



## Asamblea General

Distr. general  
17 de mayo de 2011  
Español  
Original: inglés

---

### Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

44º período de sesiones

Viena, 27 de junio a 8 de julio de 2011

### **Revisión de la Guía para la incorporación al derecho interno que acompañará a la nueva versión de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública**

#### **Nota de la Secretaría**

##### **Adición**

La presente adición contiene el texto propuesto para una sección de la Guía donde se examinarán las cuestiones generales suscitadas por el empleo del método de contratación con arreglo a un acuerdo marco y una propuesta para el texto de la Guía que acompañará al artículo 31, relativo a las condiciones de empleo del método de contratación con arreglo a un acuerdo marco, así como para el texto que acompañará al artículo 57 del capítulo VII (Método de contratación con arreglo a un acuerdo marco) de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública.



## **GUÍA PARA LA INCORPORACIÓN AL DERECHO INTERNO DE LA LEY MODELO DE LA CNUDMI SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA**

### **A. Cláusulas dispositivas relativas a los acuerdos marco que se han de examinar en la Parte I de la Guía antes del comentario artículo por artículo, o en el cuerpo de ese comentario, a título de introducción del capítulo VII de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública**

#### **1. Descripción general del método de contratación con arreglo a un acuerdo marco**

1. Cabe describir la contratación con arreglo a un acuerdo marco como un método para efectuar, durante cierto período de tiempo, repetidas compras del objeto de la contratación ofrecida, que supone:

a) una convocatoria a presentar ofertas que respondan a ciertas condiciones, preestablecidas;

b) la determinación de la idoneidad de los proveedores o contratistas y el examen de la conformidad de sus ofertas, en función de esas condiciones preestablecidas. Tratándose de un acuerdo marco cerrado (descrito en ... *infra*), se procederá también en esta primera etapa a la evaluación de las ofertas;

c) la concertación de un acuerdo marco, entre la entidad adjudicadora y un proveedor o contratista seleccionado, que se hará con arreglo a las condiciones de su oferta indicativa inicial. El acuerdo marco así concertado fijará las condiciones de toda compra ulterior que se le haga a ese proveedor o contratista con arreglo a dicho acuerdo, que seguirá vigente durante cierto plazo (los trámites a) a c) constituyen la “primera etapa” de la contratación); y

d) todo pedido ulterior o periódico que se haga a un proveedor o contratista con arreglo al acuerdo marco, a medida que surjan nuevas necesidades (dará tal vez lugar a la apertura de una nueva ronda competitiva, que constituye la “segunda etapa competitiva” de la contratación por este método, mientras que todo pedido efectuado, a determinado proveedor o contratista que sea parte en un acuerdo marco, equivaldrá a la adjudicación de un contrato a dicho concursante).

2. Se recurre a menudo al método del acuerdo marco, en casos en los que la entidad adjudicadora prevé una necesidad repetitiva, a lo largo de cierto período, del objeto de la contratación ofrecido, pero desconoce la cuantía exacta de sus futuras necesidades, o su calendario e índole exacta. De lo contrario cabría efectuar esa compra repetitiva mediante un solo contrato que prevea una serie de entregas a lo largo de la vigencia del contrato adjudicado. En esencia el acuerdo marco fija, pues, las condiciones de toda nueva compra que se haga con arreglo al acuerdo marco (es decir las principales condiciones de esa futura compra), y prevé el procedimiento a seguir para complementar o actualizar las condiciones iniciales. Entre las condiciones que se habrán de determinar o actualizar más adelante, cabe prever que figurarán: la cuantía exacta de cada entrega, el precio o el calendario de entrega, así como el volumen total de la compra adjudicada.

3. Se utilizan diversos términos para designar este método entre los que citaremos: arreglos de suministro; contratos “paraguas” o de entrega y cuantía por determinar, así como contratos de prestación continua. Varían también los trámites enunciados en los apartados a) a c) del párrafo anterior, que serán efectuados en la primera etapa. Conviene que todo Estado promulgante tenga en cuenta estas variables, al considerar si conviene introducir este método en su país donde las circunstancias tal vez difieran tanto que no resulte aplicable la experiencia adquirida en otros países.

## **2. Ventajas reportadas y temores suscitados por el empleo de este método**

4. La principal ventaja reportada por este método es su eficiencia administrativa al permitir consolidar de hecho en un solo proceso la adjudicación de varios contratos, cuya adjudicación requiera unos mismos trámites que podrán efectuarse de una sola vez, en lugar de repetidas veces. Cabe citar, al respecto, la preparación del pliego de condiciones, el anuncio de cada contrato ofrecido, la evaluación de la idoneidad de los concursantes, el examen, y en algunos acuerdos marco, la evaluación de sus ofertas. Esa eficiencia permite reducir gastos administrativos, y abreviar los plazos de entrega. Mejora también la transparencia de la contratación ofrecida, y su competitividad comercial, particularmente respecto de la adjudicación de pequeños contratos, que son los que están más expuestos al empleo de ciertas prácticas abusivas y poco rentables. También disminuirán los gastos de publicidad y de otra índole, y se facilitará la labor de supervisión tanto de la autoridad competente como de todo concursante rival interesado en la equidad del proceso. Un acuerdo marco permite además asegurar el suministro<sup>1</sup> y centralizar las compras a través de un órgano central de cada entidad que gestione las compras de sus diversas unidades, mientras que una sola entidad de un consorcio podrá gestionar las compras de las diversas entidades de ese consorcio.

5. Ahora bien, conviene que todo Estado promulgante sea consciente de los temores suscitados por el empleo del método del acuerdo marco, algunos de los cuales son inherentes a este método y otros dimanar de su empleo abusivo o indebido. Por ejemplo la búsqueda a ultranza de la eficiencia administrativa puede relegar otros objetivos de la contratación, tales como su rendimiento económico óptimo, lo que ocurrirá cuando se emplee este método en casos donde no proceda emplearlo. Cabe también que la entidad adjudicadora opte por valerse de un acuerdo marco ya existente, aun cuando sus condiciones ya no respondan a sus necesidades, ni su precio resulte ya competitivo al haber evolucionado las condiciones del mercado (obrando así con el único fin de no tener que repetir trámites administrativos, como los de preparar un nuevo pliego de condiciones, publicar un nuevo anuncio de cada contrato adjudicable, y evaluar de nuevo las propuestas iniciales de los concursantes, etc.). A resultas de ello, la entidad adjudicadora tal vez no preste la atención debida al precio y la calidad del objeto del nuevo contrato al formular su nuevo pedido, postergando, por ejemplo, el examen del precio al de las especificaciones del objeto del nuevo contrato. Cuando se encomienda la gestión de un acuerdo marco a una agencia externa de compras, cabe que el interés de esa agencia por el cobro de su tarifa le impulse a promover compras costosas, o no

---

<sup>1</sup> La seguridad del suministro se menciona aquí y en otros contextos similares del proyecto de texto actual, pese a no ser una de las condiciones enunciadas en el artículo 31 para el empleo de este método.

necesarias. Centralizar las compras puede dar también lugar a que se normalicen sus condiciones en provecho de unos, pero no de todos, al relegarse el interés de algunos participantes en el acuerdo marco al de otros.

