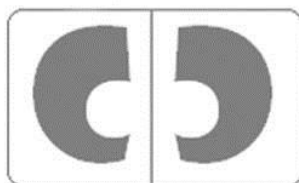




JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas

Informe No 87/015

Montevideo, 5 de octubre del 2015

ASUNTO N° 1/2014: DISTIKLOS S.A. c/ DUCELIT S.A., TRENAL S.A. y ATT AMBIENTAL.

1. ANTECEDENTES

Las presentes actuaciones vienen para informe económico a efectos de analizar la información que le fuera solicitada a ASSE respecto de las licitaciones por el servicio de tratamiento de residuos sólidos hospitalarios para sus unidades ejecutoras en el período 2000 - 2015.

2. ANÁLISIS

Colusión en licitaciones

Uno de los puntos principales de la denuncia de Distiklos radica en que las empresas denunciadas estarían acordando su presentación en las licitaciones, de forma tal de repartirse las zonas, y acordar precios muy elevados, logrando así ganancias extraordinarias mediante prácticas prohibidas por la ley de defensa de la competencia.

La colusión en licitaciones públicas es una temática muy estudiada por las agencias de defensa de la competencia a nivel mundial, ya que es una práctica que puede llevarse a cabo mediante acciones muy sutiles, y resulta muy nociva para un mercado. Se trata de empresas que conspiran para aumentar los precios o reducir la calidad de un servicio, acordando secretamente el modo en el cual presentarán sus ofertas en una licitación.

Algunas de las formas en que puede presentarse un acuerdo colusorio en licitaciones son: inflar los precios para aumentar el monto de la oferta ganadora, rotarse el puesto ganador de licitación en licitación, subcontratarse luego de la adjudicación para repartir las ganancias, etc.

Estos comportamientos por lo general tienen lugar en industrias con características particulares, en las que existe un número reducido de empresas participantes, los productos o servicios son homogéneos, no existiendo sustitutos cercanos, las condiciones de mercado son estables, entre otras. Características todas que coadyuvan para que se puedan presentar instancias de reunión y acuerdo entre las empresas que participan, sin que haya obstáculos para el funcionamiento del acuerdo.

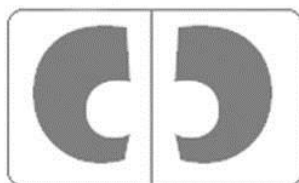
El presente informe tratará de dilucidar, mediante el análisis de los precios ofertados en las licitaciones, si existen indicios que fundamenten lo que aquí se está denunciando. Para tal fin, se analizará primeramente la posibilidad de un reparto geográfico. Luego se estudiará la evolución de los precios para ver si efectivamente permanecieron inflados hasta el ingreso de Ecotecno (Distiklos) en el mercado.

Análisis de la información presentada por ASSE

Por oficio N°58/2015 se solicitó a ASSE presentar ante ésta Comisión información sobre las licitaciones donde se requirió el servicio de transporte y tratamiento de residuos sólidos hospitalarios contaminados (RSHC) para sus establecimientos. La información solicitada se trataba específicamente de los precios ofertados por



JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas

cada uno de los participantes de las licitaciones, para las diferentes zonas y establecimientos. Adicionalmente se solicitaba incluir todas las licitaciones desde el 2000 a la fecha, teniendo en cuenta que no hubo demasiadas, de forma tal de poder tener un panorama acerca de cómo fueron evolucionando los precios que presentaban los oferentes.

En el período comprendido entre 2000 a la fecha se emitieron 6 licitaciones: 63/2000; 33/2002; 5/2006; 110/2008; 27/2012 y 43/2012 (éstas dos últimas las trataremos como una). Cada una de ellas requiere servicios de recolección y tratamiento de RSHC para un listado de unidades ejecutoras (o establecimientos) que requieren de dicho servicio. Estas unidades ejecutoras se encuentran agrupadas en 7 zonas o regiones en las que se divide el territorio nacional. Cada zona o región solicita una cantidad determinada de kilos de residuos a ser procesados, según el detalle de las necesidades por kilos de cada uno de los establecimientos que conforman la región. Las Unidades Ejecutoras pueden variar a lo largo de las licitaciones, incorporándose nuevas unidades, o unidades que se requirieron en alguna licitación pasada puedan no figurar en otra licitación más adelante, pero todas mantienen el mismo formato de regiones y kilos requeridos (por establecimiento y la suma total de la región) a ser procesados. No todas las empresas ofertan en todas las zonas, sino que pueden ofertar solo algunas zonas, o incluso ofertar solo para algunos establecimientos de una zona (oferta parcial) y estas elecciones varían también a lo largo de las licitaciones. Cabe aclarar además, que los datos aquí recabados corresponden únicamente a las empresas que son parte en éste expediente (denunciante y denunciadas) pudiendo haber otros oferentes participantes de las licitaciones, los cuales no fueron tenidos en cuenta para el presente análisis.

Dados el formato y la estructura de las licitaciones, resultó conveniente organizar los datos en “precio por kilo” para hacerlos comparables entre las distintas licitaciones. Debió ponderarse a su vez, dentro de cada zona, el peso relativo de los kilos de cada establecimiento sobre el total de la zona, pudiendo realizarse así un promedio ponderado de los precios por kilo de todos los establecimientos que conforman la zona. Los precios fueron actualizados todos a marzo del año 2012 (fecha de la última licitación) a los efectos de ser comparables sin considerar efectos inflacionarios. Dicha actualización se realizó mediante el Índice de Precios al Consumo (IPC) que publica mensualmente el Instituto Nacional de Estadística. A su vez, se tomaron precios sin IVA, ya que tuvimos una reforma tributaria en la mitad del período (2007) que modificó dicho impuesto pasando de un 23 a un 22%, lo cual afectaría la comparación entre los años pre y post reforma tributaria.

