



# Asamblea General

Distr. limitada  
21 de febrero de 2006  
Español  
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para  
el Derecho Mercantil Internacional**  
Grupo de Trabajo I (Contratación Pública)  
Noveno período de sesiones  
Nueva York, 24 a 28 de abril de 2006

## **Posibles revisiones de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios: empleo de acuerdos marco en la contratación pública**

### Índice

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. Introducción .....	1-2	3
II. Antecedentes .....	3-18	3
A. Descripción .....	3-6	3
B. Terminología .....	7-9	4
C. Relación con otros instrumentos de contratación pública .....	10	4
D. Principales beneficios y problemas asociados con el empleo de acuerdos marco .....	11-18	5
III. Alcance de la reglamentación y el uso .....	19-39	6
A. Acuerdos marco .....	19-20	6
B. África .....	21-24	7
C. Asia .....	25-26	7
D. Europa .....	27-30	8
E. América Latina .....	31-32	8
F. América del Norte .....	33-35	9
G. Sistemas con características comparables a los acuerdos marco .....	36-39	9



IV. Condiciones generales para el empleo de acuerdos marco.....	40-59	10
A. Alcance de los acuerdos marco.....	40-42	10
B. Restricciones al tipo de artículos que se pueden contratar.....	43-45	11
C. Duración de los acuerdos marco.....	46-48	12
D. Umbrales financieros y otras reglas que determinan la aplicación de las normas y reglamentos sobre contratación pública.....	49-51	12
E. Requisitos de anuncio público y publicación.....	52-56	13
F. Vías de recurso.....	57-59	14

## I. Introducción

1. Los antecedentes de la labor que realiza actualmente el Grupo de Trabajo I (Contratación Pública) en relación con la revisión de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (la “Ley Modelo”) (A/49/17 y Corr.1, anexo I) figuran en los párrafos 5 a 43 del documento A/CN.9/WG.I/WP.41, que el Grupo de Trabajo tendrá a disposición en su noveno período de sesiones. La principal tarea del Grupo de Trabajo es actualizar y revisar la Ley Modelo, a fin de tener en cuenta las novedades recientes en la contratación pública.

2. En su sexto período de sesiones (Viena, 30 de agosto a 3 de septiembre de 2004), el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparara una nota sobre la utilización de los acuerdos marco, con inclusión de textos ilustrativos, cuando procediera (A/CN.9/568, párrafo 78). En su séptimo período de sesiones (Nueva York, 4 a 8 de abril de 2005), el Grupo de Trabajo decidió que, si disponía de tiempo suficiente, en su próximo período de sesiones examinaría el tema de los acuerdos marco (A/CN.9/575, párrafo 9); sin embargo, por falta de tiempo, posteriormente aplazó el examen de este tema a su noveno período de sesiones (A/CN.9/590, párrafo 10). La presente nota, preparada en respuesta a la petición formulada por el Grupo de Trabajo en su sexto período de sesiones, se basa en la información proporcionada a la Secretaría y se presenta a la consideración del Grupo de Trabajo en su noveno período de sesiones.

## II. Antecedentes

### A. Descripción

3. Los acuerdos marco pueden describirse como transacciones que aseguran el suministro de un producto o un servicio durante cierto período y que entrañan lo siguiente:

- a) Una convocatoria, dirigida a los posibles proveedores, a participar en una contratación pública (por el método de contratación que sea adecuado para los bienes, las obras o los servicios de que se trate, por ejemplo mediante la publicación de una convocatoria a licitación);
- b) La selección de uno o más proveedores sobre la base de sus respuestas a la convocatoria de conformidad con el método de contratación elegido (la “primera etapa” del proceso de adjudicación), después de lo cual el proveedor o los proveedores conciertan un acuerdo marco con la entidad adjudicadora; y
- c) La posterior adjudicación de contratos periódicos al proveedor o los proveedores elegidos a medida que surgen necesidades particulares (la “segunda etapa” del proceso de adjudicación).

4. Los acuerdos marco se utilizan principalmente para bienes, servicios u obras respecto de los cuales la entidad adjudicadora tiene una necesidad que se repite, por ejemplo, de artículos de escritorio, piezas de repuesto, suministros de tecnología de la información y servicios de mantenimiento, pero con plazos de entrega y cantidades que no se conocen en el momento de la convocatoria inicial. También se

utilizan para la adquisición de artículos de más de un proveedor, por ejemplo de electricidad y medicamentos, y en la compra centralizada para varias entidades adjudicadoras.

5. Los acuerdos marco se están utilizando cada vez más como instrumento de contratación pública, especialmente con el aumento de la contratación electrónica. Por ejemplo, se estima que en 2003 los acuerdos marco representaban ya casi el 30% de la contratación pública federal en los Estados Unidos<sup>1</sup>.

6. Los acuerdos marco pueden celebrarse con un solo proveedor (acuerdos con un único proveedor), o con más de uno (acuerdos con proveedores múltiples), y pueden o no consistir en un contrato vinculante. Ambos tipos de acuerdo pueden reforzar la seguridad del suministro, ya sea porque un proveedor queda obligado a cumplir los pedidos que se le hagan o, también, en el caso de los acuerdos con proveedores múltiples, porque la entidad adjudicadora, aun cuando haya concertado acuerdos no vinculantes, tiene probabilidades de encontrar a un proveedor o a varios que puedan atender su pedido. Algunos tipos de acuerdo con proveedores múltiples confieren a la entidad adjudicadora flexibilidad en la selección del proveedor para un contrato concreto, al permitir adaptar la especificación del acuerdo marco a las necesidades precisas de la entidad adjudicadora en el caso de un contrato particular<sup>2</sup>.

## **B. Terminología**

7. El término “acuerdo marco” se utiliza para el tipo de arreglo arriba descrito en algunos ordenamientos (entre ellos el del Reino Unido y de los países de África y Asia que siguen el ordenamiento jurídico británico), y en las directivas sobre contratación pública de 2004 de la Unión Europea<sup>3</sup>.

8. Otros términos que se emplean para referirse a uno o más de estos tipos de arreglo son “acuerdo de suministro”, “contrato con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido” y, más en general, acuerdos generales<sup>4</sup>.

9. Puesto que el empleo de cualquiera de estos términos fuera del ordenamiento correspondiente, en el contexto de la CNUDMI, puede dar lugar a cierta confusión en cuanto a la naturaleza del arreglo de que se trata, una cuestión que el Grupo de Trabajo debe examinar desde el comienzo es cómo denominar esos acuerdos. Si el Grupo de Trabajo considera que la Ley Modelo debería adoptar un sistema próximo al de algún otro régimen, tal vez desee emplear el término de ese régimen. Otra posibilidad es utilizar expresiones que no se identifiquen estrechamente con ningún ordenamiento particular, como “arreglo de compra periódica”, “arreglo de compra repetida”, “arreglo para cubrir necesidades periódicas” o “instrumento de suministro periódico”. En la presente nota, y en consonancia con los documentos anteriores presentados al Grupo de Trabajo sobre este tema, sin embargo, se utilizará la expresión “acuerdos marco”.

## **C. Relación con otros instrumentos de contratación pública**

10. Los acuerdos marco se relacionan con las listas de proveedores establecidas en previsión de una contratación pública. En ambos se identifica a los proveedores para

la futura adjudicación de contratos, pero, aunque desde el punto de vista comercial estos dos instrumentos se han descrito como distintos tonos de un mismo espectro<sup>5</sup>, hay diferencias importantes entre ellos<sup>6</sup>. Se distinguen porque, en el caso de un acuerdo marco, pero no en el de una lista de proveedores:

- a) Existe una convocatoria inicial a licitación u otra convocatoria a participar en una contratación pública<sup>7</sup>;
- b) La convocatoria contiene:
  - i) Una especificación de los bienes, las obras o los servicios que se han de contratar y de los demás requisitos para la contratación; y
  - ii) Los términos y condiciones que los distintos proveedores deberán respetar al suministrar los bienes, las obras o los servicios (por ejemplo, el precio y los gastos y plazos de entrega).