6. La experiencia adquirida en la contratación con arreglo a un acuerdo marco ha revelado también sus riesgos para la transparencia y la rentabilidad comercial óptima, de la contratación, así como para la competitividad comercial de la adjudicación del contrato, riesgos que son superiores a veces a los de los métodos tradicionales. Por razón de que todo concursante eventual, que no sea ya parte en el acuerdo marco, no podrá participar en la adjudicación de contratos, con arreglo a dicho acuerdo, en la segunda etapa competitiva de este método hay, de hecho, menos competencia. Las consecuencias negativas de tal restricción para la competencia pueden verse agravadas, si el acuerdo tiende a favorecer prácticas de monopolio u oligopolio. El hecho de conocer los propios concursantes la identidad de los demás concursantes que sean partes en el acuerdo dará lugar a que una vez que el acuerdo marco esté concluido, será más difícil velar por la debida competencia comercial (a fin de evitar ciertas prácticas de colusión entre los concursantes). Se estima también que este método se presta más que otros al riesgo de que la contratación se canalice, en detrimento de la competencia comercial, hacia ciertos contratistas o proveedores que mantengan una relación más estrecha con la entidad adjudicadora, lo que elevará el riesgo de favoritismos y de corrupción si no está previsto abrir una segunda etapa competitiva. Con arreglo a ciertos acuerdos marco cerrados no se ofrecerá oportunidad alguna a todo proveedor o contratista que no sea parte en el acuerdo, de no estar prevista esa segunda etapa competitiva, lo que elevará aun más el riesgo de favoritismos y corrupción. Además la flexibilidad prevista (examinada en los párrafos ... *infra*) para perfilar las condiciones de la contratación en la segunda etapa abre la puerta a que se hagan cambios de fondo en el contrato definitivo que se adjudique, sin la precaución de haber abierto de nuevo la contratación a la competencia de todo proveedor o contratista que no sea aún parte en el acuerdo marco. Esos riesgos son menores en un acuerdo marco abierto a los que cabe que se adhieran nuevos concursantes que no sean partes en el acuerdo ya concluido (véase ... *infra*).

7. El enfoque adoptado en la Ley Modelo tiende a facilitar todo empleo de este método de contratación que sea adecuado y provechoso, pero sin favorecer su empleo en casos en los que no resulte rentable. Por ejemplo este método puede resultar adecuado para la adquisición de ciertos productos básicos, disponibles en mercados muy competitivos, tales como artículos de oficina, piezas de recambio y el suministro y mantenimiento de material informático, cuando se prevean compras regulares, pero de cuantía variable, de esos productos. Estos acuerdos también resultan adecuados para negociar la prestación de ciertos servicios, por ejemplo de suministro de energía eléctrica, por más de una fuente de suministro. O para no tener que aceptar precios abusivos o artículos de calidad inferior en pedidos de emergencia, por ejemplo de medicamentos, así como en todo caso en el que se desee asegurar el suministro de ciertos artículos especiales que requieran una cadena de producción ya establecida.

8. Ahora bien, incluso en casos en los que este método resulte apropiado, procederá supervisar con cuidado cada contrato así adjudicado, a fin de velar por el debido empleo del acuerdo marco. Además, la eficiencia administrativa de un método estructurado en dos etapas no resulta más ventajosa que la de un método que

se desarrolle en una sola etapa, si no se utiliza ese acuerdo marco para repetidas adquisiciones. A ello se debe el que ese método no se preste a la adjudicación de contratos más complejos cuyas condiciones y especificaciones varíen mucho de un contrato a otro, como los grandes contratos de inversión o sobre productos o servicios muy especiales o complejos. Respecto de esos contratos la competencia existente al abrirse la contratación tal vez resulte insuficiente, por lo que a fin de que la segunda etapa resulte más competitiva se habrán de prever más trámites competitivos, en la primera etapa, que habrán de repetirse en la segunda. Lo que no dejará de comprometer la eficiencia administrativa y la transparencia de este método, así como su competitividad (descrita en el párrafo ... *supra*). Cuando se recurra a este método para asegurar el suministro en casos de emergencia, y no la eficiencia administrativa, deberá sopesarse toda previsible ventaja de este método frente a los gastos adicionales que suponga la contratación en dos etapas.

9. Cabrá amortizar los mayores gastos administrativos de un método estructurado en dos etapas cuantas más veces se utilice el acuerdo marco. No obstante, una gestión eficiente de este método debe prever la publicación de anuncios de todo nuevo contrato adjudicable, con arreglo al acuerdo marco, a fin de obtener una repuesta del mercado, más conforme a las nuevas necesidades anunciadas, por ejemplo, cuando la solución técnica o el producto previamente ofrecidos no correspondan ya a la mejor oferta existente en el mercado. Una práctica adicional aplicable es que la entidad adjudicadora evalúe con regularidad si el acuerdo marco sigue resultando rentable y sigue dando acceso a la mejor oferta que exista, en cada momento, en el mercado, y examine la totalidad de las compras previstas con arreglo al acuerdo marco para determinar si sus ventajas siguen superando a los gastos previsibles. Estas consideraciones son incluso más pertinentes para la contratación con arreglo a un acuerdo marco cerrado.

