACILITAN LA COLUSIÓN EN LAS CONTRATACIONES PÚBLICAS

La formación y el sostenimiento de acuerdos colusorios no ocurren con igual probabilidad en todos los mercados. La teoría económica y la experiencia de las autoridades de competencia internacionales han identificado condiciones estructurales específicas que crean ambientes propicios para la coordinación anticompetitiva entre oferentes.

La literatura económica establece que la formación de un cartel generalmente requiere tres elementos básicos:

1. Capacidad para incrementar precios por encima de los niveles competitivos,
2. Expectativa de penalidades bajas o improbables, y
3. Costos reducidos para organizar y mantener el acuerdo¹⁷.

Los factores analizados a continuación facilitan la presencia de estos elementos en las contrataciones públicas.

- **Mercados con Alta Concentración de Oferentes:** Cuando únicamente existe un número reducido de proveedores capaces de ofrecer el bien o servicio requerido, las condiciones estructurales favorecen considerablemente la coordinación anticompetitiva.
- **Empresas con estructuras de costo y capacidades similares:** La homogeneidad entre los competidores en términos de estructuras de costos, capacidades tecnológicas y métodos de producción constituye otro factor que facilita significativamente la formación de acuerdos colusorios.

¹⁷ Germán Coloma. *Derecho de competencia*. Buenos Aires: Editorial Ciudad Argentina, 2009, pp. 96–100.

Los factores analizados a continuación facilitan la presencia de estos elementos en las contrataciones públicas.

- **Foco excesivo en el precio como único criterio de adjudicación:** Cuando los procesos de contratación utilizan exclusivamente o predominantemente el precio como criterio de adjudicación, sin considerar adecuadamente otros factores relevantes como calidad, experiencia, innovación tecnológica o sostenibilidad, se crea un escenario que facilita la coordinación entre oferentes. La reducción de la competencia a una única variable cuantificable simplifica significativamente la tarea de coordinar las ofertas.
- **Barreras de acceso al mercado:** La imposición de requisitos excesivos o que tornan costosa, difícil o lenta la entrada de nuevos agentes económicos en el mercado, conocidas como barreras de acceso al mercado, provoca que los que se encuentran presentes en él permanezcan protegidos de la presión competitiva que representa la entrada de nuevos participantes.
- **Estabilidad de las condiciones del mercado:** Un flujo constante y predecible de demanda por parte del sector público tiende a incrementar el riesgo de colusión, mientras que los cambios significativos en las condiciones de la demanda o la oferta rompen el equilibrio necesario para que los acuerdos colusorios puedan mantenerse en vigor.
- **Distorsión del rol de las asociaciones empresariales:** Las asociaciones gremiales o industriales pueden promover legítimamente la competitividad sectorial mediante estándares, innovación y competencia. Sin embargo, cuando se utilizan como foro para que ejecutivos discutan acuerdos de manipulación de mercado, mecanismos de implementación y estrategias de captura regulatoria, sus fines legítimos se desvirtúan volviéndose ilegales y anticompetitivos, facilitando la colusión en procedimientos de selección de oferentes.¹⁸

¹⁸ Para conocer sobre el rol de los gremios y las asociaciones empresariales de cara a la competencia, consulta la Guía Básica de Libre Competencia para Asociaciones Empresariales y Gremiales de ProCompetencia en el siguiente enlace: <https://procompetencia.gob.do/atribuciones/promocion-de-la-competencia/>

Los factores analizados a continuación facilitan la presencia de estos elementos en las contrataciones públicas.

- **Regularidad en la frecuencia de los procesos de licitación.** Los contratos para la adquisición de bienes o servicios que tienen una frecuencia regular o recurrente aumentan significativamente el riesgo de colusión porque facilitan la asignación de contratos entre los miembros de un acuerdo colusorio (rotación del ganador).
- **Homogeneidad de productos que carecen de sustitutos cercanos:** En este caso, los participantes de un acuerdo tienen la ventaja de que saben con anticipación que el mercado ofrece pocas alternativas para el abastecimiento de determinados productos o servicios, lo que a su vez viabiliza la implementación de acuerdos para incrementar los precios al momento de presentar ofertas.
- **Integración de consorcios o alianzas estratégicas:** Aun cuando están permitidas por la ley y usualmente conllevan eficiencias significativas que elevan el nivel de competitividad de las empresas, este tipo de uniones temporales pueden convertirse en un instrumento ideal para la implementación de acuerdos colusorios, sobre todo por el intercambio de información que se produce entre sus integrantes.
- **Deficiencias del Sistema de Compras y Contrataciones Públicas:** Las debilidades institucionales y operativas del sistema de compras y contrataciones del Estado pueden crear inadvertidamente condiciones que facilitan o incentivan la formación de acuerdos colusorios entre proveedores.

La identificación de estos factores en un mercado o proceso específico no significa necesariamente que exista colusión, pero sí indica la presencia de condiciones estructurales que la facilitan y que por tanto ameritan vigilancia reforzada, aplicación rigurosa de medidas preventivas y análisis cuidadoso de los resultados de los procesos de selección para detectar posibles indicios de coordinación entre oferentes.

V. DETECCIÓN DE LA COLUSIÓN: INDICIOS Y SEÑALES DE ALERTA

La detección efectiva de prácticas colusorias es la primera línea de defensa contra la manipulación de procesos de contratación pública. Los acuerdos secretos dejan rastros observables en el comportamiento de participantes, características de ofertas y patrones de resultados.

A los fines de la presente guía, organizamos los indicios en tres categorías: relacionados con oferentes, con presentación de ofertas, y con precios. Esta clasificación facilita listas de verificación específicas para cada etapa del proceso.

CATEGORÍA 01

Indicios Relacionados con los Oferentes

- Una misma persona representa a varias empresas oferentes en el mismo proceso, eliminando la independencia necesaria para competencia genuina.
- Un proveedor gana repetidamente licitaciones similares con tasas de éxito estadísticamente anormales, especialmente si se combina con precios elevados o ausencia de competidores viables.
- Los ganadores se distribuyen por zonas de manera que cada empresa gana exclusivamente en ciertas regiones sin justificación operativa, pese a tener capacidad para operar en todo el territorio.
- Empresas que participan consistentemente sin ganar durante períodos prolongados probablemente cumplen funciones de resguardo para simular competencia.
- Oferentes rotan para ganar contratos siguiendo patrones sistemáticos por períodos, regiones o tipos de contrato según secuencias cíclicas.