#### **D. Principales beneficios y problemas asociados con el empleo de acuerdos marco**

11. Los objetivos principales de los acuerdos marco son reducir los costos y tiempos de transacción y garantizar la seguridad del suministro. En los acuerdos marco se determinan los proveedores, se evalúan sus cualificaciones y se establecen las especificaciones, los términos y las condiciones de los contratos futuros antes de su adjudicación, lo cual permite evitar los gastos ordinarios y efectuar las compras con unos costos de transacción totales y unos tiempos de entrega menores que si cada compra se contratase por separado. Los tipos de acuerdo marco en que la competencia se produce íntegramente en la primera etapa del proceso de adjudicación son sencillos de administrar en la segunda etapa, por lo que las posibilidades de ahorro en los costos y tiempos de transacción son considerables. Los datos empíricos indican que la ventaja es máxima cuando los distintos contratos del acuerdo marco se adjudican por vía electrónica<sup>8</sup>. Además, según los comentarios de observadores, los acuerdos marco pueden también reducir los gastos de inventario (ya que los suministros se piden sólo cuando se necesitan), y dan a la entidad adjudicadora una mayor flexibilidad para programar sus necesidades, en términos tanto de tiempo como de cantidad<sup>9</sup>.

12. Los acuerdos marco pueden ser útiles para garantizar un suministro rápido y seguro de los artículos objeto del contrato (por ejemplo, el acuerdo puede exigir al proveedor que cumpla todos los pedidos que se le hagan y que mantenga una reserva permanente de un producto a disposición, incluso en los locales de la entidad adjudicadora)<sup>10</sup>, y cuando sea beneficiosa una relación estrecha a largo plazo entre la entidad adjudicadora y el proveedor o los proveedores (por ejemplo, en programas de investigación y desarrollo conjuntos).

13. Se ha observado asimismo que uno de los beneficios del empleo de acuerdos marco en el proceso de contratación pública es que las sucesivas etapas competitivas del proceso pueden conducir a una mejor relación precio-calidad. Los acuerdos marco deberían permitir a la entidad adjudicadora aprovechar “las ventajas de un proceso competitivo continuo a lo largo de todo el contrato<sup>11</sup>,” y solicitar reducciones de precio en función del volumen previsto de pedidos.

14. Los acuerdos marco ofrecen, pues, la posibilidad de impulsar los objetivos de la Ley Modelo que se establecen en su preámbulo, entre ellos el de alcanzar una máxima economía y eficiencia en la contratación pública.

15. Algunos observadores han comentado también que los acuerdos marco pueden mejorar el acceso los trabajos públicos por parte de los proveedores menores o de las entidades en pequeña y mediana escala, aunque otros han contradicho esta opinión al señalar que la contratación en mayor escala que suele producirse cuando se emplean acuerdos marco favorece a los proveedores más grandes<sup>12</sup>.

16. Sin embargo, otros observadores han comentado que los acuerdos marco pueden suponer un peligro para la competencia real, ya que, al eximir a los contratos individuales de los requisitos de una competencia plena y abierta, pueden excluir a posibles proveedores de la contratación en cuestión, porque la competencia en la fase de los contratos puede no ser adecuada, porque puede existir un riesgo de colusión entre proveedores y porque en la práctica puede no existir una supervisión eficaz del funcionamiento de los acuerdos marco.

17. Además, un acuerdo marco puede tener una duración larga y una cobertura amplia, privando así a los mercados de la competencia periódica prevista en los reglamentos sobre contratación pública (por ejemplo, al garantizar de hecho el mercado a un proveedor nacional). En este sentido, el acuerdo marco puede comprometer los objetivos declarados de la Ley Modelo de asegurar un trato justo e igualitario y de promover la integridad y la confianza del público en el sistema de contratación, si su funcionamiento no está debidamente regulado y supervisado.

18. Las ventajas y los riesgos potenciales del empleo de acuerdos marco se examinan con más detalle en el capítulo V del documento A/CN.9/WG.I/WP.44/Add.1.

### **III. Alcance de la reglamentación y el uso**

#### **A. Acuerdos marco**

19. Algunos observadores han comentado que los acuerdos marco pueden utilizarse en muchos de los regímenes de contratación pública existentes, a nivel tanto internacional como nacional. Algunos Estados con tradición de derecho civil que tienen legislación sobre contratación pública prevén expresamente los acuerdos marco, por lo general mediante disposiciones habilitantes<sup>13</sup>, pero en algunos casos con una legislación más detallada<sup>14</sup>.

20. Los acuerdos marco se utilizan también en ausencia de toda reglamentación específica. Aunque no hay ninguna disposición expresa al respecto en el Acuerdo sobre Contratación Pública de la Organización Mundial del Comercio (OMC)<sup>15</sup> y en el Tratado de Libre Comercio (TLC) de América del Norte, los comentaristas consideran que el Acuerdo sobre Contratación Pública y el TLC admiten la posibilidad de procedimientos de adjudicación que comprendan más de una etapa, y que por lo tanto los acuerdos marco pueden aplicarse en los sistemas que se rigen por esos acuerdos. En los países que no tienen una tradición de reglamentación de la contratación pública *per se* (como los que aplican el ordenamiento jurídico británico), los acuerdos marco también se utilizan desde hace muchos años sin

ninguna reglamentación específica. Sin embargo, la legislación reciente sobre la contratación pública adoptada en muchos ordenamientos demuestra una tendencia hacia la reglamentación de los acuerdos marco. En la Ley Modelo actual no se prevén estos acuerdos, y las disposiciones actuales que podrían impedir su empleo se señalan en el examen de su funcionamiento y uso, en el capítulo IV del presente documento y en A/CN.9/WG.I/WP.44/Add.1.

## B. África

21. De los ordenamientos examinados, más de dos tercios prevén contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido, o acuerdos marco. Las jurisdicciones que regulan estos arreglos comprenden tanto sistemas basados en el “common law” (por ejemplo, Malawi y Tanzania) como sistemas de derecho civil (Burkina Faso, Etiopía, Malí, el Níger y el Senegal, entre otros)<sup>16</sup>. En los sistemas basados en el derecho civil, las disposiciones marco se limitan por lo general a los acuerdos marco con un único proveedor, mientras que los sistemas basados en el “common law” también prevén los acuerdos marco con proveedores múltiples.

22. Por ejemplo, en Malawi están regulados tanto los contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido como los acuerdos marco<sup>17</sup>. Los primeros se concertan con un solo proveedor, y mientras que los segundos deben celebrarse con por lo menos tres proveedores, en cuyo caso se requiere un proceso competitivo en la segunda etapa. Etiopía y Tanzania tienen disposiciones de carácter general sobre los acuerdos marco<sup>18</sup>.

23. En Burkina Faso, los términos de los contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido o de los acuerdos marco deben especificar los bienes o artículos que se contratarán, su precio, y una cuantía o cantidad contractual mínima y máxima<sup>19</sup>. En el Níger se aplican disposiciones parecidas<sup>20</sup>.

24. En el Senegal, una entidad adjudicadora cuyas necesidades futuras sean inciertas puede concertar, siguiendo los procedimientos de contratación normales, un “*marché à commande*” en el que se establecen una cifra máxima y una cifra mínima (correspondientes al valor o a la cantidad), o un “*marché de clientele*”, en el que se especifican los tipos de bienes, pero no su cantidad o importe, con una fórmula determinada por el mercado que establece el precio<sup>21</sup>. Hay disposiciones análogas en Argelia<sup>22</sup>, Malí<sup>23</sup>, Marruecos<sup>24</sup>, Túnez<sup>25</sup> y el régimen de la Unión Económica y Monetaria del África Occidental<sup>26</sup>.

