

ANT.: Denuncia Reservada Rol FNE
2019 – 12.

MAT.: Minuta de Archivo (I)

Santiago, 26 ABR 2013

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DIVISIÓN INVESTIGACIONES

Por la presente vía, esta División informa al Sr. Fiscal acerca de la admisibilidad de la denuncia indicada en el Antecedente, recomendando no iniciar la investigación, en virtud de las razones que se exponen a continuación:

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 22 de diciembre de 2011, mediante Oficio N° 02981 de la sesión ordinaria N° 125 de la H. Cámara de Diputados, se remitió a la Fiscalía Nacional Económica (indistintamente “FNE” o “Fiscalía”) la intervención de la Honorable Diputada Marisol Turre Figueroa, quien manifestó haberse enterado a través de algunos medios de comunicación que se estaría “...cuestionando la transparencia del Poder Judicial, particularmente de su Corporación Administrativa, en la adjudicación de los contratos para la construcción de nuevos tribunales de justicia en el país¹...”, lo que dio origen a la Causa Reservada Rol 2019-12, FNE.

¹ Reportaje emitido por el canal de televisión CNN Chile que dio origen a una investigación en sede penal y a una querrela por parte del Consejo de Defensa del Estado ante el Séptimo Juzgado de Garantía con fecha 12 de febrero de 2012 por la comisión del delito de negociación incompatible previsto y sancionado en el artículo 240 del Código Penal. Al respecto ver: http://www.cooperativa.cl/prontus_notas/siteartic/20111227122514.html y http://youblisher.com/p/254886-Poder-Judicial_Corrupcion/. Última visita 03 de mayo de 2013.

2. Luego, con fecha 26 de diciembre de 2011, se presentó ante esta Fiscalía una denuncia de don Patricio Herman Pacheco que se refiere a irregularidades en los procesos licitatorios para la construcción de diversos tribunales de la República, en los que presuntamente se realizaron atentados en contra de la libre competencia, lo que dio origen a la Causa Reservada Rol 2020- 12, FNE.
3. Con fecha 20 de junio de 2012, se procedió a acumular las referidas denuncias, habida consideración que ambas versaban sobre los mismos hechos, a saber: presuntas irregularidades en procesos de licitación para el mercado de la construcción ante el Poder Judicial de Chile.
4. Las licitaciones denunciadas fueron organizadas por la Unidad de Infraestructura² de la Corporación Administrativa del Poder Judicial (en adelante “CAPJ”)³ y su adjudicación fue resuelta en diversas sesiones del Honorable Consejo Superior (en adelante “HCS”), dejando su registro en Actas disponibles en el sitio web del Poder Judicial⁴.
5. Estas licitaciones tuvieron por objeto ejecutar los denominados “Proyectos de Inversión Sectorial” los que consisten en la construcción, adquisición, habilitación, reparación y mejoramiento⁵ de inmuebles destinados a albergar distintos tribunales de justicia, en el marco de la implementación de las reformas procesales en materia Penal, Familia y Laboral.
6. Las denominadas licitaciones de *Construcción o Ejecución de Obras* (en adelante “**Construcción**”) consisten en la adjudicación de las obras civiles para construir un edificio que albergará a un Tribunal de la República. Para ello, se elaboraba en forma anticipada una licitación sobre el diseño que

² Unidad creada en sesión del HCS de fecha 6 de abril del año 2005.

³ La CAPJ es una organización dedicada a la administración de los recursos humanos, financieros, tecnológicos y materiales destinados al funcionamiento de los tribunales y prestación de servicios al Poder Judicial.

⁴ La adjudicación de las licitaciones u otros contratos por parte de la CAPJ no está sujeta a la auditoría por parte de la Contraloría General de la República.

⁵ Las licitaciones referidas a la Habilidadación, Reparación y Mejoramiento se refieren a toda mejora o modificación introducida en un edificio ya construido de manera tal que éste pueda ser utilizado como tribunal de la república.

este tribunal debía tener, de manera tal que la construcción debía ceñirse estrictamente a lo ya definido por esta licitación. A su vez, la licitación del diseño del tribunal, hacía una estimación presupuestaria de los costos de los insumos que debiesen utilizarse para la construcción elaborada por un profesional experto.