Indicios Relacionados con los Oferentes

- Oferentes se retiran sorpresivamente sin razones válidas, especialmente cuando ocurre recurrentemente o cuando determinadas empresas se retiran sistemáticamente en favor de otras específicas.
- Empresas que dejan de participar directamente, pero aparecen como subcontratistas de los ganadores, especialmente cuando existe reciprocidad entre ellas.
- Ofertas de empresas que carecen manifiestamente de capacidad técnica, financiera u operativa para ejecutar el contrato.
- Un mismo oferente presenta precios radicalmente diferentes en procesos similares sin cambios en costos, especificaciones o condiciones de mercado.
- Solicitudes de documentos en nombre de otras empresas o intentos de conocer identidad de participantes antes del cierre, evidenciando necesidad de coordinar.

CATEGORÍA 02

Indicios Relacionados con la Presentación de Ofertas

- Ofertas con precios exactamente iguales hasta los decimales constituyen uno de los indicios más graves de coordinación.
- Errores ortográficos, de cálculo o tachaduras en exactamente los mismos lugares evidencian preparación conjunta o copia.
- Formatos, tipografías, diseños o metadatos digitales idénticos sugieren elaboración en el mismo equipo o con plantillas compartidas.
- Membretes, direcciones, teléfonos o correos compartidos entre oferentes supuestamente independientes evidencian vínculos operativos.
- Menciones al contenido, precios o condiciones de ofertas de competidores revelan comunicación durante la preparación.

Indicios Relacionados con la Presentación de Ofertas

- Desgloses de precios o estructuras de condiciones idénticas entre oferentes, cuando deberían reflejar metodologías particulares de cada empresa, sugieren acuerdo previo.
- Desgloses de precios o estructuras idénticas entre oferentes sugieren acuerdo previo cuando deberían reflejar metodologías particulares.
- Propuestas conjuntas sin explicación técnica o económica pueden encubrir coordinación, especialmente entre empresas individualmente capaces.
- Propuestas incompletas o inválidas que favorecen a otro oferente, especialmente de empresas experimentadas.
- Empresas que anteriormente entregaban documentos completos súbitamente presentan documentación incompleta sin explicación razonable.
- Ofertas entregadas en tiempos muy cercanos o en el mismo orden en distintos procesos sugieren coordinación del timing.
- Los mismos consultores preparando propuestas para múltiples competidores facilitan intercambio de información sensible y coordinación de estrategias.

CATEGORÍA 03

Indicios Relacionados con Precios y Condiciones Económicas

- Diferencias excesivamente pequeñas (menos del 5%) o grandes (más del 40%) sin justificación técnica o económica.
- Ofertas muy cercanas entre sí excepto una significativamente diferente, indicando que el grupo coordinado estableció un rango mientras uno presentó oferta genuina o de resguardo.
- Cambios de precios simultáneos en múltiples oferentes sin variaciones en costos de mercado que los justifiquen.
- Oferentes con precios históricamente diferentes convergen en precios idénticos o muy similares sin cambios en estructuras de costos.

Indicios Relacionados con Precios y Condiciones Económicas

- Precios estables durante períodos extensos pese a cambios en costos de insumos, tipo de cambio, inflación u otras variables de mercado.
- Incrementos simultáneos en magnitudes similares sin shocks de oferta o demanda que los justifiquen.
- Oferentes que históricamente ofrecían descuentos dejan de hacerlo simultáneamente.
- Todos presentan descuentos mínimos o inexistentes cuando en mercados comparables son significativos.
- Empresas locales y no locales con costos idénticos, o precios locales superiores a entregas distantes sin razón logística.
- Solo un oferente consulta precios a proveedores mayoristas mientras los demás no realizan estas diligencias normales.
- Precios se reducen significativamente cuando entra un competidor no coordinado, para volver a niveles elevados cuando desaparece o se alinea.
- Diferencias que siguen patrones repetitivos, incrementos porcentuales constantes o secuencias predecibles sugieren fórmulas acordadas.

Para facilitar la detección rápida y efectiva de indicios de prácticas colusorias, PRO-COMPETENCIA ofrece el “Semáforo Colusorio”, herramienta visual para evaluación preliminar inmediata del nivel de riesgo en procesos de licitación. Facilita la toma de decisiones oportunas sobre acciones preventivas o correctivas.

El semáforo clasifica indicios detectados según gravedad individual y concentración por categorías, asignando cuatro niveles de alerta mediante colores que identifican visualmente la urgencia y tipo de respuesta requerida. Diseñado para evaluaciones rápidas sin sustituir la lista de verificación detallada cuando sea necesario.

La metodología combina factores cuantitativos (número total de indicios) y cualitativos (presencia de señales de gravedad especial que evidencian alta probabilidad de coordinación anticompetitiva). Esta combinación captura tanto acumulación de múltiples señales menores como casos donde un único indicio grave justifica acción inmediata.



1. **Completa con honestidad los recuadros con SÍ / NO / NO SÉ. Cada recuadro pertenece o se vincula con algunas de las categorías de detección señalizadas anteriormente. En ese sentido: 1) Lee cada pregunta cuidadosamente; 2) Marca SÍ, NO o NO SÉ según corresponda; 3) Suma tus respuestas al final; 4) Consulta la interpretación de resultados.**

BLOQUE A: PATRONES DE PARTICIPACIÓN

	Pregunta: Patrones de participación	Si	No	No Sé
1	¿Siempre participan las mismas 2-3 empresas en licitaciones similares?			
2	¿Hay empresas que SIEMPRE participan, pero NUNCA ganan?			
3	¿Los ganadores rotan de forma predecible (uno gana este mes, otro el próximo)?			
4	¿Algún oferente se ha retirado sorpresivamente sin justificación razonable?			
5	¿Empresas que antes competían ahora solo participan en zonas geográficas diferentes?			

	Pregunta: Patrones de participación	Si	No	No Sé
6	¿Hay menos oferentes ahora que hace 6-12 meses en procesos similares?			
7	¿Nuevos participantes entran en la licitación, pero inmediatamente se retiran o se retiran después de 1-2 procesos y/o no vuelven a participar?			
8	¿Alguna empresa presenta ofertas claramente incapaces de cumplir el contrato?			
9	¿Hay empresas de sectores competitivos y muy demandados que nunca compiten entre sí?			

Subtotal Bloque A: ____ Sí

BLOQUE B: ANÁLISIS DE PRECIOS

	Pregunta	Si	No	No Sé
10	¿Las ofertas económicas son sospechosamente similares (diferencia menor a 5%)?			
11	¿Hay ofertas con precios EXACTAMENTE iguales hasta los decimales?			
12	¿Los precios se mantienen estables durante 6+ meses pese a cambios en el mercado?			
13	¿Hay un margen irracional entre el ganador y el segundo lugar (>30% de diferencia)?			
14	¿Una misma empresa ofrece precios muy diferentes en procesos similares sin explicación?			
15	¿Los precios ofertados están significativamente por encima del mercado (>20%)?			
16	¿Todas las ofertas están agrupadas en un rango estrecho excepto una muy alta?			

