Los contenidos de este artículo están bajo una licencia de
ATRIBUCIÓN-NOCOMERCIAL-COMPARTIRIGUAL 4.0 INTERNACIONAL
Deed

Restricciones a la participación de las empresas y grupos empresariales en la nueva ley de compras públicas

Participation of companies and business groups in the new public procurement law

Karen R. Asenjo A.*

RESUMEN / ABSTRACT

La reciente modernización de la Ley de Compras Públicas[1] ha introducido una serie de reglas y principios que condicionan la participación de las empresas y grupos empresariales en el mercado público. El presente trabajo tiene por objeto analizar el impacto de la reforma, en lo relativo a la inadmisibilidad de la presentación de ofertas simultáneas por parte de empresas pertenecientes a un mismo grupo empresarial o relacionadas entre sí; y, a la promoción de las Empresas de Menor Tamaño (EMT) en el ámbito de las compras ágiles y la conformación de Uniones Temporales de Proveedores (UTP).
Se concluye, por una parte, que la inadmisibilidad de las ofertas simultáneas no logra producir un efecto disuasivo de este tipo de prácticas, dificultando el control de la admisibilidad de las ofertas; y, por otra parte, que regulación de las EMT presenta problemas de categorización que pueden impactar el mercado de las compras ágiles, además de otros problemas que dificultan la finalidad funcional que persigue la conformación de las UTP.

Palabras clave: Grupo empresarial, empresas de menor tamaño, contratación pública.

The recent modernization of the Public Procurement Law has introduced a series of rules and principles that govern the participation of companies and business groups in the public market. This paper aims to analyze the impact of the reform on the inadmissibility of simultaneous bid submissions by companies belonging to the same business group or related to each other; and on the promotion of Smaller Enterprises (SME) in the field of agile purchasing and the formation of Temporary Supplier Unions (TSUs).
It is concluded, on the one hand, that the inadmissibility of simultaneous bids fails to produce a deterrent effect on this type of practice, making it difficult to control the admissibility of bids; and, on the other hand, that the regulation of SME presents categorization problems that may impact the agile purchasing market, in addition to other problems that hinder the functional purpose of forming TSUs.

Keywords: Business group, smaller companies, public procurement.

Introducción

El ordenamiento jurídico chileno carece de un estatuto normativo que concentre y sistematice los diversos tipos de contratos que celebra el Estado. En este contexto, la Ley N° 19.886 de 2003, también conocida como Ley de Compras Públicas (LCP), es una ley de bases que concentra la regulación de dos de los contratos públicos de mayor ocurrencia dentro de la actividad administrativa: el suministro de bienes muebles y la prestación de servicios, con la finalidad de optimizar la eficiencia del gasto público, la transparencia y publicidad necesaria de la gestión de los procedimientos de contratación y la modernización de la gestión estatal[2].

Transcurridos veinte años desde su entrada en vigencia, el 11 de diciembre de 2023, se publicó en el Diario Oficial la Ley N° 21.634 que viene a modernizar la LCP sobre la base de cinco ejes, a saber: (1) mejorar el eficiente uso de los recursos públicos, por medio de la incorporación de nuevos procedimientos de contratación y el fortalecimiento de los planes de compra; (2) aumentar los estándares de probidad y transparencia, habiendo destinado

* Abogada y Profesora Asociada adscrita al Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de los Lagos. Magíster en Derecho, mención Derecho Público y Doctora en Derecho y Constitucionalismo por la Universidad Austral de Chile. Correo: karen.asenjo@ulagos.cl ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6323-5497.

[1] Luego de la entrada en vigencia de la Ley N° 21.634, de 2023 que modificó la Ley N° 19.886, de 2003.

Artículo recibido el 25/05/2025 y aceptado el 19/06/2025.

[2] Historia de la Ley N° 19.886, de 2003, 5-7.

un capítulo especial a esta materia, ampliando el ámbito de aplicación de la ley (a nuevas entidades públicas y privadas que ejecutan fondos públicos), y fortaleciendo las facultades de ChileCompra; (3) promover la innovación y la sustentabilidad en las compras públicas, por medio de la creación de un comité de innovación y sustentabilidad, además de la creación de una plataforma que impulsa la economía circular en las compras del Estado; (4) fortalecimiento del Tribunal de Contratación Pública, ampliando su composición y las materias que son competencia de aquel; y, por último, (5) impulsar la participación de las empresas de menor tamaño por medio de diversas estrategias que han sido desarrolladas en un capítulo especialmente dedicado a esta materia. Como se observa, se trata de una regulación tan extensa, en relación a la cantidad de materias de aborda, como intensa, en cuanto a las transformaciones que genera y que trascienden a todo el *íter* contractual.

Cabe agregar a lo anterior, que esta reforme incorpora una serie de nuevos principios que vienen a regir la contratación pública y que, en lo que nos concierne, vienen a condicionar el modo en el que las empresas participan de los procesos de contratación pública. Los principios que recoge la Nueva Ley de Compras Públicas (NLCP) son: el libre acceso a las licitaciones, competencia, publicidad y transparencia de los procedimientos, igualdad de trato y no discriminación, probidad, valor por dinero, sustentabilidad y ahorro en las contrataciones, y el de fomento o promoción de las EMT[3].

Uno de los principios pilares de la reforma ha sido la promoción de las EMT. El fundamento de aquello –como extrae del mensaje que da origen a la tramitación de esta ley–, surge a partir de los datos entregados por la Dirección de Compras y Contratación Pública (DCCP), en los que se observa que un 96% de las órdenes de compra que se tramitaron a través del sistema corresponden a pequeñas y medianas empresas (PYMES), lo que equivale a un 55% del presupuesto total de las adquisiciones del sistema de compras. Sin embargo, las dificultades que enfrentan las PYMES para participar en los procedimientos de contratación, "producto de la complejidad de muchas licitaciones, el costo que implica participar de ellas producto de las garantías que deben proveerse, la demora del Estado en pagar a los proveedores y la falta de articulación de proveedores locales para generar ofertas competitivas en las licitaciones públicas"[4], es lo que motivó al ejecutivo a dedicar un capítulo especial a objeto de regular esta materia (dicho capítulo es el IX de la NLCP).

En la línea de lo anterior, la promoción de las PYMES se expresa, entre otras cosas, en la asignación de nuevas funciones a la Dirección de Compras y Contratación Pública (DCCP), la que deberá apoyar la participación de este tipo de empresas en coordinación con el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo y sus organismos relacionados[5], pudiendo suscribir convenios con organismos regionales para dicho fin, además de establecer un sistema de tarificación diferenciada para el ingreso de las EMT al Registro de Proveedores del Estado (RPE)[6]. Otra de las estrategias que ha dispuesto la NLCP para la promoción de este tipo de empresas, se plasma en dos instrumentos: la compra ágil, como procedimiento de contratación del que sólo pueden participar las EMT y proveedores locales; y, por otro lado, en la conformación de las UTP.

Otro de los principios cuyo reconocimiento importa para los efectos del presente trabajo, es el libre acceso a las licitaciones (también conocido como principio de libre concurrencia), que junto al principio de igualdad de trato y no discriminación de los oferentes, resguarda el derecho a participar de las licitaciones sin otros requisitos, restricciones o limitaciones que las expresamente dispuestas por la ley, el reglamento y las bases de licitación[7]. Este principio exige, además, la presencia de condiciones que impidan la generación de conductas colusorias o anticompetitivas que atenten a la libre competencia. Sobre el particular, el artículo 9 de la NLCP, regula la inadmisibilidad de ofertas simultáneas proveniente de empresas que formen parte de un mismo grupo empresarial o relacionadas entre sí. Unido a lo anterior, exige que las empresas que se encuentran inscritas y aquellas que deseen inscribirse en el Registro de Proveedores del Estado (RPE), cumplan con el deber de informar quienes son sus socios, accionistas, administradores y beneficiarios finales (artículo 16 de la NLCP). Dicha información permite, entre

[3] Artículo 2 bis, artículo 6 inciso final y artículo 7 letra c), entre otros de la Ley N° 19.886, de 2003 modificada por la Ley N° 21.634, de 2023.

[4] Historia de la Ley N° 21.634, de 2023, 13.

[5] Artículo 30 letra l) de la Ley N° 19.886, de 2003 modificada por la Ley N° 21.634, de 2023.

[6] Artículo 49 de la Ley N° 19.886, de 2003 modificada por la Ley N° 21.634, de 2023.

[7] Moraga 2019, 260.

otros fines, determinar la presencia de grupos empresariales y controlar la presentación de ofertas relacionadas, además de permitir la categorización de las EMT (artículo 47 inciso final de la NLCP).

El presente trabajo tiene por objeto abordar las modificaciones antes mencionadas a la luz de los principios que inspiran la reforma, para lo cual, en un primer apartado analizaremos los alcances del artículo 9 de la NLCP en relación a la configuración de los grupos empresariales y la determinación de las ofertas relacionadas entre sí. El segundo apartado, abordará la promoción de las EMT y su categorización a la luz de la limitación establecida en el artículo 47 inciso final de la NLCP, lo que condiciona la participación de estas empresas en el mercado de las compras ágiles y la conformación de las UTP, para finalizar con un análisis de este tipo de acuerdos de participación conjunta de las licitaciones. Se concluye con una reflexión final que sintetiza los objetivos perseguidos por la reforma en estas materias.