7. Por su parte, las licitaciones de Adquisición de Inmuebles o Proyecto Inmobiliario (en adelante “**Adquisición**”) consisten en la adjudicación de un contrato que incluye la oferta de un terreno que pueda transferirse a la Corporación, el diseño y construcción en dicho terreno, por cuenta y riesgo del oferente, y posteriormente, la venta de ese terreno y edificio completamente terminado a la CAPJ, en conformidad con lo establecido en las bases y contrato, bajo la modalidad de suma alzada.
8. Finalmente, las denominadas licitaciones de *Habilitación, Reparación y Mejoramiento* consisten en reparar un inmueble ya edificado de manera tal de poder habilitarlo para que pueda funcionar como tribunal de la república, todo lo que incluye: demoliciones, movimientos de tierra, instalaciones sanitarias y eléctricas, de seguridad, climatización, ascensores y obras exteriores y complementarias al edificio.
9. Para los efectos de este informe, el análisis se centró en todas las licitaciones celebradas entre los años 2009 y 2011⁶, comprendiendo un total de 93 procesos licitatorios⁷. Mediante este mecanismo, la CAPJ ejecutó, de acuerdo a sus memorias anuales los siguientes montos:

⁶ Lo que incluye 374 procesos de licitación diferentes en los que en total participaron 594 empresas. Al 2012, dentro de las que fueron analizadas, sólo se encuentra pendiente la licitación Reanudación Obra “Construcción Edificio Juzgado de Letras y Familia de Los Lagos”, XIV Región.

⁷ Este periodo comprende trece procesos que se licitaron por segunda vez, y uno que se licitó hasta por tercera vez.

Tabla N° 1
Resumen de Ejecución Presupuestaria (2009-2011)

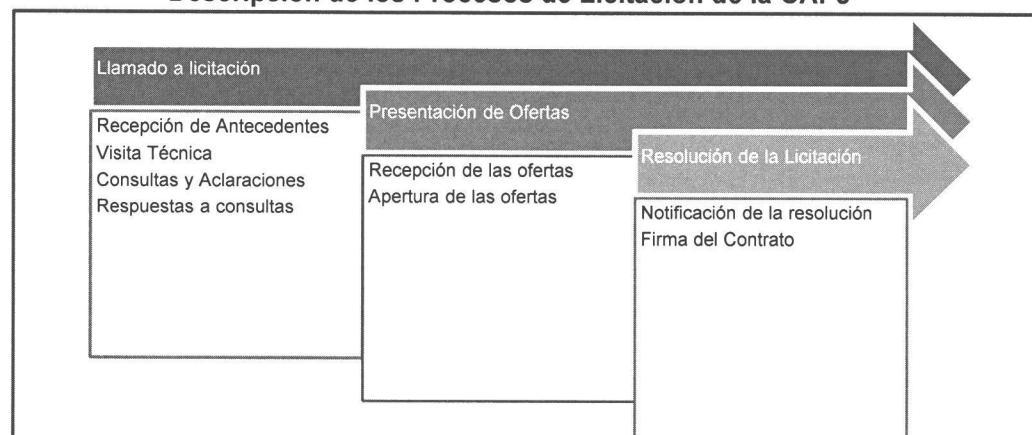
Año	Monto (M\$)
2009	6.100.977
2010	8.706.647
2011	11.880.950
Total	26.688.574

Fuente: Memorias Anuales CAPJ: 2009, 2010 y 2011.

II. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOS PROCESOS DE LICITACIÓN DE LA CAPJ

10. Como ya se expuso en párrafos anteriores, los procesos convocados por la CAPJ podían ser de: Construcción, Habilitación, Reparación, Mejoramiento y Adquisición. Estos procesos, si bien tienen diferentes características en cuanto a qué necesidad deben cubrir (construir, reparar o comprar un terreno), tienen etapas en común las que, para efectos metodológicos, han sido divididas en tres secciones según se describe en el siguiente diagrama:

Diagrama N° 1
Descripción de los Procesos de Licitación de la CAPJ



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información aportada por la CAPJ.

A. LLAMADO A LICITACIÓN

11. El llamado a la licitación era publicado por la CAPJ en un Diario de circulación nacional el que indicaba: i) la zona geográfica del proyecto; ii) el valor de las bases; iii) el lugar de compra de las bases; iv) la duración del período de compra de las bases⁸; iv) el monto referencial⁹ v) la exigencia de

⁸ Plazo luego del cual quedaría cerrada la opción de otras empresas de participar.

garantía de seriedad de la oferta y cumplimiento del contrato, y; vi) la fecha de apertura de las ofertas. Es importante destacar, que estos y otros antecedentes también podían ser consultados directamente en línea en el sitio de internet del poder judicial.