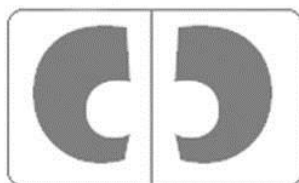
Análisis de la evolución de los precios ofertados

Acerca de éste punto, resulta conveniente analizar cómo se han comportado las ofertas de las empresas denunciadas, y si dicho comportamiento tuvo cambios significativos al momento de ingresar una nueva empresa en el mercado. Cuando tenemos empresas que coluden y acuerdan precios inflados para presentarse a licitaciones (tal como se denuncia en el presente expediente), y se encuentran ante un nuevo competidor que ingresa al mercado, el efecto esperado sería que los precios que éstas empresas habían mantenido inflados por un acuerdo preestablecido, se vean obligados a caer abruptamente para poder competir con la empresa entrante. Esto es, el efecto de la competencia en el mercado donde antes no la había, haría bajar los precios. Adicionalmente, se buscará analizar si existen fundamentos para evaluar la posibilidad de que exista un reparto de zonas entre los oferentes.

El siguiente cuadro muestra el promedio ponderado del precio por kilo de RSHC ofertado por cada empresa para cada una de las zonas, detallado para cada una de las licitaciones realizadas en el período considerado.



JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas

		OLECAR	DUCELIT	TRENAL	ATT	DISTIKLOS
2000	REGION MONTEVIDEO		35,72	35,93		
	REGIONAL NORTE		42,30	31,82		
	REGIONAL LITORAL SUR		124,55	90,28		
	REGIONAL ESTE		77,71	110,62		
	REGIONAL CENTRO		86,35	62,40		
	REGIONAL NORESTE	73,27	79,80	78,40		
	REGIONAL CANELONES		180,79	260,28		
		OLECAR	DUCELIT	TRENAL	ATT	DISTIKLOS
2002	REGION MONTEVIDEO		58,75	59,00		
	REGIONAL NORTE			63,73		
	REGIONAL LITORAL SUR		205,37	193,50		
	REGIONAL ESTE	120,33	132,54			
	REGIONAL CENTRO		108,82			
	REGIONAL NORESTE	89,47				
	REGIONAL CANELONES		170,70			
		OLECAR	DUCELIT	TRENAL	ATT	DISTIKLOS
2006	REGION MONTEVIDEO	48,88	64,13	63,15		
	REGIONAL NORTE	54,15	74,53	90,36		
	REGIONAL LITORAL SUR		103,89	91,68		
	REGIONAL ESTE	141,26	137,39	70,24		
	REGIONAL CENTRO	75,46	77,49	83,82		
	REGIONAL NORESTE	80,28	106,31	115,99		
	REGIONAL CANELONES		45,83	48,95		
		OLECAR	DUCELIT	TRENAL	ATT	DISTIKLOS
2008	REGION MONTEVIDEO		46,70	37,29	61,83	
	REGIONAL NORTE	54,89	80,78	65,51		
	REGIONAL LITORAL SUR		80,10	72,54		
	REGIONAL ESTE	98,18	104,30	40,71		
	REGIONAL CENTRO	63,43	59,02	41,91		
	REGIONAL NORESTE	94,38	111,37			
	REGIONAL CANELONES		54,18	58,35		
		OLECAR	DUCELIT	TRENAL	ATT	DISTIKLOS
2012	REGION MONTEVIDEO	38,52	41,23	40,48	68,64	
	REGIONAL NORTE	59,71	59,40	42,29	44,46	62,01

	REGIONAL LITORAL SUR	47,33	84,80	81,00	80,79	72,08
	REGIONAL ESTE	72,72	70,91	21,75	19,13	67,38
	REGIONAL CENTRO		60,98	66,12	89,54	93,56
	REGIONAL NORESTE	52,21	56,11			83,71
	REGIONAL CANELONES	65,06	86,35	95,72		

Los precios que figuran en la tabla son los precios presentados en la oferta inicial, los cuales pueden no coincidir con los precios finales de la adjudicación, dado que pueden darse instancias de renegociación y descuentos que hagan bajar el precio inicialmente pautado.

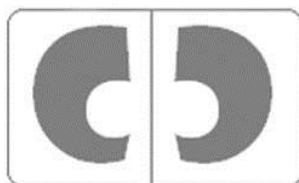
Las adjudicaciones corresponden a los recuadros sombreados (falta información para algunas de las zonas del año 2002). Dado que las mismas se realizan por unidad ejecutora, las zonas pueden encontrarse repartidas entre dos o más empresas. El cuadro adjunto tomará como adjudicatario de la zona a la empresa que tenga mayor cantidad de unidades ejecutoras adjudicadas. En los casos en que las mismas se repartan de forma relativamente equitativa, figurará más de una empresa como adjudicataria.

Analizando el cuadro precedente, podemos observar ciertos patrones que se mantienen a lo largo del período analizado. Vemos que la Región Montevideo queda repartida en todo el período entre las empresas Ducelit y Trenal; la Región Norte, que comenzó perteneciendo a Tenal, pasa a ser para Olecar a partir del 2006 (momento en que ésta empresa comienza a tener mayor presencia en el mercado de las licitaciones) y se mantiene de ahí en adelante; el Litoral Sur pertenece casi exclusivamente a Trenal en todo el período; el Este se reparte entre Olecar y Ducelit, mientras que el Centro corresponde casi exclusivamente a Ducelit; el Noreste pertenece a Olecar desde el 2002 en adelante y el Regional Canelones lo mantiene Ducelit en todo el período.

Este patrón de regionalización de las empresas es lo que la denunciante relaciona con un “reparto de zonas” cuando afirma a fojas 169, en el informe económico presentado, que resulta destacable el hecho de que todas las cotizaciones más económicas de una zona pertenecen a una misma empresa. *“la distribución*



JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas

regional de las adjudicaciones es bastante homogénea entre los diferentes operadores” fs. 170.