I. Presentación de ofertas simultáneas provenientes de empresas que forman parte de un mismo grupo empresarial o relacionadas entre sí

El artículo 9 de la NLCP regula la admisibilidad de las ofertas, restringiendo la presentación de ofertas simultáneas, sea que provengan empresas que forman parte de un mismo grupo empresarial, o bien provengan de personas o empresas relacionadas entre sí y que no necesariamente formen parte de un mismo grupo empresarial. Para ello, la disposición legal citada opta por definir qué se entiende por grupo empresarial, al tiempo que señala un listado de supuestos en los que, para efectos de la evaluación, se entiende que dos o más oferentes son empresas o personas relacionadas entre sí. A continuación, revisaremos cada uno de estos puntos.

1. Determinación de los grupos empresariales

Los grupos empresariales son estructuras organizativas más o menos complejas que conectan diversas empresas bajo una coordinación y dirección económica unificada, se caracteriza por enlazar la gestión de cada uno en función de un interés superior que guía la acción del conjunto[8]. La concentración económica y la conformación de este tipo de grupos empresariales –como sostiene Jequier– es una consecuencia natural y espontánea de la actividad económica, cuyo fundamento se ampara en la libertad de asociación y la libre iniciativa económica (art. 19 N° 15 y art. 19 N° 21 de la Constitución Política de la República)[9]. En este punto, el rol del Estado consiste en la regulación del orden público económico, para lo cual debe tutelar el interés general de la sociedad, garantizando la libertad económica, la competencia y la estabilidad del sistema económico. Para ello, el legislador debe establecer bases, normas y principios que permitan resguardar la fe pública y evitar el riesgo de comportamientos abusivos de estos grupos que pudieren atentar la libre competencia, los derechos de los accionistas minoritarios[10] y los derechos fundamentales de las personas.

En este contexto, señala Jequier, la regulación de los grupos empresariales en Chile se ha orientado a la transparencia en la conformación y funcionamiento de aquellos (Ley de Mercado de Valores[11]) y a reducir el riesgo de comportamiento abusivo que pudiere emanar de las actuaciones del grupo y que pudiere afectar la buena fe de accionistas minoritarios o de sus acreedores (Ley de Sociedades Anónimas[12]). A ello, cabe agregar el reconocimiento de este tipo de entidades con la finalidad de ser comprendidas como un solo empleador, a objeto de dar protección de los derechos laborales y previsionales de los trabajadores (Ley de Multirut)[13].

El artículo 9 de la NLCP no define qué es un grupo empresarial, sin embargo entiende se está en presencia de uno de ellos, cuando concurra alguna de las siguientes circunstancias: a) una sociedad y su controlador; y b) todas las sociedades que tienen un controlador común, y este último. Sobre el particular, el artículo 96 de la Ley de Mercado de Valores (LMV), define al grupo empresarial como:

> [e]l conjunto de entidades que presentan vínculos de tal naturaleza en su propie-

[8] Alcalde 2002, 203-204.

[9] Jequier 2014, 122 y 124.

[10] Jequier 2014, 124.

[11] Ley N° 18.045, de 1981.

[12] Ley N° 18.046, de 1981.

[13] Ley N° 20.760, de 2014. La Ley del Multirut más allá de coordinar el reconocimiento de los grupos empresariales en los términos de la Ley de Mercado de Valores, los ha regulado con la finalidad de establecer "dirección laboral común" o "controlador común" que sea considerado como "un solo empleador", si se dan ciertos presupuestos especiales contemplados en el artículo 3 del Código del Trabajo.

dad, administración o responsabilidad crediticia, que hacen presumir que la actuación económica y financiera de sus integrantes está guiada por los intereses comunes del grupo o subordinada a éstos, o que existen riesgos financieros comunes en los créditos que se les otorgan o en la adquisición de valores que emiten.

Dicha definición prescinde del tamaño y de la cantidad de empresas que formen parte del grupo, puesto que se le concibe como una sola unidad económica. Acto seguido, la LMV establece tres tipos de circunstancias que permiten advertir la presencia de estos grupos, de las cuales, dos de ellas –las letras a y b del artículo 96 de la LMV– coinciden con las circunstancias previstas en la NLCP. Un tercer supuesto omitido por la NLCP, alude a los grupos empresariales que determine la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), a la luz de los supuestos establecidos en la letra c del artículo 96 de la LMV. Una interpretación estricta de la norma, excluye a este tipo de grupos empresariales a la hora de restringir la admisibilidad de las ofertas.

A continuación, el artículo 9 de la NLCP, define como *controlador* como toda persona o grupo de personas con *acuerdo de actuación conjunta* que, directamente o a través de otras personas naturales o jurídicas, participa en su *propiedad* y tiene *poder* para realizar alguna de las siguientes actuaciones:

1. Asegurar la mayoría de los votos en las juntas de accionistas y elegir a la mayoría de los directores tratándose de sociedades anónimas (S.A.), o asegurar la mayoría de los votos en las asambleas o reuniones de sus miembros y designar al administrador o representante legal o a la mayoría de ellos, en otro tipo de sociedades, o

2. Influir decisivamente en la administración de la sociedad. Se entiende que una persona o grupo de personas influye decisivamente en la administración de la sociedad cuando directamente o a través de otras personas naturales o jurídicas controla al menos el 25% del capital con derecho a voto de una sociedad o del capital de ella[14].

La disposición antes transcrita concuerda con la regulación establecida en los artículos 97 y 99 de la LMV y, como podemos advertir, parte del supuesto que el *controlador* es una persona natural o un grupo de personas con acuerdo de actuación conjunta. Ello es relevante, ya que el artículo 47 inciso final de la NLCP, en lugar de aludir a una persona natural apunta a una persona jurídica controladora de un grupo empresarial.

2. Empresas o personas relacionadas

La NLCP restringe la presentación de ofertas simultáneas provenientes de empresas o personas relacionadas. Para ello establece el siguiente listado de supuestos:

i. Entidades que pertenecen a un mismo grupo empresarial, cualquiera sea su calidad o estructura jurídica;

ii. Las personas jurídicas que tengan, respecto de la sociedad, la calidad de matriz, coligante, filial o coligada, en conformidad con las definiciones contenidas en la ley N° 18.046, sobre sociedades anónimas;

iii. Una sociedad y sus directores, gerentes, administradores, ejecutivos principales o liquidadores de la sociedad, y sus cónyuges, convivientes civiles o sus parientes hasta el segundo grado de consanguinidad, así como toda entidad controlada, directamente o a través de otras personas, por cualquiera de ellos;

iv. Una sociedad y toda persona que, por sí sola o con otras con que tenga acuerdo de actuación conjunta, pueda designar al menos un miembro de la administración de la sociedad o controle un 10 por ciento o más del capital o del capital con derecho a voto si se trata de una sociedad por acciones;

v. El cónyuge, conviviente civil y los parientes, ascendientes o descendientes, hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad; y,

vi. Todas aquellas empresas que tengan la misma persona beneficiaria final, según los términos señalados en el artículo 16.

El numeral v de la disposición antes transcrita genera problemas de interpretación, ya que alude a una serie de vínculos entre personas naturales, sin establecer respecto de qué o de quiénes se debe contrastar dicha relación de parentesco o de familia. En este sentido, si bien puede ser relativamente sencillo establecer vínculos de parentesco o de familia entre oferentes que sean personas naturales o E.I.R.L. y que compitan en un mismo proceso de contratación, la determinación de aquello

[14] Artículo 9 de la Ley N° 19.886, de 2003 modificada por la Ley N° 21.634, de 2023.

supone acceso a información personal que, si no se encuentra disponible en el RPE, debe ser obtenida de la plataforma del Registro Civil.

Por otro lado, tratándose de personas jurídicas, el establecimiento de dichos vínculos puede ser mucho más complejo, ya que la norma no indica qué tipo de participación debe tener ese socio para poder efectuar el análisis. En este sentido, no es posible ser cónyuge, conviviente civil o pariente de una sociedad, sino sólo de otra persona natural; el punto es establecer qué relación debe tener esa persona natural –a partir de la cual vamos a establecer el vínculo– con la sociedad. Puede ser que la norma afecte desde un socio con un porcentaje ínfimo de participación y sin poder de decisión e influencia dentro de la sociedad, hasta que se trate del controlador de aquella.

Por su parte, el artículo 100 de la LMV señala que "son relacionadas con una sociedad las siguientes personas", indicando a continuación un listado de supuestos en los que se confronta, caso a caso, si la relación se presenta entre personas jurídicas o entre personas naturales, fijando criterios claros y específicos. La interpretación que se ha hecho de este precepto, es que debe tratarse de una relación entre personas naturales, pero siempre vinculadas a una sociedad o persona jurídica de referencia, y así lo ha ratificado el Dictamen N° 3.267 de 31 de enero de 2017 de la Superintendencia de Valores y Seguros y el Servicio de Impuestos Internos[15]. A mayor abundamiento, la misma disposición establece –en su inciso final– que no se considera a una persona relacionada con una sociedad, si su participación no supera el 5% del capital o del capital con derecho a voto, o si sólo es empleado no directivo de esa sociedad.