## C. Asia

25. La legislación de China regula tanto los acuerdos marco con un único proveedor como aquellos con proveedores múltiples, celebrados después de una competencia abierta inicial. En los segundos, la negociación con los proveedores está permitida si el pedido subsiguiente es relativamente grande, o si pueden solicitarse nuevas cotizaciones. Los detalles de los proveedores y de sus ofertas se dan a conocer en el sitio web sobre contratación pública del Ministerio de Finanzas. Los acuerdos con un proveedor único están autorizados, en circunstancias limitadas, para la contratación de servicios. La reglamentación correspondiente no aborda los

detalles del funcionamiento de los acuerdos<sup>27</sup>. En la Región Administrativa Especial de Hong Kong<sup>28</sup>, los acuerdos marco se utilizan sin que exista una reglamentación específica.

26. No se encontraron disposiciones al respecto en Indonesia, Papua Nueva Guinea, la República Democrática Popular Lao, Siria y Viet Nam<sup>29</sup>. Singapur<sup>30</sup>, al igual que Hong Kong, utiliza desde hace tiempo los acuerdos marco sin ningún tipo de reglamentación específica.

## **D. Europa**

27. Las directivas recientes sobre contratación pública de la Unión Europea contienen disposiciones explícitas acerca de los acuerdos marco<sup>31</sup>. Las Directivas disponen que los Estados miembros “pueden” prever el empleo de acuerdos marco (es decir, no están obligados a hacerlo), y establecen las normas mínimas para su funcionamiento. En consecuencia, los distintos Estados miembros pueden promulgar legislación más restrictiva que las propias directivas, y en algunos casos puede haber también legislación preexistente que sea más restrictiva que las disposiciones de las directivas.

28. Las nuevas directivas de la Unión Europea entraron en vigor después de haberse celebrado consultas con los Estados miembros, y no son muy distintas de las disposiciones o prácticas que se aplican desde hace tiempo en ciertos Estados miembros, como Francia<sup>32</sup>, Suecia<sup>33</sup> y el Reino Unido (en el que los acuerdos marco funcionan sin ninguna reglamentación específica)<sup>34</sup>. (Estos países están actualizando su legislación a fin de tener en cuenta las disposiciones de las nuevas directivas.) En virtud de la Directiva 2004/18/CE de la UE, una entidad adjudicadora puede celebrar un acuerdo marco (de conformidad con las disposiciones de la Directiva) relativo, en particular, a la publicidad, los plazos y las condiciones para la presentación de ofertas, y luego suscribir contratos individuales para cada adquisición<sup>35</sup>.

29. Otros países de la Unión Europea que han aprobado legislación que regula específicamente los acuerdos marco de manera compatible con las directivas son Dinamarca, Estonia<sup>36</sup>, Finlandia<sup>37</sup>, Polonia<sup>38</sup> y Eslovaquia<sup>39</sup>. Entre los Estados no pertenecientes a la Unión Europea examinados, Noruega<sup>40</sup> y la ex República Yugoslava de Macedonia<sup>41</sup> han reglamentado el funcionamiento de los acuerdos marco.

30. En Armenia se prepara una lista de los bienes, obras y servicios que se han de adjudicar mediante “licitación regular”; la lista es aprobada por el Ministerio de Finanzas y Economía, después de lo cual las entidades adjudicadoras establecen las especificaciones y llevan a cabo el procedimiento de contratación pública normal para los artículos en cuestión.

## **E. América Latina**

31. El empleo de contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido es común en la región, y con frecuencia funciona por conducto de una entidad de contratación pública central (como la Dirección de

Compras y Contratación Pública de Chile)<sup>42</sup> o de una entidad en nombre de varias entidades adjudicadoras (como en el caso del Perú)<sup>43</sup>. En México los contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo y indefinido están autorizados, con cantidades mínimas y máximas y con plazos para los contratos<sup>44</sup>.

32. En el Brasil, las normas relativas a los acuerdos marco<sup>45</sup> prevén de forma limitada los acuerdos marco con proveedores múltiples, y muestran una preferencia por los acuerdos con un único proveedor cuando se trata de compras repetidas. Los acuerdos con proveedores múltiples se utilizan en general sólo si un proveedor único no puede cubrir una necesidad, en cuyo caso se pide normalmente a los otros proveedores que bajen sus precios al nivel de los del proveedor ganador<sup>46</sup>. Sólo en situaciones excepcionales puede no aplicarse este requisito. Los acuerdos marco están limitados también a un año para los bienes, y normalmente a un año, pero con una posible prórroga de hasta un año, para los servicios<sup>47</sup>.

## **F. América del Norte**

33. En los Estados Unidos, los acuerdos marco se denominan generalmente acuerdos de suministro o contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido de adjudicación múltiple, y están autorizados en dos instrumentos de la legislación sobre contratación pública (la Ley para la Agilización de las Compras Federales (FASA), de 1994, y el Reglamento sobre Adquisiciones Federales (FAR)). El FAR exige que todos los contratos de suministro especifiquen el período del contrato, la cantidad máxima de bienes o servicios que se adquirirá y el trabajo que se habrá de realizar<sup>48</sup>.

34. La mayoría de los contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido son administrados por el Servicio Federal de Suministros (FSS) de la Administración de Servicios Generales (GSA); se conocen con el nombre de contratos marco de adjudicación múltiple (“Multiple Award Schedules” (MAS)), y el FAR especifica los requisitos mínimos de competencia (pero no están regulados por la FASA)<sup>49</sup>.

35. También en los Estados Unidos, las entidades adjudicadoras pueden utilizar los contratos MAS como alternativa al procedimiento ordinario de adjudicación competitiva<sup>50</sup>. Todo proveedor interesado puede, en cualquier momento, presentar una oferta para pasar a ser un proveedor de un contrato MAS<sup>51,52</sup>. Otros contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido que se ofrecen quedan abiertos a licitación sólo por un período limitado.

## **G. Sistemas con características comparables a los acuerdos marco**

36. En Australia no está prevista la celebración de acuerdos marco, pero existe un régimen análogo, el de los “acuerdos con grupos”. En estos acuerdos, una entidad adjudicadora puede firmar un “documento de oferta permanente” con múltiples proveedores para el suministro de determinados bienes o servicios. Los proveedores se seleccionan mediante un proceso de licitación abierta o restrictiva, y los acuerdos con grupos deben contener los requisitos mínimos para la contratación, incluido un precio o tarifa indicativo o establecido para el contrato. No hay disposiciones

específicas que regulen la concertación de un acuerdo con un grupo, pero se aplican los requisitos sustantivos y de procedimiento normales (con inclusión de la ética, la transparencia y la no discriminación). La entidad adjudicadora no está obligada a aceptar ninguna oferta permanente y la oferta permanente puede retirarse en cualquier momento antes de su aceptación.

37. Los detalles de los documentos de oferta permanente o contratos pueden variar entre los miembros del grupo. Cuando se efectúan compras a través de un acuerdo con un grupo, la entidad adjudicadora debe evaluar la relación precio-calidad de toda oferta permanente que se haya presentado. Puede celebrarse una nueva licitación dentro del acuerdo con el grupo cuando ello resulte rentable, pero sólo si en el contacto inicial con el mercado se indicó que el grupo podría utilizarse de esta manera<sup>53</sup>.