12. Luego, quienes estuviesen interesados en participar, podían adquirir las bases en la sede de la CAPJ, fuese en la sede central ubicada en Santiago, o bien en la sede regional correspondiente a la región donde se desarrollaría el proyecto. Para ello, cada empresa consignaba el nombre de quien las retiraba, el nombre de la empresa que representaba y sus antecedentes de contacto. En este acto la empresa adquiría las Bases Administrativas Generales (“BAG”), las Bases Administrativas Especiales (“BAE”), Bases Técnicas (“BT”), y las especificaciones particulares para cada proyecto. Sin perjuicio de ello, para participar además se debía cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento para la Contratación y Ejecución de Obras de Infraestructura de la Corporación Administrativa del Poder Judicial¹⁰ (“RI”).
13. Con posterioridad, en la visita a terreno programada y publicada por la CAPJ¹¹, concurrían conjuntamente los representantes de las empresas adquirentes de bases y posibles oferentes, quienes nuevamente debían consignar sus datos de contacto en un acta de asistencia. Luego de esta visita, las empresas podían consultar y solicitar aclaraciones a la entidad licitante, cuyas respuestas eran enviadas a todos los partícipes, sin indicación de quién habría formulado la consulta.
14. Es importante destacar respecto de la relación existente entre las empresas partícipes, que de acuerdo a la información pública disponible a esta Fiscalía:

⁹ Valor que indicaba el presupuesto estimativo elaborado por la Unidad de Infraestructura de la CAPJ, cabe señalar que este valor no era máximo, el valor adjudicado podía ser mayor.

¹⁰ Disponible en: http://www.poderjudicial.cl/PDF/Home/Destacados/reglamento_inf.pdf. Última visita 29 de enero de 2013. Es importante destacar, que a diferencia del Ministerio de Obras Públicas, no se exige estar inscrito en ningún catastro de contratistas.

¹¹ La asistencia era obligatoria en la mayoría de los proyectos.

- a. Para el caso de las licitaciones de Adquisición de inmuebles, la inmobiliaria no podía ser la misma entidad que la constructora;
- b. La subcontratación estaba permitida siempre y cuando cumpliera con determinados requisitos¹².

B. PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

15. Compradas las bases y aclaradas las consultas, las empresas entregaban sus ofertas en una sede de la CAPJ en sobre cerrado o en archivadores el mismo día de la apertura. La apertura se realizaba en presencia de todas las empresas que, habiendo adquirido las bases, concurrieran a este acto. Se debe destacar que, incluso hasta ese momento era permitido que las empresas pudiesen retirarse de la licitación, retiro que podía ser mediante una carta o de manera verbal.

C. RESOLUCIÓN DE LA LICITACIÓN

16. Si las ofertas presentadas cumplían con todos los requisitos solicitados, el proceso era sometido a evaluación del HCS, integrado por el Presidente de la Corte Suprema, que lo preside, y por cuatro ministros del mismo tribunal. Sólo en caso que se advirtiera o se estimara que los costos se encontraban muy por sobre el monto referencial, la licitación podía quedar desierta.
17. Al respecto, la ponderación de los criterios de adjudicación variaban de acuerdo al tipo de licitación que se tratase según se describe en la siguiente tabla:

¹² Se permitía la subcontratación si antes mediaba aprobación del Inspector Técnico de la obra y con la autorización previa y por escrito del Mandante, sin poder subcontratar la totalidad de las obras. Además, las bases regulaban las responsabilidades y obligaciones para con el Mandante.

Tabla N° 2
Ponderación de Criterios de Adjudicación de las Licitaciones de la CAPJ

Categoría	Eval. Técnica (%)	Eval. Económica (%)	Eval. Patrimonial (%)
Construcción	45	45	10
Adquisición	65	25	10
Habilitación	45	45	10
Mejoramiento			
Reparación			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información aportada por la CAPJ.

18. A continuación, esta decisión era comunicada mediante oficio: mientras al ganador se le informaba que su oferta había sido aceptada, al resto de los partícipes sólo se les comunicaba que su oferta no habría quedado seleccionada. Una vez notificado el ganador, éste procedía a aceptar la adjudicación y firmar el respectivo contrato con la CAPJ el que era refrendado con la respectiva resolución administrativa.