La imprecisión de la causal v del artículo 9 de la NLCP, no debe ser un obstáculo para el logro de la finalidad perseguida. A modo de ejemplo, pensemos que en un proceso de contratación (X), participa una E.I.R.L. de propiedad de una persona (A) que es cónyuge de otra (B) que es, a su vez, socio de otra empresa (C) que también participa de la misma licitación, pero que, a diferencia de (A), (B) tiene un porcentaje equivalente al 3% de la sociedad y no participa de la administración, de manera que no se entera que (C) ha participado del proceso (X). De estimarse que (B) por el sólo hecho de ser socio, está relacionado con la oferta de (A), siendo esta última oferta declarada como inadmisible, parece ser una interpretación que atenta a la libre concurrencia y a la igualdad de los oferentes, desde que se trata de equiparar la participación de (B) con la actuación de (C), sin tener un mínimo de injerencia en las decisiones de esta última.

Una interpretación sistemática de las reglas de la NLCP y la LMV, permite comprender que no cualquier vínculo entre personas configura la inadmisibilidad de una oferta, sino que debe tratarse de un vínculo de parentesco o de familia con suficiente poder como para asegurar influencia en las decisiones de la empresa, ya sea que se trate de un beneficiario final o de un controlador, cuestión que se ratifica del inciso final del artículo 100 de la LMV.

Una forma de salvar la dificultad que genera el control de esta exigencia normativa para las entidades contratantes, consiste en solicitar –como parte de los antecedentes de la licitación– que el oferente proporcione este tipo de información por medio de declaraciones juradas. Si bien ello no necesariamente garantiza la fidelidad de la información proporcionada, es un insumo importante que permite a la entidad licitante poder llevar a cabo un adecuado control de las exigencias impuestas por la LCP. Por otro lado, la existencia de mecanismos de impugnación –como la reclamación administrativa establecida en el artículo 30 bis de la LCP– durante la fase de licitación, permite que sean los mismos competidores los que contribuyan al control jurídico que debe ejercer la entidad contratante.

3. Críticas al artículo 9 de la NLCP

La norma en estudio intenta evitar la generación de prácticas anticompetitivas en los procesos de contratación que pudieran emanar de grupos empresariales o de oferentes, cuyo poder de mercado les permita afectar el resultado o la participación de otros competidores.

[15] "En cuanto a las consultas referidas a la posibilidad que personas naturales (que sean hermanos o primos) puedan ser consideradas personas relacionadas entre sí, cabe señalar que conforme a lo dispuesto en el artículo 100 de la LMV, las personas relacionadas -en todas las hipótesis contenidas en dicha disposición legal- se encuentran vinculadas "con una sociedad", es decir, la ley define la "relación" entre personas siempre respecto de una sociedad y no respecto de personas naturales. De esta forma, la legislación establece que una persona natural puede ser relacionada con una sociedad, pero no contiene casos en los cuales una persona natural pueda estar "relacionada" con otra persona natural. De lo cual podemos colegir que no sería factible establecer que personas naturales puedan ser consideradas "relacionadas entre sí" a la luz de la LMV". Véase: Dictamen N° 3.267 (2017) Superintendencia de Valores y Seguros, al que alude la normativa del Servicio de Impuestos internos en: Oficio N° 363 (2018) Subdirección Normativa del Departamento de Impuestos Directos.

De esta manera, al ser considerados como una sola unidad económica (los grupos empresariales)[16] o como una entidad con intereses comunes (las ofertas relacionadas entre sí) y no como competidores directos, se admite –en principio– que puedan seguir compitiendo del proceso de contratación, pero sólo con la oferta más conveniente presentada por el grupo.

En este sentido, una crítica a la norma en comento es que no genera un efecto disuasivo de este tipo de prácticas, desde que al menos una de las propuestas presentadas –la oferta más conveniente– sigue en competencia, pudiendo resultar adjudicada. Del mismo modo, la complejidad de determinar la existencia de grupos empresariales ante estructuras societarias complejas, en las que no todas las empresas del grupo participan de las licitaciones públicas y en las que no es fácil determinar la presencia de un controlador, dificultan la labor de la entidad licitante en el control de este tipo de prácticas.

En este sentido, la ausencia de instrucciones claras y la escasez de personal dedicado a la gestión de los procesos de compra, complejiza la labor de las entidades que deben dar cumplimiento a esta normativa. Lo que sólo anticipa un aumento de la litigiosidad en este tipo de asuntos. A ello se suma la incorporación de una serie de entidades que no son Administración del Estado y que, a partir de esta nueva regulación, se van a ver enfrentadas a tener que interpretar y aplicar estas disposiciones.

Otra crítica a la norma en estudio, es la dificultad de establecer cuál es la oferta más conveniente que sigue en competencia. En esta línea, de acuerdo al artículo 60 del Nuevo Reglamento de la Ley de Compras Públicas (NRLCP)[17], la determinación de *la oferta más conveniente* es un asunto que queda entregado a la discrecionalidad administrativa de la entidad contratante y que, en defecto de criterios específicos establecidos en las bases, corresponde a la oferta de menor precio. La determinación de la oferta más conveniente no es un asunto sencillo de resolver en las licitaciones públicas de adjudicación múltiple, esto es, aquellas que permiten adjudicar a diversos proponentes en el marco de un mismo proceso licitatorio, sobre la base de diferentes líneas de adjudicación en las que se requieren bienes o servicios de diversa naturaleza[18]; más no parece ser incidente en las licitaciones públicas de adjudicación simple (se busca adjudicar a una sola propuesta), ni en las licitaciones privadas (cuya invitación emana de la entidad licitante y se le prohíbe invitar a empresas pertenecientes a un mismo grupo empresarial o relacionadas entre sí[19]).

En el marco de las licitaciones públicas de adjudicación múltiple, cada línea es una adjudicación autónoma, pudiendo resultar adjudicados –en un mismo proceso de licitación– diversos oferentes del grupo empresarial o relacionados entre sí. Ello ocurre, si el grupo empresarial decide participar con una empresa diversa en cada una de las líneas a adjudicar (productos diversos), sin que se presenten ofertas simultáneas en cada una de las líneas de adjudicación, pero sí más de una oferta proveniente del mismo grupo respecto del proceso licitatorio considerado como un todo. Al no estar prohibida *ex ante* la actuación del grupo, sino sólo la participación de ofertas simultáneas que compitan por una misma línea de adjudicación, es posible que todas las empresas que forman parte del grupo resulten beneficiadas, lo que restaría eficacia a la norma que restringe la actuación del grupo empresarial.

En esta materia, es necesario mencionar un pronunciamiento judicial previo a la reforma, en el que dos empresas formaron dos UTPs de distinta denominación para participar de un mismo proceso de licitación, presentando dos ofertas de forma simultánea. Otro competidor decide demandar ante el Tribunal de Contratación Pública (TCP), solicitando –entre otras cosas– que se declarara contraria a las bases de licitación la presentación de ambas ofertas, ya que las bases sólo admitían la presentación de una oferta. Sin embargo, tanto el TCP como la Corte Suprema, desestima-

[16] La jurisprudencia nacional en la materia, tanto del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia como de la Corte Suprema, confirma sistemáticamente la aplicación de esta doctrina en nuestro derecho, sancionando a las sociedades matrices por los actos de sus filiales, haciendo referencia inclusive a la presunción de control. Al respecto, véase: Palma 2022, 6-10.

[17] Decreto Supremo N° 661, de 2024.

[18] Son aquellas en las que se permite adjudicar más de una oferta por cada línea de producto o servicio licitado, con la condición de que la cantidad total solicitada, debe coincidir con la cantidad total adjudicada, sea que se genere automáticamente o no una orden de compra. Directiva N° 1 de 2005 de la Dirección de Compras y Contratación Pública. Este tipo de adjudicaciones surgen de una modalidad especial que es la adjudicación por línea, lo que supone una demanda de productos de distinta naturaleza dentro de un mismo proceso licitatorio, los que deben ser susceptibles de diferenciar por ítems o rubros específicamente determinados, pudiendo ser adjudicados a oferentes diversos. Dictamen N° 89.780 (2015)..

[19] Artículos 64 y siguientes del Decreto Supremo N° 661, de 2024.

ron dicha alegación debido a la ausencia de una norma que prohíba este tipo de asociaciones en el proceso de licitación en cuestión, en el entendido de que cada UTP es un oferente individual, con independencia de cada persona, natural o jurídica, que se una o asocie de esta manera, razón por la cual se resuelve no existe infracción al principio de estricta sujeción a las bases[20].

Ahora bien, la conducta denunciada no fue reprochada en el marco de la Ley N° 19.886 de 2003, sin embargo, lo es desde la perspectiva del Derecho a la libre competencia. El voto en contra de esta sentencia, da cuenta que el acuerdo entre empresas que admite la Ley como lícito para participar de una UTP, tiene por objeto favorecer a aquellas empresas que no pueden por sí solas competir en un determinado mercado. El hecho de que las competidoras hayan acordado formar dos UTP con la finalidad de incidir en el resultado de la licitación, constituye un tipo de colusión denominado *Complementary Budding* u ofertas complementarias, configurando la infracción del artículo 3 letra a) del D.L. N° 211, de 1973. La NLCP se ha hecho cargo de esta situación, impidiendo que las empresas que forman parte de una UTP puedan formar otra en el mismo proceso[21].

