

II. NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor realizada durante su décimo período de sesiones

(Viena, 17 a 25 de octubre de 1988) (A/CN.9/315) [Original: inglés]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN	1-7
DELIBERACIONES Y DECISIONES.....	8-127
I. OBJETO Y ORIENTACIÓN DE LOS DEBATES.....	8-12
II. POSIBLES OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS NACIONALES DE ADQUISICIONES.....	13-16
III. NATURALEZA DE LA LEY MODELO DE ADQUISICIONES	17-20
IV. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE UNA LEY MODELO DE ADQUISICIONES	21-25
A. Tipos de entidades adquirentes que abarcaría.....	21-24
B. Tipos de adquisiciones que podría contemplar la ley modelo	25
V. FISCALIZACIÓN ADMINISTRATIVA DE LAS ADQUISICIONES	26-28
VI. MÉTODOS DE ADQUISICIÓN.....	29-34
VII. TRÁMITES DE LICITACIÓN	35-108
A. Requisitos formales de admisibilidad	35-39
B. Idoneidad de los licitadores	40-41
C. Determinación previa de la idoneidad de los licitadores	42-43
D. Registros de contratistas y proveedores aprobados	44
E. Solicitud de ofertas	45
F. Pliego de condiciones	46-51
G. Preparación y formulación del pliego de condiciones	52-55
H. Aclaración y enmienda del pliego de condiciones	56-58
I. Formulación y presentación de ofertas	59-69
1. Idioma en el que han de presentarse las ofertas.....	59
2. Formulación del precio ofertado	60-66
3. Forma, lugar y fecha límite para la presentación de ofertas; consideración de ofertas presentadas fuera de plazo.....	67-69
J. Ofertas sustitutivas y ofertas parciales	70-75
K. Período de validez de las ofertas	76
L. Retirada y modificación de las ofertas	77-78
M. Fianzas de licitación	79-84
N. Apertura de las ofertas	85-87
O. Examen de las ofertas	88-89

	<i>Párrafos</i>
P. Evaluación y comparación de ofertas	90-96
1. Criterios y métodos para evaluar y comparar las ofertas	90-94
2. Conversión de las ofertas a una sola moneda	95-96
Q. Sistema de los dos sobres	97
R. Preferencias para contratar con fuentes locales o para contratar obras o suministros locales y otras disposiciones dirigidas a lograr objetivos económicos y de otra índole	98-100
S. Negociaciones con los licitadores	101
T. Rechazo de todas las ofertas	102-104
U. Aceptación de la oferta y perfeccionamiento del contrato	105-108
VIII. LA NEGOCIACIÓN Y OTROS MÉTODOS EN LAS NORMAS NACIONALES SOBRE ADQUISICIONES	109-113
IX. DERECHO DE RECURSO DE LOS PARTICIPANTES PERJUDICADOS EN EL PROCESO DE ADQUISICIÓN	114-121
X. DEBATE FINAL	122-127

Introducción

1. En su 19.º período de sesiones, celebrado en 1986, la Comisión tuvo ante sí una nota de la Secretaría (A/CN.9/277) en la que figuraban posibles temas que la Comisión podría abordar, en el contexto del nuevo orden económico internacional, cuando terminara su labor en relación con la *Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales*¹. Entre las conclusiones, se sugería que la Comisión iniciara su labor en relación con las adquisiciones. La nota proponía que, al menos como primera etapa de esa labor, la Comisión emprendiera un estudio de las principales cuestiones que se planteaban en conexión con las adquisiciones. Después de examinar esa nota, la Comisión decidió iniciar la labor relativa al sector de las adquisiciones con carácter prioritario y encomendó ese tema al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional². En el 21.º período de sesiones de la Comisión se indicó que cabía esperar que el Grupo de Trabajo definiera en su décimo período de sesiones el carácter de la labor que debía llevarse a cabo en esa esfera³.

2. El Grupo de Trabajo, que está integrado por todos los Estados Miembros de la Comisión, celebró su décimo período de sesiones en Viena, del 17 al 25 de octubre de

1988. Asistieron al período de sesiones representantes de los siguientes Estados miembros del Grupo de Trabajo: Argentina, Austria, Checoslovaquia, China, Egipto, España, Estados Unidos de América, Francia, Hungría, Irán (República Islámica del), Japón, Kenya, México, Nigeria, Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Democrática Alemana, Suecia, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia.

3. Asistieron al período de sesiones observadores de los siguientes Estados: Alemania, República Federal de, Bolivia, Bulgaria, Canadá, Colombia, Dinamarca, Filipinas, Finlandia, Grecia, Indonesia, Marruecos, Omán, Pakistán, República de Corea, Rumania, Santa Sede, Sudán, Suiza, Tailandia y Venezuela.

4. También asistieron al período de sesiones observadores de las organizaciones internacionales siguientes:

- a) *Organizaciones de las Naciones Unidas*
Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
- b) *Organizaciones intergubernamentales*
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
Comisión de las Comunidades Europeas
Comité Consultivo Jurídico Asiático-Africano
Liga de los Estados Árabes
- c) *Organizaciones internacionales no gubernamentales*
Asociación Internacional de Abogados
Organización Internacional para el Progreso
Pax Christi Internacional

¹Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.87.V.10.

²Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/41/17)*, párr. 243.

³Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/43/17)*, párr. 37.

5. El Grupo de Trabajo eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Sr. Robert HUNJA (Kenya)

Relatora: Sra. Adriana AGUILERA DE RODRÍGUEZ (México)

6. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los siguientes documentos:

a) Programa provisional (A/CN.9/WG.V/WP.21);

b) Adquisiciones de bienes y servicios (A/CN.9/WG.V/WP.22)

7. El Grupo de Trabajo aprobó el programa siguiente:

a) Elección de la Mesa

b) Aprobación del programa

c) Adquisiciones

d) Otros asuntos

e) Aprobación del informe.

Deliberaciones y decisiones

I. OBJETO Y ORIENTACIÓN DE LOS DEBATES

8. El Grupo de Trabajo decidió basar sus debates en el estudio de los sistemas de adquisición preparado por la Secretaría (A/CN.9/WG.V/WP.22). A fin de definir el objeto y la orientación de estos debates, se acordó que sería conveniente determinar desde un principio, con carácter provisional, la naturaleza de la tarea en la esfera de las adquisiciones que se recomendaría a la Comisión. Después de considerar diversas posibilidades, el Grupo de Trabajo convino en que sus debates se encaminaran a la preparación de una ley modelo de adquisiciones. Esa ley modelo enunciaría las reglas jurídicas básicas de las adquisiciones, que serían complementadas con normas pormenorizadas por el Estado que decidiese aplicarla. Ese Estado podría ajustar su reglamentación detallada de los trámites de adquisición a sus propias necesidades y circunstancias particulares, sin necesidad de apartarse del marco general establecido por la ley modelo.

9. Se observó que una ley modelo de adquisiciones sería de utilidad para los países, tanto desarrollados como en desarrollo, para reestructurar o mejorar su legislación y procedimientos en materia de adquisiciones o dictar normas en ese campo si no las tenía. Una ley modelo de adquisiciones convenida internacionalmente y basada en principios razonables y equitativos beneficiaría al comercio internacional fomentando una mayor confianza internacional en las adquisiciones. Ayudaría también a las relaciones entre países con diferentes niveles de desarrollo económico y sistemas económicos diferentes. El Grupo de Trabajo acordó que la ley modelo de adquisiciones se redactara teniendo en cuenta las necesidades particulares de los participantes extranjeros en procesos de adquisición y sus oportunidades para participar en esos procesos.

10. La preparación de una ley modelo de adquisiciones como la antes descrita se consideró en general preferible

a la elaboración de unas reglas detalladas del procedimiento de adquisición, ya que no sería factible formular una reglamentación detallada que resultara aplicable en países cuyos sistemas jurídicos y económicos y cuyas estructuras administrativas y otras circunstancias fuesen muy divergentes. La preparación de una ley modelo de adquisiciones se estimó también preferible a la elaboración de un conjunto de principios generales sobre adquisiciones, como sería un "código de conducta", ya que un cuerpo de reglas jurídicas normativas en forma de ley modelo de adquisiciones sería de mayor utilidad para los Estados y lograría con mayores probabilidades los resultados deseados.

11. Hubo apoyo general para una sugerencia de que la ley modelo de adquisiciones estuviera acompañada de un comentario para ayudar a los Estados a ejecutar y aplicar la ley modelo y formular reglamentaciones detalladas. Este comentario, que en gran parte podría tomarse del documento A/CN.9/WG.V/WP.22, sería además útil para las entidades adquirentes, así como para los estudiosos del tema de las adquisiciones.