10. Las ventajas económicas de un acuerdo marco se materializarán cuando dicho acuerdo se emplee al servicio de las necesidades de la entidad adjudicadora con miras a la obtención del objeto del acuerdo marco adjudicado. La experiencia práctica adquirida en el empleo de la contratación con arreglo a un acuerdo marco indica que su rentabilidad se optimiza cuando la entidad adjudicadora se vale plenamente del acuerdo marco ya concluido para efectuar sus compras, en vez de entablar de nuevo la contratación para cada objeto que desee adquirir. Esa regularidad en su empleo dará confianza a los proveedores y contratistas en que seguirán obteniendo pedidos regulares de la entidad adjudicadora, por lo que se sentirán inclinados a ofrecer con igual regularidad su mejor precio y calidad. La indicación de la magnitud de los pedidos previsibles, tanto en el pliego de condiciones como en el acuerdo marco, facilitará la presentación de ofertas realistas basadas en un claro entendimiento de la magnitud de las necesidades previsibles de la entidad adjudicadora. Ahora bien, tal vez proceda que el Estado promulgante se abstenga de fomentar el empleo, en circunstancias normales, de un acuerdo marco, como si fuera un acuerdo exclusivo de compras, pues un acuerdo exclusivo impediría que la entidad adjudicadora negocie al margen del acuerdo marco concluido, de haber variado las condiciones del mercado (pero pueden darse circunstancias en las que se estime que las ventajas de la exclusividad son superiores a sus riesgos). Toda flexibilidad de empleo que se preserve permitirá que la entidad adjudicadora decida acerca de si procede contratar con arreglo a un acuerdo marco, en función de consideraciones comerciales. Sin embargo, cabe que las condiciones del propio acuerdo marco limiten dicha flexibilidad comercial, si se

han garantizado ciertas compras mínimas en alguna de sus cláusulas, aun cuando quepa justificar la flexibilidad deseable a la luz de toda mejora en el precio ofrecido por los proveedores o contratistas. En todo supuesto en el que el acuerdo marco haya dejado de ofrecer condiciones comerciales ventajosas para la entidad adjudicadora, procederá adoptar un nuevo método de contratación (ya sea clásico o con arreglo a un nuevo acuerdo marco).

11. Por ello, cabe prever que un empleo adecuado de este método reporte ventajas en términos tanto de mayor eficiencia administrativa como de rentabilidad comercial o de mayor seguridad del suministro. La idoneidad de este método dependerá, en cada caso, de que se haya hecho una evaluación correcta de sus ventajas y de su costo, así como de que se estipulen condiciones adecuadas en el propio acuerdo marco.

### **3. El acuerdo marco**

12. Con arreglo a la Ley Modelo (véase el apartado e) del artículo 2), la contratación con arreglo a un acuerdo marco podrá efectuarse en función de cualquiera de las tres modalidades siguientes:

a) Con arreglo a un acuerdo marco “cerrado”, sin segunda etapa competitiva, lo que supone que se contratará con arreglo a un acuerdo marco concertado con uno o más proveedores o contratistas en el que se habrán enunciado las condiciones de todo contrato adjudicable con arreglo al acuerdo marco ya concluido. A resultas de ello la segunda etapa no abrirá de nuevo la adjudicación del contrato ofrecido a la competencia comercial, entre los concursantes, por lo que la única diferencia entre este método y los métodos llamados tradicionales consiste en que los pedidos se presentarán agrupados a lo largo de cierto período de tiempo. El acuerdo marco se denomina “cerrado” por razón de que ningún nuevo proveedor o contratista podrá adherirse a un acuerdo que esté ya concluido;

b) La contratación con arreglo a un acuerdo marco “cerrado”, con segunda etapa competitiva, está basada en un acuerdo marco concertado con más de un proveedor o contratista y que enuncie algunas de las condiciones principales de todo contrato adjudicable con arreglo al acuerdo. Pero para adjudicar un contrato con arreglo al acuerdo se habrá de abrir una nueva etapa competitiva entre los proveedores o contratistas que sean partes en el acuerdo, en la que se adjudicará el contrato. Estos acuerdos marco son “cerrados” como los anteriormente descritos, pero solo cabrá concertar estos acuerdos cuando se presente más de un proveedor o contratista (aun cuando, en teoría, quepa concertarlos con un solo proveedor o contratista, en cuyo caso se le invitará a mejorar su oferta durante la segunda etapa competitiva, o etapa adjudicatoria del contrato), pero la Ley Modelo no permite tal método al estimarse que se presta demasiado a abusos y a la enmienda de las condiciones ya enunciadas para la contratación en el propio acuerdo marco. Por ello, la Ley Modelo tampoco permite que los proveedores o contratistas mejoren unilateralmente sus ofertas a lo largo de la vigencia del acuerdo marco cerrado (salvo que esa enmienda se haga en una segunda etapa competitiva);

c) Con arreglo a un acuerdo marco “abierto”, concertado con más de un proveedor o contratista y que prevea una segunda etapa competitiva entre los concursantes que sean partes en el acuerdo. Conforme a esta modalidad, el acuerdo marco se mantiene “abierto”, lo que supone que todo proveedor o contratista que

desea ser parte en el acuerdo, una vez concluido, podrá adherirse al acuerdo, en cualquier momento de la vida del acuerdo, siempre que satisfaga las condiciones requeridas para ser parte en dicho acuerdo, particularmente en lo relativo a su idoneidad y siempre que sus ofertas indicativas sean evaluadas conformes. Esta modalidad de contratación con arreglo a un acuerdo marco suele ser utilizable para comprar artículos de uso corriente disponibles en el mercado o contratar sencillos servicios recurrentes que suelen negociarse en función del precio más bajo ofrecido. Estos acuerdos deberán ser gestionados por vía electrónica conforme se explica en el comentario que se hace más adelante del artículo 59.

13. El propio acuerdo marco enunciará las condiciones de los contratos previstos (salvo aquellas que hayan de ser determinadas en una segunda etapa competitiva). Para ser completo el propio acuerdo no solo deberá enunciar todas las condiciones de los contratos adjudicables, sino que deberá dar además una descripción del objeto de la contratación junto a toda especificación exigible, así como los criterios de evaluación aplicables, con miras a fomentar tanto la participación en el procedimiento que se vaya a abrir como su transparencia, y debido a las restricciones de la modificación de las condiciones enunciadas en el acuerdo durante su vigencia (véase también el comentario de los artículos 57 a 62 *infra*).

14. El acuerdo marco será o no vinculante para las partes según lo que dispongan sus propias condiciones y la ley aplicable, en el Estado promulgante, a los acuerdos concertados por entidades adjudicadoras. No obstante, en la definición que se da de “contrato adjudicado” en el apartado i) del artículo 2 de la Ley Modelo, no está previsto el empleo de un acuerdo marco para su adjudicación. El contrato adjudicable con arreglo a lo previsto en la Ley Modelo quedará adjudicado al concluirse la segunda etapa de la contratación con arreglo a este método, es decir, al adjudicar la entidad adjudicadora un contrato con arreglo al acuerdo marco. Técnicamente esa adjudicación se efectuará al emitir la entidad adjudicadora un aviso de aceptación de la oferta de un proveedor o contratista, presentada durante la segunda etapa, de conformidad con el artículo 21 de la Ley Modelo.