En suma, la sola presentación de ofertas simultáneas provenientes de un mismo grupo empresarial no constituye *per se* una conducta anticompetitiva, ya que al actuar como una sola unidad económica (bajo la dirección de un controlador que le da fuerza competitiva) no puede considerarse como constitutivo de un acuerdo de colusorio entre competidores directos. Sin embargo, las ofertas presentadas por personas y/o empresas relacionadas entre sí (que no provengan de un mismo grupo empresarial), podría configurar un caso de colusión si se acredita que, por tratarse de competidoras directas que representan intereses opuestos, han concertado la fijación de precios, la distribución del mercado o la alteración del resultado de la licitación, lo que podría dar lugar a la infracción del artículo 3 letra a) del D.L. N° 211. Finalmente, en ambos casos, la presentación de ofertas simultáneas en los términos del artículo 9 de la NLCP, da lugar a la admisibilidad de una sola oferta: la que resulte más conveniente.

[20] *Track Group Chile SpA. con Ministros de la C. A. Santiago* (2019), c. 4°.

[21] Artículo 54 inciso segundo de la Ley N° 19.886, de 2003, modificada por la Ley N° 21.634, de 2023.

II. Promoción de las Empresas de Menor Tamaño

Uno de los objetivos de la modernización a la Ley N° 19.886 de 2003 ha sido fomentar la participación de las EMT en la contratación de bienes muebles y/o servicios que se desarrollan a través de Mercado Público. Algunas de las medidas encaminadas al logro de aquello, son: la reserva de los procesos de Compra Ágil[22] y la participación de las UTP[23], a las EMT y a los proveedores locales. De esta manera, las compras ágiles constituyen un espacio protegido de acceso restringido, en el que las grandes empresas simplemente no pueden operar. Asimismo, la posibilidad de participar de manera conjunta parece ser un beneficio exclusivo de las PYMES, a diferencia de la legislación anterior que no establecía una limitación de esta naturaleza. Ahora bien, con el objeto de poder apreciar el avance de la legislación en esta materia, revisaremos de qué manera se ha regulado el fomento de las PYMES en el Derecho español y el portugués.

En el Derecho español, el fomento a la participación de las PYMES ha sido recogido en la Ley N° 9 de 2017 sobre Contratos del Sector Público, por medio de las siguientes medidas[24]: (1) en materia de subcontratación, se requiere comprobar el estricto cumplimiento de los pagos que el contratista principal hace al subcontratista, con el fin de evitar que la morosidad que pesa sobre las Administraciones Públicas, sea transmitida a las pequeñas empresas, dañando su economía[25], pudiendo establecer en las bases de licitación el pago directo al subcontratista[26]; y (2) la división de los contratos en lotes, para lo cual se invierte la regla de justificación de la adjudicación sólo a los casos de no división del contrato[27], con lo cual se pretende facilitar el acceso

[22] Artículo 56 de la Ley N° 19.886, de 2003 modificada por la Ley N° 21.634, de 2023.

[23] Artículo 51 de la Ley N° 19.886, de 2003 modificada por la Ley N° 21.634, de 2023.

[24] España, Ley N° 9/2017 sobre Contratos del Sector Público, Preámbulo, disposición general V.

[25] España, Ley N° 9/2017 sobre Contratos del Sector Público, Artículos 216 y 217.

[26] España, Ley N° 9/2017 sobre Contratos del Sector Público, Disposición adicional 51.

[27] La legislación española de los contratos públicos establece que "Siempre que la naturaleza o el objeto del contrato lo permitan, deberá preverse la realización independiente de cada una de sus partes mediante su división en lotes […]. No obstante lo anterior, el órgano de contratación podrá no dividir en lotes el objeto del contrato cuando existan motivos válidos […] se considerarán motivos válidos, a efectos de justificar la no división en lotes del objeto del contrato, los siguientes: a) El hecho de

de las PYMES a los procesos de contratación. Esta regulación general resulta interesante, ya que la división del contrato en lotes es una medida que evita la fragmentación, al tiempo que permite la participación de las PYMES. Sin embargo, al no estar habilitada la reserva de contratos a la PYME, estas siguen compitiendo con las grandes empresas. En Chile no se admite dividir el contrato adjudicando por lotes[28], de manera que, encontrándose prohibida la fragmentación, pareciera ser que la única posibilidad que tienen las EMT de poder competir en las grandes licitaciones es por medio de la conformación de una UTP. Por otro lado, no se garantizan los pagos directos al subcontratista, cuestión relevante pues de ello depende la economía de las PYMES.

A diferencia del Derecho español, en Portugal, la Ley N° 30 de 2021, aprobada en sesión plenaria de la Asamblea Nacional de 14 de abril de 2021, introduce medidas especiales de contratación pública y modifica el *Código dos Contratos Públicos* de 2008, estableciendo la reserva de contratos de obras (menores a quinientos mil euros) y de arrendamiento o adquisición de bienes muebles a las micro, pequeñas y medianas empresas, en los supuestos establecidos en el artículo 54-A letra b), así como la reserva de contratos de uso corriente en función de un criterio de territorialidad que favorece las empresas locales (artículo 54-A, letra c). Se trata de una medida que asegura la contratación de las PYMES al impedir que puedan participar de ese mercado las grandes empresas. Como veremos, este sistema se parece al implementado en Chile a la hora de reservar la compra ágil a las EMT.

que la división en lotes del objeto del contrato conllevase el riesgo de restringir injustificadamente la competencia […]. b) El hecho de que, la realización independiente de las diversas prestaciones comprendidas en el objeto del contrato dificultara la correcta ejecución del mismo desde el punto de vista técnico; o bien que el riesgo para la correcta ejecución del contrato proceda de la naturaleza del objeto del mismo, al implicar la necesidad de coordinar la ejecución de las diferentes prestaciones, cuestión que podría verse imposibilitada por su división en lotes y ejecución por una pluralidad de contratistas diferentes. Ambos extremos deberán ser, en su caso, justificados debidamente en el expediente". España, Ley N° 9/2017 sobre Contratos del Sector Público, artículo 99.

[28] Sobre el particular, parece necesario agregar que la adjudicación múltiple que se realiza por líneas de adjudicación en Chile, está sujeta a que se trate de bienes o servicios de diversa naturaleza; en cambio, la adjudicación por lotes a la que se refiere el Derecho español, no necesariamente tiene dicha restricción, pudiendo dividir el mismo bien o servicio en lotes aun cuando no sean de diversa naturaleza.

1. Problemas derivados de la categorización de las Empresas de Menor Tamaño

El artículo 47 inciso 3° de la NLCP, señala que, para los efectos de esta ley, se estará a la definición de micro, pequeña y mediana empresa y EMT del artículo 2 de la Ley N° 20.416 de 2010. En este sentido, la calificación de una EMT se realiza en función de los ingresos anuales por ventas y servicios, y otras actividades del giro. Sin embargo, el artículo 47 inciso final de la NLCP establece un elemento adicional a dicha categorización, cuyo efecto determina la participación de estas empresas en el mercado público. La citada norma señala:

> No será considerada como una empresa de menor tamaño aquella que pertenezca a un grupo empresarial, definido de acuerdo con el artículo 9, en el que la sociedad controladora no sea una empresa de menor tamaño. Lo anterior deberá ser acreditado de la forma establecida en el reglamento, de acuerdo con la información de persona beneficiaria final que se encuentre en el Registro de Proveedores al que se refiere el artículo 16.

De lo anterior, se sigue que una empresa que califica como una EMT de acuerdo a la Ley N° 20.416 de 2010, no necesariamente lo será a la luz de la NLCP, ya que si esta forma parte de un grupo empresarial cuya sociedad controladora es una sociedad de mayor tamaño, entonces deja de ser considerada como una EMT.

Es interesante destacar que el precepto citado se refiere a una "sociedad controladora" del grupo empresarial y no simplemente a uno o más "controlador(es)" del grupo empresarial. La dificultad interpretativa se produce a partir de la definición de "controlador" (contenida tanto en la NLCP como en la LMV), como término que alude a una *persona o grupo de personas naturales con acuerdo de actuación conjunta* que controlen al grupo empresarial y no a una sociedad, en tanto persona jurídica.

La pregunta que surge es ¿Cómo se determina cuál es la sociedad controladora, si no existe un Registro de Controladores? Es más, en un grupo empresarial pueden existir varios controladores que sean personas naturales (en la medida que cuenten con un acuerdo de actuación conjunta) de manera que no necesariamente habrá una sociedad controladora, pues las cuotas de participación y poder se pueden descomponer de tantas formas en las entidades que conformen el grupo empresarial, que no sea posible identificar una sociedad controladora.

Al respecto, la NLCP señala que dicha circunstancia debe acreditarse "en la forma establecida en el reglamento". El problema es que el artículo 178 del RLCP[29] sólo transcribe lo dispuesto en el inciso final del artículo 47 de la NLCP, de manera que el único medio disponible para acreditar aquello parece ser la información disponible en el RPE que administra la DCCP. Sobre el particular, el artículo 16 de la NLCP exige a las empresas inscritas y aquellas que deseen inscribirse en el RPE[30], cumplan con el deber de informar quiénes son los socios, administradores y *beneficiarios finales*, bajo sanción de suspensión del citado registro[31], más no exige informar quienes son los controladores.

Hasta aquí, parece ser que la información del RPE es insuficiente para identificar a los controladores a los que se refiere el artículo 9 de la NLCP, toda vez que se trata de identificar a personas naturales cuya información no ha sido requerida en el citado registro. Por otro lado, el artículo 47 inciso final de la NLCP, establece un supuesto distinto a la hora de definir el controlador del grupo empresarial, ya que lo restringe a una "sociedad controladora", circunstancia que se aleja de la definición del artículo 9, pero que pudiera ser más sencilla de identificar a partir de la información del RPE. Lo anterior, da cuenta de la inconsistencia de la reforma a la Ley de Compras Públicas, pues en un caso el controlador del grupo empresarial es una o más personas naturales y, en otro caso, el controlador del grupo empresarial es una persona jurídica.