	Pregunta	Si	No	No Sé
17	¿Ha habido aumentos súbitos de precios sin justificación económica aparente?			

Subtotal Bloque B: ____ SÍ

BLOQUE C: DOCUMENTACIÓN Y FORMATOS

	Pregunta	Si	No	No Sé
18	¿Diferentes ofertas tienen errores ortográficos o de cálculo IDÉNTICOS?			
19	¿Los documentos de varios oferentes tienen formato, tipografía o diseño muy similar?			
20	¿Hay membretes, direcciones o datos de contacto compartidos entre oferentes?			
21	¿Una oferta hace referencia explícita al contenido de otra oferta?			
22	¿Varios oferentes usaron el mismo consultor o asesor para preparar sus propuestas?			
23	¿Los documentos tienen metadatos digitales que muestran el mismo autor?			
24	¿Hay pólizas, permisos o certificados con números consecutivos emitidos el mismo día?			
25	¿Las ofertas fueron enviadas desde la misma dirección IP o computadora?			

Subtotal Bloque C: ____ SÍ

BLOQUE D: RELACIONES ENTRE OFERENTES

	Pregunta	Si	No	No Sé
26	¿Los accionistas de diferentes empresas oferentes son familiares cercanos?			
27	¿Varias empresas oferentes comparten el mismo representante legal?			
28	¿Los oferentes comparten oficinas, teléfonos o recursos administrativos?			
29	¿Diferentes oferentes usan el mismo notario, auditor o contador?			
30	¿Los pagos de varios oferentes provienen de la misma cuenta bancaria?			
31	¿Hay vínculos societarios cruzados entre empresas oferentes?			
32	¿Una misma persona solicitó documentos de licitación a nombre de varios oferentes?			
33	¿Hay evidencia de reuniones entre competidores antes de la apertura de ofertas?			
34	¿Existe una asociación gremial donde se reúnen todos los oferentes frecuentemente?			
35	¿El beneficiario final en ambas empresas es el mismo?			

Subtotal Bloque D: ____ Sí

BLOQUE E: CONDUCTAS SOSPECHOSAS

	Pregunta	Si	No	No Sé
36	¿El ganador subcontrata regularmente a otros participantes de la licitación?			
37	¿Un oferente ganador rechazó el contrato y luego apareció como subcontratista?			
38	¿Hay oferentes que intentaron conocer la identidad de otros antes del cierre?			
39	¿Oferentes han hecho comentarios sobre “precios estándar del sector”?			
40	¿Se han mencionado acuerdos o arreglos entre oferentes en alguna comunicación escrita?			
41	¿Hay comentarios sobre que ciertas empresas “no venden en determinadas zonas”?			
42	¿Alguien demostró conocimiento anticipado del resultado antes de la adjudicación?			
43	¿Oferentes se socializan o reúnen regularmente fuera del proceso oficial?			
44	¿Hay una misma dirección registrada por múltiples oferentes?			

Subtotal Bloque E: ____ Sí

BLOQUE F: CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

	Pregunta	Si	No	No Sé
45	¿Solo existen 3 o menos proveedores que regularmente ofertan en este sector?			
46	¿Es muy difícil para nuevos oferentes cumplir los requisitos de participación?			

	Pregunta	Si	No	No Sé
47	¿Los oferentes pertenecen todos a la misma asociación gremial activa?			
48	¿El producto/servicio es muy homogéneo sin posibilidad de diferenciación?			
49	¿Las licitaciones son muy predecibles en tiempo, cantidad y especificaciones?			

Subtotal Bloque F: ____ SÍ

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

PASO 1: Suma tus respuestas “SÍ”

Total de respuestas “SÍ”: _____ / 49

PASO 2: Consulta tu nivel de riesgo:

Respuesta sí	Nivel de riesgo	Acción requerida
0-3	RIESGO BAJO	Proceso aparentemente. Mantén buenas prácticas de prevención.
4-7	RIESGO BAJO-MEDIO	Monitorea de cerca. Refuerza medidas preventivas. Documenta patrones.
8-12	RIESGO MEDIO	Investiga más a fondo. Revisa los históricos y prepara documentación.
13-18	RIESGO MEDIO ALTO	Investiga inmediatamente. Contacta a ProCompetencia, DGCP y DIGEIG para asesoría.
19+	RIESGO CRITICO	ACTÚA INMEDIATAMENTE. Contacta a ProCompetencia, DGCP y DIGEIG. Preserva toda la evidencia.

PASO 3: Análisis por bloques

Identifica en qué bloques tuviste más respuestas “SÍ”:

Bloque con más “SÍ”:

- **Bloque A (Participación):** Posible rotación de contratos o reparto de mercado
- **Bloque B (Precios):** Posible acuerdo de precios o coordinación de ofertas
- **Bloque C (Documentación):** Fuerte indicio de preparación conjunta de ofertas
- **Bloque D (Relaciones):** Evidencia de vínculos que facilitan coordinación
- **Bloque E (Conductas):** Comportamientos que sugieren colusión activa
- **Bloque F (Mercado):** Condiciones estructurales que facilitan colusión

PREGUNTAS CON BANDERA ROJA AUTOMÁTICA

Si respondiste **SÍ** a CUALQUIERA de estas preguntas, contacta a ProCompetencia y DGCP inmediatamente:

- Pregunta 11: Precios EXACTAMENTE iguales
- Pregunta 18: Errores idénticos en documentos
- Pregunta 22: Mismo consultor o asesor para preparar sus respuestas
- Pregunta 24: Documentos con números consecutivos
- Pregunta 25: Misma IP para varias ofertas
- Pregunta 26: Accionistas familiares
- Pregunta 30: Pagos desde misma cuenta
- Pregunta 33: Reuniones entre competidores documentadas
- Pregunta 39: Mención de acuerdos entre oferentes
- Pregunta 41: Conocimiento anticipado de resultados
- Pregunta 35: ¿El beneficiario final en ambas empresas es el mismo?

Estas señales son indicios graves que requieren investigación inmediata.