38. El Canadá también aplica un sistema análogo no vinculante, que incluye acuerdos de suministro (un método de suministro en que las entidades adjudicadoras, en el marco del acuerdo, pueden solicitar ofertas de un grupo de vendedores preseleccionados)<sup>54</sup> y ofertas permanentes (una oferta hecha por un proveedor para el suministro de ciertos bienes y/o servicios a precios preestablecidos, o con una base de fijación de precios preestablecida, en los términos y condiciones fijados, que queda abierta a la aceptación durante un período especificado)<sup>55</sup>. Estos acuerdos están regulados por el Departamento de Obras Públicas y Servicios Gubernamentales del Canadá (PWGSC)<sup>56</sup>, mediante dos principales instrumentos de política: el *Supply Manual* (Manual de Suministro), que es un manual de política<sup>57</sup>, y el *Standard Acquisition Clauses and Conditions Manual* (Manual de cláusulas y condiciones normalizadas para la adquisición)<sup>58</sup>. Sin embargo, ni los acuerdos de suministro ni las ofertas permanentes se consideran un equivalente directo de los acuerdos marco europeos (pueden aproximarse más en algunos aspectos a las listas de proveedores, ya que se genera una lista de proveedores cualificados sin definir plenamente el alcance de los trabajos ni los términos y condiciones, y la segunda etapa de la contratación se realiza de conformidad con las reglas de la licitación selectiva)<sup>59</sup>. En la práctica, puede haber variaciones en las ofertas permanentes y en los acuerdos de suministro.

39. En la India<sup>60</sup>, la Organización Central de Compras (CPO) puede concertar “contratos a precios unitarios” con proveedores registrados, respecto de bienes y artículos normalizados (artículos de uso común que diversos ministerios del Gobierno central necesitan regularmente). La CPO publica y actualiza todos los detalles pertinentes en su sitio web. Los proveedores deben solicitar periódicamente la renovación del registro. En cualquier momento pueden también inscribirse nuevos proveedores, siempre que cumplan todas las condiciones requeridas. Se supervisa el desempeño de todos los proveedores, y existe la posibilidad de inscribirlos en una lista negra.

## **IV. Condiciones generales para el empleo de acuerdos marco**

### **A. Alcance de los acuerdos marco**

40. Una entidad adjudicadora puede estar o no obligada a adjudicar contratos en virtud del acuerdo <sup>61-62</sup>. En un documento de orientación de la Comisión Europea

sobre el funcionamiento de los acuerdos marco en virtud de la Directiva 2004/18/CE de la Unión Europea se observa que el hecho de que la entidad adjudicadora esté o no obligada a adjudicar contratos en virtud del acuerdo marco y de que el proveedor esté o no obligado a cumplirlos, queda a discreción del derecho nacional<sup>63</sup>. Cuando las condiciones del acuerdo marco no obligan a la entidad adjudicadora a efectuar adquisiciones con arreglo al acuerdo marco, la entidad puede hacerlas al margen del acuerdo si las condiciones son más favorables<sup>64</sup>. En consecuencia, la entidad adjudicadora puede tener que efectuar un pago por disponibilidad para que el proveedor se mantenga a disposición, o en caso de incertidumbre en cuanto a la probabilidad o la magnitud de los contratos previstos<sup>65</sup>. Sin embargo, en cada caso habrá que establecer un equilibrio entre la seguridad del suministro, el logro de descuentos sobre el precio por los pedidos en firme o previstos y el mantenimiento de la flexibilidad para efectuar la compra en otra parte.

41. En muchos regímenes se exige que los acuerdos marco establezcan cantidades o valores de compra mínimos y máximos y, en esa medida, los acuerdos marco son vinculantes para la entidad adjudicadora. Esto ocurre por ejemplo, en Burkina Faso, México, y el Senegal. En los Estados Unidos, el FAR exige que todos los contratos de suministro especifiquen el período del contrato, la cantidad máxima de bienes o servicios que se contratará y, aunque el acuerdo debe también estipular el valor monetario mínimo de las adquisiciones que se efectuarán en virtud de él, el monto suele ser bajo y de poca significación real.

42. En las disposiciones de la Ley Modelo se define la “oferta ganadora” (artículo 34 4) b)) y se dice que esa oferta “se aceptará” (artículo 36 1)). Puesto que en el apartado d) del artículo 27 de la Ley Modelo se exige también que el pliego de condiciones indique la cantidad de bienes que se contratarán<sup>66</sup>, el Grupo de Trabajo tal vez considere que la Ley Modelo no permitiría un acuerdo marco no vinculante<sup>67</sup>.

## **B. Restricciones al tipo de artículos que se pueden contratar**

43. Las restricciones a los tipos de bienes o servicios que pueden contratarse en virtud de un acuerdo marco son poco frecuentes en la práctica. Es más común que las disposiciones establezcan las circunstancias en que la contratación mediante un acuerdo marco es adecuada. Las disposiciones de Francia, por ejemplo, especifican las circunstancias en que pueden utilizarse acuerdos marco, tanto con un único proveedor como con proveedores múltiples; esencialmente se trata de los casos en que los plazos o la magnitud de los trabajos no pueden establecerse del todo en el contrato público<sup>68</sup>. En los Estados Unidos, los contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido pueden utilizarse para todo tipo de bienes y servicios. Sin embargo, hasta ahora su utilización más común ha sido para la contratación de artículos comerciales<sup>69</sup>.

44. En las normas del Banco Mundial relativas a los consultores se restringe el empleo de los acuerdos marco a los servicios de consultoría prestados por un único proveedor, de la siguiente manera:

“Contrato con entrega no definida (Convenio de precios). Este contrato se utiliza cuando los prestatarios necesitan contar con servicios especializados “a pedido” de asesoramiento sobre una actividad determinada, cuyo alcance y plazo no se pueden

establecer de antemano. Se utiliza por lo general para asegurar la disponibilidad de servicios de “asesores” para la ejecución de proyectos complejos (por ejemplo, un grupo de expertos sobre presas), de conciliadores expertos para integrar grupos de solución de controversias, reformas institucionales, asesoramiento sobre adquisiciones, identificación y solución de problemas técnicos, etc. normalmente por períodos de un año o más. El prestatario y la firma acuerdan los precios unitarios que se han de pagar a los expertos y los pagos se hacen sobre la base del tiempo efectivamente empleado en los servicios<sup>70</sup>.”

45. Las normas no tratan específicamente de los acuerdos marco de ninguna otra manera. Entre los ordenamientos nacionales que tienen disposiciones de ese tipo figuran los de Mongolia<sup>71</sup> y Tailandia.

### **C. Duración de los acuerdos marco**

46. En muchos de los ordenamientos examinados, las disposiciones establecen una duración máxima para los acuerdos marco, por lo general de un año, o de tres a cinco años. En Malawi, por ejemplo, la duración del acuerdo marco está limitada a un año en circunstancias normales, y a un máximo de cinco años en casos justificados<sup>72</sup>. En Burkina Faso, el acuerdo marco debe limitarse por referencia a los ejercicios presupuestarios y en ningún caso puede exceder de tres años<sup>73</sup>. En el Senegal, los acuerdos marco se conciertan por un período inicial de un año pero pueden prorrogarse hasta una duración total máxima de tres años<sup>74</sup>. Hay disposiciones análogas en Marruecos<sup>75</sup>, Argelia<sup>76</sup> y Túnez<sup>77</sup>.

47. La Directiva 2004/18/CE de la Unión Europea dispone, en el párrafo 2 de su artículo 32, que “la duración de un acuerdo marco no podrá superar los cuatro años, salvo en casos excepcionales, debidamente justificados, en particular por el objeto del acuerdo marco”. En Francia, el artículo 71.I del Código de Contratación Pública establece la duración en cuatro años, salvo en casos excepcionales y justificados<sup>78</sup>, y en Armenia, la duración está limitada a tres años<sup>79</sup>.

48. Las disposiciones de los Estados Unidos, por otra parte, no restringen la duración de los acuerdos de suministro o de los contratos con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido.