Sobre dicho extremo, la empresa Ducelit afirma a fs. 720 en su evacuación de vista que tales afirmaciones son “*falsas e infundadas*” justificando la referida zonificación por cuestiones relacionadas a ventajas competitivas de cada una de las empresas que las hace más eficientes para prestar el servicio en determinadas zonas y no en otras. El ejemplo más claro resulta ser el de Olecar, que es la única empresa cuya planta de procesamiento de residuos se encuentra fuera del área Metropolitana (al noreste del territorio nacional), y es por tal motivo que detenta ciertas ventajas competitivas en el transporte a determinadas zonas geográficas, que las otras empresas no. Con su planta ubicada en Cerro Largo, es más eficiente en el transporte a las zonas este, noreste y norte del país, cuestión que se ve bien reflejada en los menores precios ofertados del cuadro presentado más arriba. Asimismo afirma Ducelit, respecto a su empresa, que por razones históricas cuenta con ciertas ventajas competitivas en la zona en que surge su empresa, ya que inicialmente Aborgama (Ducelit) tenía su planta de procesamiento en Maldonado, habiendo realizado a lo largo de los años gran número de clientes privados en ese departamento y regiones aledañas. Luego de trasladar su planta a Montevideo, logró mantener dicha clientela de generadores de residuos privados, lo que le detenta economías de escala en el aprovechamiento de viajes a dichos destinos. Algo parecido ocurriría con la empresa Trenal, quién tiene sus orígenes en el departamento de Salto, donde contaba con planta de procesamiento, habiendo generado muchos clientes privados al norte del Río Negro y en la región del litoral. Fs. 721.

Tales argumentos estarían justificando el hecho de que las diferentes empresas sean más eficientes en el ofrecimiento de sus servicios en determinadas zonas

geográficas, dado el aprovechamiento de las economías de escala que se generan al agrupar clientes privados con los centros dependientes de ASSE.

Pasaremos ahora a analizar la evolución de los precios que presentan las empresas en las licitaciones, y cómo responden ante la aparición de un nuevo competidor.

Dado que estamos investigando una posible colusión en la presentación a licitaciones públicas, un dato relevante a analizar en dichas situaciones es justamente el comportamiento de los precios, y en particular, cómo responden las empresas supuestamente coludidas, ante la aparición de un competidor externo al acuerdo en una licitación.

Distiklos afirma que los precios bajan abruptamente ante su aparición en el mercado de las licitaciones públicas. Refiriéndose a Trenal y Aborgama (Ducelit): *“corresponde que la Comisión investigue cuánto ofrecían y cuánto ofrecen hoy estas dos empresas en las Licitaciones públicas, ya que en 2010 ofrecían precios mucho más onerosos que los que ocasionalmente ahora ofrece Aborgama.”* Fs. 1636. Luego, refiriéndose a la demostración de una posible colusión afirman a fs. 1639: *“que la mejor prueba de ello es cuánto fue lo que ofrecían y cuánto es lo que han hundido sus precios en Licitaciones a costo del erario público para perpetuar este monopolio”*

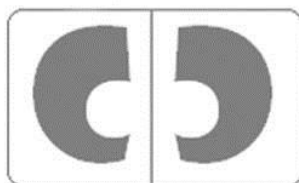
La OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos) presenta algunos lineamientos para detectar señales de colusión en licitaciones, y particularmente patrones relacionados con el establecimiento de precios, dentro de los cuales menciona: *“Se observan reducciones significativas con respecto a los niveles anteriores de precios después de que un proveedor nuevo o que participa con poca frecuencia presenta una oferta, es decir, el nuevo proveedor podría haber entorpecido el funcionamiento de un cartel existente de manipulación de licitaciones.”*¹

En éste sentido, pasaremos a analizar cuál fue efectivamente el comportamiento de los precios ofertados, y si el mismo presenta indicios de responder a un comportamiento colusivo.

¹ OCDE – Febrero 2009: Lineamientos para combatir la colusión entre oferentes en licitaciones públicas. Pag 16.



JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



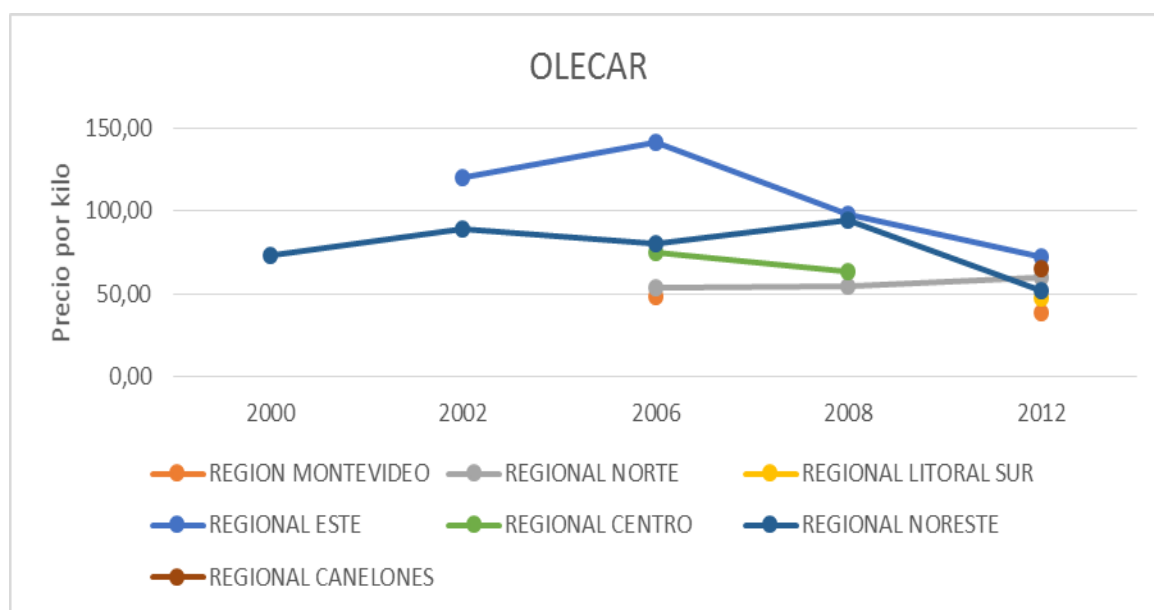
Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas

Recordemos que la empresa Ecotecno (Distiklos) aparece en el mercado en el año 2010, y se presenta por primera vez a ofertar en las licitaciones del 2012. Por lo tanto, con la información disponible, la reacción buscada ante la aparición de un nuevo competidor solo podría observarse en la licitación del 2012.