12. Se observó que algunos Estados eran partes en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público del GATT, por el cual asumían diversas obligaciones en materia de adquisiciones por parte de las entidades oficiales respecto de los nacionales de otras partes en el Acuerdo del GATT. Se expresó la opinión de que una ley modelo de adquisiciones preparada por la CNUDMI debería evitar entrar en conflicto con el Acuerdo del GATT, ya que ello podría dificultar que un Estado parte en este último diese aplicación a la ley modelo. Se hizo notar, no obstante, que una ley modelo de adquisiciones de la CNUDMI estaría destinada a una aplicación más amplia que el Acuerdo del GATT. En cualquier caso, las obligaciones de una parte en el Acuerdo del GATT no se verían menoscabadas por la aplicación de una disposición contraria de la ley modelo de adquisiciones por esa parte, ya que de producirse el conflicto prevalecería la obligación internacional de la parte con arreglo al Acuerdo del GATT. Estas observaciones se formularon igualmente respecto de las obligaciones contraídas por los Estados miembros de las Comunidades Europeas y de la Asociación Europea de Libre Intercambio en virtud de los reglamentos de adquisiciones públicas de esas organizaciones.

II. POSIBLES OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS NACIONALES DE ADQUISICIONES

13. El Grupo de Trabajo convino en que la determinación y el análisis de los objetivos de las políticas de adquisiciones de los párrafos 15 a 29 en el documento A/CN.9/WG.V/WP.22 eran generalmente adecuados y equilibrados. Los objetivos seleccionados se consideraron como importantes. Se observó que convendría estructurar los procedimientos de adquisición en la ley modelo de adquisiciones de modo que se lograran esos objetivos. Se observó también que, en algunos aspectos, los objetivos se contradecían entre sí (por ejemplo, el fomento de la integridad del sistema de adquisiciones requería un sistema de control administrativo de los procesos de adquisición,

que podría entrar en conflicto con el objetivo de la economía y la eficiencia); la ley modelo debería proporcionar a los Estados orientación sobre la manera de conciliar esos conflictos de manera apropiada.

14. En relación con el objetivo de la economía y la eficiencia en las adquisiciones, se expresó la opinión de que sería útil dar orientaciones a las entidades adquirentes en la elección del método óptimo de fijación de precios para sus contratos (por ejemplo, métodos de tanto alzado o de los costos reembolsables). Atendiendo a esas sugerencias se hizo notar que en el documento A/CN.9/WG.V/WP.22 se había procurado tratar sólo de los procedimientos de adquisición más que de los asuntos relativos a la sustancia del contrato. Había varias condiciones contractuales que una entidad adquirente tendría que considerar para adoptar una decisión al respecto al prepararse para efectuar una adquisición. En lo relativo a los contratos de construcción, la *Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales* brindaba orientaciones para formular posibles condiciones contractuales. Además, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) contenía normas que regían diversas condiciones contractuales que aparecen en los contratos internacionales de compraventa.

15. En lo que respecta al objetivo de fomentar la integridad del sistema de adquisiciones y la confianza en él, se acordó que la ley modelo de adquisiciones debía ocuparse no sólo del problema de la aplicación incorrecta o el abuso de los procedimientos de adquisición por parte de las entidades adquirentes, sino también de los abusos por parte de los contratistas proveedores que intervinieran en el proceso de adquisición (por ejemplo, colusión en las licitaciones).

16. Por lo que hace a los objetivos económicos y sociales concretos, como el fomento del desarrollo económico nacional o el de ciertos sectores económicos, grupos o regiones nacionales, se observó que las partes en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público del GATT, así como las partes en los tratados de la Comunidad Económica Europea y de la Asociación Europea de Libre Intercambio, se veían impedidos en muchos casos comprendidos en el Acuerdo del GATT o en esos tratados de dar un trato especial en la negociación de adquisiciones a los contratistas o proveedores nacionales.

III. NATURALEZA DE LA LEY MODELO DE ADQUISICIONES

17. Se señaló que la legislación de adquisiciones difería en algunos países respecto del derecho atribuible al contratista o proveedor que participaba en un proceso de adquisición a exigir que la entidad adquirente respetara las normas sobre adquisiciones. Hubo acuerdo general en que la ley modelo de adquisiciones debía contener un conjunto de obligaciones recíprocas entre la entidad adquirente y los contratistas y proveedores participantes; en consecuencia, debería darse a los contratistas y proveedores un derecho a exigir que las entidades adquirentes aplicaran correctamente las normas.

18. Se hizo notar que constituía una cuestión conexa saber si debería darse a los participantes en el proceso de adquisición un derecho a recurrir en el caso de incumplimiento por la entidad adquirente de las normas sobre adquisiciones. Se manifestó el parecer de que el derecho de un participante en un proceso de adquisición a exigir el cumplimiento de las normas pertinentes por parte de la entidad adquirente no sería eficaz a menos que el participante tuviera un medio de obtener la reparación de las omisiones de la entidad adquirente en ese sentido. Se afirmó, sin embargo, que la cuestión de la reparación debía ser abordada con cautela para no interferir indebidamente en el sistema de adquisiciones ni perturbarlo.

19. Se observó que esta cuestión planteaba varios interrogantes de peso, como la existencia de una vía administrativa de recurso y otras vías de impugnación jurídica y la relación de unas con otras, la medida en que el tribunal o un órgano administrativo debía poder revisar el acto impugnado y el tipo de remedio que se otorgaría. Se decidió volver sobre el tema al final del análisis de la ley modelo de adquisiciones.

20. Se subrayó que para fomentar la transparencia, las leyes y reglamentos relativos a las adquisiciones debían ser claros y estar a la disposición de todos los participantes en negociaciones sobre adquisiciones.

IV. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE UNA LEY MODELO DE ADQUISICIONES

A. Tipos de entidades adquirentes que abarcaría

21. El Grupo de Trabajo examinó los tipos de entidades adquirentes que debía contemplar la ley modelo de adquisiciones. En general se convino en que debía ocuparse de las adquisiciones contratadas directamente por departamentos u organismos gubernamentales. Se consideró que no era viable establecer en una ley modelo de adquisiciones, que estaría destinada a ser aplicada en países con sistemas económicos y estructuras administrativas muy diversos, una definición única o indicación pormenorizada de otros tipos de entidades adquirentes a las que se aplicaría la ley. En cambio, se consideró conveniente dejar que cada uno de los Estados determinara a qué entidades aplicar la ley modelo, y establecer, en el comentario a la ley, criterios para orientar a los Estados cuando efectuaran esa determinación. Sin embargo, algunas delegaciones consideraron que la ley modelo de adquisiciones debería ser aplicable a todas las adquisiciones de la administración pública.

22. Los criterios sugeridos durante el debate hicieron referencia a la cuestión subyacente de si el Estado estaba interesado en exigir que determinados tipos de entidades tramitaran sus adquisiciones de conformidad con las formalidades y bajo el régimen de competencia establecidos en la legislación nacional sobre adquisiciones. Uno de los criterios sugería que se tuviera en cuenta si la entidad, o la adquisición tramitada por ella, estaba o no financiada con fondos públicos. Según otros criterios había que

considerar los aspectos relativos al funcionamiento de la entidad, tales como si gozaba de una posición de monopolio y si el gobierno ejercía sobre ella una influencia considerable, por ejemplo, en el caso de que se le hubiesen concedido derechos exclusivos o una licencia para sus actividades. Otros criterios tenían en cuenta si la entidad se ocupaba de las adquisiciones para un fin público, y si las adquisiciones por parte de la entidad estaban sometidas a control satisfactorio de las fuerzas del mercado o de otros factores comerciales.

23. En general se convino en que el hecho de que la entidad perteneciera o no al Estado no era un criterio adecuado para determinar la aplicación de la ley modelo de adquisiciones. Por ejemplo, en varios países con economías de planificación centralizada, la mayoría o todas las entidades adquirentes pertenecían al Estado, pero éste no siempre deseaba someterlas a todas ellas a su legislación sobre adquisiciones. Además, un criterio de ese tipo podía dar lugar a situaciones anómalas en los casos en que el Estado vendía su participación en el capital de la entidad a particulares.

24. Se convino en que no era necesario que la ley modelo de adquisiciones se ocupara de su aplicabilidad a las subdivisiones políticas de un Estado. Esta cuestión dependería de la distribución de la competencia gubernamental dentro de cada Estado. Además, se indicó que una ley modelo de adquisiciones que fuera adecuada y equitativa resultaría aceptable no sólo para los gobiernos nacionales sino también para los gobiernos regionales y locales, así como para las organizaciones internacionales.

B. Tipos de adquisiciones que podría contemplar la ley modelo

25. En general se convino en que, en esta etapa, el Grupo de Trabajo debía concentrarse en la adquisición de obras y la adquisición de bienes y que no debía intentar ocuparse de la contratación de servicios. Sin embargo, se observó que en algunos casos resultaba difícil distinguir con claridad los servicios de las obras o de los bienes, como en el caso de los servicios de construcción prestados en relación con el suministro de instalaciones o del suministro de dotación lógica para computadoras. Además, había otros tipos de situaciones que no encajaban fácilmente en ninguna de esas categorías, tales como los arrendamientos, la concesión de licencias o la constitución de empresas conjuntas. Uno de los enfoques que se sugirió consistía en indicar en general en la ley modelo los tipos de adquisiciones que regiría y luego excluir determinados tipos.