III. ELEMENTOS FACILITADORES DE COLUSIÓN EN EL DISEÑO DE LAS LICITACIONES DE LA CAPJ

19. A juicio de esta División, el proceso licitatorio ya descrito, contiene determinados elementos que merecen una revisión más acabada debido a las siguientes razones¹³:
- a. Cada proceso de licitación contaba con un monto referencial de conocimiento público, el que podría constituirse en un punto focal para la definición de umbrales de sobreprecio por parte de las empresas partícipes de un acuerdo colusivo¹⁴.

¹³ Al respecto véase los siguientes documentos: "Guía sobre la Contratación Pública y Competencia" de la Comisión Nacional de la Competencia de España; y "Suggestions for the Detection and Prevention of Construction Contract Bid Rigging" del Departamento de Transporte de los Estados Unidos.

¹⁴ En relación al tópico, el Departamento de Transporte de los Estados Unidos, señala en su documento "Suggestions for the Detection and Prevention of Construction Contract Bid Rigging" lo siguiente: "Some state agencies include their engineer's cost estimate for a project among the materials furnished to prospective bidders. The agency may provide either an estimate for each line item on the bidding form or a lump sum estimate for the entire project. We suggest that state agencies maintain all such estimates as confidential until after the bids are received and a contract is awarded. Releasing this information earlier encourages and facilitates bid rigging by permitting prospective bidders to gauge what the state agency would consider to be a reasonable price for the project and to decide how far a rigged bid may exceed the estimate without jeopardizing the award of a contract." ["Algunas agencias estatales incluyen el cálculo del costo estimado por sus ingenieros entre los materiales entregados a los partícipes. La agencia puede entregar un estimado para cada ítem o un estimado total para todo el proyecto. Nosotros sugerimos que las agencias de

- b. La estructura del proceso permitió la interacción entre empresas competidoras en distintas etapas de la licitación. En efecto, como ya se ha identificado, ello podía suceder al momento de la compra de las bases o mediante la concurrencia conjunta a las visitas de terreno¹⁵.
 - c. Finalmente, cada proceso licitatorio permitía la apertura de las ofertas en presencia de todas las empresas competidoras, pudiendo las mismas en esta instancia, retirarse de la licitación de forma verbal. Esta instancia, de haber un acuerdo colusivo, podría servir para señalar a los competidores acerca del cumplimiento del acuerdo mediante el retiro de ofertas¹⁶.
20. Sin perjuicio de lo anterior, es importante señalar que la identificación de estos factores en el diseño de las licitaciones de la CAPJ tendientes a favorecer el comportamiento coordinado entre competidores, no constituye condición suficiente para establecer la existencia del mismo pues, junto con estos indicadores, también deben identificarse patrones de comportamiento indicativos de riesgo de colusión.
21. En consecuencia, y dado que uno de los principales objetivos de un acuerdo colusorio es la maximización de sus beneficios, que en el presente caso podría ser la adjudicación de licitaciones con sobrepuestos¹⁷, se analizarán los siguientes patrones de comportamiento: (i) la rotación del

los Estados mantengan todos esos datos estimativos hasta después que se reciban las propuestas y se adjudique el contrato. Entregar esta información antes incentiva y facilita las *apuestas colusivas* en las licitaciones al permitir que los eventuales oferentes acuerden lo que la agencia podría estimar un precio razonable para un contrato y decidir cuán lejos ha excedido una oferta el estimado sin arriesgar la adjudicación de un contrato” La traducción es nuestra].

¹⁵ Siempre una de las recomendaciones para evitar la colusión entre los oferentes de una licitación es que toda reunión que se efectúe con los mismos sea de carácter individual. A modo de ejemplo, se cita lo señalado por la Comisión Nacional de la Competencia de España en su Guía sobre la Contratación Pública y Competencia: “*En aquellos casos en los que la legislación contempla la posibilidad de mantener reuniones con las empresas antes del procedimiento de licitación, éstas deben realizarse de forma individual y nunca de forma conjunta*”.

¹⁶ Al respecto, la Comisión Nacional de la Competencia de España en su Guía sobre la Contratación Pública y Competencia, da el siguiente consejo: “*Con el fin de salvaguardar el secreto de las ofertas, su presentación debe llevarse a cabo mediante medios no presenciales, y su gestión administrativa debe realizarse de forma codificada*”.