15. Si bien la Ley Modelo exige que todo acuerdo marco abierto se gestione por vía electrónica, la entidad adjudicadora goza de flexibilidad, a este respecto, en lo que respecta a la contratación con arreglo a un acuerdo marco cerrado. Todo Estado promulgante tal vez desee tomar nota de las ventajas de gestionar el acuerdo por vía informática en términos de su mayor eficiencia y transparencia (por ejemplo, cabrá dar publicidad a las condiciones negociadas mediante un hipervínculo accesible al usuario, mientras que cursar una invitación a participar en una segunda etapa competitiva consignándola sobre papel puede resultar engorroso (véanse también los párrafos ... de la parte I de la Guía). En casos en los que el Estado promulgante exija o estimule (o desee hacerlo) que todo acuerdo marco sea gestionado por vía electrónica, cabe que también desee exigir, en su reglamento de la contratación pública, que tal acuerdo sea gestionado en alguna ubicación central que facilite, a su vez, una gestión eficiente y transparente del acuerdo.

#### **4. Controles acerca del recurso a la contratación con arreglo a un acuerdo marco**

16. La Ley Modelo ha previsto controles acerca del recurso a la contratación con arreglo a un acuerdo marco que responden a los temores anteriormente descritos, al enunciar en su artículo 31 las condiciones de empleo del método de contratación

con arreglo a un acuerdo marco y al prescribir en sus artículos 57 a 62 el procedimiento que se habrá de seguir para gestionar este método de contratación.

17. Uno de los principales controles respecto de la contratación con arreglo a un acuerdo marco cerrado tal vez sea que toda entidad adjudicadora que desee valerse de este método estará obligada a seguir uno de los métodos ofrecidos por la Ley Modelo para seleccionar a los proveedores o contratistas que deseen ser partes en el acuerdo marco cerrado (lo que se hará en la primera etapa). Por ello, serán aplicables, en esa etapa, todas las salvaguardias previstas para el método seleccionado, así como sus condiciones de empleo. Todo acuerdo marco abierto deberá ser concertado siguiendo los procedimientos expresamente concebidos para la gestión de un método abierto.

18. El pliego de condiciones emitido para la concertación de un acuerdo marco deberá cumplir el régimen normal previsto para todo pliego de condiciones, es decir, deberá enunciar todas las condiciones con arreglo a las cuales los proveedores o contratistas deberán suministrar el objeto de la contratación, así como los criterios que se utilizarán para seleccionar la oferta ganadora, y los procedimientos a seguir para la adjudicación de todo contrato adjudicable con arreglo al acuerdo marco. Esta información será necesaria para que los proveedores y contratistas alcancen a comprender la magnitud del compromiso que esté previsto que contraigan, lo que les permitirá presentar una oferta que incorpore su mejor precio y su mejor calidad. Por ello, será también aplicable la salvaguardia normal de dar previamente a conocer todas las condiciones del objeto de la contratación (indicándose las especificaciones y si la selección de la oferta ganadora se hará en función de la oferta más favorable o del precio más bajo ofrecido).

19. Las disposiciones relativas a la adjudicación de contratos con arreglo a un acuerdo marco están formuladas con miras a salvaguardar la competencia comercial exigible para todo procedimiento que prevea una segunda etapa competitiva. La aplicación de lo dispuesto en el artículo 21, incluido el período suspensivo previsto en ese artículo, aseguran la transparencia debida de las decisiones adoptadas en la segunda etapa competitiva del procedimiento.

20. Otra importante medida de control está prevista en las disposiciones de la Ley Modelo que limitan la vigencia de estos acuerdos, cuyo potencial anticompetitivo radica en que no cabrá adjudicar contrato alguno a proveedores o contratistas que no sean partes en el acuerdo durante su vigencia. Se estima, por ello, que limitar la vigencia de estos acuerdos y obligar a reabrir la competencia respecto de todo pedido periódico contribuirá a limitar el potencial anticompetitivo de estos acuerdos. A tenor del apartado a) del párrafo 1) del artículo 58 de la Ley Modelo, la entidad adjudicadora deberá fijar la duración máxima de todo acuerdo marco sin sobrepasar el plazo máximo previsto en el reglamento de la contratación pública del Estado promulgante (en la Ley Modelo no se fija ningún límite al respecto). La experiencia práctica de los países donde se contrata con arreglo a este método indica que las ventajas de este método suelen materializarse cuando la vigencia del acuerdo dura lo bastante (es decir, de unos tres a cinco años) para adjudicar una serie de contratos con arreglo a cada acuerdo concertado. Pasado dicho plazo, su efecto anticompetitivo se acrecienta y es más probable que las condiciones negociadas en el acuerdo hayan dejado de reflejar las del mercado. En ciertos ramos de productos (en particular si cabe prever en ellos avances tecnológicos), es posible que las necesidades de la entidad adjudicadora y la oferta del mercado no se

mantengan estables, por lo que el plazo de vigencia adecuado pudiera ser bastante inferior, para ciertos objetos de la contratación, al máximo previsto<sup>2</sup>.

21. Se alienta, por ello, a todo Estado promulgante a que, además de fijar la vigencia máxima de estos acuerdos en su reglamento de la contratación pública, imparta también orientación acerca de la vigencia adecuada de estos acuerdos respecto de cada tipo de contratación. Y a que aliente a las propias entidades adjudicadoras a evaluar periódicamente, durante la vigencia del acuerdo, la actualidad y la validez comercial de sus condiciones.

22. Por ser los acuerdos marco abiertos menos anticompetitivos se deja que la propia entidad adjudicadora determine su vigencia sin imponerse en el reglamento de la contratación pública un plazo de vigencia máximo (véase el apartado a) del párrafo 1 del artículo 60).

23. La CNUDMI ha evitado limitar la utilidad y la eficiencia administrativa de estos acuerdos, imponiendo demasiadas condiciones a su empleo, o métodos poco flexibles para su utilización. Las dos etapas de una adjudicación efectuada con arreglo a este método podrán ser objeto de cualquiera de los recursos interponibles a tenor del capítulo VIII de la Ley Modelo.

## **B. Disposiciones relativas a los acuerdos marco que se examinarán en el comentario artículo por artículo**

### **Artículo 31. Condiciones de empleo del método de contratación con arreglo a un acuerdo marco**

1. Este artículo tiene la finalidad de enunciar, en su párrafo 1), las condiciones de empleo de este método y prescribir, en su párrafo 2), que se habrá de dejar constancia, en el expediente, del empleo de este método. Y de las razones que lo justifiquen.