V. FISCALIZACIÓN ADMINISTRATIVA DE LAS ADQUISICIONES

26. Se observó que la cuestión de la fiscalización administrativa de las adquisiciones estaba relacionada con asuntos concernientes a la legislación administrativa interna y a la estructura de la administración pública de cada país. En general, se convino en que la ley modelo de adquisiciones no debía ocuparse de esos asuntos. En

cambio, había que asesorar a los gobiernos, en líneas generales acerca de la conveniencia de ejercer una fiscalización administrativa de las adquisiciones y de establecer un mecanismo de frenos y contrapesos para asegurar el funcionamiento económico, eficiente y equitativo del sistema de adquisiciones, y también debía sugerírseles que examinaran la idoneidad de sus procedimientos de fiscalización administrativa a esos efectos.

27. En general se acordó en que el comentario a la ley modelo de adquisiciones debía orientar a los Estados en la evaluación y formulación de sus propios procedimientos de fiscalización administrativa. Debían señalarse las funciones que podrían ejercer los órganos administrativos, tales como las que se examinaban en los párrafos 46 a 49 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22.

28. Se sugirió que, además de las funciones mencionadas, el comentario también debía ocuparse de las funciones desempeñadas por determinado órgano administrativo en relación con las controversias que surgieran a raíz de las adquisiciones. A propósito de esta función, se sugirió que el comentario debía ocuparse no sólo de las reclamaciones de los contratistas o proveedores por el incumplimiento de la entidad adquirente de las normas sobre adquisiciones, sino también de las actuaciones administrativas que se iniciaran a raíz de incorrecciones por parte de los contratistas o proveedores, tales como licitaciones en connivencia desleal. También debía ocuparse de las posibles sanciones que el órgano administrativo podría imponer por esos actos (por ejemplo, descalificación para participar en futuros procesos de adquisición). Conforme a otra opinión, no era necesario ocuparse extensamente de la cuestión de las actuaciones o sanciones administrativas contra los contratistas o proveedores.

VI. MÉTODOS DE ADQUISICIÓN

29. En general se reconoció que la licitación maximizaba la competencia en las adquisiciones. Sin embargo, se indicó que también se podía dar margen a la competencia con la negociación.

30. Se expresó la opinión de que, además de los métodos de adquisición mencionados en el documento A/CN.9/WG.V/WP.22, la ley modelo de adquisiciones debía referirse a un método que se aplicaba en algunos países por el que la entidad adquirente seleccionaba a empresas que reunieran determinadas condiciones, con las que emprendía negociaciones preliminares con miras a concertar el contrato con una de ellas. También se sugirió que la ley modelo debía ocuparse del empleo de intermediarios en las licitaciones, práctica que algunos países permitían y otros no. Se sugirió además que la ley modelo contemplara los métodos de licitación en dos etapas.

31. Se indicó que la ley modelo de adquisiciones debía prever tanto métodos de adquisición públicos como de participación restringida, ya que estos últimos, se dijo, no eran menos competitivos que los primeros; en algunos casos (por ejemplo, cuando sólo unos pocos contratistas o proveedores estaban en condiciones de responder a las necesidades de la entidad adquirente) resultaban incluso

más eficaces para favorecer la competencia. Se planteó la cuestión de determinar si era más conveniente el método "con jurado" o el método "por concurso". Se señaló que esos métodos parecían tener un carácter distinto de los demás métodos examinados en el documento A/CN.9/WG.V/WP.22.

32. Se expresó la opinión de que la ley modelo debía manifestar una preferencia por la licitación; el empleo de otros métodos debía considerarse excepcional y sólo autorizarse en circunstancias especiales. En oposición a esa opinión se observó que la exigencia de que se recurriera a la licitación en algunos casos podría oponerse a los intereses de la entidad adquirente. Por ejemplo, en un proyecto de construcción, era posible que la entidad adquirente estuviese interesada en celebrar un contrato llave en mano con un contratista único. Pero tal vez la licitación no resultara un método idóneo cuando se celebrara un contrato llave en mano, y si se exigía que se recurriera a ese método la entidad adquirente podría verse obligada a celebrar múltiples contratos para la construcción.

33. La opinión inicial fue que la ley modelo de adquisiciones no debería favorecer ningún método de adquisición en especial. En cambio, debía prever distintos métodos, partiendo de la base de la licitación, y establecer criterios para orientar a las entidades adquirentes a fin de que eligieran el método más apropiado para cada caso. Una vez que la entidad adquirente optara por determinado método debería ajustarse a las disposiciones de la ley modelo relativas a ese método.

34. Entre los criterios para la elección del método de adquisición se sugirió tener en cuenta si la entidad adquirente estaba en condiciones de formular con suficiente precisión especificaciones que sirvieran de base a la licitación y si existía una lista suficientemente amplia de posibles contratistas o proveedores para que participaran en ella. También se sugirió como criterio la eficacia de los distintos métodos en relación con la adquisición de que se tratase. Se convino en que al redactar la ley modelo de adquisiciones la Secretaría debía establecer los criterios basándose en el examen que contenían los párrafos 64 a 74 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22.

VII. TRÁMITES DE LICITACIÓN

A. Requisitos formales de admisibilidad

35. En general, se convino en que al tratar de la cuestión de los requisitos formales de admisibilidad debían respetarse en la mayor medida posible las políticas de libre competencia y la no admisibilidad de prácticas comerciales restrictivas. Se declaró que a veces se hacía un uso de los requisitos formales de admisibilidad que contravenía esas políticas. Por ejemplo, se mencionó que los requisitos de que las empresas que participasen en las adquisiciones fueran de determinados países y de que las empresas extranjeras constituyeran empresas conjuntas con las locales a veces se aplicaban de manera abusiva. Además, se observó que esas restricciones violaban las obligaciones del trato nacional y no discriminatorio que incumbía a las

partes en el Acuerdo del GATT sobre Compras del Sector Público. Sin embargo, según otra observación, a menudo se utilizaban los requisitos formales de admisibilidad para proteger intereses legítimos de la entidad adquirente o de su Estado. Asimismo se observó que esos requisitos contribuían a establecer una base adecuada para llevar a cabo el proceso de adquisición.

36. Se convino de manera general en que los requisitos de admisibilidad que excluían a ciertos tipos de empresa de la participación en los trámites de licitación debían mantenerse a un mínimo y que una entidad adquirente debía aplicar sólo aquellos requisitos que estuvieran específicamente expuestos en la ley modelo de adquisiciones. Se formuló la sugerencia de que en la ley modelo de adquisiciones debían establecerse diversos tipos de requisitos de exclusión permisibles, destinados a favorecer objetivos legítimos de la política gubernamental. El Estado que aplicase esa ley podía determinar los requisitos que desease que la entidad adquirente estuviese facultada a imponer. El comentario sobre la ley modelo debía ayudar en esta elección; además, se debían señalar los posibles efectos de ciertos tipos de requisitos y recomendar que los requisitos no se utilizasen de manera abusiva o de una manera que restringiera indebidamente la competencia.

37. También se convino en que los trámites y formalidades mediante los cuales una entidad adquirente definía la admisibilidad debían reducirse al mínimo. Se consideró conveniente que la ley modelo de adquisiciones normalizase esos trámites y formalidades.

38. El Grupo de Trabajo convino en que, a fin de fomentar la transparencia, en la ley modelo de adquisiciones se debía pedir a la entidad adquirente que definiera en los documentos de licitación los requisitos de admisibilidad que se aplicarían a los licitadores.

39. Se apoyó la opinión de que convenía evitar la exclusión de licitadores al inicio de los trámites de licitación por razón únicamente de que no hubiesen logrado demostrar que cumplían los requisitos formales de admisibilidad. Sin embargo, se declaró que era preferible pedir a los licitadores que demostrasen su admisibilidad en una etapa temprana, puesto que el hecho de descubrir posteriormente que un licitador que, por lo demás, resultase aceptable no era admisible podría retrasar el proceso de adquisición.

B. Idoneidad de los licitadores

40. El Grupo de Trabajo convino en que la ley modelo de adquisiciones debía ocuparse de la determinación de la idoneidad de los licitadores. En particular se destacó que, en beneficio de la transparencia, a la entidad adquirente debía exigírsele que en el pliego de condiciones exponga los criterios o métodos que se utilizarán para evaluar la idoneidad de los licitadores. Se convino también en que, al redactar la ley modelo de adquisiciones, la Secretaría podía basarse en el debate que figura en los párrafos 85 a 89 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22.

41. Se convino en general en que en la ley modelo de adquisiciones se tratasen por separado la evaluación de

la idoneidad de los licitadores y la evaluación de las ofertas.

C. Determinación previa de la idoneidad de los licitadores

42. Se convino en que incluso si la idoneidad de una empresa se ha determinado previamente, la entidad adquirente debía poder examinar en una etapa ulterior la idoneidad de la empresa y rechazar su oferta si resultaba que la empresa no era idónea.

43. Se observó que los trámites de determinación previa de la idoneidad se utilizaban a veces de forma abusiva para excluir de la licitación a ciertas empresas. Para ayudar a evitar esas prácticas, así como otros abusos, se sugirió que en la ley modelo de adquisiciones se exigiera a las entidades adquirentes que actuaran de buena fe y con arreglo a principios de equidad. Sin embargo, según otra opinión, esa disposición no tendría sentido a menos que la empresa perjudicada pudiera interponer un recurso contra la entidad adquirente que hubiese violado la disposición. Se dijo que un sistema eficaz de control administrativo de las adquisiciones podía ayudar a garantizar el trato equitativo de las empresas por parte de las entidades adquirentes.