Por otro lado, es preciso señalar que la condición de controlador (en los términos del artículo 9 de la NLCP) y la de beneficiario final de una persona jurídica son nociones diversas. En este sentido, el artículo 16 de la NLCP señala que son beneficiarios finales aquellas personas naturales, chilenas o extranjeras, con o sin domicilio en Chile, que:

> a) Posean, directa o indirectamente, a través de sociedades u otras entidades con o sin personalidad jurídica, una participación igual o mayor al 10% del capital, aporte, derecho a utilidades, o tengan derecho a voto o veto, respecto de una persona jurídica, un fondo de inversión u otra entidad sin personalidad jurídica, constituida o domiciliada en Chile, o con cualquier tipo de establecimiento permanente en Chile; o
>
> b) Puedan elegir o hacer elegir, directa o indirectamente, a la mayoría de los directores o administradores de dichas personas jurídicas, fondos de inversión o entidades constituidas o domiciliadas, o con cualquier tipo de establecimiento permanente en Chile, cambiarlos o removerlos, independiente de su participación en el capital o aporte, el derecho a utilidades o el derecho a voto o veto en los términos de la letra a) de este artículo; o
>
> c) Ejerzan el control efectivo de las personas jurídicas, fondos de inversión o entidades constituidas o domiciliadas, o con cualquier tipo de establecimiento permanente en Chile. Se entiende por ello cualquier atribución o facultad que les permita tomar o hacer que otros tomen decisiones sobre dichas entidades. El Servicio de Impuestos Internos podrá, mediante resolución, determinar casos especiales de control efectivo.
>
> Cuando no sea posible identificar una persona beneficiaria final conforme a las reglas anteriores, se considerará como tal y deberá informarse como persona beneficiaria final a aquella persona natural que directa o indirectamente ejerza funciones de dirección o administración del obligado a reportar.

En Chile, el deber de informar los *beneficiarios finales* nace de la Circular N° 57 (2017) de la Unidad de Análisis Financiero (UAF), que obliga a los sujetos descritos en el artículo 3 de la Ley N° 19.913 a informar los beneficiarios finales de las sociedades y otras estructuras jurídicas con las que establezcan negocios, con la finalidad identificar el origen lícito o no de los fondos con los que operan los grupos empresariales y así contribuir a la investigación de los delitos de lavado de activos y blanqueo de capitales[32].

La definición de *beneficiario final* utilizada por la Circular de la UAF[33] se circunscribe

[29] Decreto Supremo N° 661, de 2024.

[30] Artículos 152 y 153 del Decreto Supremo N° 661, de 2024.

[31] Artículos 142 y 160 del Decreto Supremo N° 661, de 2024.

[32] Un estudio sobre la determinación de los beneficiarios finales a partir de esta Circular. Véase en: Toso 2019, 299-340.

[33] "[l]a(s) persona(s) natural(es) que finalmente posee(n), directa o indirectamente, a través de sociedades u otros mecanismos, una participación igual o mayor al 10% del capital o de los derechos a voto de una persona jurídica o estructura jurídica determinada. Asimismo, se entenderá como Beneficiario Final a la(s) persona(s) natural(es)

a dos criterios: uno, relativo a la *participación* que un sujeto ostenta en el capital o derechos de voto de una persona jurídica, y otro, relativo al *control efectivo* que un individuo ejerce respecto de la misma. En ambos casos el beneficiario final es siempre una *persona natural*[34]. Tales criterios, para Ángela Toso, si bien responden a las recomendaciones efectuadas a los Estados (a nivel internacional) por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI)[35], se aleja de aquellas al no establecer expresamente *que el segundo criterio debe operar cuando el sujeto obligado fracase en la aplicación del primero de ellos*, al mismo tiempo, no considera una tercera posibilidad de determinación de este beneficiario final, que consiste en identificar a la persona natural relevante que ocupa el puesto de funcionario administrativo superior de la sociedad[36]. Por su parte, la NLCP, más allá de seguir las recomendaciones del GAFI, describe los supuestos que determinan a un beneficiario final a partir de la Circular de la UAF.

En esta línea, el primer criterio de identificación del beneficiario final descrito por la UAF, coincide con el descrito en el artículo 16 letra a) de la NLCP. Se trata de un criterio formal que se calcula a partir de un umbral cuantitativo determinado normativamente, cuyo porcentaje de participación es considerablemente *inferior al 25%* recomendado por el GAFI y utilizado por otros ordenamientos jurídicos para dicho fin[37].

El segundo criterio, apunta al *control efectivo* de la persona o estructura jurídica, el que de acuerdo a la UAF consiste en la capacidad de una persona natural de *tomar decisiones relevantes e imponer dichas resoluciones en la persona o estructura jurídica*[38], ya sea por poseer un número relevante de acciones, contar con la participación necesaria para designar y/o remover a la alta gerencia o directorio, y/o disponer del uso, disfrute o beneficios de los activos propiedad de la persona o estructura jurídica. Dicho criterio al no estar asociado a un determinado porcentaje de participación, se entiende recogido en las letras b y c del artículo 16 de la NLCP.

Si comparamos la figura del beneficiario final con la del controlador en un grupo empresarial (al que alude el artículo 9), podemos notar que la influencia decisiva que se le exige al controlador está determinada por su participación en al menos un 25% del capital social o capital con derecho a voto; mientras que, para ser considerado beneficiario final basta que se ejerza control efectivo en la toma de decisiones, sin que ello se encuentre sujeto a un determinado porcentaje de participación en el capital social, o bien que dicha participación sea de un 10%. De ello, se puede concluir que "si bien todo controlador es beneficiario final, no todo beneficiario final es controlador de un determinado grupo empresarial".

En esta materia, la DCCP ha exigido completar una "Declaración Jurada de Empresas Relacionadas"[39], pese a que dicha exigencia no se desprende del tenor literal del artículo 16 de la NLCP; sin embargo, se trata de información útil para establecer los vínculos entre empresas, sea que pertenezcan o no a un mismo grupo empresarial. Dicha declaración jurada contribuye a la identificación de los supuestos del artículo 9 de la NLCP, como aquel que alude el artículo 47 inciso final de la NLCP.

Volviendo a la categorización de las EMT, el artículo 47 inciso final señala que si la EMT forma parte de un grupo empresarial cuya sociedad controladora no es una EMT, sino una gran empresa, entonces deja de ser categorizada como tal. Ello puede desencadenar una desventaja competitiva y una desigualdad de trato, en aquellos casos en los que se omita información o derechamente no todas las empresas del grupo se encuentren inscritas en el RPE. Dicho registro aporta transparencia a la información de los grupos empresariales, pero sólo de aquellas empresas que figuran inscritas. De manera que no siempre será posible advertir la composición de la estructura empresarial en su conjunto, sino sólo de aquella parte de contrata con el Estado.

que, sin perjuicio de poseer directa o indirectamente una participación inferior al 10% del capital o de los derechos a voto de una persona jurídica o estructura jurídica, a través de sociedades u otros mecanismos, ejerce el control efectivo en la toma de decisiones de la persona jurídica o estructura jurídica". Circular N° 57 (2017) Unidad de Análisis Financiero.

[34] Toso 2019, 314.

[35] Grupo de Acción Financiera Internacional 2012.

[36] Toso 2019, 315.

[37] Toso 2019, 316. Grupo de Acción Financiera Internacional 2012, 65.

[38] Numeral primero letra c) de la Circular N° 57 (2017) Unidad de Análisis Financiero.

[39] Exigencia de la Dirección de Compras y Contratación Pública cuyo plazo de cumplimiento venció el 23 de enero de 2025. Véase: https://www.chilecompra.cl/2025/01/recuerda-personas-juridicas-deben-suscribir-nueva-declaracion-jurada-del-registro-para-ofertar-a-traves-de-mercado-publico/

2. La participación conjunta de proveedores en el Mercado Público. Una mirada desde la libre competencia

En este apartado, analizaremos la presentación de ofertas que emanan de empresas que no están relacionadas entre sí, ni forman parte de un mismo grupo empresarial. La idea de la participación conjunta de proveedores va dirigida a quienes desean competir en el mercado de las compras públicas, pero que requieren unir o complementar sus potencialidades para poder acceder a dicho mercado. Se trata de un remedio efectivo a las barreras de entrada que imponen las grandes licitaciones, a la participación de pequeñas y medianas empresas[40]. Se trata de acuerdos que, en el marco del Derecho de la libre competencia, podrían fomentar la formación de carteles, desde que pueden compartir información sensible, acordar precios o la producción de bienes y servicios en el proceso de fijar conjuntamente las condiciones de la oferta. Se trata de conductas que pueden configurar *bid ridding* o prácticas colusorias, como veremos a continuación.

La OCDE ha elaborado una serie de recomendaciones a los Estados, en orden a combatir prácticas colusorias y favorecer a la libre competencia. Una de sus recomendaciones es evaluar si los acuerdos marco, la compra centralizada, *las ofertas conjuntas* y la subcontratación pueden presentar riesgos de colusión[41]. En principio, las ofertas conjuntas y la subcontratación no son prácticas anticompetitivas *per se*, sino que deben ser ponderadas en función de los diversos factores que favorecen la generación de prácticas de colusión[42].

