

## Las posibles implicancias de las compras conjuntas obligatorias en la Ley 7021/22 “De Suministros y Contrataciones Públicas”

The possible implications of mandatory joint purchasing in Law 7021/22 "On Supplies and Public Procurement"

*Felipe I. Elias*  
Università degli Studi di Trento (Italia),  
Universidad Autónoma de Asunción

### Resumen

Este artículo analiza las implicancias de las compras conjuntas obligatorias contempladas en la Ley 7021/22 "De Suministros y Contrataciones Públicas" de Paraguay, destacando los beneficios potenciales de la economía de escala y las barreras regulatorias que podrían afectar la competencia y la eficiencia del mercado. A través de un enfoque comparativo con otras legislaciones internacionales y un análisis crítico del marco legal, se identifican riesgos como la pérdida de autonomía institucional, el incremento de la burocracia y las barreras de entrada para las MIPYMES. Finalmente, se presentan recomendaciones para mitigar estos efectos negativos y garantizar una aplicación equitativa y eficiente del nuevo esquema de compras conjuntas.

**Palabras clave:** *Compras conjuntas, contrataciones públicas, Ley 7021/22, economía de escala, barreras a la competencia, MIPYMES*

### Abstract

This article analyzes the implications of mandatory joint procurement contemplated in Law 7021/22 "On Public Supplies and Contracting" of Paraguay, highlighting the potential benefits of economies of scale and the regulatory barriers that could affect market competition and efficiency. Through a comparative approach with other international legislations and a critical analysis of the legal framework, risks such as the loss of institutional autonomy, increased bureaucracy, and entry barriers for SMEs are identified. Finally, recommendations are presented to mitigate these negative effects and ensure a fair and efficient application of the new joint procurement scheme.

**Keywords:** *Joint procurement, public contracting, Law 7021/22, economies of scale, competition barriers, SMEs*

## Introducción

En el contexto internacional, las compras conjuntas han demostrado ser herramientas eficaces para optimizar los recursos públicos y garantizar el acceso a bienes y servicios esenciales, especialmente en situaciones de crisis o escasez. Ejemplos notables incluyen los mecanismos de adquisición conjunta implementados por la Unión Europea durante la pandemia del COVID-19, que permitieron una negociación más favorable y una distribución equitativa de los insumos médicos. No obstante, la aplicación de estos mecanismos debe considerar las particularidades del mercado local y las capacidades de los proveedores nacionales, elementos clave que guiarán el presente análisis de la Ley 7021/22.

En diciembre del año 2022 se promulgó la nueva Ley N° 7021/22 “De Suministros y Contrataciones Públicas”, abrogando la anterior Ley N° 2051/2003 “De Contrataciones Públicas” la cual estuvo vigente por casi 20 años.

La nueva Ley fue impulsada buscando implementar mejoras en los procesos de contrataciones, así como nuevos procesos innovadores que buscan corregir falencias y optimizar el uso de los recursos públicos.

Entre las incorporaciones más importantes se pueden destacar cambios estructurales como la Cadena Integrada de Suministro Público que

busca asegurar el aprovisionamiento, la trazabilidad y la gestión eficiente de los bienes, servicios, consultorías y obras públicas que el Estado requiera para el cumplimiento de sus metas y objetivos. Por otra parte, la mencionada Ley introduce mejoras en términos de valor por dinero, registros de proveedores y compradores, sanciones por incumplimiento, inhabilidades y conflictos de intereses. Finalmente, se promueve la participación activa de las MIPYMES en las licitaciones.

Finalmente, otro de los aspectos que menciona la Ley es la introducción de las compras conjuntas, cuyo análisis e implicancia en la competitividad del mercado será abarcado como tema principal en el presente ensayo.

Primeramente, se realizará un compendio del marco legal del tema de referencia. Posteriormente se procederá a analizar las diferentes barreras regulatorias que pueden surgir con esta nueva Ley, y, por último, se buscará emitir un parecer ante todo lo descrito.