### **D. Umbrales financieros y otras reglas que determinan la aplicación de las normas y reglamentos sobre contratación pública**

49. Los umbrales financieros pueden determinar si se aplican o no ciertas normas y reglamentos sobre la contratación pública<sup>80</sup> y, en el contexto de los acuerdos marco, una consideración importante es si los distintos contratos del acuerdo marco se suman, o agregan, a efectos del umbral.

50. Algunos ordenamientos, por ejemplo, contienen normas que exigen la agregación de todos los pedidos efectuados por una entidad en un período dado, en virtud del mismo acuerdo marco, incluso si las adquisiciones se efectúan mediante contratos distintos, y se prohíbe a las entidades dividir las adquisiciones a fin de evitar superar los umbrales financieros. Por ejemplo, a tenor del párrafo 9 del artículo 9 de la Directiva 2004/18/CE de la Unión Europea, el valor estimado que se

ha de tomar en consideración al evaluar si el acuerdo marco está por debajo de los umbrales es el valor máximo estimado del conjunto de contratos contemplados durante la duración total del acuerdo marco o del sistema de adquisición.

51. Si los umbrales financieros para los procedimientos competitivos formales dependen sencillamente del valor de cada contrato y no hay reglas especiales para los marcos, la contratación en virtud de acuerdos marco puede quedar fuera del régimen de contratación pública. Por ejemplo, un acuerdo marco no vinculante puede no entrañar un procedimiento de contratación o contrato, y los distintos pedidos pueden ser inferiores a los umbrales financieros (cuando cada pedido efectuado dentro de un acuerdo marco es el único contrato de adquisición)<sup>81</sup>.

## **E. Requisitos de anuncio público y publicación**

52. Los requisitos de anuncio público y publicación de algunos regímenes de contratación pública no se aplican a los acuerdos marco o, en algunos casos, a partes del procedimiento de adjudicación, como la publicación de anuncios de adjudicación de contratos en virtud del artículo 14 de la Ley Modelo (que permite al Estado promulgante establecer un umbral mínimo por debajo del cual no se requieren tales anuncios).

53. Por ejemplo, si la primera etapa de adjudicación de los acuerdos marco se anuncia públicamente y se adjudica de conformidad con lo dispuesto en la Directiva 2004/18/CE de la Unión Europea, no es necesario anunciar públicamente también cada contrato adjudicado con arreglo al acuerdo marco.

54. En los Estados Unidos no es necesario publicar las solicitudes o los pedidos individuales hechos en virtud de los acuerdos marco. Debe publicarse en cambio una lista de los acuerdos marco interinstitucionales, pero esa lista no está disponible actualmente<sup>82</sup>.

55. En el marco del Acuerdo sobre Contratación Pública, el requisito estándar de que la entidad adjudicadora publique un anuncio de cada adjudicación podría en teoría exigir a los compradores que publiquen un anuncio de cada contrato adjudicado en virtud del acuerdo marco<sup>83</sup>. Sin embargo, la OMC ha sostenido que las adjudicaciones de la segunda etapa están exentas de los requisitos de anuncio público y publicación del Acuerdo<sup>84</sup>.

56. Algunos comentaristas han observado que la publicación de anuncios de los pedidos hechos o de los contratos adjudicados reviste un valor considerable en relación con los acuerdos marco, ya que ofrece la posibilidad de controlar en cierta medida si los acuerdos con proveedores únicos funcionan de conformidad con las reglas, y la manera en que se efectúan los pedidos en la segunda fase de adjudicación de los contratos marco con proveedores múltiples. Se ha observado que si se exige la agregación de los importes de los contratos del acuerdo marco a efectos del anuncio público se puede lograr un proceso más transparente del que se daría en caso contrario para las adquisiciones pequeñas, porque el acuerdo marco mismo debe anunciarse, aun cuando el requisito del anuncio no se aplique a los distintos pedidos de compra<sup>85</sup>.

## F. Vías de recurso

57. En muchos ordenamientos la segunda etapa de adjudicación está exenta de un mecanismo de recurso como el que se prevé en el capítulo VI de la Ley Modelo.

58. Por ejemplo, la OMC ha sostenido también que las adjudicaciones de la segunda etapa están exentas de los procedimientos de impugnación del Acuerdo sobre Contratación Pública<sup>86</sup>. De la misma manera, la Directiva 2004/18/CE de la Unión Europea dispone que, una vez establecido el acuerdo marco, los distintos pedidos hechos en virtud del acuerdo no están sujetos a mecanismos de recurso. A raíz de ello, algunos observadores han comentado que puede ponerse en riesgo la competencia efectiva en la segunda fase.

59. En los Estados Unidos, la Oficina de Contaduría General (GAO) desempeña la función de revisión federal (“impugnación de ofertas”). Los proveedores no pueden, en la mayoría de los casos, solicitar una revisión de los pedidos individuales efectuados dentro de un acuerdo marco porque la función de revisión se ejerce sobre el acuerdo marco mismo<sup>87</sup>.

### Notas

<sup>1</sup> Como porcentaje de los dólares comprometidos por el Gobierno Federal de los Estados Unidos para la contratación pública, 1997 a 2002. Véase el informe *Civilian Agency Compliance with Task and Delivery Order Contracts*, de la Oficina de Contaduría General de los Estados Unidos, GAO Rep. N° 03-983, en 6 (agosto de 2003).

<sup>2</sup> El proveedor que ofrezca la mejor relación precio-calidad podrá variar, por lo tanto, según la naturaleza del contrato, teniendo en cuenta las reducciones de precio que se apliquen, la disponibilidad de personal del proveedor para llevar a cabo un trabajo particular, la evolución de los productos del proveedor entre la concertación del acuerdo marco y la adjudicación del contrato u otros factores.

<sup>3</sup> Directivas 2004/17/CE y 2004/18/CE del Parlamento Europeo y el Consejo, de 31 de marzo de 2004: Directiva 2004/17/CE sobre la coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de los servicios postales, y Directiva 2004/18/CE sobre la coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicios, respectivamente (*Diario Oficial de la Unión Europea*, N° L 134, 30 de abril de 2004, páginas 1 y 114 y siguientes, disponible también en [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/publicprocurement/legislation\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm)). La Directiva 2004/17/CE autoriza los acuerdos marco en su artículo 14. La Directiva 2004/18/CE contiene disposiciones más detalladas sobre los acuerdos marco en su artículo 32, y en la presente nota se tendrán en cuenta esas disposiciones al examinar el uso de acuerdos marco en la Unión Europea y sus Estados miembros.

<sup>4</sup> En francés, por ejemplo, se les denomina *accords-cadres*, *marchés de clientèle*, *marchés à commande* y *marchés fractionnés*, y en inglés, *indefinite-delivery/indefinite quantity contracts* o *task-order contracts*.

<sup>5</sup> Arrowsmith S., “Framework purchasing and qualifications lists under the European Procurement Directives: Part I”, (1999) 8 P.P.L.R., 115.

<sup>6</sup> Es verdad, sin embargo, que algunos tipos de acuerdo marco y algunos tipos de lista de proveedores pueden ser difíciles de clasificar. En los documentos A/CN.9/WG.I/WP.45 y Add.1 se examina el empleo de las listas de proveedores.