REGISTRO DE EVALUACIÓN

Fecha de evaluación: _____

Proceso evaluado: _____

Funcionario evaluador: _____

Institución: _____

RESUMEN DE HALLAZGOS:

Total de respuestas “SÍ”: _____ / 48

Selecciona el nivel de Riesgo identificado:



Bloques con mayor número de “SÍ”:

1. Bloque ____: ____ respuestas SÍ
2. Bloque ____: ____ respuestas SÍ
3. Bloque ____: ____ respuestas SÍ

¿Hay preguntas con bandera roja automática? ☐ SÍ ☐ NO

Si SÍ, ¿cuáles? _____

Acciones Tomadas:

☐ Documentación de indicios completada ☐ Evidencia preservada y resguardada ☐ Consulta con área legal realizada ☐ Reporte a ProCompetencia y DGCP enviado (fecha: _____) ☐ Proceso suspendido temporalmente ☐ Otras: _____

Firma del Evaluador: _____

**Descarga este formulario
en el siguiente QR**



CONSEJOS PARA USAR ESTE TEST EFECTIVAMENTE

Mejores Prácticas:

1. Aplica el test ANTES de adjudicar. No esperes hasta el final del proceso
2. Usa múltiples evaluadores. Compara perspectivas para mayor objetividad
3. Documenta todas las respuestas. Explica por qué respondiste SÍ a cada pregunta
4. Repite el test periódicamente. Especialmente en licitaciones recurrentes
5. Mantén un historial. Compara resultados entre procesos similares

Errores Comunes a Evitar:

1. *Responder “NO SÉ” por falta de investigación previa*
2. Minimizar señales porque “siempre ha sido así”
3. No documentar respuestas afirmativas
4. Ignorar patrones porque parecen “normales del sector”
5. No actuar ante múltiples respuestas “SÍ” por temor a equivocarse

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE EL TEST

P: ¿Debo aplicar este test en TODAS las licitaciones? R: Es recomendable, especialmente en procesos de alto valor, licitaciones recurrentes, o mercados concentrados.

P: ¿Qué hago si no puedo responder varias preguntas? R: Investiga primero. Las respuestas “NO SÉ” indican falta de información crucial que deberías tener.

P: ¿Puedo compartir los resultados con los oferentes? R: NO. Mantén absoluta confidencialidad. Solo comparte con los peritos, comité de compra a las instituciones vinculadas como ProCompetencia y DGCP.

P: ¿Un resultado de riesgo bajo garantiza que no hay colusión? R: No. Es una herramienta de detección, no una garantía absoluta. Mantén vigilancia siempre.

P: ¿Cuánto tiempo toma completar el test? R: Entre 15-30 minutos si tienes la documentación a mano.

P: ¿Debo esperar a tener todas las evidencias antes de reportar? R: NO. Reporta indicios sospechosos incluso si no tienes evidencia completa. ProCompetencia, DGCP y DIGEIG investigarán.

RECOMENDACIÓN DE PROCOMPETENCIA



ProCompetencia recomienda que, una vez finalizado cada proceso de contratación, las instituciones incorporen la información en un registro que sirva de base de datos, que permita identificar patrones de comportamiento recurrentes en los procesos de licitación que puedan constituir indicios de una posible colusión. De manera general, dicho registro debería contener las siguientes variables:

1. Presupuesto de la licitación
2. Adjudicatario del contrato
3. Precio del contrato adjudicado
4. Breve descripción del contrato
5. Duración
6. Empresas participantes en la licitación y precios ofertados por cada una de ellas

7. Descripción de cualquier circunstancia anómala que haya ocurrido en el marco del procedimiento, por ejemplo: retirada de oferta, presentación de ofertas con valores sumamente elevados, subcontratación, etcétera.

¿Cuáles son las sanciones por colusión y corrupción en contrataciones públicas establecidas en la ley?



Para los Oferentes-Adjudicatarios

- **Ley 42-08**

Multas de 200 a 3,000 salarios mínimos correspondiente a la actividad (Art. 61.b)

- **Ley 47-25**

Inhabilitación temporal de 5 a 10 años (Art. 227 al 229)

Pena de 2 a 5 años de prisión (Art. 237)

Multa de 500 a 5,000 salarios mínimos del sector público y/o clausura definitiva de locales (Art. 239)

Para los funcionarios públicos implicados

- **Ley 47-25**

Pena de 2 a 5 años de prisión e inhabilitación para el ejercicio de cualquier función pública por un plazo no menor a 5 años, multa de 20 a 50 salarios mínimos del sector público (Art. 234, 237).

- **Ley 74-25 Código Penal**

Pena de 5 a 20 años de prisión mayor según circunstancias (Art. 284, 285, 301)

VI. Medidas preventivas para minimizar el riesgo de colusión

Para minimizar el riesgo de colusión, son fundamentales las medidas adoptadas desde la etapa de planeación y elaboración de pliegos de condiciones, donde los entes contratantes pueden garantizar que todos los competidores accedan al proceso en condiciones de igualdad, transparencia y sin barreras injustificadas.

Las medidas preventivas disminuyen el riesgo de colusión pero no lo eliminan completamente. Resulta vital disponer de información detallada sobre el mercado involucrado, ya que ciertos mercados, productos o servicios presentan características particularmente favorecedoras para acuerdos colusorios, ameritando mayor cuidado en el diseño de pliegos.

Las instituciones públicas, especialmente las unidades de compras y Comités de Compras y Contrataciones, deben conocer las condiciones del mercado, características de productos y perfil de proveedores relacionados con las áreas y servicios usualmente contratados.

¿Qué puedo hacer como funcionario público que trabajo cerca de los procesos de compras?

1. Capacitarme en temas de detección de colusión
2. Investigar de forma discreta precios u ofertas sospechosas.
3. No compartir sospechas con proveedores.
4. Guardar toda la evidencia en bases de datos seguras.
5. Documentar detalladamente conductas y declaraciones con fechas y participantes.
6. Revisar licitaciones pasadas para identificar patrones.
7. Consultar con la autoridad de competencia y el área legal interna.
8. Evaluar si continuar con la licitación durante la investigación.
9. Ser especialmente vigilante en mercados con poca competencia.

¿Qué debo tener en cuenta antes de hacer un Pliego de Condiciones que reduzca los riesgos de colusión?

1. Contar con información adecuada antes de diseñar el proceso de compra o contratación.

- Conocer las características del mercado en el cual se realizarán las compras
- Revisar licitaciones anteriores para identificar cambios de precios y patrones de comportamiento
- Verificar si existen antecedentes de colusión en el mercado o si los proveedores potenciales han sido sancionados o excluidos
- Determinar con precisión las necesidades de compra, considerando el resultado final deseado
- No hacer público los nombres de empresas y precios obtenidos durante la investigación
- Consultar a la autoridad de competencia antes de licitaciones de alto valor para evaluar riesgos.

2. Diseñar el proceso de licitación para maximizar la participación potencial de oferentes que compiten genuinamente.

- Ser claros, precisos y objetivos en la definición del objeto del contrato, tomando en consideración todos los productos o servicios que podrían ser intercambiables.
- Evitar la publicación de valores mínimos o máximos de referencia en el pliego de condiciones, ya que cualquier precio de referencia publicado (sea mínimo, máximo o estimado) puede actuar como punto focal de coordinación entre oferentes, facilitando la concertación de precios y conllevando sobrealimentación. La divulgación de estos parámetros elimina la incertidumbre que naturalmente desincentivaría la colusión.