### 1. Metodología

El presente estudio se desarrolla a partir de un análisis documental y comparativo, utilizando fuentes primarias y secundarias relacionadas con el marco legal paraguayo y experiencias internacionales en materia de compras conjuntas. Este enfoque permite identificar

similitudes y divergencias, así como evaluar las posibles implicancias económicas y administrativas de la nueva normativa.

## **2. Marco legal de las compras conjuntas obligatorias**

A continuación, se hace referencia al marco legal vigente considerado en la elaboración del presente documento:

### Ley 7021/2022 “De Suministros y Contrataciones Públicas”

#### Artículo 32.- Compras conjuntas obligatorias

El órgano rector del Sistema Nacional de Suministro Público sobre la base de la información contenida en el Programa Anual de Contrataciones (PAC) de cada una de las instituciones públicas, y previa evaluación de conveniencia y viabilidad, identificará los bienes y servicios que serán objeto de las compras conjuntas, las cuales tendrán carácter obligatorio para las Administraciones Contratantes y serán estructuradas por la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas, con la finalidad de aprovechar los beneficios de la economía de escala y mejores condiciones para el Estado.

#### Artículo 36.- Mecanismos de agregación de demanda y herramientas para la

definición de las características de bienes.

La Dirección Nacional de Contrataciones Públicas estructurará y ejecutará mecanismos de compra que faciliten la agregación de demanda, así como la definición de las características técnicas que deberán tener los bienes que son comprados de manera constante por las instituciones públicas, a los efectos de lograr la estandarización progresiva de los mismos y permitir su adquisición a través de la agregación de demanda.

La utilización de estos mecanismos procederá cuando del análisis que haga el Ministerio de Hacienda, concluya que la mejor manera de obtener valor por dinero es centralizando la compra. A través de este mecanismo podrá realizarse el procedimiento de convenio marco, compras por catálogo y los demás que sean determinados por la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas.

#### Artículo 114.- Unidad Ejecutora de Compras.

Créase la Unidad Ejecutora de Compras dependiente de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas, que asumirá competencias en materia de contratación

de las diferentes Administraciones Contratantes, en los siguientes casos:

- a) Cuando sea necesario o conveniente, por razones de economía, eficacia o eficiencia, centralizar las adquisiciones y gestionar instrumentos de agregación de demanda, compras estratégicas y compras conjuntas obligatorias a través de las modalidades complementarias de compras establecidas en la normativa legal vigente.

Decreto N° 2264/2024 “Por el cual se Reglamenta la Ley N° 7021 del 9 de diciembre de 2022, «De Suministro y Contrataciones Públicas»”

Artículo 89.- Compras conjuntas obligatorias.

La compra conjunta obligatoria es un procedimiento centralizado de compra, que permite la contratación de bienes, servicios, consultorías y obras públicas de dos o más instituciones, a través de un mecanismo de agregación de demanda, con la finalidad de aprovechar los beneficios de la economía de escala y las mejores condiciones para el Estado.

Los bienes, servicios, consultorías y obras públicas que sean objeto de compras conjuntas obligatorias, serán susceptibles de ser estandarizados y el procedimiento para su adquisición tendrá carácter obligatorio para las administraciones participantes.

Artículo 90.- Administraciones participantes.

Son administraciones participantes de la compra conjunta obligatoria, aquellas Instituciones Públicas determinadas por el Órgano Rector, afectadas por ese procedimiento de contratación de forma obligatoria, como consecuencia de la decisión de agregación de demanda de los bienes, servicios, consultorías y obras públicas.

Se encuentran exceptuados de la obligación de participación, las gobernaciones y municipalidades.

Artículo 91.- Procedimiento.

Conforme con la Ley, el Órgano Rector del SNSP, sobre la base de la información contenida en el PAC, determinará los bienes, servicios, consultorías y obras públicas que serán objeto de compras conjuntas obligatorias, para lo cual podrá efectuar las evaluaciones y análisis pertinentes acerca de la conveniencia y

viabilidad de implementar este mecanismo de agregación de demanda.