A continuación se presentan los gráficos de los precios ofertados para cada zona por los principales oferentes, para visualizar su evolución temporal²:



Olecar:

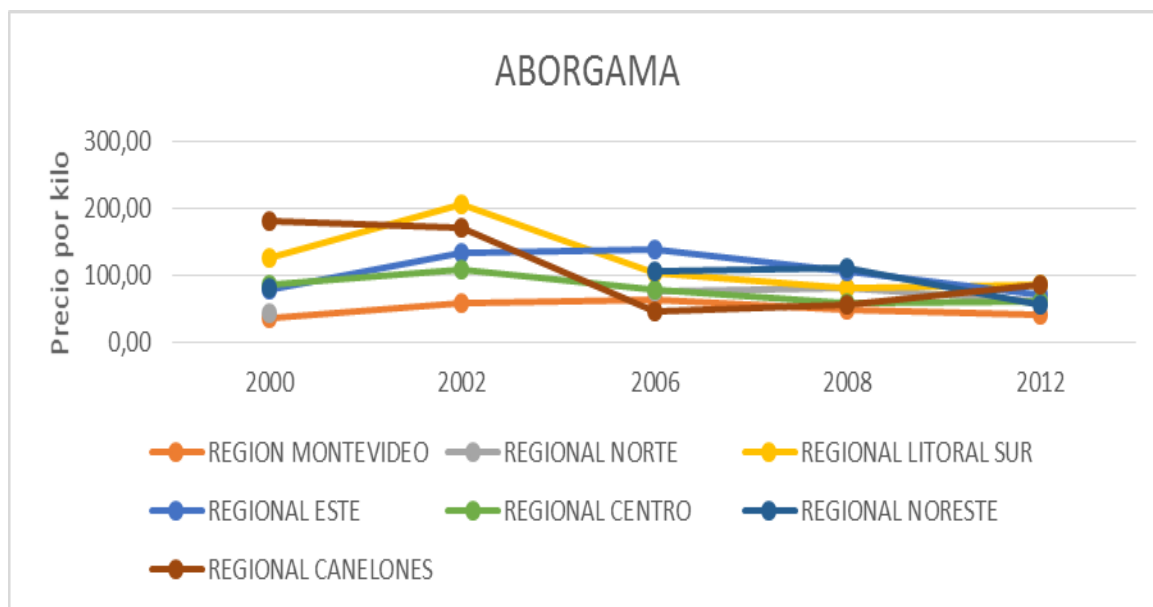
Vemos que para algunas zonas el precio ponderado promedio por kilo tiene una tendencia a la baja, por ejemplo para el regional este, a partir del año 2006 y que continúa hasta 2012. Para el regional noreste es bastante oscilante, teniendo subas y bajas a lo largo del período, con un marcado descenso entre 2008 y 2012,

² Se presentan solo tres empresas ya que ATT Ambiental solo presenta una zona en 2008 y varias en 2012, por lo que no tiene sentido visualizar su evolución.

En algunos casos no se presentan todos los años a las mismas zonas.

Los gráficos miden en todos los casos el precio ponderado promedio por zona ofrecido por cada licitante.

contrariamente al regional norte, el cual se mantiene casi incambiado entre el 2006 y el 2008, mostrando un leve incremento hacia el 2012.

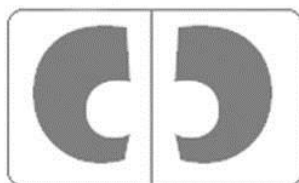


Aborgama:

Presenta precios que divergen en mayor medida entre zonas para los primeros años, y van convergiendo a lo largo del período. Para Montevideo los precios se mantienen relativamente estables a lo largo del período, lo mismo que ocurre con el regional centro. El regional litoral sur presenta una tendencia descendente a partir del 2002 que se mantiene pero de forma muy suavizada a partir del 2006. En el Este la tendencia es al alza hasta 2006 y luego comienza a descender hasta el final, sin grandes sobresaltos en ninguno de los dos sentidos. El noreste presenta un descenso entre el 2008 y el 2012. Por último, la zona de Canelones tiene un comportamiento atípico, mostrando un gran descenso entre el 2000 y 2006, luego de lo cual comienza un leve crecimiento, pasando de ser los precios promedio más bajos en 2006 a ser la zona más cara del 2012 en promedio.



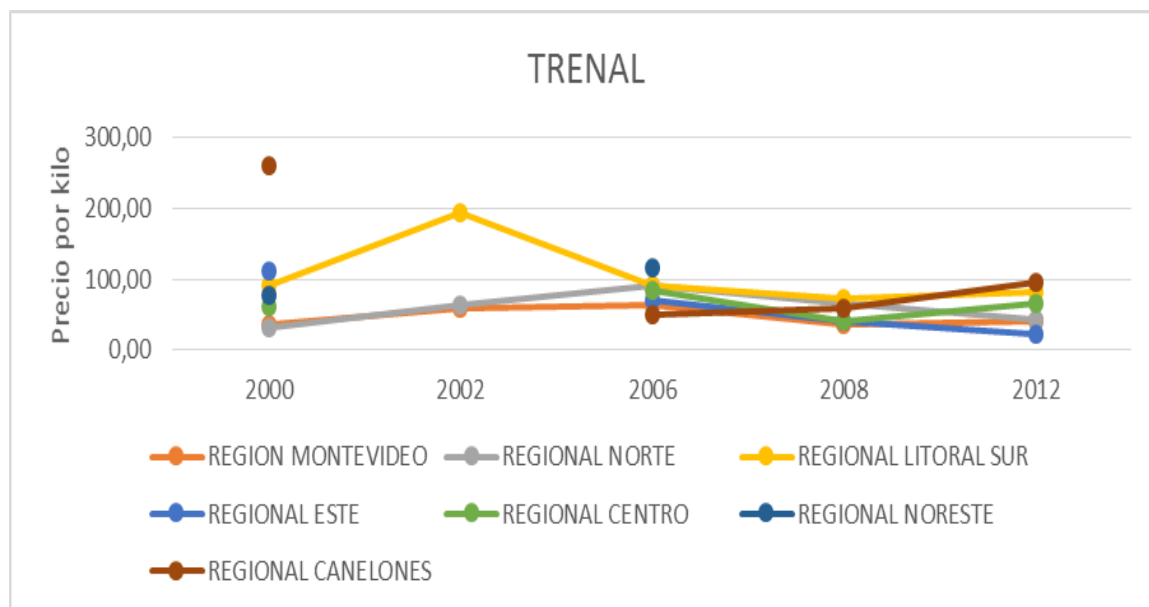
JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas

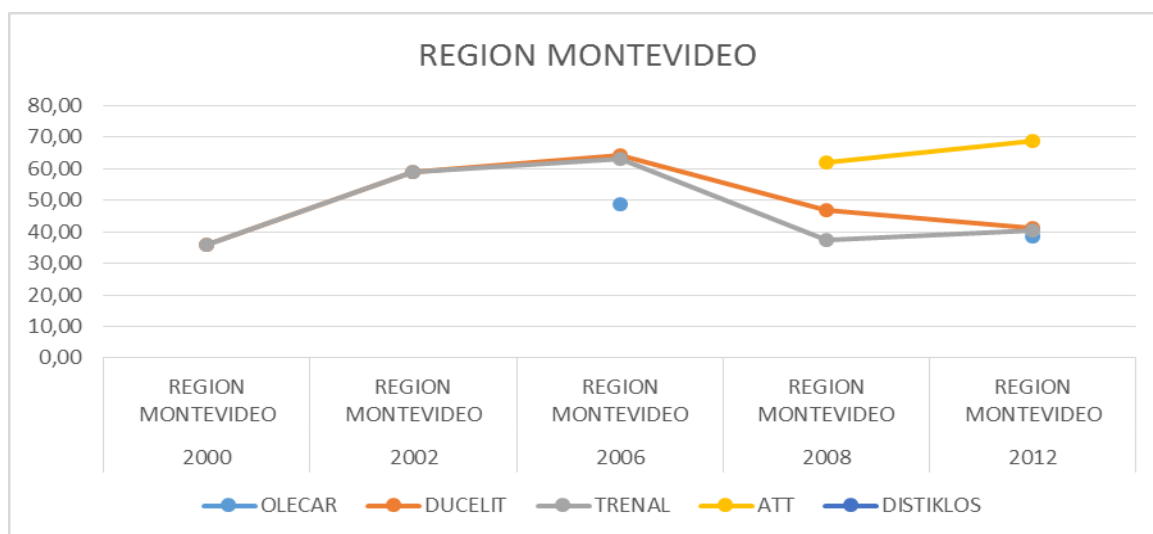


Trenal:

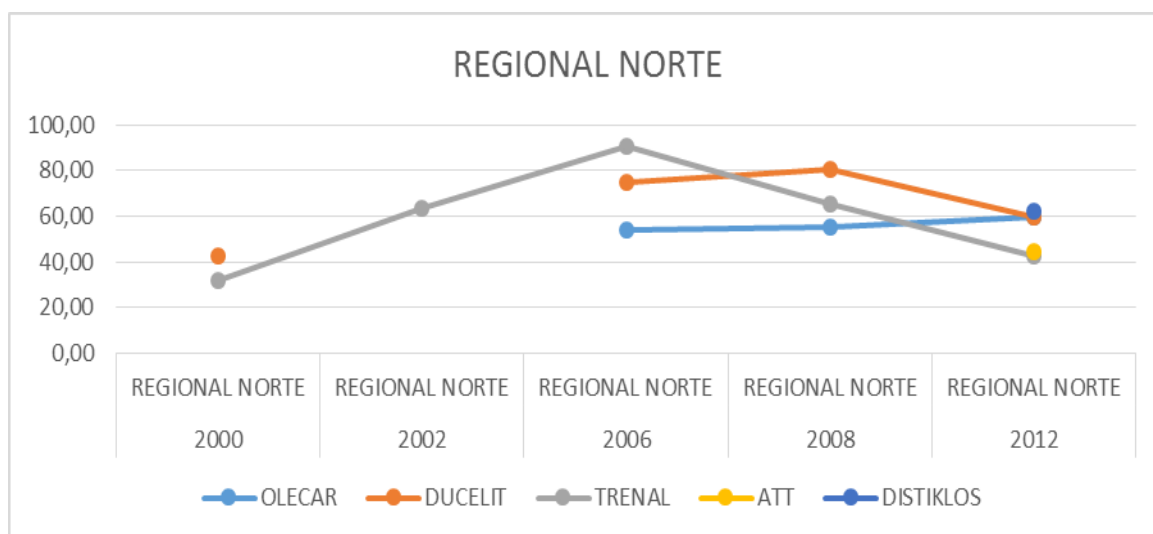
En este caso ocurre algo diferente al anterior, ya que varias de las series tienen un crecimiento en el último período, las únicas que presentan una caída entre el 2008 y el 2012 son el regional este y el norte.

Como resultado de este análisis gráfico no surge tan claramente que haya habido una reacción de precios ante la aparición de Distiklos en 2012. Si bien algunas de las series presentadas tienden a decrecer, la mayoría de ellas comienza su tendencia decreciente en períodos anteriores, y lo continúan hasta el 2012, lo que implica que dicha tendencia no tendría su explicación necesariamente en la aparición de Distiklos en el mercado.

Pasaremos ahora a presentar un análisis similar, pero mostrando un gráfico por zona y ver cómo fueron cambiando los precios presentados por los distintos oferentes.



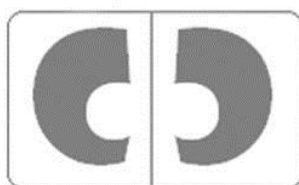
Los precios para la región de Montevideo vienen bajando a partir del 2006, y tanto Trenal como ATT presentan una tendencia alcista en el último período.



En lo que respecta a la zona del norte, la única empresa que cambia su comportamiento en 2012 es Ducelit, que venía de un pequeño aumento y muestra un descenso entre 2008 y 2012. Por otro lado Trenal y Olecar presentan tendencias opuestas, la primera con un fuerte descenso de precios a partir del 2006 y la segunda con un leve aumento entre 2006 y 2012.