2. Diseñar el proceso de licitación para maximizar la participación potencial de oferentes que compiten genuinamente.

- Evitar el establecimiento de estándares técnicos discriminatorios y/o requisitos que establecen condiciones indebidas e innecesarias, que sólo pueden ser cumplidos por un proveedor preestablecido excluyendo por diseño a otros potenciales oferentes
- Garantizar igualdad de trato entre los oferentes, evitando crear ventajas injustificadas de unos frente a otros
- Evitar requisitos excesivos como experiencia exagerada, altos niveles de facturación o garantías desproporcionadas
- Mantener la confidencialidad del proceso de licitación hasta la fecha de la publicación de la convocatoria oficial, de manera que todos los potenciales oferentes tengan el mismo plazo para la preparación de sus ofertas
- Exigir que los oferentes informen si han sido sancionados por colusión en los últimos cinco años

3. Definir los requisitos con claridad y evitar las medidas predecibles.

- Definir los requisitos tan claros como sea posible en los pliegos de condiciones, términos de referencia o especificaciones técnicas.
- En cumplimiento de la normativa vigente, utilizar especificaciones de desempeño y establecer lo que se requiere evitando ofrecer la descripción específica del producto con referencias a marcas, modelos, dimensiones y capacidades específicas, que conlleve a la descalificación de los competidores por no cumplir con especificaciones irrelevantes para el desempeño del producto requerido.

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

- Evitar reuniones físicas donde los oferentes puedan conocerse o coordinarse
- Mantener la confidencialidad sobre la identidad de los oferentes que participen en el proceso
- No realizar aperturas públicas de ofertas que revelen identidades y montos
- Solicitar que los oferentes revelen su estructura corporativa y vínculos con otros participantes
- Implementar el uso de medios de comunicación virtuales para la divulgación de las aclaraciones e informaciones del proceso de selección, para reducir o eliminar la generación de espacios de encuentro entre los oferentes

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

- Preferir criterios cuantificables y evaluables por medio de fórmulas para evitar márgenes de discrecionalidad
- Cuando se evalúen ofertas con base en criterios distintos del precio (como calidad del producto, servicios post-venta, etcétera), es necesario describir los criterios y ponderarlos adecuadamente con anticipación, a fin de evitar cuestionamientos posteriores a la adjudicación
- Calcular internamente un precio de referencia (o precio estimado) basado en investigación rigurosa de mercado, manteniéndolo estrictamente confidencial como herramienta de análisis y evaluación interna. Este precio de referencia interno NO debe publicarse ni incluirse en el pliego de condiciones ni compartirse con los oferentes, conservándose únicamente en el expediente administrativo con acceso restringido.
- Investigar las causas de ofertas idénticas y, si es necesario, relanzar la licitación

- Realizar evaluaciones posteriores al proceso de licitación para determinar la eficacia de este e identificar distorsiones a la normativa vigente para la aplicación de medidas correctivas y preventivas.
- Crear y mantener actualizado un registro de los resultados de los procesos de licitación y el cumplimiento de los adjudicatarios, que sirva de base de datos para la aplicación de medidas correctivas y preventivas.

6. Incluir advertencias sobre riesgos de colusión en los documentos:

- Solicitar una declaración jurada que confirme que la oferta es independiente y no colusoria, certificando que la oferta presentada es genuina y que existe la intención de aceptar el contrato si es adjudicado.
- Advertir sobre sanciones como multas, exclusión de futuras licitaciones, procesos penales y reclamos por daños.
- Incluir mecanismos de denuncia anónima y explicar cómo presentar denuncias de manera confidencial.

7. Crear conciencia entre el personal de la entidad contratante acerca de los riesgos de la colusión en los procesos de compras y contrataciones.

- Establecer relaciones de cooperación con la autoridad de competencia.
- Implementar un programa periódico de capacitación sobre detección de manipulación de ofertas y carteles para el personal con ayuda del organismo de competencia.
- Acumular y compartir con la autoridad de competencia, para su base de datos, información acerca de las características de ofertas anteriores (el producto adquirido, la oferta de cada participante y la identidad del ganador).

VII. ANALIZA TU PLIEGO DE CONDICIONES

Este instrumento de autoevaluación le permite verificar si su pliego de condiciones incorpora medidas efectivas para prevenir prácticas colusorias y maximizar la competencia entre oferentes. El ejercicio se estructura en tres niveles progresivos según el riesgo y la complejidad de cada contratación.

Se exige completar el nivel 1 para todos los procesos sin excepción, mientras que el nivel 2 se exige cuando el mercado presente características de concentración. Por último, reserve el nivel 3 para situaciones donde existan indicios concretos de alto riesgo o cuando el valor del contrato sea excepcional.

Al finalizar cada nivel, interprete su puntuación utilizando la tabla de resultados proporcionada y determine si puede proceder con la publicación o si requiere rediseñar aspectos del pliego.

NIVEL 1: AUTOEVALUACIÓN RÁPIDA

	Pregunta	Si	No	N/A
1	¿Las especificaciones técnicas describen QUÉ resultado se necesita lograr, en lugar de prescribir marcas comerciales o modelos específicos de fabricantes?			
2	¿Los criterios de evaluación están definidos con anticipación, incluyen factores cuantificables mediante fórmulas matemáticas, y cada criterio tiene asignado un porcentaje o puntaje específico que suma exactamente cien?			
3	¿Se evitaron requisitos de experiencia previa, niveles de facturación anual o montos de garantías que resulten desproporcionados considerando la complejidad real y el valor del objeto del contrato?			

	Pregunta	Si	No	N/A
4	¿Se mantiene estrictamente confidencial la identidad de los participantes hasta el momento apropiado, evitando revelar a ningún interesado quiénes han retirado documentos o presentado ofertas?			
5	¿Se publicó la convocatoria de acuerdo a los plazos previstos por la ley y se maximizó su difusión mediante múltiples canales accesibles al público general más allá del portal oficial obligatorio?			
6	¿El pliego advierte expresamente sobre las sanciones administrativas, civiles y penales por prácticas colusorias y exige declaración jurada certificando que la oferta fue preparada de manera independiente?			
7	¿El pliego advierte expresamente sobre las sanciones administrativas, civiles y penales por prácticas colusorias y exige declaración jurada certificando que la oferta fue preparada de manera independiente?			
8	¿Se verificó que los requisitos establecidos no favorecen indebidamente a empresas de determinadas localizaciones geográficas específicas cuando la naturaleza técnica del contrato no justifica tales preferencias territoriales?			
9	¿Se admiten expresamente certificaciones alternativas equivalentes cuando se exigen normas técnicas, sellos de calidad o certificados específicos, estableciendo criterios objetivos para determinar la equivalencia?			
10	¿Los pliegos y la documentación contractual están redactados de manera clara y comprensible para personas sin conocimiento jurídico especializado, con trámites administrativos simplificados y requisitos documentales estrictamente necesarios?			