Determinado (SIC) los bienes, servicios, consultorías y obras públicas que serán objeto de compras conjuntas obligatorias, el Órgano Rector realizará la comunicación a la DNCP, institución que tendrá a su cargo estructurar la compra conjunta obligatoria, por medio de la UEC. Efectuada la adjudicación por parte de la UEC, las administraciones participantes suscribirán el contrato y quedará a cargo de cada administración participante la ejecución del contrato, de conformidad a las especificaciones determinadas en el mismo, que deberán ajustarse a los términos del PBC.

Las administraciones participantes no podrán, en ningún caso, realizar procedimientos de contratación por otro medio que no fuere exclusivamente la CCO, en relación a aquellos bienes, servicios, consultorías y obras públicas identificados por el Órgano Rector, para ser adquiridos por dicho procedimiento de contratación.

### **3. Consideraciones sobre el marco legal**

La normativa que se ha podido observar anteriormente, nos muestra el panorama general

de lo que se desea implementar con la nueva Ley. Sin embargo, a medida que se va desagregando, van surgiendo planteamientos que necesariamente se deben tener en consideración en cuanto a su aplicabilidad en el contexto paraguayo.

El aspecto más importante que se puede evidenciar es el factor de la “obligatoriedad” de las compras conjuntas por parte de las administraciones contratantes determinadas por el órgano rector, que en este caso es el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Sin adentrarnos aun en las implicancias que conllevaría en cuanto a la competencia, es importante resaltar que esta característica no se encuentra en ninguna otra normativa analizada como la de Argentina, Chile, México, España, Canadá, Unión Europea y otros.

Considerando desde la perspectiva de la naturaleza de aplicación de este mecanismo de compras públicas a nivel internacional, se puede constatar que ésta se utiliza como un procedimiento de contratación particular y no rutinario, donde su principal característica es la libre adhesión de las diferentes instituciones públicas que requieren los bienes o servicios a realizarlo de forma conjunta, donde dichas adquisiciones no implica un compromiso de aplicación obligatoria en futuras ocasiones. Por otra parte, esta práctica se aplica también a nivel

de países como se han evidenciados casos en la Unión Europea, donde varios países pueden participar en compras conjuntas sin necesidad de que la praxis sea recurrente u obligatoria. En dichos países se utiliza principalmente para adquisición de materias primas de difícil acceso o insumos escasos como aquellos insumos médicos durante el periodo de la pandemia.

En el caso paraguayo, esto aún es difícil de determinar, debido a que, si bien ya existe el decreto reglamentario de la Ley que abarca las compras conjuntas, las reglamentaciones proporcionadas quedan aún muy generales y requieren a su vez alguna normativa institucional a fin de determinar la aplicabilidad de este concepto.

Otro aspecto a considerar es lo que la normativa refiere como mecanismos de agregación de demanda. Al respecto, es importante mencionar que, a diferencia de las compras conjuntas y sus administraciones participantes que deberán ser definidas por el MEF, la agregación de la demanda queda a cargo de otra institución como la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas (DNCP), quien estructurará y ejecutará los mecanismos derivados del análisis realizado por el MEF. Además, se creará la Unidad Ejecutora de Compras como una dependencia de la DNCP, la cual asumirá las competencias en materia de contratación reemplazando a las

diferentes Unidades Operativas de Contrataciones (UOC) de las administraciones participantes.

Si bien todos estos mecanismos incorporados pueden llegar a ser procesos innovadores en su aplicación a mediano y largo plazo, la burocracia que conlleva, además de la inmensa cantidad de datos a ser analizados, podría no portar los beneficios que se esperan, considerando, además, uno de los nuevos principios como el valor por dinero, el cual tendrá un componente cuantitativo acerca de los bienes, servicios y obras, pero también aspectos cualitativos cuasi subjetivos por parte del MEF, el cual deberá estandarizar estos llamados imposibilitando la aplicabilidad de las características particulares y más adecuadas que pudieran tener las instituciones obligadas a dichas compras.