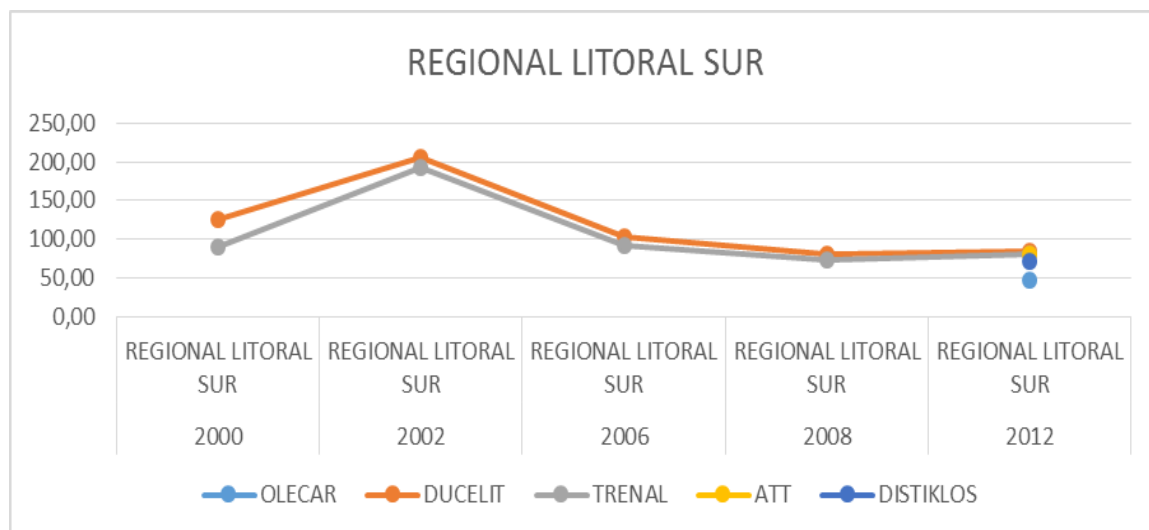
JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



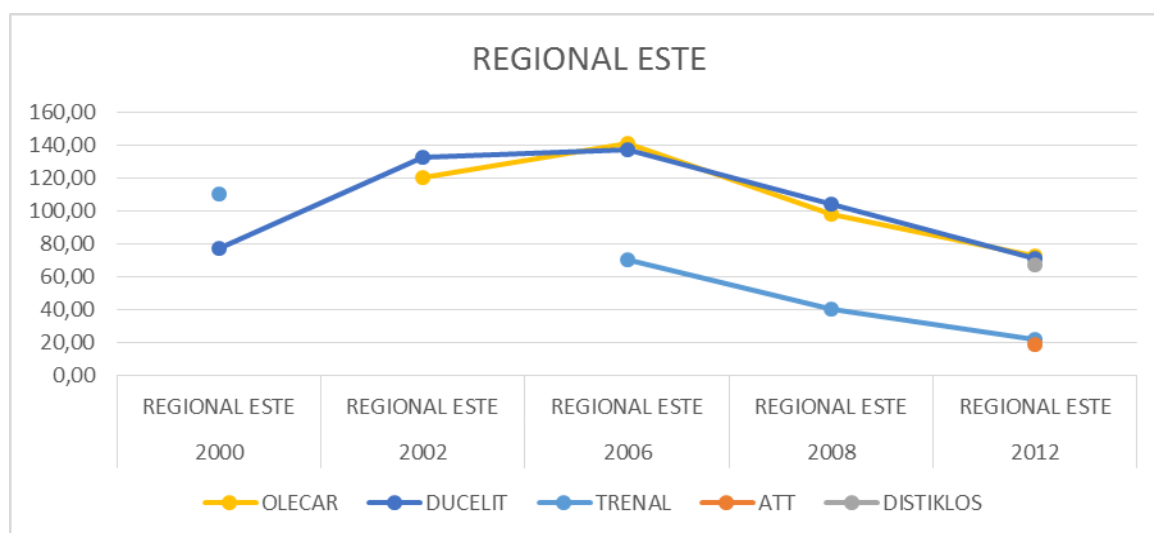
Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



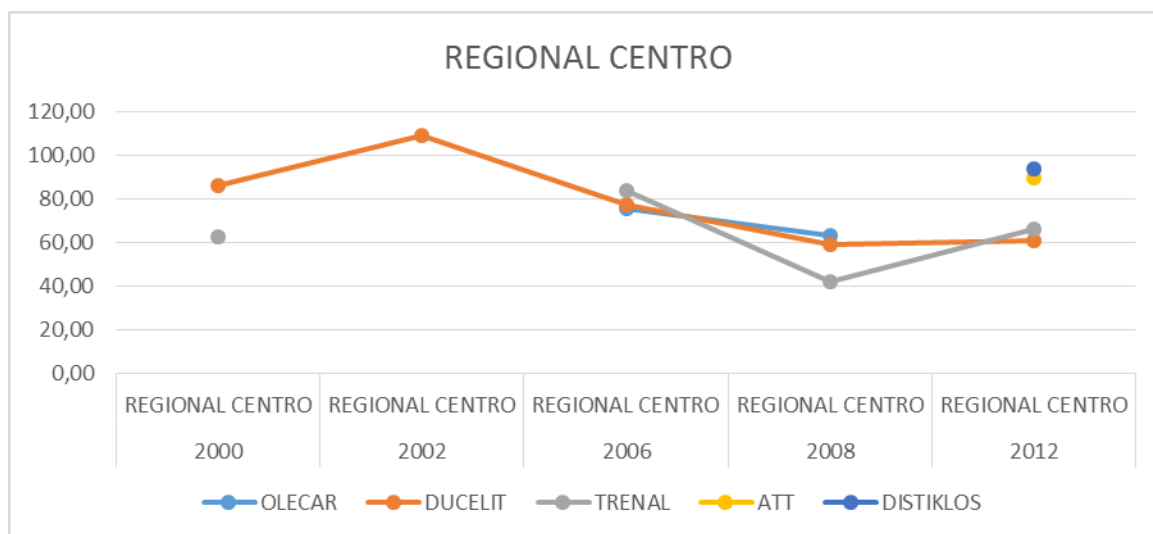
República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas



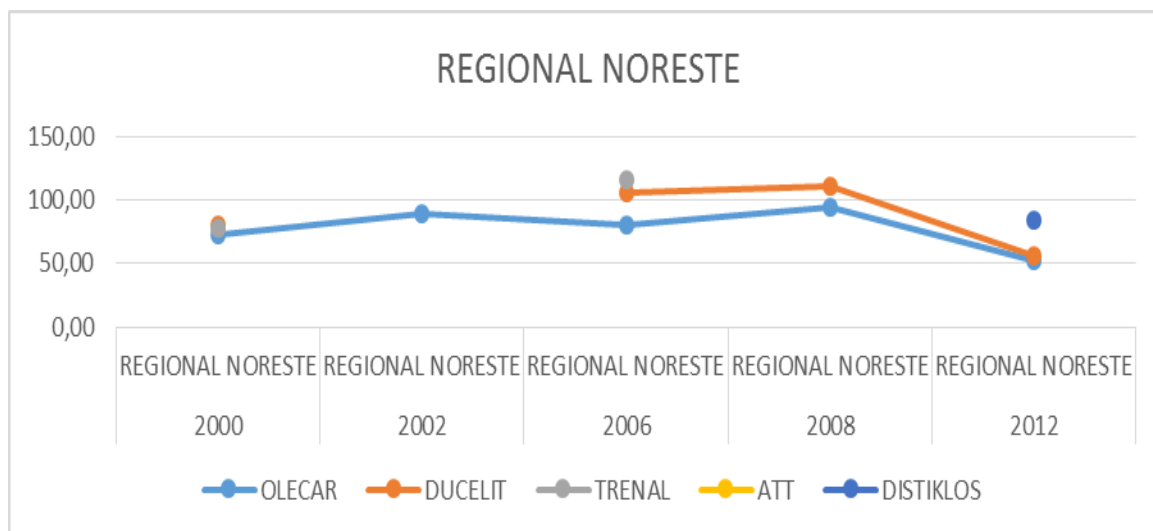
Para el litoral sur tenemos básicamente dos empresas compitiendo, con un comportamiento similar en sus precios a lo largo del período, presentan una importante tendencia a la baja a partir del 2002 que se suaviza e incluso se revierte en el último tramo del período.



Para el Este, se presenta un comportamiento común entre las empresas, que presentan una tendencia a la baja a partir del 2006.



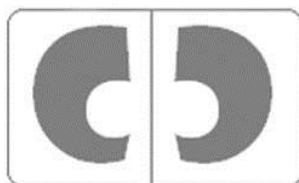
En el regional centro se revierte una tendencia a la baja en el último período, que se mantiene constante para Ducelit entre 2008 y 2012 y presenta un crecimiento para Trenal en el mismo período.



En el Noreste podemos identificar un cambio en el patrón de comportamiento de los precios entre el 2008 y 2012, que hasta entonces venían relativamente estables y presentan una caída para las dos principales empresas de la zona: Olecar y Ducelit.



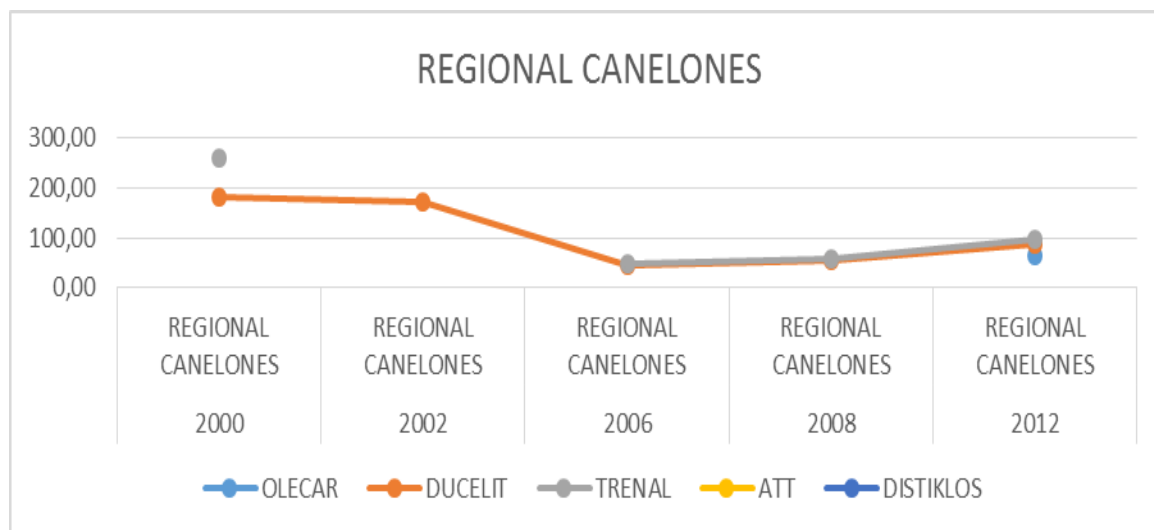
JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