<sup>7</sup> En los Estados Unidos, “para convertirse en contratista de una lista de la Administración de Servicios Generales (“GSA”) [para concertar el equivalente de un acuerdo marco], un vendedor debe primero presentar una oferta en respuesta a la solicitud correspondiente para una lista de la GSA. La GSA adjudica contratos a las empresas responsables que ofrecen artículos comerciales que se ajustan a las descripciones genéricas consignadas en la solicitud de ofertas para la lista

- del GSA.” Véase, además,  
<http://www.gsa.gov/Portal/gsa/ep/channelView.do?pageTypeId=8199&channelPage=%2Fep%2Fchannel%2FgsaOverview.jsp&channelId=-13464>.
- <sup>8</sup> Observadores han comentado que, con las tecnologías electrónicas, la adjudicación de la segunda etapa puede efectuarse en horas, en lugar de las varias semanas o meses que se requieren en otros métodos de contratación pública.
- <sup>9</sup> Algunos comentaristas consideran que los acuerdos marco son mejores que las listas de proveedores para la contratación urgente en casos como los de los servicios públicos (electricidad, agua, etc.) (que de lo contrario podría efectuarse utilizando el método de la solicitud de cotizaciones de la Ley Modelo, conocido también como “cotejo de precios”). Sin embargo, particularmente en el caso de los servicios públicos, otros comentaristas ponen de relieve los riesgos relacionados con la calidad que puede acarrear ese tipo de contratación externa.
- <sup>10</sup> La seguridad puede reforzarse si el acuerdo proporciona al proveedor o los proveedores cierta expectativa de pedidos futuros, de modo que aumenten las probabilidades de que inviertan en las instalaciones y la maquinaria necesarias, particularmente cuando se trate de un producto fabricado por encargo. En el acuerdo puede estipularse una cantidad máxima, a fin de tener en cuenta la posibilidad de una demanda imprevista, ya sea para proteger a los proveedores de unos niveles de pedido no previstos o para permitir a las entidades adjudicadoras buscar un proveedor más ventajoso entre los operadores en mayor escala.
- <sup>11</sup> Oficina de Gestión y Presupuesto de los Estados Unidos, Oficina de la Política Federal de Adquisiciones, “Best Practices for Multiple Task and Delivery Contracting”, 7 (Washington D.C., julio de 1997) disponible en [www.acqnet.gov/Library/OFPP?/BestPractices/BestPMAT.html](http://www.acqnet.gov/Library/OFPP?/BestPractices/BestPMAT.html).
- <sup>12</sup> En teoría los acuerdos marco de este tipo pueden utilizarse para compras que sería conveniente realizar de una sola vez, pero que la entidad adjudicadora separa en lotes para permitir la participación de las PYME. Sin embargo, la información facilitada a la Secretaría no contiene ningún caso en que un acuerdo marco se haya utilizado con este fin en la práctica.
- <sup>13</sup> Como Burkina Faso, Chile, China, Etiopía, México y el Níger.
- <sup>14</sup> Véanse, por ejemplo, en el caso del Brasil, la Ley N° 8666 de 21 de junio de 1993, artículo V, y el Decreto N° 3931 de 19 de septiembre de 2001, y en el de Francia, el Código de Contratación Pública, artículo 71.
- <sup>15</sup> La Organización Mundial del Comercio (OMC) está negociando actualmente un proyecto de revisión del Acuerdo sobre Contratación Pública (véase el anexo 4 b) del Acta Final que contiene los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, disponible en [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gpr-94\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gpr-94_e.pdf)), que podría enmendarse para incorporar una disposición específica sobre los acuerdos marco, aunque algunos Estados miembros consideran que esa disposición no sería adecuada.
- <sup>16</sup> Entre los países que no tienen disposiciones al respecto figuran el Camerún, Egipto, Nigeria y Sierra Leona.
- <sup>17</sup> Artículos 29 y 30, respectivamente, de la Ley de Contratación Pública N° 8, de 2003, de Malawi.
- <sup>18</sup> Artículo 5.2 de la Ley de Contratación Pública de Etiopía, y artículo 57 del Reglamento de Contratación Pública de Tanzania, 2005, aprobado en virtud de la Ley de Contratación Pública (N° 3, de 2001).
- <sup>19</sup> *Decret N° 2003-269/Pres/Pm/Mfb*.
- <sup>20</sup> *Code des marchés publics*, artículo 65.
- <sup>21</sup> Véase el *Code des marchés publics, décret n° 2002-550*, julio de 2002, capítulo 6 - *Marchés de clientèle ou à commande*, artículo 26.
- <sup>22</sup> *Décret présidentiel n° 02-250 du 13 Joumada El Oula 1423 correspondant au 24 juillet 2002 portant réglementation des marchés publics*.
- <sup>23</sup> *Décret n° 95-401/p-rm portant code des marches publics*.

- <sup>24</sup> *Décret n° 2-98-482, fixant les conditions et les formes de passation des marchés de l'État ainsi que certaines dispositions relatives à leur contrôle et à leur gestion*, artículo 5.
- <sup>25</sup> *Article 8, Décret n° 2002-3158 portant Réglementation des Marchés Publics*, diciembre de 2002.
- <sup>26</sup> *Projet de Directive*, artículos 7, 36 y 37.
- <sup>27</sup> Reglamento del Ministerio de Finanzas, "Gestión de la Contratación Pública para los Organismos Centrales", cláusulas 31 y 32.
- <sup>28</sup> Información facilitada a la Secretaría por el Gobierno de la Región Administrativa Especial de Hong Kong (China).
- <sup>29</sup> En lo que respecta a las disposiciones en Mongolia y Tailandia, véase el párrafo 45.
- <sup>30</sup> La Secretaría ha recibido información sobre esta práctica. En los "términos y condiciones para el empleo de las transacciones electrónicas públicas", que regulan un régimen en el que los proveedores se inscriben para realizar transacciones con el gobierno por vía electrónica, se menciona específicamente la posibilidad de utilizar acuerdos marco, con inclusión de aquellos en que se piden cotizaciones a los proveedores (cláusula 12 y definición de Acuerdos marco).
- <sup>31</sup> Véase, en particular, el artículo 32 de la Directiva 2004/18/CE.
- <sup>32</sup> *Code des marchés publics, Decret No.2004-15* de 7 de enero de 2004, artículos 70 y 71, actualmente en fase de actualización para tener en cuenta las nuevas directivas sobre contratación pública de la UE. Según el Código en vigor, la práctica es la siguiente: las disposiciones distinguen entre dos tipos de acuerdo marco, que se aplican cuando los plazos o el alcance de los trabajos no pueden regularse plenamente en el contrato. En primer lugar, los acuerdos con contratos en que la entidad adjudicadora está obligada a adquirir una cantidad mínima estipulada, y todas sus necesidades de los bienes, las obras o los servicios de que se trate, del proveedor en cuestión, hasta una cuantía máxima. Este tipo de acuerdo se concierta por lo general con un proveedor único, aunque el acuerdo con proveedores múltiples está permitido si no es posible que un solo proveedor realice todo el trabajo o si es necesario recurrir a proveedores múltiples para asegurar el suministro. (El segundo tipo de acuerdo marco funciona con contratos condicionales, en virtud de los cuales la entidad adjudicadora está obligada a adquirir sólo cierta cantidad, con la opción de superar esa cantidad.) En la primera etapa se exige la competencia, sobre la base del valor máximo estimado de los contratos previstos.
- <sup>33</sup> Ley de Contratación Pública (SFS 1992:1528) en su forma enmendada, disponible en <http://www.nou.se/pdf/louenglish.pdf>.
- <sup>34</sup> La Oficina de Comercio Gubernamental del Gobierno Británico considera que los acuerdos marco no eran incompatibles con las antiguas directivas sobre contratación pública de la UE, por cuanto los acuerdos podían concertarse ya sea de conformidad con las directivas, si consistían en un contrato vinculante con obligaciones de compra, o al margen de las directivas, cuando la entidad adjudicadora no se comprometía a efectuar ninguna compra. Las adquisiciones efectuadas en virtud del acuerdo marco eran contratos a los que se aplicaban las directivas, y a la Comisión Europea le preocupaba que los contratos no se adjudicaran de conformidad con las directivas si se modificaban las especificaciones en esa etapa. Esa situación se ha rectificado ahora con la aprobación de las nuevas directivas sobre contratación pública de la UE. Véase, además, la nota informativa de la Oficina de Comercio Gubernamental, febrero de 2003, disponible en [http://www.ogc.gov.uk/embedded\\_object.asp?docid=1000330](http://www.ogc.gov.uk/embedded_object.asp?docid=1000330), y Arrowsmith S., "Case Comment: Framework Agreements under the UK Procurement Regulations: the Denfleet Case," 2005 PUB. PROC. L. REV. NA86.
- <sup>35</sup> Los contratos de compra individuales pueden suscribirse ya sea aplicando las condiciones establecidas en el acuerdo marco o, si no se han fijado todas las condiciones de antemano en el acuerdo marco, celebrando una nueva licitación entre las partes en dicho acuerdo. Las Directivas establecen que la nueva licitación debe cumplir ciertas normas, cuya finalidad es garantizar la flexibilidad y el respeto de los principios generales de la Directiva, en particular el principio de la igualdad de trato. Por los mismos motivos, la duración de los acuerdos marco no debería normalmente exceder de cuatro años.