¹⁷ OECD, Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement: “*A common objective of a bid-rigging conspiracy is to increase the amount of the winning bid and thus the amount that the winning bidders will gain*”.

ganador y, (ii) la desviación del precio adjudicado de cada licitación en relación a los diferentes valores referenciales definidos por la CAPJ.

22. A consecuencia de lo anterior, esta División examinará la potencial presencia de estos patrones en las licitaciones realizadas por la CAPJ.

IV. ANÁLISIS ECONÓMICO

A. DEFINICION DE MERCADO RELEVANTE

23. De acuerdo a la jurisprudencia nacional, en materia de licitaciones, el mercado relevante se encuentra constituido por el objeto o derecho que se pretende adjudicar. Al respecto, el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”), ha señalado:
24. *“Que, a mayor abundamiento, este Tribunal comparte el criterio de definición de mercado relevante que, en materia de licitaciones públicas como las de la especie, ha definido la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), (...), en el sentido que aquél viene definido por los objetos licitados en cada proceso de licitación, pues sólo con ocasión de cada proceso específico surge la posibilidad de alterar su resultado ejerciendo el poder de mercado que pueda obtenerse mediante un acuerdo colusorio celebrado al efecto”¹⁸.*
25. En el presente caso, para que una empresa pueda adjudicarse ya sea la Adquisición, Construcción, Habilitación, Mejoramiento, y Reparación de los tribunales de la República, debe participar y adjudicarse la licitación que le otorga tal derecho cumpliendo con los todos los requisitos establecidos en el RI¹⁹, las BAG, las BAE, las BT además de cumplir con las especificaciones particulares para cada proyecto.

¹⁸ Sentencia N°112, de 22 de junio de 2011, en causa caratulada “Requerimiento de la FNE contra Radio Valparaíso Ltda. y otros”, considerando Cuadragésimo sexto.

¹⁹ Disponible en: http://www.poderjudicial.cl/PDF/Home/Destacados/reglamento_inf.pdf. Última visita 29 de enero de 2013.

26. Por lo tanto, el mercado relevante está determinado por el objeto de cada una de las licitaciones realizadas por la CAPJ.
27. Sin perjuicio de esta definición de mercado, y atendiendo la necesidad de evaluar los patrones de comportamiento indicativos de colusión como por ejemplo, la rotación del ganador y la comparación en el tiempo de la desviación del precio adjudicado en relación a los valores referenciales definidos por la CAPJ, se realizará el análisis a partir del conjunto de las licitaciones comprendidas en todo el período. Este examen permitirá alertar sobre la posible existencia de un comportamiento sistemático indicativo de un acuerdo de mayor amplitud, es decir, más allá de un único proceso licitatorio.
28. Con el objetivo de llevar adelante el análisis conjunto, primero es necesario establecer, si tal análisis debe realizarse considerando en forma agregada las cinco categorías licitadas por la CAPJ, a saber: Adquisición, Construcción, Habilitación, Reparación y Mejoramiento, o considerando cada categoría en forma separada.
29. En virtud de lo anterior, se procede a examinar el grado de participación de las empresas constructoras en más de una categoría licitada. El análisis de los datos, el cual se presenta en la Tabla N° 3, muestra que del 100% de empresas participantes, únicamente el 1,55% participó en forma simultánea en las 5 categorías; el 3,10% en 4 categorías; el 6,20% en 3 categorías; y el 18,60% participó en dos categorías. Esto podría ser indicativo que existiría un alto grado de especialización entre las empresas participantes de las licitaciones de la CAPJ, lo que para el presente caso, vendría a determinar que el análisis deba realizarse en forma separada para cada categoría.

Tabla N° 3
Porcentaje de Participación Simultánea de las Empresas en las
Categorías Licitadas por la CAPJ entre los años 2009-2011

% del total de empresas que participaron en:	
5 categorías	1,55%
4 categorías	3,10%
3 categorías	6,20%
2 categorías	18,60%

Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

B. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS LICITACIONES

30. El examen del comportamiento de las licitaciones llevadas a cabo por la CAPJ en el periodo 2009-2011 se efectuará sólo considerando las categorías de Adquisición, Construcción y Habilitación, ya que estas tres categorías no sólo concentraron, en el periodo analizado, más del 90% del total de los recursos adjudicados por la CAPJ, sino también, más del 90% del número de licitaciones ejecutadas, tal como se detalla en Tabla N° 4:

Tabla N° 4
Monto Total Referencial Adjudicado y Número de Licitaciones por Categoría
entre los años 2009-2011

Categoría/Año	2009		2010		2011		Total	
	\$	# de Licitaciones	\$	# de Licitaciones	\$	# de Licitaciones	\$	# de Licitaciones
Adquisición	19.034.727.726	22	13.728.222.468	9	1.650.000.000	1	34.412.950.194	32
Construcción	15.329.627.262	16	4.835.595.000	7	5.576.000.000	8	25.741.222.262	31
Habilitación	6.614.000.000	18	635.000.000	2	1.601.922.483	3	8.850.922.483	23
Mejoramiento	1.651.000.000	2	-	-	570.000.000	1	2.221.000.000	3
Reparación	-	-	1.457.082.186	4	-	-	1.457.082.186	4
Total	42.629.354.988	58	20.655.899.654	22	9.397.922.483	13	72.683.177.125	93

Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

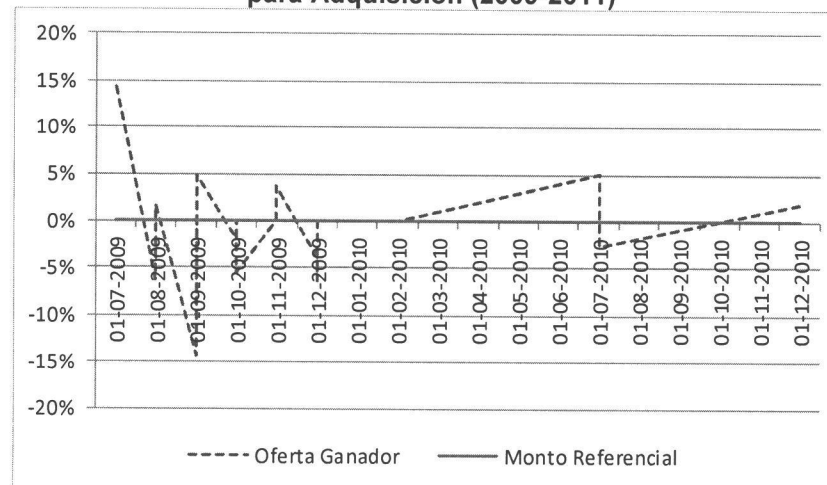
31. En consecuencia, y en base a estas categorías y para todo el período 2009 - 2011, se procederá a analizar primero los precios ofertados y adjudicados comparándolos con los precios de referencia publicados por el HCS, para, en segundo lugar, examinar la eventual rotación de ganador que pudiere existir.

B.1. Análisis de la desviación de la oferta ganadora respecto del monto referencial

32. Los Gráficos N° 1, N° 2 y N° 3 que se presentan a continuación, muestran el comportamiento temporal de la desviación de la oferta ganadora en relación al monto referencial definido por la CAPJ. A partir de ello, es posible advertir que, las ofertas ganadoras han oscilado alrededor de dicho

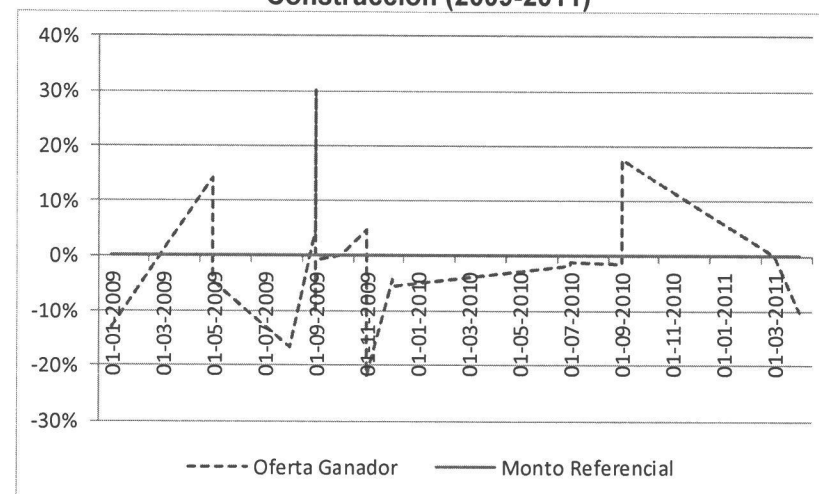
monto, sin presentar algún patrón indicativo de colusión. Dada esta situación, es posible concluir, tanto para la categoría de Adquisición como para las de Construcción y Habilitación que, estos antecedentes no serían compatibles con un patrón de riesgo colusivo, si el objetivo del acuerdo hubiese sido la obtención de precios más elevados.