D. Registros de contratistas y proveedores aprobados

44. Se expresó la opinión de que la ley modelo de adquisiciones no debía ocuparse de los registros de contratistas y proveedores aprobados, ya que esos registros se utilizaban en la práctica únicamente en relación con adquisiciones nacionales. Además, se hacía un uso a veces abusivo de los registros para excluir a ciertos contratistas o proveedores o a los contratistas de ciertos países. Sin embargo, prevaleció la opinión de que los registros se utilizaban en las adquisiciones internacionales y que de ellos debía ocuparse la ley modelo de adquisiciones. Se observó que los registros podían ser útiles para las entidades adquirentes al facilitarles la selección de contratistas y proveedores acreditados y competentes. En respuesta a ese punto se observó que existían otros medios, que se prestaban menos a abusos, por los que una entidad adquirente podía seleccionar a tales contratistas y proveedores. Se dijo que, al objeto de promover la libre competencia, la ley modelo de adquisiciones debería autorizar la participación de contratistas o proveedores que no estuvieran incluidos en ese registro en los procesos de adquisición.

E. Solicitud de ofertas

45. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en general con los criterios recogidos en los párrafos 95 a 99 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22, relativos a los procedimientos y requisitos para la solicitud de ofertas.

F. Pliego de condiciones

46. Se convino en general en que la ley modelo de adquisiciones debía exigir que la entidad adquirente

informase a los licitadores, en el pliego de condiciones, sobre las leyes y reglamentos relativos a la adquisición y a los procedimientos de licitación, con todas sus posibles enmiendas. Se convino en que no debía exigirse que se transcribiesen dichas leyes y reglamentos en el pliego de condiciones; el pliego de condiciones sólo debía contener las referencias necesarias para que los licitadores pudieran localizarlas. También se convino, sin embargo, en que la entidad adquirente no debía incurrir en responsabilidad ante un licitador por el hecho de no haber proporcionado dicha información.

47. Se estimó que el criterio que se ha expuesto en el párrafo precedente permitía lograr un equilibrio entre los intereses de las entidades adquirentes y de los licitadores. Por una parte, se estimó injusto imponer a las entidades adquirentes una carga demasiado pesada al obligarlas a informar a los licitadores sobre todas las leyes y reglamentos que pudieran resultar aplicables. Se indicó, además, que los licitadores tendrían oportunidad de obtener su propio asesoramiento jurídico respecto de las leyes y reglamentos aplicables. Se estimó, por el contrario, que la indicación explícita de las leyes y reglamentos aplicables contribuiría a fomentar la imparcialidad y la transparencia, en particular, en relación con los licitadores extranjeros que no estuvieran familiarizados con el ordenamiento jurídico del país de la entidad adquirente. Se estimó que esto era especialmente importante cuando se tratase de información relativa a leyes y reglamentos que fuesen fuente de obligaciones para los licitadores o relativa a otras leyes y reglamentos no mencionados en la ley nacional de adquisiciones y que no llegarían normalmente a conocimiento de los licitadores.

48. Con respecto a la inclusión en el pliego de condiciones de estipulaciones contractuales, se expresó una opinión en el sentido de que sería útil que la ley modelo de adquisiciones propiciara la normalización de la terminología utilizada en los contratos, por ejemplo, sobre la base de repertorios de terminología comercial reconocidos internacionalmente, tales como las INCOTERMS. También se sugirió la conveniencia de que la entidad adquirente informase a los licitadores sobre cualquier norma jurídica obligatoria relativa a las estipulaciones contractuales, por ejemplo, sobre las reglas relativas a la ley aplicable o a la jurisdicción competente para resolver las controversias a que diese lugar el contrato.

49. Se convino en general en que las estipulaciones contractuales contenidas en el pliego de condiciones debían coincidir con las que figurasen en el contrato finalmente concertado entre la entidad adquirente y el licitador seleccionado. Además, se coincidió en general en que debía aclararse la relación y la dependencia jerárquica entre las diversas partes del pliego de condiciones destinadas a formar parte del contrato (por ejemplo, las especificaciones, los dibujos y las estipulaciones contractuales).

50. Con respecto a las partes del pliego de condiciones por las que se solicita información sobre la idoneidad de los licitadores, se sugirió la conveniencia de que la entidad adquirente informase a los licitadores cuando tuviese previsto recurrir a algún procedimiento ulterior de determinación de la idoneidad.

51. Con respecto al precio que se cobra por el pliego de condiciones, hubo acuerdo general en que la entidad adquirente debía poder cobrar una suma que cubriese el costo de elaborar y distribuir el pliego de condiciones a los licitadores.

G. Preparación y formulación del pliego de condiciones

52. El Grupo de Trabajo convino en que en la ley modelo de adquisiciones debía enunciar los requisitos esenciales que debían respetar las entidades adquirentes al preparar el pliego de condiciones.

53. Se convino en que se debía exigir que la entidad adquirente formulase el pliego de condiciones en términos claros y objetivos, particularmente por lo que respecta a la descripción de las obras y de los bienes que serían objeto de adquisición, así como de los criterios y métodos que se utilizarían para evaluar y comparar las ofertas. Se dijo que este requisito era fundamental para el método de la licitación.

54. El Grupo de Trabajo convino en que era preciso que la ley modelo de adquisiciones exigiese que las especificaciones técnicas fuesen formuladas en términos objetivos, haciendo referencia a sus características funcionales o de rendimiento, como se señala en el párrafo 112 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22. Se expresó la opinión de que las disposiciones de la ley modelo de adquisiciones relativas a esta cuestión deberían tener en cuenta la necesidad de proteger la propiedad intelectual. También se convino en la conveniencia de utilizar normas de calidad internacionales, siempre que se disponga de ellas, para formular las especificaciones técnicas; sin embargo, se debía optar por las normas nacionales, siempre que éstas fuesen más severas.

55. En otros aspectos, el Grupo de Trabajo estuvo en general de acuerdo con los criterios reflejados en los párrafos 111 a 114 del documento.

H. Aclaración y enmienda del pliego de condiciones

56. En general, se convino en que la ley modelo de adquisiciones debía permitir que la entidad adquirente modificase el pliego de condiciones con anterioridad a la fecha límite para la presentación de ofertas, si se reservaba el derecho de hacerlo en el pliego de condiciones.

57. Se expresó el parecer de que la ley modelo de adquisiciones debería exponer las consecuencias que acarrearía enmendar el pliego de condiciones, por ejemplo, para exigir que la entidad adquirente prorrogase la fecha límite para la presentación de ofertas y facultar a los licitadores a recuperar los gastos adicionales que ellos hubieran efectuado como consecuencia de las enmiendas. Se señaló que si el pliego de condiciones fuera modificado con anterioridad a la fecha límite para la presentación de ofertas, el licitador debería estar facultado para retirar o modificar su oferta.

58. Se señaló que la expresión "enmiendas importantes" utilizada en el párrafo 119 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22 habría de ser aclarada si es que se utilizaba en la ley modelo de adquisiciones o en el comentario.

I. Formulación y presentación de ofertas

1. Idioma en el que han de presentarse las ofertas

59. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo, en general, con los criterios que se reflejan en los párrafos 121 y 122 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22, respecto del idioma en que deben formularse las ofertas cuando se prevé o pretende conseguir la participación extranjera. Esos criterios tratan de evitar obstáculos a una participación de esa naturaleza resultantes del idioma en el que han de formularse las ofertas.

2. Formulación del precio ofertado

60. Se acordó, en general, que la ley modelo de adquisiciones debía exigir a la entidad adquirente que especificase en el pliego de condiciones la forma en que los licitadores habían de formular los precios ofertados. Se contribuiría así a la transparencia y equidad, y las ofertas podrían ser evaluadas sobre una base común.

61. Se expresó la opinión de que se debía exigir a la entidad adquirente que diese a conocer a los licitadores información relativa a los impuestos, derechos de aduana y tributos análogos percibidos por el país de la entidad adquirente, que afectarían a los precios ofertados. Por lo que respecta a la cuestión de si tales tributos debían estar incluidos en los precios ofertados o ser excluidos de los mismos, se dijo que era más equitativo para los licitadores extranjeros que tales tributos estuvieran excluidos y que el licitador elegido pudiera reclamar los tributos por separado a la entidad adquirente. La razón de ello era que durante la vigencia del contrato podrían imponerse tributos nuevos o suplementarios que no hubieran sido previstos en el momento de la licitación, y si se estimaba que los precios ofertados incluían todos los tributos aplicables, el licitador quizá no pudiera reclamar el reintegro a la entidad adquirente.

62. Se hicieron sugerencias de que, además de los tributos mencionados en el párrafo 124 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22, la ley modelo de adquisiciones tuviera en cuenta los derechos de aduana, los impuestos de exportación, los impuestos locales y los impuestos que pesaban sobre los licitadores nacionales en relación con los componentes importados.