Antes de analizar en qué casos estamos en presencia de conductas colusorias que constituyan infracciones a la Ley de Defensa de la Libre Competencia[43], debemos señalar que la NLCP admite la existencia de este tipo de acuerdos a través de las UTP y la subcontratación de bienes y/o servicios para poder ejecutar un contrato.

a) Participación conjunta por medio de la Unión Temporal de Proveedores

La UTP es una forma de *acuerdo horizontal* que fue recogido en el antiguo Reglamento de la Ley de Compras, y definido como una "asociación de personas naturales y/o jurídicas, para la presentación de una oferta en caso de licitaciones, o para la suscripción de un contrato, en caso de un trato directo"[44]. Dicho texto, anterior a la reforma, no establecía limitación de participar de forma individual y por medio de una UTP, a pesar de que la doctrina advertía un riesgo para la libre competencia, en tanto las grandes empresas podían unirse para competir de las licitaciones[45]. Sólo las Directivas N°s 11 y 22 de la DCCP indicaban como obligación de las entidades contratantes, la de denunciar la existencia de prácticas colusorias[46]. Del mismo modo, el artículo 23 del antiguo Reglamento de Compras Públicas, que fijaba el contenido adicional de las bases de licitación, indicaba: "4. El establecimiento de la no procedencia de participación de uniones temporales de proveedores, cuando se estime fundadamente que ellas pudiesen conllevar un riesgo, dadas las particularidades de la industria objeto de la licitación o de las características del bien y/o servicio a contratar"[47].

En cambio, la regulación actual de las UTP, en el artículo 51 de la NLCP, las define como "un conjunto de empresas de menor tamaño, sea que se trate de personas naturales o jurídicas, que se unen para la presentación de una oferta en caso de licitaciones o convenio marco, o para la suscripción de un contrato, en caso de una contratación directa, sin que sea necesario constituir una sociedad". Es evidente que la conformación de una UTP está supeditada al tamaño de la empresa y no a partir de *criterios funcionales* que miren la

[40] Ruiz 2024, 364.

[41] OCDE 2023.

[42] Algunos de los factores que favorecen la colusión en un determinado mercado son los siguientes: el nivel de concentración (artículo 47 del D.L. N° 211); la presencia de barreras de entrada; frecuencia de la interacción entre los agentes competidores; costos simétricos (los asimétricos favorecen la competencia); bienes homogéneos y las prácticas empresariales (intercambios de información privilegiada entre agentes competidores), véase: Centro Competencia 2021.

[43] Decreto Ley N° 211, 1973.

[44] Artículo 67 bis del Decreto Supremo N° 250, de 2004. No es la única forma de participación conjunta en nuestro sistema jurídico, pues en materia de obra pública se conocen y regulan los denominados consorcios. Artículo 11 del Decreto Supremo N° 75, de 2004.

[45] Cáceres 2017, 145-186.

[46] Ya desde la Directiva N° 11 de la DCCP, se sistematizan diversas conductas constitutivas de colusión, las que una vez identificadas, han de ser reportadas a la FNE. Llama la atención de que la citada Directiva recomienda: "No discuta sus inquietudes con las empresas sospechosas" y "Guarde registro y en un lugar seguro todas las actuaciones o declaraciones sospechosas, indicando las fechas en las que se produjeron". "Usted podrá denunciar la colusión antes del proceso licitatorio y hasta dos años después de la adjudicación".

[47] Modificación al artículo 23 del Decreto Supremo N° 250, de 2004, introducida por el Decreto Supremo N° 821, de 2020.

necesidad objetiva de constituir una UTP o la indispensabilidad de aquella en determinados procesos de contratación compleja, en los que la posibilidad de complementar una oferta por empresas que participan de distintos mercados permitiría una mayor competitividad en los procesos de licitación pública.

El sólo hecho de ser una empresa de mayor tamaño, no garantiza poder acceder a aquellos procesos de contratación en los que se requiere la provisión de bienes o servicios de carácter complejo. En estos casos, el sólo esfuerzo individual es insuficiente para poder competir, de manera que la prohibición legal de formar UTP se transforma en un impedimento difícil de poder esquivar.

En este sentido, señala Andrés Ruiz:

> […] junto con implicar una limitación al derecho a desarrollar una actividad económica, imponen una solución que, por plantearse en términos prácticamente absolutos, será en muchos casos alejada de la realidad, por cuanto en licitaciones especialmente complejas desde el punto de vista técnico, que requieran de varias especialidades, o que requieran de una capacidad económica que las EMT no podrán afrontar ni siquiera asociadas, se le impedirá al organismo público contar con ofertas competitivas[48].

A lo anterior, agrega el autor, "si la intención del legislador era limitar la constitución de UTP únicamente a empresas de menor tamaño, debió imponer similares restricciones a otras formas de participación conjunta"[49], en directa alusión a la subcontratación como forma de burlar la prohibición antes señalada. En este escenario, la entidad licitante perderá la posibilidad de exigir la responsabilidad solidaria que se exige a la constitución de una UTP[50].

Hasta aquí, la nueva regulación prohíbe los acuerdos de participación conjunta entre empresas de mayor tamaño y EMT bajo la modalidad de UTP, a pesar de que no se trate de competidores directos en aquellos casos en los que el esfuerzo individual de cada empresa les impida acceder al proceso de contratación. Sin embargo, como señala Ruiz, no se ha prohibido la subcontratación parcial de una gran empresa, en la medida que se dé cumplimiento a las exigencias fijadas por las bases, la Ley de Compras y su reglamento.

Más allá del análisis funcional de las UTPs, lo cierto es que el fundamento que da lugar a la incorporación de esta figura en el antiguo reglamento de la LCP, es el impulso a las PYMES, especialmente tratándose de aquellas que pertenecen a las regiones, a fin de que puedan competir en igualdad de condiciones con las empresas de mayor tamaño de las grandes licitaciones. Así, lo establece la Directiva N° 22 de la DCCP. Sin embargo, no fue sino hasta la reforma introducida por la Ley N° 21.634 que se estableció expresamente esta restricción en favor de las EMT.

b) Riesgo de colusión en el mercado de las compras públicas

Los acuerdos entre empresas que no forman parte de un mismo grupo empresarial o que no están relacionadas entre sí, pueden ser lícitos o ilícitos, en la medida que no atenten las normas que garantizan la libre competencia. Como vimos en el apartado anterior, las UTP son una forma de participación conjunta que es lícita en el marco de la NLCP, al igual que los Consorcios que se constituyen en el sector de la construcción de obra pública (pero que –a diferencia de las UTP– una vez adjudicado el contrato, deben constituir una sociedad[51]). Sobre este tipo de acuerdos, la Fiscalía Nacional Económica (FNE) ha señalado que:

> [l]as asociaciones o *joint venture* que no tienen autonomía funcional, o que no son de carácter duradero, no pueden ser calificados como operaciones de concentración. Así, por ejemplo, asociaciones o consorcios temporales constituidos específicamente con el objeto de participar en licitaciones públicas o privadas, están excluidos del control a que se refiere el Título IV del DL 211, sin perjuicio de las otras disposiciones generales del DL 211 que fueren aplicables al efecto[52].

Ahora bien, no todo tipo de acuerdo entre empresas es considerado lícito ni se exime del control de la libre competencia. En este sentido, el artículo 3 del D.L. N° 211 establece un listado de conductas contrarias a la libre competencia[53], entre ellas, analizaremos la co-

[48] Ruiz 2024, 373-374.

[49] Ruiz 2024, 375.

[50] Ruiz 2024, 375.

[51] Artículo 11 del Decreto Supremo N° 75, de 2004.

[52] Fiscalía Nacional Económica 2017, 25.

[53] El artículo 3 del D.L. N° 211, de 1973, sanciona como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia o que tienden a producir dichos efectos, los siguientes: a) Los acuerdos o prácticas concertadas (colusión); b) La explotación abusiva de una posición dominante en el mercado (concentración); c) practicas predatorias o de competencia desleal; y d) La

lusión o *bid-rigging* en tanto se erige como el ilícito de mayor incidencia en el ámbito de las licitaciones públicas.

La colusión es un acuerdo o práctica concertada entre competidores directos, esto es, de aquellos que emprenden en el mismo eslabón de la cadena de producción y comercialización[54], con la finalidad de suprimir la competencia entre ellos (cooperar en lugar de competir)[55]. En cuanto a la forma en la que se materializa el acuerdo, para la Grunberg, este puede ser expreso o tácito, ya que la disposición que lo consagra se refiere a un "acuerdo o práctica" (art. 3 del D.L. Nº 211)[56]. Del mismo modo, la concertación puede ser directa, por medio de acuerdos horizontales entre competidores directos; o indirecta, a través de un *agente intermediario* que sirve de puente o punto de conexión entre los competidores directos, lo que supone la concurrencia de vínculos horizontales como verticales, lo que se conoce como *hub-and-spoke*[57].

En cuanto al contenido u objeto del acuerdo, conforme a la redacción actual del artículo 3 letra a) del D.L. Nº 211, la colusión puede consistir: i) en fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación; o bien, ii) en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores, confiriéndole poder de mercado a los competidores que participan del acuerdo.