Finalmente, este procedimiento podría ser considerado como una normativa abusiva, ya que se menciona que las administraciones participantes no podrán, en ningún caso, realizar procedimientos de contratación por otro medio que no fuere exclusivamente la Compra Conjunta Obligatoria. Además, propiciaría puntos negativos que afectarían los procedimientos, así como la institucionalidad misma de las administraciones contratantes. Entre estos, podríamos identificar:

- La adaptabilidad: como consecuencia de la obligatoriedad, las instituciones públicas podrían verse limitadas en su capacidad de adaptar sus compras públicas con base a las necesidades propias de las instituciones, así como aquellas necesidades de carácter misional de éstas, sin considerar, además, factores territoriales que podrían resultar en ineficiencias y desajustes entre oferta y demanda específicas de cada institución.
- Burocracia: debido a la centralización de las compras buscando además estandarizar los bienes, servicios u obras, muy probablemente los procesos de adquisición derivarían en procedimientos más burocráticos y técnicos, conduciendo a grandes retrasos en la formalización de los contratos.
- Complejidad administrativa: desde el momento en que las compras conjuntas sean obligatorias y que el MEF sea la institución responsable de determinar quiénes formarán parte obligatoria de los llamados, esto muy probablemente resultará en grandes problemas de coordinación y acuerdos entre las

diferentes instituciones, quienes exigirán cada una las especificaciones técnicas que más les conviene del llamado conjunto, desencadenando en largos procesos que podrían contrarrestar los beneficios de las economías de escala.

- Pérdida de autonomía: las instituciones públicas perderán la autonomía en sus decisiones de compras, lo que afectaría su capacidad de respuesta ante necesidades urgentes y específicas, que difícilmente sean contempladas en las compras conjuntas.

Como se ha evidenciado, si bien la finalidad de las compras centralizadas podría suponer una ventaja a priori, si no se realiza un análisis profundo de sus implicancias y el efecto que ocasionarían, podrían propiciar serios daños a la competencia. Al respecto, se puede hacer mención de la teoría de los costos de transacción, desarrollada por Ronald Coase, (1937), el cual sostiene que la centralización de los procesos de adquisición puede generar ahorros significativos, pero a su vez, conduce a costos ocultos asociados a la burocracia y la pérdida de flexibilidad institucional<sup>1</sup>.

Según Coase, los costos de transacción incluyen no solo los gastos administrativos, sino también

---

<sup>1</sup> Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.

los costos de coordinación y adaptación. En el caso de Paraguay, la imposición de compras conjuntas obligatorias podría incrementar estos costos al crear una estructura burocrática compleja y centralizada que, aunque destinada a generar ahorros, podría resultar en ineficiencias significativas. La rigidez del sistema dificultaría la capacidad de respuesta rápida ante necesidades específicas o urgentes, afectando negativamente la eficacia del gasto público y la calidad de los bienes y servicios adquiridos.

Así, el análisis de estos costos ocultos permite concluir que, si bien la centralización puede ofrecer beneficios de economía de escala, también debe ser implementada con mecanismos de monitoreo y flexibilidad, evitando la creación de barreras innecesarias que afecten la libre competencia en el mercado y la capacidad de adaptación institucional.

#### **4. Análisis de las posibles barreras a la competencia de las compras conjuntas obligatorias**

Considerando que, las Compras Conjuntas Obligatorias aún no se encuentran en ejecución ante su falta de reglamentación por parte del órgano rector de la Cadena Integrada de Suministros Públicos, se ha procedido a realizar un análisis de diferentes escenarios que podrían impactar en el mercado creando barreras a la

competencia como consecuencia de la nueva normativa.

Es importante resaltar que, si bien no nos referimos a un contexto a nivel nacional que abarque el sector público y privado en su integridad, el impacto que ocasionaría la normativa en la economía nacional es sustancial, sobre todo considerando el rol del Estado en el PIB el cual representa casi el 20% del mismo.

A continuación, se citarán las barreras identificadas en la normativa, de acuerdo a la guía para la regulación con criterios de competencia elaborado por la CONACOM.