2. El párrafo 1) enuncia las condiciones de empleo de este método con independencia de si su empleo dará o no lugar a la atribución de un acuerdo marco cerrado o abierto. Esas condiciones están basadas en las ventajas que este método puede reportar, especialmente en términos de su mayor eficiencia administrativa, cuando la entidad adjudicadora prevea que surjan nuevas necesidades, a mediano o a corto plazo, pero no pueda fijar todas sus condiciones al abrirse la contratación (véase una descripción de esas ventajas en los párrafos ... *supra*). El párrafo 1) permite el empleo de este método para responder a dos supuestos: en primer lugar, cuando se prevea que esas necesidades serán, al surgir, indefinidas en cuanto a su cuantía o calendario y, en segundo lugar, cuando se prevea que esas necesidades serán urgentes cuando surjan. El primer supuesto puede referirse a necesidades de servicios sencillos (de limpieza o mantenimiento, o de material de oficina u

---

<sup>2</sup> La Secretaría ha pedido que se le imparta orientación acerca de cómo deben mitigarse los riesgos de que un acuerdo marco resulte demasiado largo por razón de las prórrogas y excepciones consentidas al plazo de vigencia inicialmente fijado. En el 13º período de sesiones del Grupo de Trabajo, se observó que eran frecuentes las controversias relativas a este tipo de acuerdos fundadas en prórrogas o excepciones consentidas a la vigencia inicialmente permitida del acuerdo (A/CN.9/648, párr. 43).

objetos afines). El segundo supuesto puede darse respecto de toda autoridad pública que haya de responder a epidemias o desastres naturales posibles pero no previsibles. Ambos supuestos pueden darse simultáneamente sin que las necesidades sean necesariamente cumulativas. La seguridad del suministro suele ser también importante en este segundo supuesto, aun cuando también pueda serlo en el primero, siempre que el suministro repetitivo se refiera a bienes que requieran líneas especializadas de producción<sup>3</sup> (véase en los párrafos ... *supra* el examen general de los supuestos en los que el empleo de este método resulta adecuado). Cuando el empleo de este método pueda dar lugar a la atribución de un acuerdo marco cerrado, será también exigible que se cumplan las condiciones de empleo del método que se utilizará para atribuir dicho acuerdo marco. Ello se debe a que según el párrafo 1) del artículo 57 de la Ley Modelo solo cabrá atribuir un acuerdo marco cerrado por el método de la licitación abierta, salvo que el capítulo II de la Ley Modelo justifique el recurso a otro método.

3. Las condiciones de empleo propias de este método son bastante más flexibles que las requeridas para el empleo de los métodos enunciados en el párrafo 1) del artículo 26, al no exigirse una declaración firme de la entidad adjudicadora de que las necesidades surgirán por tiempo indeterminado o urgentemente sino únicamente que se prevé tal necesidad. La subjetividad inherente a estas condiciones significa que será más difícil exigir su cumplimiento que el de las condiciones exigibles para el empleo de los métodos enunciados en el párrafo 1) del artículo 26. Pero sí cabrá hacer una evaluación objetiva de si el empleo de este método resulta razonable con arreglo al acuerdo marco invocado. De este modo, las condiciones obligan a justificar el empleo de este método y promueven un empleo adecuado del mismo.

4. Como ya se indicó (en los párrafos ... *supra*) los gastos de contratar por un método estructurado en dos etapas serán superiores a los de contratar por un método que prevea una sola etapa, por lo que la idoneidad de este método dependerá de que las ventajas reportadas por su empleo sean superiores a los gastos que ocasione. Cuando se prevea una necesidad indefinida de contratación repetitiva, esa repetición permitirá amortizar los mayores gastos administrativos ocasionados por este método, mientras que si lo que se prevé es una necesidad urgente, la conveniencia de su empleo dependerá de las ventajas que reporte el haber fijado previamente las condiciones del suministro urgente que se prevea, superiores a las que cabría obtener con algún otro método también utilizable en este supuesto. Por lo que hará falta efectuar un análisis de costos y beneficios previsibles del empleo de este método en todo supuesto en el que se vaya a emplear, para lo que tal vez convenga que el Estado promulgante formule directrices e imparta la capacitación requerida para efectuar dicho análisis. Lo anteriormente dicho resultará más pertinente si se piensa emplear un acuerdo marco cerrado.

5. Tal vez se estime que no conviene alentar el empleo de este método en sustitución de la buena práctica consistente en planificar bien la contratación. Dado que salvo que se facilite una evaluación realista de las necesidades de contratación, al iniciarse el proceso, los concursantes no se sentirán inclinados a ofrecer en la

---

<sup>3</sup> No cabra alegar por sí sola la seguridad de suministro para justificar el empleo de este método, sino que se habrá de alegar también alguna de las condiciones especiales enunciadas para su empleo en el artículo 31, como las de que se prevea que las necesidades serán urgentes o por cuantía indefinida, durante cierto período de tiempo.

primera etapa su mejor precio y calidad, por lo que la eficiencia administrativa de este método tal vez se vea contrarrestada por el menor valor económico de las ofertas presentadas por los concursantes.

6. Otra razón para prever condiciones de empleo es hacer frente al riesgo que el empleo de este método supone para la competitividad comercial, en caso de ser empleado en el contexto de un acuerdo marco cerrado (véase ... *supra*). Esas condiciones están además respaldadas por la vigencia limitada de estos acuerdos según el apartado a) del párrafo 1) del artículo 58 1) a), así como por la obligación de definir su duración a tenor del apartado a) del párrafo 1) del artículo 60, y esos apartados exigen que todo nuevo contrato que se ofrezca después de expirar el plazo de vigencia fijado sea sometido a competencia comercial abierta.

7. Esas condiciones de empleo deben ser leídas a la luz de la definición de “entidad adjudicadora” en donde se permite que más de un comprador se valga del acuerdo marco. Todo Estado que desee permitir que una agencia de compras pueda actuar al servicio de más de una entidad adjudicadora, a fin de cosechar las economías de escala obtenibles con un servicio de compras centralizado, tal vez desee impartir en su reglamento orientación al respecto a fin de cerciorarse de que todo ello funciona con la eficiencia y transparencia debidas.

8. El párrafo 2) de este artículo exige que la entidad adjudicadora deje constancia en el expediente de que el empleo de este método está justificado, lo que requerirá también que se deje constancia del análisis de costos y beneficios previamente mencionado. En el caso de la atribución de un acuerdo marco cerrado, este párrafo será complementado por el párrafo 3) del artículo 27 de la Ley Modelo, que exige que la entidad adjudicadora haga constar en el expediente las razones y circunstancias que justificaron su empleo de un método de contratación distinto de la licitación abierta para la atribución del acuerdo. Dados los riesgos de uso excesivo de este método por razón de su eficiencia administrativa (véanse los párrafos ... *supra*), junto con la latitud de las condiciones exigibles para su empleo, es más aconsejable que se supervise bien la motivación alegada para su empleo (a fin de que todo proveedor o contratista agraviado pueda recurrir contra el empleo del procedimiento del acuerdo marco). Esa supervisión obligará a examinar la magnitud de las compras efectuadas con arreglo al acuerdo marco, a fin de detectar todo empleo excesivo o insuficiente de este método (conforme a lo descrito en ... *supra*).