SUBTOTAL NIVEL 1: ____ / 10

Interpretación de Resultados Nivel 1

Puntuación	Diagnostico	Acción requerida
10 de 10	Excelente	El pliego cumple los estándares básicos de diseño procompetitivo.
7 a 9 de 10	Aceptable con reservas	Corrija las deficiencias específicas identificadas antes de publicar la convocatoria.
4 a 6 de 10	Insuficiente	El pliego requiere rediseño sustancial antes de cualquier publicación.
0 a 3 de 10	Critico	Requiere reelaboración completa con capacitación previa del personal responsable.

NIVEL 2: EVALUACIÓN ESTÁNDAR

Complete este nivel adicional si su proceso superó satisfactoriamente el Nivel.

#	Pregunta	Si	No	N/A
11	¿Se realizó investigación formal del mercado documentando número total de proveedores potenciales identificados, estructura competitiva del sector, y rangos razonables de precios basados en fuentes objetivas verificables?			
12	¿Se revisaron sistemáticamente licitaciones anteriores similares ejecutadas en los últimos veinticuatro meses para identificar patrones sospechosos en participación de empresas, evolución de precios ofertados, o resultados de adjudicaciones?			
13	¿Se verificó con ProCompetencia y la Dirección General de Contrataciones Públicas si existen antecedentes de investigaciones por colusión en este sector específico o sanciones administrativas previas a proveedores potenciales?			
14	¿Se calculó internamente un precio de referencia razonable basado en investigación rigurosa de mercado, manteniéndolo estrictamente confidencial en anexo del expediente sin publicarlo ni compartirlo con oferentes?			

#	Pregunta	Si	No	N/A
15	¿El diseño de lotes consideró explícitamente la estructura real del mercado relevante y las capacidades técnicas y operativas de micro, pequeñas y medianas empresas del sector?			
16	¿Se establecieron límites razonables y justificados al número máximo de lotes que un mismo oferente puede obtener en la adjudicación, cuando se dividió el contrato en múltiples lotes?			
17	¿El número total de lotes diseñado evita coincidir exactamente con el número típico de proveedores habituales del mercado, previniendo esquemas de asignación territorial perfecta entre participantes?			
18	¿Se previeron medidas flexibilizadoras expresas para que empresas de reciente creación con capacidad técnica demostrable puedan acreditar solvencia económica y financiera mediante medios alternativos válidos?			
19	¿Se convalida explícitamente la experiencia técnica obtenida como subcontratistas al evaluar solvencia técnica de oferentes, facilitando que pequeñas empresas demuestren capacidades reales desarrolladas en esa modalidad?			
20	¿Se evitó crear ventajas artificiales para contratistas anteriores de la institución mediante asignación de puntuación adicional por el solo hecho de haber mantenido relación comercial previa con la entidad?			
21	¿En contrataciones tecnológicas o de sistemas informáticos se incluyeron cláusulas específicas sobre titularidad de derechos de propiedad intelectual, interoperabilidad entre sistemas, y planes de migración o transferencia tecnológica para minimizar dependencia de proveedores únicos?			
22	¿Se implementarán medios de comunicación exclusivamente virtuales y públicos para todas las consultas y aclaraciones del proceso, reduciendo deliberadamente la generación de espacios de encuentro físico entre oferentes potenciales?			

#	Pregunta	Si	No	N/A
23	¿Se solicitará mediante formato específico que todos los oferentes revelen su estructura corporativa completa, accionistas principales, empresas relacionadas, y cualquier vínculo comercial o societario con otros participantes potenciales del proceso?			
24	¿Se estableció protocolo documentado para proteger información comercialmente sensible de los oferentes, garantizando que datos confidenciales de unos no puedan ser conocidos por otros participantes durante el desarrollo del proceso?			
25	¿Las reglas de valoración y adjudicación privilegian claramente la objetividad mediante fórmulas cuantificables y parámetros medibles frente a criterios basados en juicios discrecionales o apreciaciones subjetivas del comité evaluador?			

SUBTOTAL NIVEL 2: ____ / 15

TOTAL, ACUMULADO (Nivel 1 + Nivel 2): ____ / 25

Interpretación de Resultados Nivel 2

Puntuación	Diagnostico	Acción requerida
23 a 25 de 25	Excelente	El pliego incorpora medidas intermedias apropiadas para procesos.
19 a 22 de 25	Bueno	Corrija las deficiencias específicas identificadas antes de publicar la convocatoria.
15 a 18 de 25	Regular	El pliego requiere rediseño sustancial antes de cualquier publicación.
Menos de 15 de 25	Insuficiente	Rediseñe integralmente el pliego. Considere solicitar capacitación especializada del personal responsable

NIVEL 3: EVALUACIÓN EXHAUSTIVA

Complete este nivel adicional únicamente cuando existan indicios concretos de riesgo elevado de colusión identificados mediante análisis previo, cuando el mercado esté altamente concentrado con tres o menos proveedores habituales.

	Pregunta	Si	No	N/A
26	¿Se consultó formalmente mediante comunicación oficial con ProCompetencia antes de publicar la convocatoria para obtener análisis técnico especializado del mercado y recomendaciones específicas sobre el diseño del proceso?			
27	¿Se contratará auditoría externa independiente sin conflictos de interés que supervise la integridad del proceso completo desde el diseño del pliego hasta la adjudicación final del contrato?			
28	¿Se implementará procedimiento de evaluación ciega de ofertas donde el comité califique todas las propuestas técnicas y económicas sin conocer inicialmente la identidad de los oferentes que las presentaron?			
29	¿Se realizará análisis forense digital especializado de todos los documentos electrónicos presentados, extrayendo metadatos y buscando sistemáticamente indicios de coordinación en la preparación de ofertas?			
30	¿Se estableció protocolo estricto que documente exhaustivamente cualquier comunicación entre funcionarios institucionales y oferentes, prohibiendo explícitamente reuniones privadas individuales no autorizadas formalmente?			
31	¿Se variarán deliberadamente las empresas invitadas a participar respecto de procesos anteriores similares, evitando que siempre sean exactamente los mismos participantes en licitaciones recurrentes del mismo sector?			
32	¿Se reservó expresamente en el pliego el derecho institucional de cancelar la licitación completa si los resultados obtenidos no demuestran competencia genuina, sin obligación legal de adjudicar bajo cualquier circunstancia?			
33	¿Se diseñó mecanismo específico documentado para investigar inmediatamente las causas si se reciben múltiples ofertas con precios exactamente idénticos o sospechosamente similares sin justificación técnica razonable?			
34	¿Se identificaron formalmente las compras recurrentes de la institución que pueden racionalizarse eficientemente mediante acuerdos marco plurianuales, diseñándolos sin crear barreras excesivas que impidan entrada de nuevos participantes?			