- <sup>36</sup> Véase la Ley de Contratación Pública, de 19 de octubre de 2000 (RT I 2000, 84, 534; texto unificado RT I 2001, 40, 224), que entró en vigor el 1º de abril de 2001 en su forma enmendada, disponible en [http://www.rha.gov.ee/eng/?nav\\_PeaLink=Oigusaktid&id=15](http://www.rha.gov.ee/eng/?nav_PeaLink=Oigusaktid&id=15).
- <sup>37</sup> Véase <http://www.hansel.fi/index.php?id=286&action=empty>.
- <sup>38</sup> Ley de 29 de enero de 2004, Ley de Contratación Pública, disponible en <http://www.uzp.gov.pl/>.
- <sup>39</sup> Véase la Ley N° 523/2003 de 24 de octubre de 2003, disponible en <http://www.uvo.gov.sk/english/stat02a/stat02a.htm>.
- <sup>40</sup> Noruega tiene un régimen de contratación compatible con el del Espacio Económico Europeo, que aplica dos conjuntos de reglamentos en virtud de la Ley N° 69 de 16 de julio de 1999 (enmendada), disponible en <http://www.dep.no/odin/english/norway/foreign/032091-991532/dok-bn.html>. El Órgano de Vigilancia de la Asociación Europea de Libre Comercio señaló en 2003, sin embargo, que Noruega había autorizado la concertación de ciertos acuerdos marco sin aplicar las Directivas de la UE entonces vigentes (véase <http://www.eftasurv.int/information/annualreports/dbaFile4066.pdf>).
- <sup>41</sup> Véase la Ley de Contratación Pública de la ex República Yugoslava de Macedonia, marzo de 2004, disponible en [http://www.sigmaweb.org/PDF/Laws\\_PUP/FYROM\\_PPL\\_Mar\\_2004.pdf](http://www.sigmaweb.org/PDF/Laws_PUP/FYROM_PPL_Mar_2004.pdf).
- <sup>42</sup> Que se rige por la Ley de compras 19.886, Capítulo VI, artículo 30, d).
- <sup>43</sup> Véanse la Ley N° 26.850 de 9 de julio de 1997 (la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado) y su Reglamento, particularmente los artículos 88 a 96.
- <sup>44</sup> Véase la Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas, artículo 47.
- <sup>45</sup> Ley N° 8.666 de 21 de junio de 1993, artículo V, y decreto N° 3.931, de 19 de septiembre de 2001.
- <sup>46</sup> Decreto N° 3.931, de 19 de septiembre de 2001.
- <sup>47</sup> Ley N° 8.666 de 21 de junio de 1993, artículo 57, y decreto N° 3.931 de 19 de septiembre de 2001, artículo 2.4.
- <sup>48</sup> FAR 16.504, disponible en [www.arnet.gov/far](http://www.arnet.gov/far).
- <sup>49</sup> La GSA otorga tres tipos de contrato: el contrato marco de adjudicación única (Single Award Schedule, SAS), el contrato marco de adjudicación múltiple (Multiple Award Schedule, MAS) y el contrato de mantenimiento y reparación. En un SAS hay un proveedor, los artículos se fabrican con arreglo a las especificaciones militares federales o como artículos comerciales, las compras se refieren a una zona geográfica específica y la adjudicación se efectúa por licitación en pliego cerrado. En un contrato MAS, hay diversos proveedores, no hay garantía de venta, los proveedores son titulares de un contrato con fecha de entrega indefinida o de suministro cuantitativo indefinido y la fijación de precios se basa en descuentos respecto de la lista de precios comerciales.
- <sup>50</sup> FAR 8.404, en virtud del cual los pedidos hechos con arreglo a un contrato marco de adjudicación múltiple y conforme a los procedimientos establecidos se consideran hechos mediante un proceso de competencia plena y abierta.
- <sup>51</sup> Las solicitudes de ofertas para contratos MAS, en gran medida normalizadas para las distintas categorías de productos, se pueden consultar en la base de datos en línea de la GSA, en [www.gsaelibrary.gsa.gov](http://www.gsaelibrary.gsa.gov). La GSA generalmente acepta a todo proveedor que ofrezca precios razonables.
- <sup>52</sup> La fijación de precios en los contratos MAS se basa en los precios comerciales del vendedor; en virtud de la cláusula del cliente más favorecido, el vendedor se compromete a reducir sus precios del contrato MAS a los niveles que se apliquen a una categoría de clientes comerciales que la GSA y el vendedor hayan aceptado como categoría de clientes de referencia del vendedor. Véase la cláusula de reducción de precios, GSAAR 552.238-75, 48 C.F.R. y 552.238-75 (septiembre de 1999); Administración de Servicios Generales de los Estados Unidos, Oficina del Inspector General, "Special Report – MAS Pricing Practices: Is FSS Observing Regulatory Provisions Regarding Pricing?" (24 de octubre de 2001) (disponible en [http://www.gsa.gov/gsa/cm\\_attachments/GSA\\_DOCUMENT/masrpt\\_R2E-c7B\\_0Z5RDZ-i34K-pR.pdf](http://www.gsa.gov/gsa/cm_attachments/GSA_DOCUMENT/masrpt_R2E-c7B_0Z5RDZ-i34K-pR.pdf)).