63. Se señaló que cuando se permitía a los licitadores formular sus precios ofertados en sus propias monedas o en una tercera moneda, se reducía para los licitadores el riesgo de las fluctuaciones cambiarias, pero aumentaban para la entidad adquirente. Hubo acuerdo general en que la ley modelo de adquisiciones o el comentario debían mencionar la posibilidad de expresar el precio ofertado en una unidad de cuenta relativamente estable como la

Unidad Monetaria Europea (ECU) o los Derechos Especiales de Giro (DEG), o en monedas nacionales libremente convertibles.

64. Se hizo referencia al riesgo que corrían los contratistas y proveedores extranjeros si se producían alteraciones importantes en los tipos de cambio después de haberse concertado el contrato. Se manifestó, sin embargo, que cabía abordar esta cuestión en el contrato y que no era necesario ocuparse de ella en la ley modelo de adquisiciones.

65. Se hicieron sugerencias encaminadas a que en la ley modelo de adquisiciones y en el comentario se tuvieran en cuenta otros factores que afectaban a la formulación de los precios ofertados, como las condiciones de pago, el interés (si el licitador había de conceder crédito a la entidad adquirente), las comisiones bancarias para las cartas de crédito y los costos de las diversas formas de seguro además del seguro de transporte. Según otra sugerencia, la ley modelo de adquisiciones debería abordar la formulación del precio en las ofertas de construcción. Se señaló que, al formular esos precios, era a menudo necesario tener en cuenta los costos de varios tipos de servicios y suministros que el contratista obtenía de diversas fuentes.

66. Se observó que a veces las entidades adquirentes exigían a los licitadores que revelaran los componentes y el cálculo de los precios ofertados, incluida la forma en que se calculaban las ganancias en dichos precios, aunque los licitadores solían considerar confidencial esta clase de información. Se sugirió que en el comentario relativo a la ley modelo de adquisiciones se tratara esta cuestión y se examinaran las diversas consideraciones pertinentes.

3. *Forma, lugar y fecha límite para la presentación de ofertas; consideración de ofertas presentadas fuera de plazo*

67. Se señaló que en la ley modelo de adquisiciones debía definirse claramente el plazo dentro del cual habían de presentarse las ofertas. Se expresó la opinión de que debería ser posible presentar ofertas hasta el momento de su apertura.

68. En general, se convino en que la entidad adquirente tendría en cuenta las ofertas recibidas fuera de plazo sólo en circunstancias excepcionales, por ejemplo, cuando un licitador no pudiese presentar su oferta a tiempo por razones ajenas a su voluntad. Se expresó el parecer de que no era deseable que se produjera la situación mencionada en el párrafo 134 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22, a saber, que un licitador pudiese obtener la autorización de un órgano supervisor superior para presentar una oferta fuera de plazo, pues podía causar incertidumbre y sería injusta para los licitadores que hubiesen presentado sus ofertas a tiempo.

69. Se expresó la opinión de que, al preparar las disposiciones de la ley modelo de adquisiciones relativas al plazo para la presentación de ofertas, debía considerarse la

posibilidad de aplicar criterios innovadores. Por ejemplo, podría estimarse que una oferta está dentro del plazo si sus características fundamentales se comunican a la entidad adquirente por cualquier medio (por ejemplo, por teléfono) antes de la fecha límite para la presentación y si posteriormente, dentro de un período de tiempo estipulado (por ejemplo, 24 horas), se presenta una oferta completa por escrito.

J. *Ofertas sustitutivas y ofertas parciales*

70. Se apoyó ampliamente la opinión de que en la ley modelo de adquisiciones la cuestión de las ofertas sustitutivas debía tratarse con cautela. Se declaró que el permitir que la entidad adquirente considerara y aceptara una oferta sustitutiva con la cual otros licitadores no tenían la oportunidad de competir era contrario al principio de competencia, el cual era una característica fundamental del método de licitación. En general, se convino en que la ley modelo de adquisiciones debía establecer un criterio equilibrado que permitiera a la entidad adquirente aprovechar una oferta sustitutiva favorable, preservando al mismo tiempo las condiciones de competencia y el trato imparcial en el proceso de licitación.

71. Se criticó un método que permitía a una entidad adquirente examinar y aceptar una oferta sustitutiva solamente en el caso del licitador que hubiese presentado la oferta más favorable ajustada al pliego. Se afirmó que el hecho de que un licitador hubiese presentado la oferta más favorable ajustada al pliego no garantizaba necesariamente que su oferta sustitutiva también fuera la más favorable para esa versión. Era concebible que otros licitadores pudiesen presentar ofertas ajustadas al pliego más favorables sobre la base de la oferta sustitutiva.

72. Se propuso permitir a la entidad adquirente tener en cuenta una oferta sustitutiva si con ello se daba a los demás licitadores que habían presentado ofertas ajustadas a los pliegos una oportunidad de licitar sobre la base de la versión sustitutiva. Se manifestó, en oposición a esa propuesta, que este procedimiento retardaría la adquisición. Además, si se permitiese a otros licitadores presentar ofertas sustitutivas, se desalentaría la preparación y presentación de ofertas sustitutivas potencialmente innovadoras y ventajosas.

73. También se expuso la opinión de que, cuando las obras o bienes que se habían de adquirir entrañaban tanto diseño como ejecución, la entidad adquirente debía estar en condiciones de tener en cuenta una oferta sustitutiva aun en el caso de que el licitador no hubiese presentado su oferta ajustada a los pliegos.

74. Hubo acuerdo general en el sentido de que debería pedirse a la entidad adquirente que especificase en los pliegos las condiciones con arreglo a las cuales podría tener en cuenta ofertas sustitutivas. El Grupo de Trabajo volvió a tratar de las ofertas sustitutivas y de su relación con las divergencias y con el concepto de "conformidad" durante su debate sobre el examen de las ofertas (véanse los párrafos 88 y 89, *infra*).

75. Con respecto a las ofertas parciales, se coincidió generalmente en que la entidad adquirente debería especificar en los pliegos de condiciones la parte o partes de las obras o suministros en relación con las cuales podían presentarse sus ofertas, y no solamente reservarse el derecho de decidir la división de la totalidad de las obras o suministros en contratos separados, si le parecía conveniente, después de haberse presentado las ofertas.

K. Período de validez de las ofertas

76. Se expresó la opinión de que en la ley modelo de adquisiciones debería establecerse que la validez de las ofertas subsistía por un plazo que se especificaría en los pliegos de condiciones. Se sugirió que la ley regulase el plazo que una entidad adquisitiva podía especificar y que el comentario contuviera orientaciones a este respecto. También se manifestó que la ley modelo de adquisiciones debería impedir que la entidad adquirente tratase de lograr prórrogas exageradas del período de validez.

L. Retirada y modificación de las ofertas

77. Se expresó asimismo el parecer de que no debería permitirse a ningún licitador que retirase su oferta después de un momento determinado, es decir, después de que hubiese terminado el plazo de presentación o comenzado la apertura de las ofertas, y que si alguno lo hiciese así debía perder su fianza de licitación. Se señaló que en un determinado país el licitador tiene absoluto derecho a retirar su oferta mientras no haya sido aceptada por la entidad adquirente, como resultado de la aplicación de las normas generales legislativas en ese país sobre el perfeccionamiento de los contratos.

78. Según otra opinión, la cuestión de la modificación de ofertas tenía una mayor importancia práctica que la relativa a la retirada de las mismas. Se indicó que las razones usuales para la modificación de ofertas eran, por un lado, que la entidad adquirente había descubierto errores en el cálculo del licitador o que éste había cometido, por su parte, un error en la evaluación de algún factor sobre el que se basaba la oferta. Se sugirió que en la ley modelo de adquisiciones se permitieran modificaciones en el primer caso, pero que se emplease una mayor circunspección por lo que respecta al segundo.

M. Fianzas de licitación

79. Se observó que la terminología utilizada en el documento A/CN.9/WG.V/WP.22 en relación con los instrumentos llamados "fianzas de licitación" variaba de un ordenamiento jurídico a otro y se sugirió que en la ley modelo de adquisiciones se normalizara dicha terminología.

80. Se expresaron opiniones en el sentido de que la ley modelo de adquisiciones y su comentario deberían aclarar las distintas aplicaciones de las fianzas de licitación, las obligaciones que éstas garantizaban y los supuestos de incumplimiento que cubrían, así como los motivos que la entidad adquirente podía aducir para reclamar la fianza.

Con respecto a los supuestos de incumplimiento cubiertos por la fianza de licitación, se sugirió que en la ley modelo de adquisiciones se aclarara que la retirada de una oferta antes de la fecha límite de presentación no constituiría incumplimiento.

81. Se afirmó que uno de los propósitos inherentes de la fianza de licitación era el de cubrir, al menos en parte, las pérdidas que pudiera experimentar la entidad adquirente si el licitador retirase su oferta durante el período de validez de las ofertas, no celebrase un contrato con la entidad adquirente o no prestase una fianza de buena ejecución. Esas pérdidas podían comprender, por ejemplo, los costos que implicara el inicio de nuevos trámites de adquisición, las demoras en ésta y el precio mayor que la entidad adquirente se viera obligada a pagar.

