

Título de la tesis:

**DETERMINANTES DE LA CONDUCTA EMPRESARIAL
EN CONCURSOS DE OBRA PÚBLICA.
UN ANÁLISIS DE COLUSIÓN**

RESUMEN DEL CONTENIDO DE LA TESIS

El objeto central de esta investigación es el análisis de la colusión en el ámbito de la contratación de obra pública en España como práctica restrictiva de la competencia. La colusión es un acuerdo secreto que se realiza con el propósito de simular una situación para beneficio de los que participan en el acuerdo.

Para ello es esencial determinar los factores que resultan relevantes en las ofertas presentadas por las empresas y en su probabilidad de ganar el concurso en el que pujan.

La hipótesis de partida es que un grupo de empresas acuerdan participar en la mayoría de los concursos para presentar una/s oferta/s seria/s y otras complementarias en un rango que excede a aquella/s. Con ello se pretende manipular la oferta media, que es la referencia para obtener la mejor puntuación en la parte económica. Tal conducta – conocida como “*bid rigging*” (oferta manipulada)- propicia la predeterminación del precio, con la probabilidad de un aumento artificial del coste de la obra.

En este punto hay una diferencia fundamental con gran parte de las aportaciones de la literatura económica. Éstas centran su atención en modelos de subasta estándar, donde el ganador es el postor de menor precio, en vez del que está más cerca de la oferta media como ocurre en lo que aquí se analiza.

En general, hallar un único test para detectar la colusión es un objetivo imposible. Como en la mayoría de los procedimientos para probar la existencia de poder de mercado, la idea es identificar las diferencias entre las implicaciones observables de la conducta competitiva y colusoria. La dificultad es que ambos modelos de conducta dependen, en gran medida, del entorno económico, de las reglas del concurso y la naturaleza del bien licitado. Por ello, como señalaron Hendricks y Porter (1989), y puesto que la colusión en las subastas puede adoptar muchas formas, es importante adecuar el trabajo empírico a casos específicos.

Ante la práctica inexistencia de investigaciones de carácter empírico que analicen la competencia en la contratación de obra pública en España, esta investigación se concibe como un esfuerzo encaminado a superar ese vacío investigador.

Si bien se han encontrado referencias para el caso español que tratan el problema de los sobrecostes así como el de las bajas temerarias en las obras públicas, no se ha hallado ninguna que trate la colusión en este ámbito específico, aunque sí las hay referidas a otros campos. Este tema ha sido, sin embargo, estudiado en la literatura económica, donde destacan las aportaciones de Feinstein, Block y Nold (1985), Porter y Zona (1993, 1999) o Bajari y Ye (2003), entre otras.

El trabajo se centra, en particular, en la conducta de licitación de empresas que compiten por contratos de construcción de carreteras estatales en España en el período 1989-2000. Este sector no sólo es el que absorbe mayor volumen de presupuesto dentro de las obras públicas, sino que también es el más importante cuantitativamente desde el punto de vista de su concentración. Como afirma Novo (2002), esta industria está dominada por un número cada vez menor de empresas, lo cual presenta implicaciones que pueden afectar tanto al sector público como a la competitividad internacional.

Hay otras circunstancias que propician la concertación entre licitadores como la existencia de altas barreras a la entrada (requisitos de solvencia), alto grado de transparencia y el hecho de que las empresas pueden alterar los precios. Además, cada empresa compite con el resto repetidamente, ya sea en un sólo mercado a lo largo del tiempo o simultáneamente en diferentes mercados geográficos. A eso se une que, hasta la reforma de los pliegos de contratación para los concursos de obra, aprobada por el Ministerio de Fomento a finales del año 2000, ha podido existir una falta de incentivo para abrir el proceso de licitación más ampliamente; o incluso una tolerancia de cierta conducta cooperativa entre licitadores como consecuencia del hasta entonces vigente método de adjudicación.

En cuanto a la metodología, el primer paso es establecer un modelo de licitación competitiva que especifique las reglas del concurso y las estrategias de licitación resultantes de las empresas que compiten. Una vez que las características de la conducta competitiva son claramente identificadas, es más fácil detectar las desviaciones de este tipo de conducta entre las empresas.

Esto permite indagar los aspectos de comportamiento estratégico de las empresas, a fin de conocer no sólo temas tradicionales de conducta sino también otros como la experiencia de las empresas, la capacidad utilizada, el coste de los materiales, la subcontratación, la productividad, el nivel de endeudamiento, la licitación conjunta y la influencia de la participación de empresas del mismo *holding* en el concurso, por citar algunos ejemplos. Factores éstos que pueden resultar relevantes en la probabilidad de ganar un concurso particular.

Tras la adopción de determinados supuestos, conforme a las hipótesis básicas planteadas, esta investigación se articula en cuatro capítulos, a los que se añaden unas referencias bibliográficas y un anexo estadístico. El objetivo del primer capítulo consiste en reflejar la relevancia económica del sector objeto de estudio, el mercado de obra pública durante la década de los noventa, y en plantear las hipótesis teóricas sobre colusión en dicho mercado. La teoría de subastas es el objeto del segundo capítulo, prestando especial atención al procedimiento de adjudicación de las obras (el concurso) basado en el método de la oferta media, el cual genera incentivos de colusión entre empresas para manipular dicha media. En el tercer capítulo se realiza el análisis empírico sobre colusión en dicho mercado, considerando los factores que resultan relevantes en la conducta de las empresas y en su probabilidad de ganar el concurso en el que se puja. Previamente, se describe la muestra objeto de estudio y las fuentes utilizadas, y se destacan sus limitaciones. El cuarto capítulo se destina a las conclusiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS BÁSICAS

- Bajari, P. and Ye, L. (2003): "Deciding between competition and collusion", *Review of Economics and Statistics*, 83 (4), p. 971-989.
- De Silva, D. G., Dunne, T. and Kosmopoulou, G. (2003): "An empirical analysis of entrant and incumbent bidding in road construction auctions", *Journal of Industrial Economics*, vol. 51, p. 295-316
- Feinstein, J. S., Block, M. K. and Nold, F. C. (1985): "Asymmetric information and collusive behavior in auction markets", *American Economic Review*, 75, p. 441-460.
- Hendricks, K. and Porter, R. H. (1989): "Collusion in auctions", *Annales D'Économie et de Statistique*, 15/16, p. 217-230.
- Novo, I. (2002): *Obras públicas y oligopolio*, Netbiblo, La Coruña.

- Pesendorfer, M. (2000): "A study of collusion in first-price auctions", *Review of Economic Studies*, 67(3), p. 381-411.
- Porter, R. H. and Zona, J. D. (1993): "Detection of bid rigging in procurement auctions", *Journal of Political Economy*, 101 (3), p. 518-538.
- Porter, R. H. and Zona, J. D. (1999): "Ohio school milk markets: An analysis of bidding", *Rand Journal of Economics*, 30(2), p. 263-288.