Gráfico N° 1
Desviación de las Ofertas Adjudicadas en Relación al Monto Referencial para Adquisición (2009-2011)



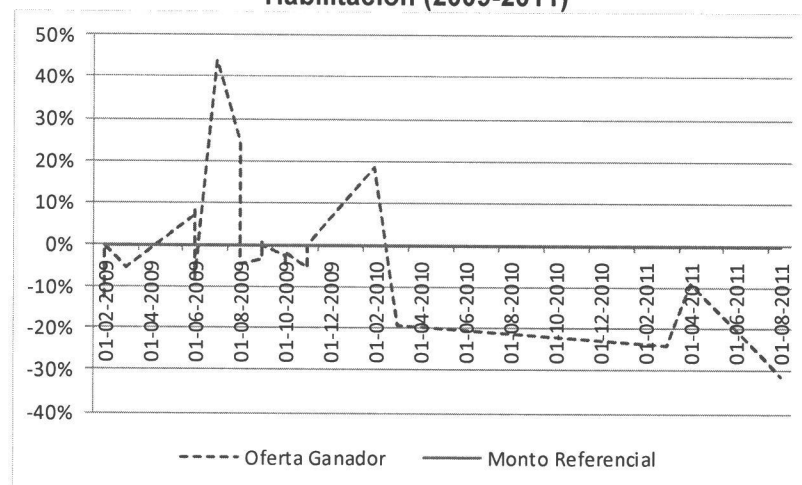
Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

Gráfico N° 2
Desviación de las Ofertas Adjudicadas en Relación al Monto Referencial para Construcción (2009-2011)



Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

Gráfico N° 3
Desviación de las Ofertas Adjudicadas en Relación al Monto Referencial para
Habilitación (2009-2011)



Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

B.2. Rotación del ganador²⁰

33. Mediante este esquema, las empresas integrantes de un acuerdo colusivo pactan la rotación en la posición de ganador. Una de las maneras en que los acuerdos de rotación del ganador podrían ser implementados, es a través de la asignación de contratos por montos aproximadamente iguales a cada firma, o bien, por la asignación de volúmenes de negocios correspondientes al tamaño de cada empresa²¹.
34. En virtud de lo anterior, esta División procedió a analizar las categorías de las licitaciones para determinar si efectivamente las mismas exhiben o no un patrón de rotación de ganador.
35. En este sentido, conforme a los antecedentes tenidos a vista y de acuerdo a lo que exhiben los Gráficos N° 4, N° 5 y N° 6, no se ha podido identificar un patrón indicativo de rotación del ganador para ninguna de las categorías analizadas de Adquisición, Construcción y Habilitación de tribunales de justicia.

²⁰ Cabe señalar que el análisis se realiza por grupo jurídico y se consideran únicamente las licitaciones efectivamente adjudicadas.

²¹ Guía OECD y FNE para combatir la Colusión entre Oferentes en Licitaciones de Abastecimiento Público, en http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/08/guia_oecd_bidrigging_final.pdf

Gráfico N° 4
Análisis de Rotación del Ganador para Adquisición
(2009-2011)

Empresa 1	24-07-2009
Empresa 2	18-08-2009
Empresa 2	18-08-2009
Empresa 2	15-09-2009
Empresa 2	15-09-2009
Empresa 2	29-09-2009
Empresa 3	29-09-2009
Empresa 4	29-09-2009
Empresa 4	20-10-2009
Empresa 4	23-10-2009
Empresa 2	03-11-2009
Empresa 5	22-12-2009
Empresa 6	22-12-2009
Empresa 7	16-02-2010
Empresa 6	17-02-2010
Empresa 6	06-07-2010
Empresa 2	06-07-2010
Empresa 8	17-12-2010

Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

Gráfico N° 5
Análisis de Rotación del Ganador para Construcción
(2009-2011)