82. Se expresó la opinión de que en la ley modelo de adquisiciones se debería aclarar la relación, si existiere, entre la cuantía de las pérdidas experimentadas por la entidad adquirente y la cantidad que ésta podría reclamar con arreglo a la fianza de licitación, y determinar si la entidad adquirente podía reclamar al licitador una suma adicional si sus pérdidas excedían de la cuantía de la fianza. Se observó que las legislaciones nacionales contenían normas relativas a esta cuestión y hubo acuerdo general con respecto a no tratarla en la ley modelo de adquisiciones.

83. Se observó que en los ordenamientos jurídicos nacionales se aplicaban distintos criterios con respecto a la formulación o la extinción de una fianza de licitación. Se formularon varias sugerencias para resolver los problemas jurídicos que se habían planteado a ese respecto en el contexto de la ley modelo de adquisiciones (por ejemplo, debido a que la entidad adquirente no hubiese devuelto una fianza) y para tratar de actualizar la normativa jurídica en la materia. Se hicieron otras sugerencias encaminadas a resolver los problemas surgidos en relación con la reclamación indebida de fianzas a la vista. Sin embargo, teniendo en cuenta que el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales trataría muchas de estas cuestiones al examinar el tema relativo a las cartas de crédito contingente y fianzas, el Grupo de Trabajo convino en no tratar esas cuestiones hasta que se conocieran los resultados de dicho examen.

84. Con respecto a la última oración del párrafo 145 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22, se expresó la opinión de que los licitadores que fueran empresas estatales no deberían recibir trato preferencial en cuanto a la obligación de prestar fianza de licitación.

N. Apertura de las ofertas

85. En general se convino en que la ley modelo de adquisiciones debía ocuparse del procedimiento de apertura de las ofertas, por ejemplo, de la confección de minutas, del requisito de que las ofertas estuviesen selladas hasta el momento de la apertura y de la cuestión de si la apertura debía ser pública o a puerta cerrada. Con respecto a esta última cuestión, predominó la opinión de que era conveniente que los representantes de los licitadores pudieran presenciar los trámites. Se dijo que ese

enfoque fomentaba la transparencia así como la confianza en el sistema de adquisición y su integridad. Además, de ese modo, la elección del licitador por parte de la entidad adquirente quedaba menos expuesta a objeciones. Se expresó la opinión de que la decisión de que la apertura de las ofertas se hiciera en público o a puerta cerrada podría depender de que los procedimientos de licitación estuviesen abiertos a la participación de todos los licitadores interesados o se limitaran a los licitadores escogidos por la entidad adquirente.

86. Se alegaron como principales razones para que el acto de apertura se celebrase a puerta cerrada, la necesidad de mantener confidenciales los nombres de los licitadores y sus ofertas (por ejemplo, para proteger los conocimientos técnicos) y de evitar que se revelase la información que servía de base a la entidad adquirente para escoger la oferta que aceptaría.

87. Se expresó la opinión de que la ley modelo debía ocuparse de los trámites de apertura de las ofertas que debían seguirse en caso de que se adoptara el sistema de los dos sobres.

O. Examen de las ofertas

88. Se convino en general en que debía aclararse el significado de la expresión "divergencias" y la relación de las divergencias con las ofertas sustitutivas y con el concepto de "conformidad". Se sugirió que se considerara que la oferta sustitutiva era aquella que modificaba de manera fundamental, o que sustituía completamente, las especificaciones técnicas o los términos y condiciones contractuales que figuraban en el pliego de condiciones; las divergencias se consideraron como discrepancias menos fundamentales con el pliego de condiciones.

89. En principio, se acordó en general en que las divergencias y las ofertas sustitutivas debían permitirse sólo en la medida en que estuviesen autorizadas expresamente en el pliego de condiciones. (Por lo que se refiere al debate del Grupo de Trabajo sobre las ofertas sustitutivas, veáanse los párrafos 70 a 75, *supra*.) En consecuencia, las ofertas que contenían divergencias no autorizadas, y las ofertas sustitutivas no autorizadas debían considerarse no conformes y rechazarse. Pero en general hubo acuerdo en que la ley modelo debía permitir que la entidad adquirente tuviera en cuenta una oferta que contenía divergencias menores, y que debía definir claramente el carácter de esas divergencias permisibles. Se observó que a ese respecto podía obtenerse alguna orientación consultando el artículo 19 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980).

P. Evaluación y comparación de ofertas

1. Criterios y métodos para evaluar y comparar las ofertas

90. Se acordó, en general, que para la adquisición de bienes sencillos y rutinarios quizá fuera adecuado basarse

únicamente en el precio ofertado para elegir la oferta que había de aceptarse. Sin embargo, tratándose de obras o bienes de otras clases habría que tener en cuenta otros criterios además del de precio ofertado.

91. Se expresaron diversas opiniones acerca de la naturaleza de esos otros criterios. Según una de ellas, deberían ser objetivos y cuantificables en términos monetarios, como aquellos a los que se hace referencia en el párrafo 171 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22. Se dijo que con este enfoque se conservaba el elemento esencial de competencia en la licitación permitiendo que las ofertas fueran evaluadas y comparadas sobre una base común, con lo que se fomentaría la confianza en los trámites de licitación. Se manifestó a ese respecto que a veces las entidades adquirentes aplicaban abusivamente criterios subjetivos en perjuicio de ciertos licitadores.

92. Según otra opinión, era imprescindible que las entidades adquirentes de los países en desarrollo pudieran tener en cuenta los criterios subjetivos, como los que se mencionan en el párrafo 176 de A/CN.9/WG.V/WP.22, con el fin de fomentar los objetivos de desarrollo de sus países. Se señaló a este respecto que el Acuerdo sobre Compras del Sector Público del GATT pedía a las partes que, en la aplicación y administración del Acuerdo, se tuvieran en cuenta las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo. Conforme a este parecer, se expresó la opinión de que la ley modelo de adquisiciones debía permitir a las entidades adquirentes de los países en desarrollo tomar en consideración tales criterios subjetivos; otra opinión fue la de que se debía dejar completa libertad a las entidades adquirentes para que tuvieran en cuenta cualquier criterio que estimasen apropiado.

93. En el debate se puso de manifiesto la tendencia a apoyar un criterio en virtud del cual en la ley modelo de adquisiciones se concedería prioridad a los criterios objetivos y cuantificables, pero se tendría en cuenta la necesidad de los países en desarrollo de que sus entidades adquirentes pudieran utilizar también criterios subjetivos con objeto de fomentar los objetivos nacionales de desarrollo. Se manifestó que este enfoque permitiría que la ley modelo de adquisiciones fuera aceptable para países de todos los niveles de desarrollo económico. Se señaló, sin embargo, que en aquellos casos en que las consideraciones de desarrollo social o económico fueran factores importantes en una determinada adquisición, el método de licitación quizá no fuera el más apropiado para la adquisición. En general, se acordó que la ley modelo de adquisiciones debía exigir a la entidad adquirente que especificase claramente en el pliego de condiciones las condiciones que aplicaría para evaluar y comparar las ofertas.

94. Se sugirió que, puesto que los criterios que había de aplicar la entidad adquirente en relación con una determinada adquisición dependerían de lo que fuera a adquirirse, la ley modelo de adquisiciones debía establecer varios criterios posibles entre los cuales pudiera elegir la entidad adquirente. Se manifestó que los criterios debieran ser lo más precisos posible y que no sería suficiente una disposición general que permitiera a la entidad adquirente

aceptar, por ejemplo, la oferta que estimase más ventajosa. Se consideró prudente aplicar una fórmula matemática, de ser factible, a todos los factores objetivos no relacionados con el precio, y que el resultado de esa operación se combine con el precio ofertado para determinar cuál es la oferta más baja.

2. Conversión de las ofertas a una sola moneda

95. Se acordó en general que la ley modelo de adquisiciones expusiera reglas específicas sobre la conversión de los precios propuestos en diversas monedas a una sola moneda, con el fin de evaluar y comparar las ofertas. Se consideró apropiado el enfoque expuesto en el párrafo 179 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22. Se señaló que las reglas aplicadas por el Banco Mundial también podían proporcionar ejemplos. Asimismo, hubo acuerdo general en que se debía pedir a la entidad adquirente que expusiera en el pliego de condiciones la metodología y las reglas según las cuales fuera a efectuarse la conversión.

96. Se estableció una distinción entre la moneda en que eran evaluadas las ofertas (que era normalmente la moneda de la entidad adquirente) y la moneda o monedas en que había que pagar al licitador (es decir, la moneda o monedas en que hacía sus gastos). Esta distinción reflejaba, entre otras cosas, las diferentes distribuciones, entre el licitador y la entidad adquirente, del riesgo inherente a las fluctuaciones en los tipos de cambio. Se sugirió que, al tratar en la ley modelo de adquisiciones de la conversión de las ofertas a una sola moneda, se tuviera en cuenta la posibilidad de convertir las ofertas a una de las unidades de cuenta internacionalmente utilizadas, consistentes en una cesta de monedas o a una moneda nacional libremente convertible.