### **Artículo 57. Atribución de un acuerdo marco cerrado**

1. La finalidad de este artículo es enunciar las reglas para la atribución de un acuerdo marco cerrado. Estas disposiciones serán aplicables tanto a la atribución de un acuerdo marco con segunda etapa competitiva como a la atribución de un acuerdo marco sin segunda etapa competitiva (conforme se explica en ... *supra*), que pueda dar lugar, en los dos casos, a la atribución de un acuerdo marco cerrado.

2. El párrafo 1) al remitir en su apartado b) al capítulo II de la Ley Modelo, prescribe que la entidad adjudicadora deberá observar lo dispuesto en el capítulo II de la Ley Modelo al seleccionar el método de contratación adecuado para la atribución de un acuerdo marco cerrado y observar todo procedimiento que sea aplicable para utilizar el método de atribución seleccionado. Ni las condiciones de

empleo enunciadas ni este párrafo limitan los métodos utilizables para atribuir un acuerdo marco cerrado, siempre y cuando se estudie en primer lugar el recurso al método de la licitación abierta y siempre que se justifique el empleo de todo método distinto de la licitación. Al hacer esa selección deberán tenerse en cuenta tanto las circunstancias de los contratos adjudicables como la necesidad de optimizar la competencia conforme se exige en el artículo 27. Ahora bien, la importancia de salvaguardar la competencia rigurosa prevista en la primera etapa de la atribución de un acuerdo marco cerrado significa que deberá examinarse cuidadosamente toda excepción que se alegue frente al empleo de la licitación abierta, teniendo además presentes, en particular, los riesgos para la competitividad que pueden darse en la contratación con arreglo a un acuerdo marco cerrado y los tipos de contratación para los que resulte adecuado el método del acuerdo marco (véanse al respecto ... y ...).

3. Entre los ejemplos de casos en los que sea apropiado emplear algún método distinto de la licitación abierta cabe citar el de la atribución de un acuerdo marco para una adquisición repetida, rápida y económica de artículos de bajo costo y de oferta competitiva, o de artículos que puedan pasar a ser urgentemente necesarios, así como de servicios de mantenimiento o de limpieza (para cuya adquisición no resulte, en principio, económico recurrir a la licitación abierta), así como para la adquisición de artículos especiales, tales como medicamentos, un suministro seguro de energía y manuales de estudio, para los que la oferta del mercado sea limitada. El empleo de la negociación competitiva o de la contratación con un solo proveedor tal vez resulte adecuado para atribuir un acuerdo marco cerrado en situaciones de urgencia. Cabe también citar el caso de que la entidad adjudicadora no alcance a definir, al abrirse la contratación, las especificaciones o las principales condiciones de los contratos adjudicables, lo que suele suceder en la contratación de obras o de servicios complejos, respecto de los cuales tal vez no resulte adecuado el método del acuerdo marco al correrse el riesgo de que disminuya la participación por razón de toda incertidumbre que subsista en cuanto a las condiciones del objeto de la contratación. Pero existen ejemplos de un funcionamiento eficiente de un acuerdo marco concluido mediante un método de solicitud de propuestas con diálogo<sup>4</sup> (véase la orientación acerca de las condiciones de empleo de ciertos métodos de contratación en ...). [Las decisiones conexas al empleo de un acuerdo marco y a la selección del método de contratación y del tipo de convocatoria requerirán un examen cuidadoso de la capacidad de la entidad adjudicadora para gestionarlo, por lo que será importante impartir orientación y enunciar reglas que refuercen el proceso decisorio para que se materialicen las ventajas potenciales del método seleccionado.]

4. El párrafo 1) prevé también la posibilidad de apartarse de algún procedimiento previsto en el método seleccionado a fin de tener en cuenta las peculiaridades de este método de contratación con arreglo a un acuerdo marco, como la de que toda mención del término “oferta” deberá entenderse referida o bien a una oferta “inicial”, cuando haya una segunda etapa competitiva con segundas ofertas, y toda mención de la selección del proveedor o contratista ganador y de la adjudicación del contrato deberá entenderse a la aceptación de los proveedores o contratistas en el acuerdo marco y a la celebración de tal acuerdo. El Estado promulgante tal vez

---

<sup>4</sup> Esta afirmación refleja los resultados de las consultas entabladas, al respecto, con expertos. La Secretaría solicita que se imparta orientación respecto de algunos de los ejemplos concretos citados.

desea impartir orientación, acerca de los desvíos tolerables en un empleo flexible del método del acuerdo marco con o sin segunda etapa competitiva o concertado con uno o varios concursantes, lo que significa que el margen de desvío tolerable variará de un caso a otro.

5. El párrafo 2) enuncia la información que deberá darse al convocar a participar en una contratación abierta con arreglo a un acuerdo marco. El pliego de condiciones deberá atenerse al régimen normal del método seleccionado para la contratación: es decir, deberá enunciar las condiciones conforme a las cuales los concursantes deberán suministrar el objeto de la contratación y los procedimientos que se han de seguir para la adjudicación de contratos (con arreglo a un acuerdo marco)<sup>5</sup>. La estructuración en dos etapas de este método de contratación que culminará en la adjudicación de los contratos adjudicables, significa que la información que ha de facilitarse a todo proveedor o contratista potencial, al iniciarse la contratación, debe ser aplicable a las dos etapas de este método, por lo que se ha regulado la información requerida para una u otra etapa, pero dejando margen para el hecho de que ciertas condiciones que se dan a conocer en el pliego de condiciones en un procedimiento “tradicional”, serán definidas o establecidas durante la segunda etapa del procedimiento.

6. El encabezamiento del párrafo 2) exige que se facilite desde un principio, *mutatis mutandis*, todo dato normal que se haya de dar en estos casos, por lo que deberá adaptarse esa información a las peculiaridades de cada método abierto con arreglo a un acuerdo marco. Esta información deberá reproducirse en el propio acuerdo marco o en un anexo del mismo, siempre que el derecho interno aplicable permita adjuntar a dicho acuerdo toda información complementaria.

