

# LICITACIONES PÚBLICAS: PREVENCIÓN ANTES DE OFERTAR



La contratación pública ofrece oportunidades relevantes, pero también uno de los mayores niveles de exposición a sanciones en materia de competencia.

Cuando la conducta es calificada como **muy grave**, las consecuencias económicas pueden ser significativas, con **multas que superan las 1 000 UIT**, y que pueden alcanzar **hasta el 12 % de las ventas o ingresos brutos del infractor o de su grupo económico**.

Más allá del impacto financiero, una sanción de este tipo afecta la reputación, limita la participación futura en licitaciones y puede invalidar contratos ya adjudicados.





# ¿Qué es la colusión en el ámbito de contrataciones públicas?

- La colusión ocurre cuando dos o más empresas coordinan sus comportamientos para alterar el resultado de un proceso de contratación estatal. En lugar de competir de forma independiente, acuerdan precios, turnos o condiciones que reducen la competencia y afectan la eficiencia del gasto público.
- Este tipo de conducta puede presentarse tanto en la fase de preparación (cuando se intercambia información sensible antes de ofertar) como en la fase de ejecución (cuando los postores pactan repartirse contratos o beneficios).





### Prácticas prohibidas

#### Intercambio de información sensible

Compartir datos sobre precios, estrategias de oferta, márgenes o costos entre competidores antes o durante la el proceso de contratación.

#### Coordinación de precios

Acordar los precios, descuentos o condiciones económicas que se presentarán ante la entidad pública.

#### Reparto geográfico

Dividir territorios, zonas o entidades para que cada competidor opere sin interferencia de los demás.

#### Rotación de ganadores

Turnarse la adjudicación de contratos o alternar los roles de ganador y perdedor en distintas contrataciones.

#### Retiro coordinado de ofertas

Acordar que uno o más postores se retiren, presenten ofertas artificialmente altas o incompletas para favorecer a un competidor "designado".



## Zonas grises

 No toda interacción entre competidores constituye una infracción, pero ciertos escenarios pueden deslizarse fácilmente hacia la colusión si no existen controles o reglas claras.

#### Consorcios sin reglas claras

Los consorcios son mecanismos válidos de cooperación, pero sin acuerdos escritos y delimitación precisa de roles, pueden derivar en coordinación indebida o reparto artificial del mercado.

## Uso compartido de asesores y/o consultores

Contar con un mismo asesor externo o estudio que participe en la preparación de ofertas de competidores puede generar intercambio indirecto de información sensible.

## Subcontratación entre competidores

La contratación de un competidor como proveedor o subcontratista puede ser legítima, pero también un medio para influir en las condiciones de la licitación o para repartirse beneficios.

## Comunicación informal entre equipos comerciales

Conversaciones fuera de canales formales —reuniones sectoriales, eventos o chats personales— pueden dar lugar a intercambio involuntario de información relevante para las ofertas.

## Prevención de riesgos en licitaciones públicas

- La mejor forma de evitar sanciones y conflictos es **actuar preventivamente.**
- La gestión del riesgo debe comenzar **antes de presentar la oferta** y extenderse a todas las etapas del proceso.

## Protocolos internos de participación

- Definir políticas claras sobre cómo se analizan, preparan y aprueban las ofertas.
- Incluir reglas sobre contacto con competidores, manejo de información y autorización de consorcios.

## Revisión legal y de cumplimiento

 Contar con una revisión previa por el área legal o de compliance para identificar posibles conflictos de interés, coincidencias de asesores o vínculos con otros postores.

### Capacitación continua

 Capacitar periódicamente al personal involucrado en ventas, compras y licitaciones.

## Registro y trazabilidad

 Documentar correos, reuniones y decisiones internas vinculadas a cada proceso, así como la participación de la empresa en reuniones gremiales.



## Cultura de cumplimiento

• Un programa de cumplimiento efectivo debe integrar competencia, contratación y ética empresarial.

Respuesta institucional

Detección temprana

Prevención





## Impacto empresarial

• La prevención y el cumplimiento protegen más que la reputación: fortalecen la competitividad y la confianza pública.

### **Costo Reputacional**

- Prevención de sanciones
- Confianza del cliente

**Ganancia inmediata** 

## Prevención de riesgos

- La prevención no solo evita sanciones: consolida la integridad empresarial y la sostenibilidad del negocio.
- Anticiparse a los riesgos fortalece la posición y la credibilidad de la empresa.



### Para mayor información, contactar:



Diego Arce **Asociado Senior** 





Sebastián Carruitero Asociado