	Pregunta	Si	No	N/A
35	¿Se analizó críticamente si acuerdos marco actualmente vigentes o contratos centralizados de larga duración podrían estar limitando inadvertidamente la competencia efectiva a largo plazo en detrimento del interés público?			

SUBTOTAL NIVEL 3: ____ / 10

TOTAL, ACUMULADO (Nivel 1 + Nivel 2+Nivel 3): ____ / 3

Interpretación de Resultados Nivel 3

Puntuación	Diagnostico	Acción requerida
33 a 35 de 35	Excelente	El pliego incorpora controles avanzados apropiados para situaciones de alto riesgo identificado
28 a 32 de 35	Muy Bueno	Corrija las deficiencias específicas identificadas antes de publicar la convocatoria.
23 a 27 de 35	Aceptable	Priorice implementar completamente las medidas críticas de Nivel 1 y las medidas intermedias de Nivel 2 antes que las medidas avanzadas de Nivel 3.
Menos de 23 de 35	Insuficiente	Enfoque todos los esfuerzos institucionales en fortalecer primero los niveles básico e intermedio antes de intentar implementar controles avanzados de alto riesgo.

REGISTRO OFICIAL DE AUTOEVALUACIÓN

Complete meticulosamente esta información para mantener trazabilidad institucional completa de todas las evaluaciones realizadas:

1. Nombre completo del proceso evaluado: _____

2. Número oficial de licitación o procedimiento: _____

3. Monto estimado del contrato (RD\$): _____

4. Fecha de realización de la evaluación: _____

5. Nombre completo del funcionario evaluador: _____

6. Cargo institucional del evaluador: _____

7. Unidad organizativa responsable: _____

Nivel de evaluación completado: ☐ Nivel 1 Básico ☐ Nivel 2 Estándar ☐ Nivel 3 Exhaustivo

8. Puntuación total obtenida: _____ / _____

9. Zona de resultados: ☐ Verde ☐ Amarilla ☐ Naranja ☐ Roja

Fecha de implementación: _____

Aprobaciones Institucionales

Firma del funcionario evaluador: _____

Fecha: _____

Firma del supervisor inmediato: _____

Fecha: _____

Firma del Encargado de la Unidad de Compras: _____

Fecha: _____

Visto bueno del área legal institucional: ☐ Aprobado ☐ Requiere revisión adicional

Observaciones legales (si aplica):

IMPORTANTE: Este registro de autoevaluación debe archiversse permanentemente en el expediente oficial del proceso de contratación y estar disponible para consulta de los órganos de control y fiscalización competentes.

CASOS INTERNACIONALES DE COLUSIÓN EN CONTRATACIONES PÚBLICAS

CASO 1: COLOMBIA - ESTADO C. DESARROLLAMOS Y PROYECTAR (SIC, Resolución 2076, 31/01/2019)



Contratante: Ministerio de Cultura

Contratación: Rehabilitación y reforzamiento estructural de infraestructuras culturales

Indicios detectados:

- Documentos cruzados entre ofertas
- Similitud de forma y estructura en las ofertas
- Pólizas de seguro emitidas por el mismo intermediario el mismo día

Hechos acreditados:

1. Se subcontrataban frecuentemente entre sí en contratos obtenidos individualmente
2. Contrataban empleados uno del otro
3. Compartían empleados importantes y, eventualmente, infraestructura
4. Las propuestas fueron estructuradas por las mismas personas
5. Los requisitos para participar fueron gestionados y obtenidos por las mismas personas
6. Un empleado de PROYECTAR avaló la propuesta de DESARROLLAMOS, sin que esta última hubiera podido participar en el proceso

Lección clave: La vinculación operativa entre oferentes aparentemente independientes (empleados compartidos, subcontratación recíproca, preparación conjunta de documentos) evidencia la inexistencia de competencia genuina y facilita la coordinación de ofertas.

CASO 2: MÉXICO - ESTADO C. DENTILAB Y OTROS (COFECE, Expediente De-024-20213-I)



Contratantes: Sector Salud (Instituto Mexicano del Seguro Social y otros)

Contratación: Productos a base de látex para el sector salud

Hechos acreditados:

1. Celebraban reuniones periódicas para renovar el acuerdo de asignación de licitaciones
2. Daban instrucciones a empleados operativos para coordinar las ofertas
3. Establecían un ganador designado y un margen del 5% en precio en relación al respaldo designado
4. Ciertas empresas se abstendían de participar en determinados procesos
5. Elaboraban cuadros comparativos en los que se registraban las adjudicaciones

Resultado: La práctica se tradujo en sobrepuestos de un 34% promedio en los productos ofertados, equivalente a una pérdida estimada de 8.5 millones de dólares para el Estado.

Lección clave: Los carteles sofisticados implementan sistemas de coordinación que incluyen reuniones periódicas, asignación rotativa de contratos, márgenes de precio preestablecidos y mecanismos de monitoreo mutuo mediante cuadros de seguimiento. El sobrecosto típico del 34% evidencia el impacto fiscal devastador de estas prácticas.

CASO 3: ESPAÑA - ESTADO C. ACCENTURE S.L. Y OTROS (CNMC, Expediente S/DC/0565/15)

Contratantes: Sector Tecnología de la Información (Agencia Estatal de Administración Tributaria y otros)



Contratación: Aplicaciones informáticas (software)

Indicios: Excesiva repetición de alianzas con el objetivo de prestar servicio en conjunto

Hechos acreditados:

1. Los acuerdos entre empresas se producían con anterioridad al anuncio de licitación del contrato
2. Formalización de acuerdos de colaboración y compromisos de constitución de UTE
3. Sistema de regularizaciones o mecanismo de compensación
4. Uso de subcontrataciones preferentes en los acuerdos de colaboración
5. Intercambio de información entre las empresas colaboradoras
6. Ofertas de cobertura para simular concurrencia competitiva

Lección clave: Las Uniones Temporales de Empresas (UTE) o consorcios pueden ser legítimos cuando combinan capacidades complementarias, pero cuando se forman sistemáticamente entre empresas individualmente capaces de ejecutar contratos, con intercambio de información sensible y mecanismos de compensación, constituyen vehículos para eliminar la competencia y coordinar la asignación de contratos.