Q. Sistema de los dos sobres

97. Se acordó en general que la ley modelo sobre adquisiciones debía tratar del sistema de adquisición de los dos sobres, ya que ese sistema se utilizaba frecuentemente en algunas regiones. En particular, se convino en que había que detallar los trámites para ese sistema. No obstante, se expresó la opinión de que el sistema de los dos sobres no era realmente de la misma naturaleza que la licitación competitiva, y por tanto debía ser tratado por separado en la ley modelo de adquisiciones. Por ejemplo, se señaló que, en algunas aplicaciones del sistema, la entidad adquirente seleccionaba esencialmente la oferta sobre la base de la propuesta técnica, y no optaba necesariamente por quien ofreciera el precio más bajo.

R. Preferencias para contratar con fuentes locales o para contratar obras o suministros locales y otras disposiciones dirigidas a lograr objetivos económicos y de otra índole

98. Se observó que la cuestión de las preferencias podría tener repercusiones con respecto a las obligaciones internacionales de los Estados, como las adquiridas en virtud del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y del

Acuerdo del GATT sobre Compras del Sector Público. Sin embargo, se observó que los acuerdos del GATT contenían formas de acomodar los intereses de los países en desarrollo dentro del marco de la libre competencia. Se convino de manera general en que la ley modelo de adquisiciones debía estructurarse de forma que los Estados pudieran aplicarla de una manera que fuera compatible con sus obligaciones internacionales.

99. Según una opinión, en la ley modelo de adquisiciones no se podía hacer mucho más que pedir que la entidad adquirente especificara en los documentos de licitación toda preferencia que se aplicaría y los criterios para su aplicación. Otra opinión fue que la ley modelo de adquisiciones debía permitir que se otorgaran preferencias a las licitaciones que proponían el uso de recursos nacionales, pero no debía permitir que diera preferencia a los licitadores nacionales sobre los extranjeros.

100. Respondiendo a esta última opinión, se observó que muchos Estados, que representaban todos los niveles de desarrollo económico, aplicaban varios tipos de preferencias para los licitadores nacionales. Se dijo que, si bien esas prácticas no podían pasarse por alto, la labor de la CNUDMI en la esfera de las adquisiciones ofrecía una buena oportunidad para tratar de restringir sus aspectos desventajosos. Por ejemplo, la ley modelo de adquisiciones podría contener disposiciones dirigidas a lograr que las preferencias y los criterios para su aplicación fueran lo más objetivos posible. Además, podría incitar a los Estados a tratar las preferencias como excepciones, que sólo debían aplicarse en casos de hechos objetivos demostrados que indicasen que las industrias, regiones o grupos nacionales necesitaban protección.

S. Negociaciones con los licitadores

101. En general se convino en que en la ley modelo de adquisiciones las negociaciones entre la entidad adquirente y los licitadores debían limitarse a determinados casos. Se indicó que existía el riesgo de que la entidad adquirente abusara de la posibilidad de celebrar negociaciones de amplio alcance y que esa posibilidad también podía menoscabar la confianza en el procedimiento de licitación y su corrección. Se pidió a la Secretaría que preparara una disposición adecuada que contemplara esta cuestión para incluirla en el anteproyecto de la ley modelo.

T. Rechazo de todas las ofertas

102. En general se convino en que la entidad adquirente debía estar facultada para rechazar todas las ofertas y poner término a la licitación por motivos que no estuviesen relacionados con los méritos de las ofertas o la admisibilidad o la idoneidad de los licitadores (por ejemplo, si hubiesen cambiado sus necesidades, se hubiese producido una modificación de la política gubernamental o por razones de propia conveniencia), en la medida en que no adoptase esa medida con intención fraudulenta. También se convino en que si la entidad adquirente se reservaba el derecho a rechazar todas las ofertas debía estipularlo expresamente en el pliego de condiciones.

103. Se planteó si debía exigirse a la entidad adquirente que comunicara a los licitadores los motivos por los que hubiese rechazado todas las ofertas. También se preguntó si debía obligarse a la entidad adquirente a comunicar a los licitadores, en el caso de que el proceso de licitación se hubiera concluido (esto es, cuando la entidad hubiese aceptado una de las ofertas), los motivos por los que hubiese rechazado sus ofertas. En general se convino en que, en ambos casos, la entidad adquirente debía comunicar los motivos del rechazo a los licitadores que se lo solicitaran, pero que no estaba obligada a justificar esos motivos.

104. Hubo acuerdo general en que, cuando la entidad adquirente rechazara todas las ofertas, los licitadores no debían estar facultados para exigirle que les reembolsara los costos ocasionados por la preparación y presentación de sus ofertas. La posibilidad de que la entidad adquirente cambiara de idea acerca de la adquisición constituya, se dijo, un riesgo comercial corriente que no debía dar lugar al derecho de reembolso. También se aceptó en general que los licitadores que no hubiesen tenido éxito, una vez concluida la licitación, no debían estar facultados para exigir a la entidad adquirente que les reembolsara los costos incurridos. Pero se expresó la opinión de que debían estar facultados para exigir ese reembolso si los motivos por los que se habían rechazado sus ofertas no eran suficientes.

U. Aceptación de la oferta y perfeccionamiento del contrato

105. Se expuso un punto de vista según el cual, como consecuencia de los diversos criterios de los sistemas jurídicos nacionales sobre el momento en que quedaba concertado un contrato entre la entidad adquirente y el licitador afortunado, sería útil que la cuestión quedase aclarada en la ley modelo de adquisiciones. Sin embargo, de conformidad con otro punto de vista, no era necesario que en la ley modelo de adquisiciones se considerase esa cuestión, porque estaba regida por disposiciones del derecho nacional y de convenios internacionales (por ejemplo, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)) sobre el perfeccionamiento de los contratos, que la ley modelo de adquisiciones no debía tratar de modificar.

106. Se expuso el criterio de que la consideración de las cuestiones relacionadas con el perfeccionamiento de los contratos debía desarrollarse en la ley modelo de adquisiciones; por ejemplo, debía tomarse en consideración los derechos y obligaciones de las partes después de la aceptación de una oferta, pero antes de que el contrato llegase a celebrarse. Otro punto de vista consistió en sostener que la ley modelo de adquisiciones debía aclarar los aspectos de procedimiento referentes al perfeccionamiento de los contratos (por ejemplo, la jerarquía de los documentos contractuales).

107. Se manifestó que la ley modelo de adquisiciones no debía seguir el criterio adoptado en un país en el que, cuando el licitador que oferta el precio más bajo no concierta el contrato o no presta una fianza de cumplimiento,

la entidad adquirente puede tratar de persuadir al licitador que haya presentado la siguiente oferta más favorable a aceptar las condiciones ofrecidas en la oferta más baja (véase A/CN.9/WG.V/WP.22). Se observó que en tales casos la entidad adquirente podría perfeccionar un contrato con el licitador que hubiese presentado la oferta inmediatamente inferior con arreglo a las condiciones de su oferta y exigir la fianza proporcionada por el licitador de la oferta más baja, o reclamar de éste la diferencia entre su precio de oferta y el precio de la oferta inmediatamente inferior.

108. Se expuso el criterio de que cualquier requisito de que la entidad adquirente revelase o hiciese pública información referente al proceso de licitación, debía tomar en consideración las leyes del país de la entidad adquirente sobre el carácter confidencial de la transacción comercial.

VIII. LA NEGOCIACIÓN Y OTROS MÉTODOS EN LAS NORMAS NACIONALES SOBRE ADQUISICIONES

109. La opinión de que en la ley modelo de adquisiciones no era necesario tratar con gran detalle la adquisición mediante negociación contó con amplio apoyo por las siguientes razones: a diferencia del método de licitación, que era *sui generis* y exigía reglas concretas, la negociación era una actividad comercial ordinaria; no era dable someter a reglamentación los trámites relativos a la negociación; ésta no daba lugar a ninguna cuestión jurídica importante, con excepción de las relativas al perfeccionamiento del contrato, de lo que se ocupaban satisfactoriamente la legislación nacional y las convenciones internacionales.

110. No obstante, ya que las reglas básicas relativas a la negociación podían ser útiles para los países en desarrollo que desearan contar con ellas, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que en su primer proyecto de ley modelo de adquisiciones incluyera reglas generales sobre la negociación. Esas reglas debían mantener en la mayor medida posible la libertad de la entidad adquirente para llevar adelante sus negociaciones como lo estimase adecuado. El Grupo de Trabajo determinaría entonces si era necesario ocuparse de la negociación en la ley modelo de adquisiciones. Se convino asimismo en que las reglas deberían determinar los casos en que se podría recurrir a la negociación en lugar de la licitación.

111. Se sugirió que la ley modelo de adquisiciones contuviera disposiciones para impedir que una entidad adquirente eludiera las reglas y trámites relativos a la licitación, decidiendo efectuar una adquisición mediante negociación. Por ejemplo, a la entidad adquirente podría exigírsele que justificara ante una autoridad superior su decisión de llevar adelante una adquisición mediante negociación. Sin embargo, también se expresó la opinión de que no era necesario ocuparse de esta cuestión, ya que era una materia interna de los Estados considerarla en el contexto de la limitación a las entidades públicas respecto de sus gastos de fondos públicos, y no incidía en la relación entre las entidades adquirentes y los contratistas o

proveedores que participaban en los trámites de adquisición.