- **Barreras que limitan la cantidad de proveedores**

En lo que refiere al efecto de la limitada cantidad de proveedores según la guía, se pueden considerar los siguientes indicadores que resultarán de la aplicación de la normativa:

1. Limita la capacidad de ciertos proveedores para prestar un servicio u ofrecer un bien

Uno de los conceptos que más destaca la normativa es el de valor por dinero, el cual busca proporcionar un análisis integral de la compra y no solo basado en el precio. Si consideramos este concepto con las posibles implicancias de las grandes proporciones de adquisición de las compras conjuntas, estaríamos ante situaciones donde el bien o el servicio requerirían de

aspectos técnicos sustanciales como habilitaciones específicas o criterios de calidad internacional, que en muchísimas ocasiones no serían necesarias por muchas de las administraciones contratantes que formarán parte de las compras conjuntas obligatorias. Esto resultaría en verdaderas barreras para muchos pequeños proveedores, contraponiéndose incluso a las contrataciones inclusivas dirigidas a las MIPYMES como alienta la misma normativa. Estas MIPYMES se encontrarán ante una situación donde no tendrán los recursos ni las competencias técnicas que requieren los llamados debido al volumen de contratación.

## 2. Eleva de forma significativa el costo de entrada o salida para un proveedor

Como ya se ha mencionado anteriormente, las compras conjuntas obligatorias se centrarán en compras de bienes y servicios estandarizados, bajo la excusa de beneficiarse de las economías de escala.

En el caso de las MIPYMES, entrar a competir de forma individual en estos llamados redundaría en enormes costos operativos y de inversión, donde difícilmente puedan alcanzar los beneficios de las economías de escala. Esto implicaría, de forma implícita, que las compras conjuntas no contemplan a este tipo de proveedores, quienes, en caso de que los llamados sean institucionales, conduciría a un menor esfuerzo

de inversión y una participación más justa en aquellas licitaciones donde la provisión de los bienes y servicios sean aquellos considerados estandarizados, pudiendo de esta manera ofertar de forma competitiva en la medida de sus capacidades.

Por otra parte, incluso en los casos donde se animen a participar, y se dé la situación en la que ganen las licitaciones, en caso de no resultar ganadores en los nuevos llamados, ello implicaría costos significativos de salida, dada la magnitud la inversión.

- **Barreras que limitan la capacidad competitiva de los proveedores**

Otro tipo de barrera que podría surgir en la aplicación de la normativa es la capacidad competitiva de los proveedores. Específicamente, se hace referencia al indicador que otorga preferencia o ventaja en la producción o comercialización a un proveedor o a un grupo de proveedores.

### 1. Otorga alguna preferencia o ventaja en la producción o comercialización a un proveedor o un grupo de proveedores

Si bien esta barrera podría ser considerada como una barrera indirecta, es importante de igual manera citarlo.

Con base en la normativa, la preferencia o ventaja en la producción o comercialización se

daría principalmente por un par de factores determinantes como: el volumen de producción o comercialización de los bienes o servicios a ser proveídos al Estado, y, por otro lado, aspectos técnicos utilizados tradicionalmente en los pliegos de bases y condiciones (PBC) de los llamados de compras públicas.

En cuanto al primer factor, muchas empresas se encuentran proveyendo actualmente a diferentes instituciones en la medida de sus capacidades. Considerando que la gran mayoría de las empresas en Paraguay son MIPYMES, la gran mayoría de éstas no podrán acceder a participar de un llamado de compras conjuntas por el volumen, perdiendo de esa manera, la posibilidad de participar en llamados de licitación en varias instituciones públicas.

Por otra parte, generalmente los PBC de los llamados tienen exigencias de cumplimiento de aspectos financieros y técnicos, los cuales deben estar respaldados por experiencias anteriores (generalmente 3 años), donde se evidencien contratos con movimientos financieros similares al llamado. Esto expulsaría a las MIPYMES, propiciando un mercado cuasi exclusivo de empresas medianas y grandes.

- **Barreras que reducen los incentivos de los proveedores de competir**

Con respecto a esta barrera, así como se menciona en la guía, la presente normativa analizada podría generar un ambiente favorable a la comisión de conductas anticompetitivas.