CASO 4: BRASIL - ESTADO C. ALSTOM BRASIL ENERGIA E TRANSPORTE Y OTROS (CADE, Expediente 08700.004617/2013-41)



Contratantes: Sector Ferroviario

Contratación: Trenes y vagones

Hechos acreditados:

1. Organizaban reuniones y contactos entre empresas y consorcios antes y durante eventos de licitaciones
2. Pactaron condiciones para dividir el mercado, fijar precios, ajustar condiciones, ventajas y formas de participación
3. Coludían mediante supresión de propuestas, presentación de propuestas de cobertura, formación de consorcios y subcontratación
4. Recurrían a colaboración y facilitación de consultorías especializadas

Resultado: Al menos 26 concursos se vieron perjudicados por el desempeño del cartel entre 1999 y 2013

Lección clave: Los carteles de larga duración desarrollan sistemas complejos que combinan múltiples modalidades de colusión (supresión de ofertas, ofertas de cobertura, consorcios ficticios, subcontratación coordinada) y utilizan consultores externos para facilitar la coordinación. La persistencia del cartel durante 14 años demuestra que sin detección activa y sanciones efectivas, estas estructuras anticompetitivas se perpetúan causando daño sostenido al erario público.

Referencias

- Autoridad Catalana de la Competencia (ACCO). *Guía para la prevención y detección de la colusión en la contratación pública*. Disponible en: http://www.competencia.euskadi.eus/contenidos/informacion/guias_gidak/es_guias/adjuntos/guia_prev_det_colusio_contractacio_publica_esp.pdf
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). *Guía sobre la preparación y diseño de las licitaciones públicas*. Disponible en: <https://www.cnmc.es/expedientes/g-2023-01>
- Consejo Directivo de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (ProCompetencia). Resolución núm. 009-2024 (versión pública), “Que decide el procedimiento administrativo sancionador iniciado mediante la Resolución núm. 002-2024 (...) relativo al proceso de contratación pública COMEDORES ECONÓMICOS-CCC-LPN-2022-0009”. Santo Domingo, 2024.
- Deisy Galvis-Quintero. *La colusión como una práctica restrictiva de la competencia que afecta gravemente los procesos de selección de contratistas*. Universitas, núm. 132, pp. 133–196, 2016. Disponible en: <https://doi.org/10.11144/Javeriana.vj132.cprc>
- Dirección General de Contrataciones Públicas (DGCP). *Boletín Contrataciones en Cifras: Estadísticas 2024*. Santo Domingo: DGCP, 2024. Disponible en: <https://www.dgcp.gob.do/publicacion/boletin-contrataciones-en-cifras-estadisticas-2024/>
- Germán Coloma. *Derecho de competencia*. Buenos Aires: Editorial Ciudad Argentina, 2009, pp. 96–100.
- Ley núm. 47-25, Ley de Contrataciones Públicas. Congreso Nacional. 2025.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) – Centro de México. “Cooperación OCDE–CFC–IMSS.” Disponible en: <https://www.oecd.org/centrodemexico/medios/cooperacionocde-cfc-imss.htm>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) *Recommendation of the Council on Fighting Bid Rigging in Public Procurement*, C/MIN(2023)15/FINAL, 8 de junio de 2023. Disponible en: <https://one.oecd>

[org/document/C/MIN\(2023\)15/FINAL/en](http://www.oecd.org/document/C/MIN(2023)15/FINAL/en)

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *Fighting Bid Rigging in Public Procurement: Report on Implementing the*
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *Recommendation*. París: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2016, p. 6. Disponible en: <http://www.oecd.org/daf/competition/Fighting-bid-rigging-in-public-procurement-2016-implementation-report.pdf>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *Lineamientos para Combatir la Colusión en Licitaciones Públicas (actualización 2025)*. Disponible en: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-guidelines-for-fighting-bid-rigging-in-public-procurement-2025-update_cbe05a56-en.html
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *Lineamientos para Combatir la Colusión entre oferentes en Licitaciones Públicas*. Disponible en: <http://www.oecd.org/daf/competition/cartels/42761715.pdf>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *Designing Tenders to Reduce Bid Rigging*. Disponible en: <http://www.oecd.org/competition/cartels/42594504.pdf>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). *Policy Roundtables: Public Procurement*. Disponible en: <http://www.oecd.org/competition/cartels/39891049.pdf>
- Superintendencia de Industria y Comercio (Colombia). *Guía práctica para combatir las colusiones en licitaciones*. Disponible en: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/articulos/2010/Guia_Contratacion.pdf
- The Competition Authority (Ireland). *The Detection and Prevention of Collusive Tendering*. Disponible en: <https://www.ccpc.ie/business/wp-content/uploads/sites/3/2017/02/Booklet-The-Detection-and-Prevention-of-Collusive-Tendering.pdf>

SERVICIOS

Recepción y Tramitación de Denuncias. Para interponer su denuncia solo debe ingresar a www.procompetencia.gob.do, ir a la sección Recepción y Tramitación de Denuncias y seguir los pasos.

Buzón de Colaboración. Si tiene información de alguna práctica que este cometiendo y que atente contra la libre competencia, puede enviarnos los detalles a info@procompetencia.gob.do



Capacitaciones Si es del interés de su institución, puede solicitar a Pro-Competencia impartir una capacitación básica sobre libre y leal competencia.



Observatorio de Mercados. Ponemos a su disposición un instrumento para conocer las condiciones de competencia de los mercados a través de nuestro Observatorio de Condiciones de Mercados, al que puede acceder ingresando a www.procompetencia.gob.do



Área educativa. Nuestro Portal ofrece material instructivo audio-visual sobre las disposiciones de la Ley núm. 42-08 y todos los servicios de nuestra institución.



Descarga nuestra Ley núm. 42-08. Accediendo a nuestro portal, puede descargar nuestra Ley y toda la normativa dictada por el Consejo Directivo.



Contacte a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (PRO-COMPETENCIA).

En caso de que sospeche sobre la existencia de colusión en un procedimiento de selección de oferentes, notifique a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (PRO-COMPETENCIA). PRO-COMPETENCIA recibe denuncias sobre prácticas anticompetitivas en contrataciones públicas, incluso de oferentes, a quienes se garantizará la confidencialidad de la información suministrada.

Calle Caonabo núm. 33, Gascue.
Santo Domingo, Distrito Nacional,
República Dominicana.

www.procompetencia.gob.do

Teléfono: (809) 338-4005

Correo electrónico: info@procompetencia.gob.do

Horario de atención: lunes a viernes de 8:30 A.M. a 4:30 P.M.

GUÍA PARA LA PREVENCIÓN Y DETECCIÓN DE LA COLUSIÓN EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIONES PÚBLICAS



Calle Caonabo 33, Gascue.
Santo Domingo D.N., República Dominicana.
www.procompetencia.gob.do

Teléfono: (809) 338 4005

Correo Electrónico:

oi@procompetencia.gob.do

Horario de servicios:

Lunes a viernes de 8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DESCARGA
Formato Digital



@pcompetenciard