El primer supuesto, tiene por objeto sancionar a los carteles duros que por medio de estos acuerdos persiguen controlar las condiciones del mercado, fijando precios de compra y venta, distribuyéndose las zonas o las cuotas del mercado, o bien afectan los procesos de licitación; en este caso no se requiere acreditar poder de mercado para configurar el ilícito. El segundo supuesto, en cambio, se configura en función de un acuerdo entre competidores directos que les permite asegurar poder de mercado y, en consecuencia, fijar las condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores.

Ante la infinidad de fórmulas que pueden adoptar los acuerdos colusorios, la FNE ha elaborado un listado de este tipo de actuaciones, a partir de los informes y recomendaciones de la OCDE[58]. Dichas fórmulas de colusión son las siguientes:

i) Posturas encubiertas (*cover bidding*): También conocidas como ofertas de resguardo, complementarias o simbólicas, se basan en que el cartelista elegido por el grupo para obtener la adjudicación del contrato, presenta su oferta cumpliendo con los requisitos exigidos en las bases de licitación, mientras que el resto de los miembros del acuerdo presenta ofertas que no son idóneas de acuerdo con los requisitos exigidos, acordando que la empresa adjudicada subcontratará a los miembros secundarios del grupo.

ii) Supresión o retiro de ofertas (*bid suppression*): Consiste en la presentación inicial de varias posturas y el posterior retiro de una o de varias ofertas para allanar el camino al postor ganador designado[59]. Para Bolívar-Gacitúa otro tipo de conducta de este tipo es la presentación de una oferta conjunta por parte de dos o más empresas en una situación de razonable presentación de posturas individuales, situación que nos lleva al análisis de los Consorcios, Joint Ventures o UTPs[60], y de ahí la necesidad de establecer criterios funcionales y no organizacionales para la conformación de este tipo de entidades.

posición simultánea de una persona en cargos ejecutivos relevantes en dos o más empresas competidoras.

[54] Grunberg 2017, 26.

[55] Para Bolívar Gacitúa, de acuerdo a la teoría de juegos, la colusión en subastas públicas se incluye dentro de los juegos cooperativos, en el que "cada oferente (jugador) comparte información y estrategias con sus competidores para, en vez de competir por la adjudicación del contrato, cooperen entre ellos (por ser más ventajoso, en términos económicos) y asegurar, de esa forma, la adjudicación, obteniendo mayores utilidades, en perjuicio directo de los fondos estatales". Bolívar-Gacitúa 2023, 13-14.

[56] Grunberg 2017, 17.

[57] Tales acuerdos pueden darse entre dos o más proveedores que intercambian información o de otra manera se coluden con la ayuda de un distribuidor que actúa como un 'conducto' para ellos; o bien, porque dos o más distribuidores intercambian información o se coluden con la ayuda de un proveedor. Grunberg 2017, 27. Este último tipo de concierto, exige acreditar los acuerdos o prácticas, tanto verticales como horizontales, que permitan unir al intermediario con los competidores directos. Sin embargo, el TDLC ha sostenido como criterio determinante de esta figura, el concierto a nivel horizontal, expresando que "la conducta denunciada en el requerimiento es la colusión de las cadenas de farmacias para subir los precios a público de medicamentos, y no una colusión entre laboratorios", a pesar de que se indicó que los laboratorios "habrían actuado como coordinadores, comisarios e incluso implementadores del cartel denunciado". FNE con Farmacias Ahumada S.A. y otros (2008), c. 17°. En el mismo sentido, véase: Grunberg 2017, 31.

[58] Fiscalía Nacional Económica 2011, 3-4. En el mismo sentido: Bolívar-Gacitúa 2023, 13-14.

[59] Fiscalía Nacional Económica 2011, 3.

[60] Bolívar-Gacitúa 2023, 14 y ss. En relación a los acuerdos horizontales y prácticas colusorias, véase: San Miguel Giralt 2018, 757-800.

Sobre este punto, nos remitiremos al caso referido en el apartado anterior, en el que la presentación de dos UTP para el mismo proceso de licitación puede ser considerado como una oferta complementaria o de resguardo que busca asegurar la cobertura de la licitación de acuerdo a la figura del *cover bidding*[61].

iii) Rotación del ganador (*bid rotation*): En los esquemas de rotación del ganador, las empresas acuerdan presentar ofertas de forma individual con el objeto de ir rotando la posición de adjudicatario o ganador (es decir, la mejor propuesta). Son varias las maneras en que los acuerdos de rotación del ganador son implementados. Un caso interesante de este tipo de conducta, fue la colusión de empresas dedicadas al suministro de suero fisiológico que participaron de las licitaciones de la Central Nacional de Abastecimiento y hospitales públicos, en las que se logró acreditar la existencia de un acuerdo entre empresas en el que compartían información de sus productos y los precios durante el proceso de licitación, así como transcripciones de conversaciones telefónicas que fueron interceptadas, dando cuenta del concierto previo en la presentación o no de las ofertas a los procesos de licitación convocados entre julio de 2009 y junio de 2012[62].

iv) Asignación de mercados (*market allocation*): es un tipo de acuerdo colusorio en el que los competidores se reparten el mercado, acuerdan no competir frente a determinados clientes, o respecto de determinadas áreas geográficas.

Un caso de este tipo, recientemente resuelto por la Corte Suprema[63], sanciona la celebración y ejecución de un acuerdo destinado a afectar el resultado de diversos procesos de licitación pública en los que se requería del servicio de combate y extinción de incendios forestales, entre los años 2006 a 2013. Las empresas involucradas, además de coordinar los modelos de helicópteros a presentar, concertaron la presentación de las ofertas bajo un criterio de distribución geográfico del mercado. Las conductas fueron sistemáticas en el tiempo y se analizaron en función de cinco episodios, los tres primeros relacionados a licitaciones de la CONAF en los años 2006, 2009 y 2011, y los dos últimos, vinculados a licitaciones privadas de las empresas Mininco, en el año 2012, y Masisa, en el año 2013. El TDLC sancionó las conductas antes descritas[64] y la Corte Suprema confirmó el razonamiento del TDLC. En el juicio se logró acreditar mediante prueba indiciaria consistente en correos electrónicos que mencionaban reuniones, cuadernos y comunicaciones relacionadas con los modelos de helicópteros a presentar, eliminando presión competitiva entre ellas, teniendo esa información el carácter de sensible comercialmente (considerando sexto).

Hasta aquí, la presentación de ofertas entre competidores directos que han acordado no competir entre sí, con la finalidad de fijar precios, limitar la producción, distribuirse el mercado, afectar el resultado de procesos de licitación o excluir a actuales o potenciales competidores, constituyen colusión como ilícito contrario a la libre competencia, al tenor del artículo 3 letra a) del D.L. N° 211. Ello refleja que el Derecho de la libre competencia se ha apoderado del mercado de las licitaciones públicas, generando una importante jurisprudencia en el TDLC que sanciona prácticas de colusión más allá de un solo proceso licitatorio, como una materia que excede la competencia del TCP.

En cuanto a la licitud de los acuerdos entre empresas, vimos que las UTP y los consorcios son lícitos, en la medida que no sean competidores directos. Ello ocurrirá en el supuesto en el que cada empresa no pueda competir de forma individual, de manera que la unidad que se produce de dicho acuerdo los transforma en un solo competidor. Al contrario, si cada empresa estaba en condiciones de competir de forma individual, se trata entonces de competidores directos que acuerdan participar de los procesos de licitación, pudiendo configurar alguno de los supuestos establecidos en el artículo 3 letra a) del D.L. N° 211[65]. Este último supuesto también se puede replicar en la presentación de ofertas relacionadas entre sí, ya que cada competidor es una unidad económica diversa, de manera que si se demuestra que han concertado –por medio de una practica o acuerdo– la fijación de precios, la distribución del mercado o la afectación de un proceso de licitación, entonces podríamos estar en presencia de un acuerdo colusorio en el marco del Derecho

[61] Track Group Chile SpA. con Ministros de la C. A. Santiago (2019).

[62] TDLC. Resolución de fecha 8 de enero de 2020. Rol N° 321-2017.

[63] Lizasoaín con TDLC (2023).

[64] TDLC. Resolución de fecha 14 de agosto de 2023. Rol N° 393-2020.

[65] Un estudio de la conformación de carteles en las licitaciones públicas y el modo de determinar la presencia de aquellas, en: Ruiz 2019, 375 y ss.

de la libre competencia. Ello, sin perjuicio de que la entidad contratante se encuentre en el imperativo de declarar inadmisible una de las ofertas que presente, por estar relacionadas entre sí de conformidad a lo previsto en el artículo 9 de la NLCP.

Conclusiones

La NLCP fomenta la participación de las EMT y resguarda que los particulares que deseen contratar con el Estado se encuentren en igualdad de condiciones y se les garantice un acceso al mercado que respete la libre competencia. Para ello:

1) Limita la evaluación de las ofertas simultáneas presentadas por un mismo grupo empresarial o empresas y/o personas relacionadas, sólo a aquella oferta que resulta ser la más conveniente. De esta manera, el artículo 9 de la NLCP, no logra producir un efecto disuasivo de este tipo de prácticas, desde que una de las ofertas del grupo empresarial o de las empresas relacionadas entre sí, puede resultar adjudicada. Por otro lado, la determinación de las situaciones en las que se está en presencia de dos o más ofertas relacionadas, no aporta precisión respecto aquella causal relacionada con la existencia de vínculos de parentesco o de familia entre los oferentes, situación que dificulta el control de la admisibilidad de las ofertas.