Empresa 9	14-01-2009
Empresa 10	18-05-2009
Empresa 10	27-05-2009
Empresa 11	10-08-2009
Empresa 2	14-09-2009
Empresa 12	14-09-2009
Empresa 2	15-09-2009
Empresa 2	25-09-2009
Empresa 13	29-09-2009
Empresa 14	16-11-2009
Empresa 11	30-11-2009
Empresa 10	09-12-2009
Empresa 10	09-12-2009
Empresa 15	08-07-2010
Empresa 11	13-07-2010
Empresa 16	08-09-2010
Empresa 17	29-09-2010
Empresa 18	08-04-2011

Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

Gráfico N° 6
Análisis de Rotación del Ganador para Habilitación
(2009-2011)

Empresa 19	11-02-2009
Empresa 20	24-02-2009
Empresa 21	10-03-2009
Empresa 22	03-06-2009
Empresa 23	08-06-2009
Empresa 24	12-06-2009
Empresa 25	01-07-2009
Empresa 26	12-08-2009
Empresa 27	14-08-2009
Empresa 16	02-09-2009
Empresa 9	04-09-2009
Empresa 28	02-10-2009
Empresa 19	20-10-2009
Empresa 14	30-10-2009
Empresa 29	17-11-2009
Empresa 10	09-02-2010
Empresa 30	29-03-2010
Empresa 31	15-03-2011
Empresa 32	15-03-2011
Empresa 28	15-03-2011

Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

36. A mayor abundamiento, se observa que las participaciones de las empresas en función de los montos adjudicados no son equitativas entre sí considerando cada una de las tres categorías analizadas en detalle (ver Tablas N° 5, N° 6 y N° 7).

Tabla N° 5
Participación en función a Montos Referenciales Adjudicados en Adquisición
(2009-2011)

Empresa	2009	2010	2011
Empresa 1	4%	-	-
Empresa 2	52%	19%	-
Empresa 3	10%	-	-
Empresa 4	34%	-	-
Empresa 5	-	21%	-
Empresa 6	-	40%	-
Empresa 7	-	20%	-
Empresa 8	-	-	100%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

Tabla N° 6
Participación en función a Montos Referenciales Adjudicados en Construcción
(2009-2011)

Empresa	2009	2010	2011
Empresa 9	1%	-	-
Empresa 10	5%	31%	-
Empresa 11	46%	16%	-
Empresa 2	35%	-	-
Empresa 12	5%	-	-
Empresa 13	4%	-	-
Empresa 14	3%	-	-
Empresa 15	-	12%	-
Empresa 16	-	18%	-
Empresa 17	-	23%	-
Empresa 18	-	-	100%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

Tabla N° 7
Participación en función a Montos Referenciales Adjudicados en Habilitación
(2009-2011)

Empresa	2009	2010	2011
Empresa 19	9%	-	-
Empresa 20	25%	-	-
Empresa 21	8%	-	-
Empresa 22	7%	-	-
Empresa 23	2%	-	-
Empresa 24	7%	-	-
Empresa 25	4%	-	-
Empresa 26	2%	-	-
Empresa 27	4%	-	-
Empresa 16	3%	-	-
Empresa 9	8%	-	-
Empresa 28	5%	-	69%
Empresa 14	4%	-	-
Empresa 29	10%	-	-
Empresa 10	-	47%	-
Empresa 30	-	53%	-
Empresa 31	-	-	21%
Empresa 32	-	-	9%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a presentaciones del HCS.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓN

37. Del análisis de los antecedentes públicos antes descritos, esta División ha examinado dos patrones para identificar un eventual actuar concertado que podrían indicar un acuerdo entre algunos partícipes para presentar sus ofertas a las licitaciones convocadas por la CAPJ.
38. Pues bien, luego de este examen, ninguno de los antecedentes tenidos a la vista ha sido lo suficientemente concluyente para afirmar que dichas adjudicaciones hubieren obedecido a factores distintos que a la aplicación de las Bases para cada licitación.
39. En efecto, tanto del análisis comparativo de desviación de precios adjudicados respecto del monto referencial, como respecto de la rotación del ganador, no ha sido posible verificar un patrón sistemático que permita afirmar la existencia de un comportamiento colusivo entre los partícipes.
40. Es por todo lo anterior que, en concepto de esta División, no se justifica la realización de diligencias adicionales de investigación, por lo que se hace aconsejable proceder, por ahora, al archivo de los antecedentes.

Saluda atentamente a usted,


RONALDO BRUNA VILLENA
JEFE DIVISION INVESTIGACIONES

AVM