1. Fomenta el contacto o la comunicación entre competidores

Debido a que las compras serán realizadas por una única institución (DNCP), los diferentes oferentes tendrán una sola oportunidad de competir en los bienes o servicios propios de sus empresas. Ante esta situación, y lo mencionado anteriormente sobre las MIPYMES, los nuevos llamados serán acaparados cada vez más por consorcios y no por empresas. Además, considerando que los llamados serán realizados para todas las administraciones contratantes, difícilmente las empresas de servicios podrán abastecer la cantidad solicitada (Ejemplo: seguro médico, limpieza, mantenimientos, etc.), lo cual propiciaría que varias empresas conformen los consorcios o incluso pacten previamente las cuotas de mercado entre las empresas propiciando acuerdos de cárteles.

Otro aspecto importante a considerar es que la normativa no define aun si exigirá precalificación de los oferentes o incluso si se procedería el llamado con un solo proveedor. Si no se definen estos aspectos fundamentales previamente, las

consecuencias para aquellos llamados de compras conjuntas obligatorias serán devastadoras para el Estado, debido a que se propicia fuertemente el contacto o la comunicación entre competidores, ya que estaríamos en un mercado de tipo oligopolista.

## 2. Genera un régimen de autorregulación o corregulación

Otro indicador que puede ser considerado como relevante y propicio ante el nuevo procedimiento de llamado a licitación es el de generar un régimen de autorregulación o corregulación. Las justificaciones van de la mano a lo mencionado en el indicador anterior, debido a que en este tipo de llamados será posible participar solo por un número reducido oferentes, los cuales actuarían en un contexto de mercado de tipo oligopolio, impulsando fuertemente regulaciones que limiten la entrada de nuevos participantes.

Estas empresas podrían exigir que los PBC consideren aspectos técnicos que limitarían la participación de nuevas empresas como aspectos financieros, cuestiones de calidad que solo unos pocos cumplen, impedimento a llamados internacionales, etc.

- **Otros aspectos de competencia que podrían ser considerados**

Además de los indicadores presentados en la guía, existen otros aspectos que pueden ser tenidos en cuenta dentro del análisis realizado.

Ya se han mencionado las barreras de entrada a las MIPYMES, quienes enfrentarían dificultades para competir en las licitaciones de gran volumen debido a limitaciones en sus capacidades de producción, recursos financieros y experiencias administrativas. También se ha mencionado los posibles riesgos de colusión como consecuencia de la poca cantidad de proveedores que se encuentren con las capacidades de competir en las compras conjuntas obligatorias. Esto propiciaría el riesgo de contacto entre proveedores a fin de manipular los precios y condiciones del mercado, contraponiendo los beneficios de economía de escala que busca la normativa.

Un aspecto que también puede ser considerado en el análisis es el mercado de tipo monopsonio del Estado. Esto se desencadenaría debido a la centralización de todas las compras conjuntas en una única institución, la cual podría derivar en un control significativo sobre el mercado, llevando a una situación donde los proveedores se vean obligados a aceptar condiciones desfavorables debido a los altos costos de salida del mercado.

Además, esta misma situación podría desencadenar a una dependencia excesiva por parte de los proveedores dependientes del Estado, limitando sus capacidades para diversificar su base de clientes y reducir sus

vulnerabilidades a cambios en la política de compras públicas, así como cambios políticos o inestabilidades macroeconómicas desfavorables.

## 5. Conclusiones

Las compras conjuntas obligatorias surgen como un mecanismo innovador para el Estado, con el cual se busca mayor eficiencia en la adquisición de bienes y servicios, aprovechando las economías de escala a través de la agregación de demanda.

Sin embargo, a lo largo de este ensayo se ha podido evidenciar que a la par de las eventuales ventajas que puedan surgir, también se evidencian una serie de alarmantes situaciones que podrían resultar de una mala aplicación de esta normativa.