2) El principio de promoción de las EMT se expresa de dos maneras: reservándoles el mercado de las compras ágiles y la posibilidad de participar de manera conjunta por medio de una UTP. Sin embargo, se observan problemas en torno a la categorización de este tipo de empresas, a partir de la limitación establecida en el artículo 47 inciso final de la NLCP. Dicha norma establece que la EMT deja de ser categorizada como tal, si forma parte de un grupo empresarial cuya sociedad controladora no es una EMT. Ello produce una inconsistencia con aquella noción de controlador establecida en el artículo 9, en tanto alude a personas naturales y no jurídicas, además de otros problemas prácticos derivados de la información con la que dispone el RPE.

3) Impide a las grandes empresas la participación en el mercado de las compras ágiles, así como la posibilidad de conformar una UTP. Esta segunda prohibición constituye una barrera legal que no responde a una mirada funcional del objeto que persiguen este tipo de acuerdos en el mercado.

4) Finalmente, la incorporación de la libre competencia como principio que rige los procesos de licitación, tiene por objeto evitar la presencia de conductas anticompetitivas. En este sentido, si bien la presentación de ofertas simultáneas de empresas que forman parte de un mismo grupo empresarial no puede ser estimada *per se* como un caso de colusión (por ser considerada una sola unidad económica), su actuación no obsta la generación de otro tipo de prácticas anticompetitivas. Por otro lado, si bien las UTP son una forma de participación lícita, si se trata de empresas que pueden competir de forma individual en dicho proceso de contratación, por ser competidores directos que acuerdan participar de un proceso de licitación, puede eventualmente dar lugar a un acuerdo colusorio, al igual que la presentación de ofertas de personas o empresas relacionadas entre sí, en la medida que se acredite alguno de los supuestos establecidos en el artículo 3 letra a) del D.L. N° 211.

Bibliografía citada

Alcalde Rodríguez, Enrique (2002). Grupos Empresariales, *Actualidad Jurídica* (6), 203-215.

Bolívar-Gacitúa, Natalia (2023). Colusión en licitaciones públicas (bid rigging) y sus efectos en las compras públicas. *Revista de Derecho Administrativo Económico* (38), 12-28.

Cáceres Luarte, Natalia (2018). Las uniones temporales de proveedores (UTP) y las dificultades existentes en torno a su implementación en la contratación pública chilena. *Revista del Gabinete Jurídico de Castilla-La Mancha* (14), 145-186.

Centro Competencia (2021). Glosario sustantivo: Colusión. *Centro Competencia*. https://centrocompetencia.com/colusion/#3-economia-de-la-colusion.

Fiscalía Nacional Económica (2011). Guía OCDE para combatir la Colusión entre oferentes en licitaciones de abastecimiento público. *Fiscalía Nacional Económica*. https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/08/guia_oecd_bidrigging_final.pdf.

Fiscalía Nacional Económica (2017). Guía de la Competencia. *Fiscalía Nacional Económica*. https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Guia-de-competencia-.pdf

Grunberg Pilowsky, Jorge (2017). Los acuerdos y las prácticas concertadas como medios para cometer el ilícito de colusión y las colusiones Hub-and-Spoke, en F. Belmar y P. Chible (Eds.), *Reflexiones sobre el Derecho de la libre competencia: informes en Derecho Solicitados por la Fiscalía Nacional Económica (2010 - 2017*) (15-52). Ediciones de la Fiscalía Nacional Económica.

Grupo de Acción Financiera Internacional (2012). Estándares internacionales sobre la lucha contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo y la proliferación. Las recomendaciones del GAFI. *Unidad de Análisis Financiero*. https://www.uaf.cl/descargas/legislacion/internacionales/GAFI%20Nuevas_40_Recomendaciones.pdf.

Jequier Lehuede, Eduardo (2014). Premisas para el tratamiento de los Grupos Empresariales y Administradores de Hecho en el Derecho Chileno. *Revista Chilena de Derecho* (41 N° 1), 121-152.

Moraga Klenner, Claudio (2019). *Contratación Administrativa*, 2da edición, Thomson Reuters.

OCDE (2023). Recommendation of the Council on Fighting Bid Rigging in Public Procurement. *OCDE*. https://legalinstruments.oecd.org/api/download/?uri=/private/temp/c54cbb4d-f1cb-484e-a861-a23030c40b82.pdf&name=OECD-LEGAL-0396-en%20(2012%20version).pdf.

Palma Peredo, Nicolás (2022). Doctrina de la Única Unidad Económica en el Derecho de la Competencia: aplicación y límites. *Centro Competencia*. https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2022/08/Nicolas-Palma-2022-Doctrina-de-la-Unidad-Economica.pdf

Ruiz Ibáñez, Andrés (2024). La participación conjunta de oferentes y los riesgos de colusión en la nueva ley de contratación pública: ¿una oportunidad perdida?, en K. Asenjo (edit.), *La Modernización del Derecho Administrativo. Reflexiones a 20 años de las leyes de procedimiento, contratación y alta dirección pública* (363-387). Thomson Reuters.

San Miguel Giralt, Johannes (2018). La colusión como práctica anticompetitiva en la contratación pública. Reciente tendencia a la participación accionaria horizontal en EE.UU. y América Latina. *Ius Et Praxis* (24 N° 1), 757-800.

Toso Milos, Ángela (2019). El deber de identificar al beneficiario final en las sociedades: Algunas dificultades relacionadas con el alcance, implementación y efectividad de esta nueva medida de prevención del lavado de activos y contra el financiamiento del terrorismo. *Ius Et Praxis* (25 N° 2) 299-340.

Normativa citada

Constitución Política de la República de Chile [CPR]. 17 de septiembre de 2005. (Chile).

Ley N° 18.045 de 1981. Ley de Mercado de Valores. 22 de octubre de 1981. D.O. N° 31.096.

Ley N° 18.046 de 1981. Ley sobre Sociedades Anónimas. 22 de octubre de 1981. D.O. No. 31.096.

Ley N° 19.886 de 2003. Establece Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios. 11 de julio de 2003. D.O. N° 37.622.

Ley N° 20.760 de 2014. Establece supuesto de multiplicidad de razones sociales consideradas un solo empleador, y sus efectos. 9 de julio de 2014. D.O. N° 40.903.

Ley N° 21.634 de 2023. Moderniza la Ley N° 19.886 de 2003 y otras leyes, para mejorar la calidad del gasto público, aumentar los estándares de probidad y transparencia e introducir principios de economía circular en las compras del Estado. 11 de diciembre de 2023. D.O. N 43.722.

Ley N° 20.416 de 2010. Fija normas especiales para las Empresas de Menor Tamaño. 3 de febrero de 2010. D.O. N° 39.577.

Decreto Supremo N° 250, de 2004 [Ministerio de Hacienda]. Aprueba Reglamento de la Ley N° 19.886 de 2003 de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios. 24 de septiembre de 2004. D. O. No. 37.969.

Decreto Supremo N° 661, de 2024 [Ministerio de Hacienda]. Aprueba Reglamento de la Ley N° 19.886 de 2003, de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios, y deja sin efecto el Decreto Supremo N° 250, de 2004, del Ministerio de Hacienda. 12 de diciembre de 2024. D.O. No. 44.022.

Dictamen N° 3.267 de 2017 [Superintendencia de Valores y Seguros]. Se pronuncia sobre la correcta interpretación de diversas disposiciones de la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores a los conceptos de grupo empresarial. 31 de enero de 2017.

Oficio N° 363 de 2018 [Subdirección Normativa del Departamento de Impuestos Directos]. Solicita confirmar criterio en relación con el Oficio N° 3.105 de 18 de noviembre de 2016. 15 de febrero de 2018. Servicio de Impuestos Internos. https://www.sii.cl/normativa_legislacion/jurisprudencia_administrativa/ley_impuesto_renta/2018/ja363.htm

Directiva N° 1 de 2005 [Dirección de Compras y Contratación Pública]. Instrucciones de uso. Tipos de adjudicación y emisión de órdenes de compra. 2 de septiembre de 2005.

Directiva N° 11 de 2009 [Dirección de Compras y Contratación Pública]. Instrucciones para la prevención de la colusión entre los oferentes. 29 de enero de 2009.

Directiva N° 22 de 2015 [Dirección de Compras y Contratación Pública]. Recomendaciones para la contratación de Unión Temporal de Proveedores que promueve la asociatividad para mayor participación de las mipymes. 1 de diciembre de 2015.

Jurisprudencia citada

Fiscalía Nacional Económica con Farmacias Ahumada S.A. y otros (2008): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 31 de enero de 2012 (Rol C-184-2008).

Fiscalía Nacional Económica con contra Industrial y Comercial Baxter de Chile Ltda. y otros: Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 8 de enero de 2020 (Rol N° 321-2017).

Track Group Chile SpA. con Ministros de la C. A. Santiago (2019): Corte Suprema, 8 de octubre de 2019 (Rol N° 23.181-2018). Tercera sala [recurso de queja].

Fiscalía Nacional Económica con Inaer Helicopter S.A. y otros: Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 14 de agosto de 2023 (Rol N° 393-2020).

Acuerdo extrajudicial entre la Fiscalía Nacional Económica, TVN y otros (2016): Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, 28 de enero de 2016 (Rol N° 13-2016).

Lizasoaín con TDLC (2023): Corte Suprema, 17 de febrero de 2025 (Rol N° 217.744-2023). Tercera sala [reclamación TDLC].