7. Todo desvío del requisito de que se facilite información completa, acerca de las condiciones de la contratación, al convocarse la contratación, estará permitido en la medida que lo requiera el contrato que se vaya a adjudicar. Por ejemplo, es poco probable que la entidad adjudicadora pueda satisfacer el requisito enunciado en el apartado d) del artículo 38 donde se exige que se indique “la cuantía y el lugar de entrega de los bienes que se han de suministrar, y de los servicios a prestar así como la magnitud de las obras a efectuar y su calendario”. Ahora bien, tal vez varíe la magnitud de tales desvíos necesarios, dado que la entidad adjudicadora tal vez conozca el calendario de entrega pero no las cantidades requeridas, o viceversa; o tal vez conozca la cuantía total de las compras a efectuar pero no su calendario; o tal vez no conozca ninguno de estos datos.

8. Cabe pues que varíen de un procedimiento a otro las omisiones de ciertos datos que normalmente se hayan de dar al convocar un método con arreglo a un acuerdo marco que se desarrolle en una sola etapa. Toda omisión de datos que no esté prevista como desvío tolerable, y que se haga, por no ser conocidos esos datos, al abrirse la contratación, podrá ser objeto de un recurso, si se descubre que el dato omitido sí era conocido al abrirse la contratación.

---

<sup>5</sup> Esta orientación tal vez se haya de enmendar para responder a todo rasgo especial del método de solicitud de propuestas con diálogo, si se considera que este método resulta adecuado para la atribución de un acuerdo marco. Véase *supra* el comentario dado en el párrafo 3 y en la nota que lo acompaña.

9. El apartado b) del párrafo 2) requiere que se dé a conocer si uno o más concursantes serán partes en el acuerdo. Por razones de eficiencia administrativa suele ser conveniente que el acuerdo marco se concierte con dos o más proveedores o contratistas, salvo que convenga concertar el acuerdo con uno solo por ser el único en el mercado o por razones de confidencialidad o de seguridad.

10. No se exige ni que un mínimo ni que un máximo de concursantes sean partes en el acuerdo marco concluido. Tal vez deba exigirse que haya un número mínimo de concursantes para asegurar el suministro; cuando haya una segunda etapa competitiva, puede haber que requerir un número suficiente de proveedores y contratistas para garantizar la competencia, y en las condiciones de la convocatoria se puede requerir un número mínimo o un número suficiente de concursantes para que haya competencia. Cuando no se alcance el mínimo indicado la entidad adjudicadora deberá cancelar la contratación en aplicación de lo dispuesto en el artículo 18<sup>6</sup>.

11. Tal vez convenga también fijar un número máximo cuando la entidad adjudicadora prevea que se presentará un número elevado de proveedores o contratistas cuyas ofertas resultarán conformes por lo que resultará oneroso examinar todas esas ofertas. Su decisión al respecto reflejará la capacidad administrativa de la entidad adjudicadora para gestionar la contratación, dado que un número elevado de participantes puede restar eficiencia administrativa a este método. Otra razón para limitar el número de concursantes puede ser la de dar a cada concursante una oportunidad realista de que se le adjudique el contrato, lo que le alentará a ofrecer su mejor precio y su mejor calidad.

12. Si se ha de notificar en el pliego de condiciones, a título de buena práctica, todo mínimo o máximo de proveedores o contratistas que se haya fijado, conviene que la entidad adjudicadora justifique además su decisión al respecto en el expediente de la contratación. Tal vez el Estado promulgante desee prescribir en el párrafo 1) del artículo 24 o en su reglamento de la contratación pública, con arreglo a lo previsto en el apartado w) del párrafo 1) del artículo 24, la inclusión adicional de estos datos en el pliego de condiciones. Al fijar estos datos y los criterios y procedimientos exigibles para la selección de los participantes, convendrá tener presente cuál será el número de ofertas de menor precio o más ventajosas que sea probable que se presenten. Si se ha fijado un número máximo de concursantes, procederá seleccionarlos puntuando sus ofertas iniciales, desde un principio, la selección se hará, por ello, a la luz de la puntuación obtenida por cada oferta presentada por un proveedor o contratistas que desee ser parte en el acuerdo. Aun cuando fijar un máximo de concursantes puede simplificar la labor administrativa, se ha observado que fijar por adelantado un número fijo de concursantes puede dar lugar a la presentación de recursos por todo concursante que se sienta agraviado y cuya oferta haya sido puntuada justo por debajo de la del concursante ganador, lo que significaría que su oferta ha obtenido una puntuación prácticamente igual a la de la oferta ganadora (es decir en todo supuesto en el que sea difícil distinguir entre una oferta eliminada y la oferta ganadora). Tal vez convenga por ello señalar, en

---

<sup>6</sup> La Secretaría pide que se le imparta orientación acerca de las consecuencias de que no se alcance el mínimo de concursantes fijado. Por ejemplo, si estaba previsto un acuerdo marco concertado con un número considerable de proveedores, pero solo un concursante resultó ser idóneo y una sola oferta resultó ser conforme.

lugar de un número fijo, cierto margen de concursantes seleccionables, siempre que se indique en el pliego de condiciones cómo se utilizará dicho margen.

13. El apartado d) del párrafo 2) exige que en el pliego de condiciones se faciliten datos acerca de la forma del acuerdo marco atribuible y de sus condiciones indicando por ejemplo si habrá o no una segunda etapa competitiva y los criterios de evaluación utilizables durante esa segunda etapa. Esa transparencia exigible responde al principio general que inspira la Ley Modelo de que toda condición de la contratación sea dada a conocer por adelantado, principio que puede verse reflejado también en el encabezamiento del párrafo 2) (véanse los párrafos ... *supra*).

14. No cabe alegar excepción alguna respecto de la obligación de informar acerca de los criterios de idoneidad y de evaluación aplicables ni de los procedimientos que se habrán de seguir para decidir acerca de la admisión al acuerdo marco o a la segunda etapa competitiva de un proceso de adjudicación con arreglo a un acuerdo marco, salvo que esté permitido que esos criterios varíen dentro de cierto margen durante la segunda etapa competitiva, conforme se explica más abajo en el comentario del apartado d) del párrafo 1) del artículo 58. Ahora bien, si se va a prever este margen de flexibilidad, se deberá dar a conocer en el pliego de condiciones.