- <sup>53</sup> Artículos 8.67 y 8.68 de las Directrices de adquisiciones del Commonwealth (CPG), formuladas en virtud del artículo 7 del Reglamento de Gestión Financiera y Rendición de Cuentas de 1997.
- <sup>54</sup> Estos contratos se han definido como “acuerdos que incluyen tanto una oferta de un contratista potencial como la aceptación de esa oferta por el gobierno para concertar futuros contratos de conformidad con los términos y condiciones prescritos en el acuerdo permanente. Con un acuerdo permanente, el gobierno tiene la obligación de hacer uso de los servicios negociados dentro del plazo especificado”. Gobierno de la Columbia Británica (Canadá), Ministerio de Finanzas, Oficina del Contralor General, *Core Policy and Procedures Manual Glossary*, disponible en <http://www.fin.gov.bc.ca/ocg/fmb/manuals/CPM/Glossary.htm>.
- <sup>55</sup> Los organismos canadienses pueden utilizar una oferta permanente cuando recurren directamente al procedimiento del vendedor conocido (Vendor of Record, VOR) para la adquisición de bienes y servicios. Éste es un “proceso de contratación pública en que el consejo municipal/local solicita ofertas o propuestas a un grupo seleccionado de vendedores con los que ya ha establecido relaciones comerciales satisfactorias. El objetivo de este procedimiento es disponer de “un proveedor cualificado, seguro y económico cuando surge la necesidad, sin tener que incurrir en los gastos administrativos de una solicitud de cotizaciones”. Gobierno de Ontario (Canadá), Ministerio de Asuntos Municipales y Vivienda, *Guide to Developing Procurement Bylaws, Meeting the Requirements of the Municipal Act*, 2001, en 24 (julio de 2003), disponible en [http://www.mah.gov.on.ca/userfiles/HTML/nts\\_1\\_11349\\_1.html](http://www.mah.gov.on.ca/userfiles/HTML/nts_1_11349_1.html).
- <sup>56</sup> Véase PWGSC, Supply Manual, sección 9J, especialmente 9J1, disponible en <http://www.pwgsc.gc.ca/acquisitions/text/sm/sm-e.html>.
- <sup>57</sup> Disponible en <http://www.pwgsc.gc.ca/acquisitions/text/sm/sm-e.html>
- <sup>58</sup> Disponible en <http://sacc.pwgsc.gc.ca/sacc/index-e.jsp>
- <sup>59</sup> En el capítulo 5 del *Supply Manual*, a partir de 5.153, figuran más detalles sobre las ofertas permanentes y los acuerdos de suministro.
- <sup>60</sup> En el sitio web de la Dirección General de Suministros y Ventas (DGS&D) ([www.dgsnd.gov.in](http://www.dgsnd.gov.in)) figura más información, especialmente acerca de la contratación pública electrónica para automatizar el proceso de licitación y de contratos a precios unitarios.
- <sup>61</sup> El acuerdo será un contrato vinculante en la mayoría de los ordenamientos siempre que cada parte contraiga alguna obligación en virtud de él. En Francia, por ejemplo, el acuerdo marco es un contrato vinculante para ambas partes, porque los dos tipos de acuerdo marco previstos en el código imponen a la entidad adjudicadora una obligación de adquisición mínima. Cuando el acuerdo no obliga a la entidad adjudicadora a efectuar una adquisición mínima, en algunos ordenamientos es posible adoptar medidas legales para que el contrato pase a ser vinculante, por ejemplo mediante una escritura en el derecho inglés, pero también se le puede dejar como arreglo no vinculante.
- <sup>62</sup> Un acuerdo marco que no obliga al proveedor a cumplir los pedidos que se le hagan en virtud de él difícilmente será ventajoso para la entidad adjudicadora, por lo que es poco probable que se dé en la práctica. Los acuerdos no vinculantes no ofrecen ninguna seguridad de suministro, por lo que pasan a ser importantes los otros posibles proveedores, y no son adecuados para los productos críticos. El carácter incierto del arreglo difícilmente permite además lograr el máximo ahorro posible de gastos y de tiempo que se consigue con un acuerdo vinculante. Sin embargo, las entidades adjudicadoras pueden efectuar ahorros al celebrar este tipo de acuerdo, si las expectativas de realizar transacciones son realistas, incluso en ausencia de una obligación jurídica estricta.
- <sup>63</sup> Política de contratación pública de la Dirección General de Mercado Interior y Servicios de la Comisión Europea, CC/2005/03\_rev 1 de 14 de julio de 2005, página 3.
- <sup>64</sup> Un ejemplo de régimen en que las compras al margen del acuerdo marco no están autorizadas es el del actual Código de contratación pública de Francia, artículos 70 y 71.
- <sup>65</sup> Los pagos por disponibilidad son más frecuentes en los acuerdos marco con un único proveedor y en los contratos por servicios profesionales.
- <sup>66</sup> Hay disposiciones equivalentes para los procedimientos de licitación restringida y la contratación pública de servicios.

- <sup>67</sup> Algunos comentaristas opinan, sin embargo, que podría considerarse que la cantidad comprende una estimación.
- <sup>68</sup> Véase la nota 32 *supra*.
- <sup>69</sup> La expresión “artículos comerciales” se define de manera general en el FAR 2.101, 48 C.F.R. y 2.101, e incluye los bienes y servicios que están disponibles en el comercio en general, y los artículos relacionados con los que están ampliamente disponibles. Aunque las normas que regulan los “artículos comerciales” se han simplificado (véase FAR Parte 12, 48 C.F.R. Parte 12), los reguladores estadounidenses han propuesto recientemente reducir aún más los requisitos legales para los artículos comerciales disponibles de manera inmediata, los llamados “artículos comerciales disponibles en existencia”, que incluyen tanto suministros como servicios. 69 Fed. Reg. 2447 (15 de enero de 2004).
- <sup>70</sup> “Normas: Selección y contratación de consultores por Prestatarios del Banco Mundial,” mayo de 2004, párrafo 4.5, disponible en <http://siteresources.worldbank.org/INTPROCUREMENT/Resources/ConGuid-05-04-sv1.doc>.
- <sup>71</sup> Véase la Ley de Contratación Pública de Mongolia, 14 de abril de 2000, Ulaanbaatar, disponible en [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/monlaw\\_2000.doc](http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/monlaw_2000.doc).
- <sup>72</sup> Ley de Contratación Pública N° 8 de 2003.
- <sup>73</sup> Artículo 9 del Décret N° 2003-369/PRES/PM/MFB.
- <sup>74</sup> Artículos 26 y 27 del *Code des marchés publics*, nota 21, *supra*.
- <sup>75</sup> Décret n° 2-98-482, artículo 5, nota 24, *supra*.
- <sup>76</sup> Décret présidentiel n° 02-250 du 13 Jomada El Oula 1423 correspondant au 24 juillet 2002 portant réglementation des marchés publics, nota 22, *supra*.
- <sup>77</sup> Artículo 8 del Décret n° 2002-3158, nota 25, *supra*.
- <sup>78</sup> Sin embargo, no está excluido que un pedido individual del acuerdo marco exceda el máximo de cuatro años fijado para el acuerdo marco mismo.
- <sup>79</sup> En Armenia, la duración está limitada al 1° de julio del año siguiente a aquel en que se firma el contrato, o a un máximo de tres años.
- <sup>80</sup> Por ejemplo, en la Unión Europea el umbral para que se apliquen las directivas sobre contratación pública es, en general, de 249.000 euros (499.000 euros para la mayoría de los contratos de suministro y servicios y 624.000 euros en los casos de construcción de obras) (artículo 16 de la Directiva 2004/17/CE y artículo 7 de la Directiva 2004/18/CE).
- <sup>81</sup> Por ejemplo, el proceso de licitación de la Ley Modelo tampoco prevé arreglos que entrañen la concertación de un contrato vinculante sólo cuando se efectúa un pedido. En particular, en el párrafo 4 del artículo 36 se estipula que el contrato “adjudicado” entra en vigor cuando se acepta una oferta.
- <sup>82</sup> Véase FAR, subsección 5.6. Sin embargo, en el sitio web que debería contener la lista de acuerdos marco interinstitucionales mencionada, <http://www.contractdirectory.gov>, figura un anuncio que dice que el funcionamiento del Directorio de contratos interinstitucionales está temporalmente suspendido.
- <sup>83</sup> GPA, artículo XVIII.1.
- <sup>84</sup> Organización Mundial del Comercio, Comité de Contratación Pública, “Examen de la legislación nacional de aplicación: Estados Unidos” Sec. V (GPA/50 (01-2999) (15 de junio de 2001)), disponible en <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/v/PLURI/GPA/50.doc>.
- <sup>85</sup> La escala del acuerdo marco puede también justificar los gastos de anuncio público, que serían prohibitivos para los pedidos pequeños.
- <sup>86</sup> Organización Mundial del Comercio, Comité de Contratación Pública, “Examen de la legislación nacional de aplicación: Estados Unidos,” Sec. V (GPA/50 (01-2999) (15 de junio de 2001)), disponible en <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/PLURI/GPA/50.doc>.
- <sup>87</sup> Con limitadas excepciones.