A su vez, es importante mencionar que, si bien en el sector privado se puede gozar de la economía de escala, esto se debe principalmente a la capacidad de negociación entre empresas. Esto evidencia aún más los peligros de la aplicación de la normativa de las compras conjuntas obligatorias debido a que justamente el aspecto determinante de la NEGOCIACIÓN entre partes se encuentra ausente en las contrataciones públicas.

Si bien las compras conjuntas obligatorias representan un avance significativo en la

optimización del gasto público, es fundamental implementar mecanismos de mitigación que permitan salvaguardar la competitividad del mercado y la participación de las MIPYMES. Entre estas medidas se podría considerar la creación de excepciones a la obligatoriedad para ciertos rubros o regiones, la implementación de un sistema de monitoreo y evaluación periódica del impacto del mecanismo, y el fortalecimiento de las capacidades técnicas de la Dirección Nacional de Contrataciones Públicas para garantizar procesos de adquisición ágiles y transparentes.

Por ende, es necesario que antes de que se implemente esta modalidad de procedimiento de contratación pública, se puedan analizar todas las implicancias que podrían conllevar una mala reglamentación, sobre todo considerando el factor de la obligatoriedad, el cual representa la piedra angular de todo este análisis.

## Referencias Bibliográficas

- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Comisión Nacional de la Competencia. (2023). *Guía para la regulación con criterios de*

competencia. Primera Edición.

<https://conacom.gov.py/>

Concilio de la Unión Europea. (2010).

Conclusioni del Consiglio del 13 settembre 2010.

[https://ec.europa.eu/health//sites/health/files/p\\_reparedness\\_response/docs/council\\_lessonsh1\\_n1\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/health//sites/health/files/p_reparedness_response/docs/council_lessonsh1_n1_en.pdf)

Consilium. (2010). Documento técnico sobre mecanismo para el aprovisionamiento conjunto de vacunas contra la influenza pandémica.

[https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/lisa/118254.pdf](https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/lisa/118254.pdf)

Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2013). Decisione n. 1082/2013/UE relativa alle gravi minacce per la salute a carattere transfrontaliero.

<https://www.qualenergia.it/articoli/materie-prime-critiche-ue-prepara-acquisti-congiunti/>

Rivas Martínez, G. I., Ministerio de Industria y Comercio, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Instituto de Previsión Social y Dirección Nacional de Ingresos Tributarios. (2023). Boletín sobre formalización y empleo de MIPYMES – 2da. Edición. J. C. Pane (Ed.).

Paraguay: Ministerio de Industria y Comercio.

Gobierno de México. (2000). Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público (LAASSP). México.

Gobierno de México. (2000). Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas (LOPSRM). México.

Gobierno de Brasil. (2021). Ley de Licitaciones y Contratos Administrativos (Ley N° 14.133/2021). Brasil.

Gobierno de Argentina. (2001). Ley de Compras y Contrataciones del Estado Nacional (Decreto 1023/2001). Argentina.

Gobierno de Chile. (2003). Ley de Compras Públicas (Ley N° 19.886). Chile.

Gobierno de Colombia. (1993). Ley de Contratación Pública (Ley 80 de 1993). Colombia.

Gobierno de Perú. (2014). Ley de Contrataciones del Estado (Ley N° 30225). Perú.

Gobierno de Ecuador. (2008). Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCPP). Ecuador.

## Datos autor

*Felipe I. Elías B.* es economista por la Università degli Studi di Trento (Italia), donde se graduó en 2013. Posteriormente, obtuvo una maestría en Management en 2015. Desde 2016, se ha desempeñado en la Secretaría Técnica de Planificación del Desarrollo Económico, asumiendo diversos roles, incluyendo jefe del Departamento Ambiental de la Dirección General de Proyectos de Participación Público-Privada. Actualmente, forma parte del Ministerio de Economía y Finanzas de Paraguay, en la Coordinación de la Unidad Operativa de Contratación. Además, es docente universitario en la Universidad Autónoma de Asunción desde 2020, impartiendo cursos de Introducción a la Economía, Microeconomía, Mercado de Capitales, Finanzas Gerenciales y, en posgrado, Análisis del Mercado de Valores, Técnicas y Metodologías de Predicción Empresarial y Financiación Internacional