112. Con respecto a la cuestión de si a los contratistas o proveedores que negocian con la entidad adquirente debía exigírseles que revelaran información de cierta naturaleza (considerada en el párrafo 209 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22), se sugirió que la Secretaría examinara la referencia a esta materia en la *Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales* a fin de determinar si podría ser útil ocuparse de esta cuestión en la ley modelo de adquisiciones y, en caso afirmativo, de qué forma. Se sugirió además, por otra parte, que la ley modelo de adquisiciones tratase del cohecho y de otras prácticas ilícitas análogas de la entidad adquirente en relación con las negociaciones.

113. Con respecto a los métodos de adquisición que se mencionan en el párrafo 213 del documento A/CN.9/WG.V/WP.22, se expresó la opinión de que en la ley modelo de adquisiciones debía tratarse la negociación competitiva como una forma de licitación. Se convino en términos generales en que los demás métodos debían tratarse en forma mucho más breve y general que el método de licitación, fijándose principalmente en el momento en que se podrían emplear.

IX. DERECHO DE RECURSO DE LOS PARTICIPANTES PERJUDICADOS EN EL PROCESO DE ADQUISICIÓN

114. Se convino en términos generales en que la ley modelo de adquisiciones debía establecer un recurso en favor de los participantes en el proceso de adquisición perjudicados por acciones o decisiones contrarias a la ley realizadas o adoptadas por la entidad adquirente. Se consideró que ese derecho constituía un refuerzo esencial de las normas de derecho obligatorias, como las que habrían de figurar en la ley modelo de adquisiciones; se consideró necesario también para fomentar la confianza en el sistema de adquisiciones y su corrección.

115. Se convino en que la ley modelo de adquisiciones debía ocuparse de la capacidad de un licitador para interponer un recurso ante órganos administrativos, tribunales de justicia o tribunales arbitrales. Se formularon sugerencias con respecto a otras posibilidades que podrían tenerse en cuenta. Por ejemplo, se observó que las acciones de entidades públicas adquirentes podían en algunos casos violar obligaciones del Estado y que el Gobierno del Estado de un licitador perjudicado podía estar en condiciones de protestar ante el Gobierno del Estado de la entidad adquirente. Se observó también que en algunos Estados ciertos órganos administrativos podían impugnar las violaciones de las normas sobre adquisiciones en cumplimiento de su obligación de velar por el correcto funcionamiento de la ley, y no en nombre de un licitador perjudicado.

116. Se observó que la cuestión del órgano ante el que podía presentarse el recurso dependía de las estructuras

jurídicas y administrativas de los Estados. En consecuencia, se convino en que la ley modelo de adquisiciones debía ofrecer variantes formuladas en términos generales, de las que un Estado podía elegir la que deseara aplicar. Se convino además en que en los comentarios de la ley modelo de adquisiciones debían examinarse en detalle las diversas posibilidades y ofrecerse orientación a los Estados en el momento de esa elección.

117. Se expresó la opinión de que la ley modelo de adquisiciones debía contener diversas posibilidades alternativas con respecto a la cuestión de si el comienzo de la tramitación del recurso debía o no interrumpir el proceso de adquisición. Una opinión fue que, por norma, el proceso de adquisición no debía interrumpirse, ya que una interrupción retrasaría la adquisición y podría dar pie a tácticas perturbadoras por parte de licitadores cuyas reclamaciones podrían carecer del debido fundamento.

118. Conforme a otra opinión, sin embargo, se dijo que el derecho de recurso perdería gran parte de su eficacia si se permitía que el proceso de adquisición prosiguiera a pesar de haberse presentado una impugnación. Se observó que la ley modelo de adquisiciones podría incorporar salvaguardias contra los abusos de la interrupción del proceso de adquisición, por ejemplo, exigiendo que el licitador prestara una garantía de pagar las posibles pérdidas de la entidad adquirente si la reclamación fuera desestimada, estableciendo plazos perentorios para la resolución de las impugnaciones y requiriendo del licitador la prueba de la existencia de ciertas condiciones que justificaran una interrupción (por ejemplo, que la interrupción era necesaria para impedir un daño irreparable al licitador y que la interrupción no causaría un daño excesivo o irreparable a la entidad adquirente).

119. Hubo acuerdo general en que la ley modelo de adquisiciones debería esbozar los diversos tipos de recurso que podrían ofrecerse a los licitadores perjudicados. Se afirmó que no sería posible que la ley se ocupara en detalle de esos recursos debido a las diferencias existentes entre los ordenamientos jurídicos nacionales. Se acordó que en el comentario a la ley modelo de adquisiciones se debía analizar los diversos recursos posibles y dar orientación respecto a la adopción de alguno de ellos por parte de los Estados aplicantes.

120. Hubo acuerdo general en que entre los recursos de que debía tratar la ley modelo tenía que figurar el derecho a pedir que se reiniciase el proceso de adquisición, la sustitución de la oferta que hubiese aceptado la entidad adquirente por la presentada por el licitador agraviado, y la exigencia de que la entidad adquirente pagase una indemnización a este último. Se manifestó el parecer de que la indemnización debía ceñirse a los gastos ocasionados al licitador por la preparación y la presentación de su oferta; el licitador no debería tener derecho a indemnización por lucro cesante, ya que ello expondría a la entidad adquirente a posibles reclamaciones de gran volumen.

121. Se expresó la opinión de que los recursos al alcance de un licitador podrían depender de la naturaleza de su reclamación. Por ejemplo, si ésta se basaba en una irregularidad de procedimiento, tal vez convendría

estipular que se reiniciara el proceso de adquisición; si la reclamación se fundaba en que la entidad adquirente no había aplicado correctamente los criterios para decidir qué oferta debía aceptar, y que debía haberse admitido la del reclamante, quizá correspondiera ofrecer al licitador los medios de percibir una indemnización.

X. DEBATE FINAL

122. Se manifestó acuerdo general en que la ley modelo de adquisiciones no debía limitarse a las adquisiciones internacionales; por el contrario, debía poderse aplicar adecuadamente tanto a las adquisiciones nacionales como a las internacionales. Los Estados aplicantes podían decidir si aplicaban la ley modelo a las adquisiciones en general o sólo a las internacionales. Se convino además en que la ley modelo de adquisiciones debía tomar en cuenta las necesidades e intereses particulares de los participantes extranjeros en el proceso de adquisición.

123. Se expuso el criterio de que debía ser mínimo el número de variantes de las disposiciones de la ley modelo de adquisiciones. Se hizo notar al respecto que el mandato de la Comisión consistía en armonizar el derecho relativo al comercio internacional, y no en perpetuar las disparidades de las leyes nacionales. Por lo tanto, el Grupo de Trabajo debía esforzarse por acordar y formular disposiciones específicas que reflejasen soluciones apropiadas para las cuestiones tratadas, a fin de ayudar a los Estados a mejorar sus normas sobre adquisiciones o a promulgar otras nuevas sobre bases sólidas.

124. De conformidad con otro criterio, era importante que la ley modelo de adquisiciones recogiera variantes de disposiciones relativas a diversas cuestiones, en particular las que entrañaban características fundamentales de los ordenamientos jurídico y administrativo de los Estados, para que éstos pudieran adoptar versiones compatibles con dichos sistemas.

125. El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparase un borrador preliminar de la ley modelo de adquisiciones y un comentario al respecto, tomando en consideración los debates y las decisiones del presente período de sesiones. En general, se convino en que la ley modelo de adquisiciones no debería tratar de entrar en muchos pormenores ni de establecer demasiadas reglas, pues entonces resultaría menos aceptable para los Estados.

126. El Grupo de Trabajo observó que habría sido deseable que en el actual período de sesiones hubiera habido una mayor participación de los países en desarrollo. Se expresó la esperanza de que aumente el número de países en desarrollo en condiciones de hacer aportaciones a las siguientes etapas de elaboración de la ley modelo de adquisiciones.

127. Se señaló que los proyectos de la ley modelo de adquisiciones que se habrían de examinar en los períodos de sesiones del Grupo de Trabajo se distribuirían de oficio a los gobiernos, y se sugirió que los países en desarrollo que tropezaran con dificultades para enviar delegados u observadores a esos períodos de sesiones remitiesen por escrito a la Secretaría los comentarios que esos proyectos les mereciesen.

B. Contratación pública: informe del Secretario General^a (A/CN.9/WG.V/WP.22) [Original: Inglés]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN	1-4
I. LAS ADQUISICIONES Y LA NORMATIVA SOBRE ADQUISICIONES ..	5-10
A. Definición de "adquisiciones"	5
B. Normativa sobre adquisiciones	6-10
1. Normas nacionales sobre adquisiciones	7-8
2. Reglas internacionales sobre adquisiciones	9-10
II. ALCANCE DEL ESTUDIO	11-14
III. POSIBLES OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS DE ADQUISICIONES	15-29
A. Posibles objetivos de las políticas nacionales de adquisiciones	15-27
1. Economía y eficiencia en las adquisiciones	16-20
2. Fomento de la integridad del sistema de adquisiciones y de la confianza en él	21-22
3. Objetivos económicos y sociales concretos	23-25
4. Transparencia de las normas sobre adquisiciones y las formas de tramitación	26-27

^aDocumento de trabajo presentado al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional en su décimo período de sesiones.