15. Un rasgo de la selección que resulta más complejo de determinar en los acuerdos marco que en los métodos tradicionales son los llamados coeficientes de ponderación relativa, de irse a prever alguno. En particular cuando se vayan a prever plazos de vigencia del acuerdo más largos o compras centralizadas, tal vez convenga, por razones de eficiencia administrativa, permitir que la entidad adjudicadora fije sus coeficientes de ponderación relativa, así como sus propias necesidades, al ir a formular cada pedido (es decir, durante la segunda etapa del procedimiento); mientras que la Ley Modelo trata de salvaguardar, por el contrario, la transparencia y la objetividad del proceso, así como el imperativo de evitar que se modifiquen, durante la vigencia del acuerdo, los criterios de selección aplicables, conciliando dichos objetivos contradictorios, al permitir que los coeficientes de ponderación relativa sean modificables (durante la segunda etapa), dentro de cierto margen previamente indicado, tanto en el pliego de condiciones como en el acuerdo marco (véase el artículo 62).

16. En el comentario del artículo 58, que puede verse más adelante, se imparte orientación acerca de la forma y las condiciones del acuerdo marco.

17. El párrafo 3) prevé que lo dispuesto en el artículo 21 acerca de la aceptación de la oferta ganadora y la entrada en vigor del contrato adjudicable será también aplicable a la atribución de un acuerdo marco cerrado, siempre que dicha norma sea adaptada al supuesto del acuerdo marco (véase el comentario del artículo 21 en ... *infra*). Esa adaptación será necesaria por razón de que el artículo 21 regula la conclusión de un contrato adjudicable, y como se desprende claramente de las definiciones de acuerdo marco y de otros métodos pertinentes que se dan en el artículo 2, el acuerdo marco no es un contrato adjudicable (véanse además los párrafos ... *supra*).

18. Los proveedores o contratistas que vayan a ser partes en un acuerdo marco deberán ser seleccionados en función de lo que se haya indicado en el pliego de condiciones, es decir, se seleccionarán a los que hayan ofrecido la oferta de menor precio o la más ventajosa. Esa selección se hará a raíz de un examen completo de las

ofertas iniciales (cuando haya una segunda etapa competitiva) o de las ofertas presentadas (si no hay una segunda etapa competitiva), y la evaluación de la idoneidad de los concursantes y de la conformidad de las ofertas se hará, pues, en función de los criterios de evaluación dados a conocer en el pliego de condiciones, y a reserva de todo máximo o mínimo de concursantes que se haya establecido en el pliego de condiciones<sup>7</sup>.

19. A partir de esa etapa, serán aplicables, gracias a una remisión interna en el párrafo 3), la normativa relativa a los avisos y a la moratoria prevista en el artículo 21 (mientras que las exenciones previstas a la moratoria en el párrafo 3) del artículo 21 o bien no serán aplicables o es poco probable que lo sean a la atribución de un acuerdo marco cerrado). Cabe también que la atribución de un acuerdo marco cerrado esté sujeta a la aprobación de alguna autoridad externa; cuando un acuerdo marco esté siendo utilizado por más de una agencia pública o ministerio, tal vez deba preverse en estos casos algún dispositivo de control previo. De estimarse necesario tal vez proceda insertar algún texto al respecto en el párrafo 3) o en algún otro lugar del artículo 57, así como en todo reglamento aplicable, redactado en términos como los del párrafo 2) del artículo 29.

20. A fin de adelantarse a todo temor de que la publicidad normal exigible para cada método de contratación no sea aplicable ni a la atribución de un acuerdo marco (por no ser este acuerdo un contrato adjudicable) ni a algunos contratos adjudicables con arreglo a esos acuerdos (si no se ha alcanzado el umbral de publicación), el artículo 22 de la Ley Modelo exige que se publique un aviso cuando se atribuya un acuerdo marco cerrado al igual que cuando se adjudica un contrato. (El artículo 22 será también aplicable en su totalidad a los contratos concluidos con arreglo a un acuerdo marco.)

21. Conforme aclaran las definiciones del acuerdo marco y los procedimientos exigibles con arreglo al artículo 2, el acuerdo marco no es un contrato adjudicable conforme a lo definido en la Ley Modelo, pero tal vez sea un contrato exigible en algún Estado promulgante. Por lo que tal vez proceda que cada Estado formule directrices acerca de lo que supondría el obligar a una autoridad pública en el curso de la primera etapa de este método. La oferta de un proveedor o contratista tal vez sea vinculante con arreglo al derecho interno, por lo que todo Estado promulgante tal vez desee emitir directrices acerca de lo que supondría que una autoridad pública quede obligada en el curso de la primera etapa. Ahora bien, las ofertas de un proveedor o un contratista tal vez sean vinculantes con arreglo al derecho interno del Estado promulgante; con arreglo a un acuerdo marco cerrado, sin segunda etapa competitiva, las condiciones de la contratación quedarán por las de las ofertas indicativas presentadas durante la primera etapa por lo que serán exigibles como es habitual. Ahora bien, puede ser que todo Estado desee impartir orientación sobre si un proveedor o contratista podrá variar, en la segunda etapa, su oferta (inicial), cuando el resultado de esa modificación resulte menos favorable a la entidad

---

<sup>7</sup> Con referencia al apartado c) del párrafo 2 del artículo 57 del proyecto de Ley Modelo, la Secretaría pide que se le imparta orientación acerca de si debe exigirse siempre un número máximo en un acuerdo marco cerrado (a tenor del texto actual la entidad adjudicadora podrá establecer un número tanto máximo como mínimo de concursantes). De lo contrario, se habría de admitir, sin evaluación previa, a todo concursante que presente una oferta conforme. Ello eliminaría toda diferencia entre la contratación abierta y la contratación con más de un proveedor con arreglo a un acuerdo marco cerrado.

adjudicadora (es decir, si eleva su precio por haber variado las condiciones del mercado).

22. En términos más generales cabe decir que la Ley Modelo no prevé en qué medida un proveedor o contratista podrá mejorar su oferta. El Estado promulgante tal vez desee sugerir a sus entidades adjudicadoras que prevean esta cuestión en sus acuerdos marco, recurriendo al empleo combinado de estos dos enfoques, sin dejar de asegurar el trato equitativo que debe darse a los concursantes. Por ejemplo, tal vez sea necesario permitir que los proveedores o contratistas mejoren sus ofertas durante la vigencia de un acuerdo marco sin necesidad de abrir una segunda etapa competitiva, o, si se han propuesto enmiendas importantes, que se reabra plenamente la contratación competitiva utilizando el método que sea más apropiado en las circunstancias del caso. Si se ha previsto una segunda etapa competitiva, tal vez baste con dar aviso a los demás proveedores o contratistas de toda oferta que se haya revisado<sup>8</sup>.

---

---

<sup>8</sup> La Secretaría solicita que se le imparta orientación acerca de los puntos suscitados en este párrafo que el Grupo de Trabajo no ha examinado.