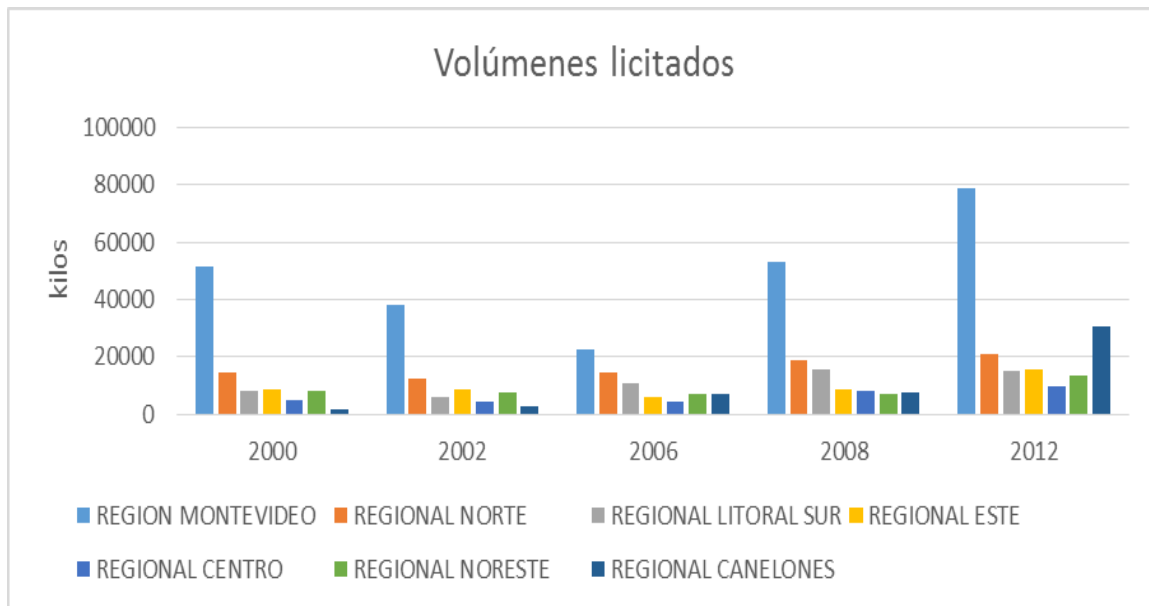
República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas



En canelones no encontramos ningún indicio del comportamiento buscado, sino que ocurre lo contrario, los precios presentan una tendencia alcista a partir de 2006, tanto para Trenal como para Ducelit.

En conclusión, con la información provista por ASSE, y el análisis gráfico de la evolución de los precios no es posible demostrar una reacción de las empresas denunciadas, que muestre indicios de una posible colusión. En los casos en que se encuentran tendencias a la baja, salvo excepciones, dicha tendencia tiene su origen en períodos previos a la aparición de la nueva empresa (Distiklos) en el mercado. Pero tampoco todos los casos presentan tendencias a la baja, sino que tenemos regiones en las que los precios incluso presentan un comportamiento creciente en el tiempo.

Debemos tener en cuenta a su vez que los volúmenes de las licitaciones han ido variando a lo largo del período, y esto también puede estar afectando al comportamiento de los precios. Pasemos entonces a ver la evolución de los kilos licitados por zona en cada período.



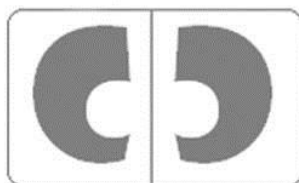
La mayoría de las regiones presenta un crecimiento sostenido en cuanto al volumen licitado a lo largo del período. Ésta situación podría estar generando una baja de precios, debido a la existencia de economías de escala. A mayor volumen de residuos, dados determinados costos fijos y la existencia de economías de escala en el traslado y procesamiento, puede derivar en un precio más acotado.

Consideraciones adicionales

No es la finalidad de éste informe el investigar referente a la vigencia de las autorizaciones de cada empresa, ni si las adjudicaciones de ASSE fueron o no las más indicadas, ya que no son asuntos que corresponda resolver a esta Comisión. No obstante, vale mencionar la particularidad de ciertas situaciones que se presentan en el mercado que aquí se describe, donde las empresas que compiten entre sí por las adjudicaciones a su vez resultan relacionándose comercialmente, ya que subcontratan determinados servicios de transporte o procesamiento. Esta situación lleva a que las adjudicaciones a una empresa (por ejemplo Trenal) puedan resultar beneficiando además a otra a quién se le subcontrata parte del servicio adjudicado (por ejemplo Aborgama con las adjudicaciones a Trenal en la actualidad, o ATT Ambiental en el pasado) y por lo tanto que la competencia



JOSÉ ARTIGAS
UNIÓN DE LOS PUEBLOS LIBRES
BICENTENARIO.UY



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia



República Oriental del Uruguay
Ministerio de Economía y Finanzas

entre estas se relativice por el hecho de que al ganar una de ellas (por ejemplo Trenal), también está ganando indirectamente la empresa a la que se subcontrata parte del proceso (en el caso planteado Aborgama).

Esta situación hace que la competencia no sea tan “encarnizada” ya que Aborgama, que es la que podría competir más fervientemente por el hecho de no tener que subcontratar ninguna etapa del proceso de tratamiento de los residuos, ya que cuenta con planta propia y con transporte autorizado para el traslado, no tiene incentivos a esforzarse en bajar los precios para ganar el mercado, ya que si lo gana Trenal, también termina recibiendo parte de esa contratación, mediante el sub-arriendo del procesamiento en su propia planta, de lo que gana Trenal.

Tal escenario es el que intenta resaltar la denunciante cuando destaca el hecho de que una empresa como Trenal, que actualmente no cuenta con planta propia, sea adjudicataria de una gran porción del mercado de las licitaciones, compitiendo con otras que sí cuentan con planta propia y transporte autorizado, como es el caso de Aborgama y Olecar en la actualidad. La denunciante se pregunta a fs. 1779 vto.: “¿Cómo es posible que Trenal ofrezca precios más bajos que Aborgama, cuando ésta tiene planta y camiones propios, pero Trenal solo camiones y debe sumar el “costo” de planta ajena?”

Cabe afirmar que se da una situación bastante atípica, donde el relacionamiento entre las empresas que compiten entre sí ante las licitaciones no parece ser el más indicado para el funcionamiento de un mercado competitivo.

3. CONCLUSIONES.

A modo de cierre y como conclusión del análisis precedente se destacan los siguientes puntos:

- La regionalización que se denuncia en las ofertas a las licitaciones analizadas, estaría bien fundamentada, a los ojos de ésta asesora, por cuestiones de eficiencia y ventajas competitivas de transporte y localización de cada empresa.
- La evolución de los precios ofertados en las licitaciones dentro del período analizado, según se desprende de la información presentada por ASSE, no estaría mostrando indicios de una respuesta competitiva a un previo acuerdo colusorio.
- La situación que se presenta en el mercado analizado no es la más indicada para el buen funcionamiento de un mercado competitivo, dado el relacionamiento comercial entre empresas, que a su vez están compitiendo por ganar su porción en las licitaciones públicas de ASSE para el procesamiento de RSHC.