NACIONES
UNIDAS

A

Asamblea General

A/CN.9/SR.639
Distr. GENERAL
11 de agosto de 2000
ESPAÑOL

Original: INGLÉS

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

31º período de sesiones

ACTA RESUMIDA DE LA 639ª SESIÓN

Celebrada en la Sede, Nueva York,
el
jueves 4 de junio de 1998 a las 15.00 horas

Presidente: Sr. MAZILU (Rumania)

SUMARIO

ELECCIÓN DE LA MESA (continuación)

PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CON FINANCIACIÓN PRIVADA (continuación)

La presente acta está sujeta a correcciones.

Las correcciones deberán redactarse en uno de los idiomas de trabajo. Dichas correcciones deberán presentarse en forma de memorando y, además, incorporarse en un ejemplar del acta. Las correcciones deberán enviarse, dentro del plazo de una semana a contar de la fecha del presente documento, al Jefe de la Sección de Edición de los Documentos Oficiales, oficina DC2-750, 2 United Nations Plaza.

00-58586 (S)

Las correcciones que se introduzcan en el acta del presente período de sesiones se consolidarán en una sola corrección que se publicará poco después de finalizar el período de sesiones.

Se declara abierta la sesión a las 15.05 horas

ELECCIÓN DE LA MESA (continuación)

1. El Sr. TELL (Francia) presenta al Sr. Renger (Alemania), el Sr. LEE (Singapur) presenta a la Sra. Nikanjam (República Islámica del Irán) y el Sr. ENIE (Observador del Gabón) presenta al Sr. Enouga (Camerún) como candidatos a los tres puestos de Vicepresidente.

2. El Sr. Renger (Alemania), la Sra. Nikanjam (República Islámica del Irán) y el Sr. Enouga (Camerún) son elegidos Vicepresidentes por aclamación.

PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CON FINANCIACIÓN PRIVADA (continuación) (A/CN.9/444/Add.4)

3. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que reanude el examen del proyecto de capítulo III de la guía legislativa sobre proyectos de infraestructura con financiación privada (A/CN.9/444/Add.4).

Párrafos 15 a 25

4. El Sr. OLIVENCIA RUIZ (España) agradece a la secretaría las explicaciones terminológicas que ha dado. Dice que su delegación podría aceptar la propuesta de “compañía” (“company”) o de “sociedad” (“corporation”) para designar a los concesionarios de proyectos de infraestructura con financiación privada. No obstante, es muy importante unificar la terminología empleada en todo el documento.

5. También está de acuerdo con la elección del término español “empresa” (“company”) del párrafo 16. Sin embargo, tiene objeciones a la traducción de “maître d’ouvrage”, en el párrafo 21, como “maestro de obra”, que debería sustituirse por “dueño de obra” o “contratista”.

6. El Sr. CHOUKRI (Observador de Marruecos) dice que la continuación de las negociaciones entre la autoridad adjudicadora y los consorcios del proyecto durante el período de la concesión no es un fenómeno nuevo. Pide a la secretaría que modifique el texto de forma que quede claro que las negociaciones de situaciones imprevistas o de emergencia, o cuestiones que no estén incluidas en la guía, no deberán interpretarse como una revisión del contenido del contrato ni de sus condiciones, ni deberán entenderse como una reapertura de las negociaciones del contrato.

7. El Sr. ESTRELLA FARIA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) pide al observador de Suecia que amplíe su pregunta relativa a la recomendación legislativa 2.

8. El Sr. LAMBERTZ (Observador de Suecia) dice que la recomendación 2 es en sustancia correcta y que no tiene ninguna objeción a su redacción, pero se pregunta si es adecuado incluirla en la guía legislativa.

9. El Sr. KOVAR (Estados Unidos de América) dice que está de acuerdo con el observador de Suecia. La consideración principal debería ser la finalidad última de las recomendaciones.

Párrafos 26 a 32

10. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) sugiere que se añada una explicación al párrafo 31 que aclare la forma en que una presentación precisa de las cláusulas contractuales modelo facilitaría la totalidad del procedimiento, incluida su financiación.

11. La Sra. GIOIA (Italia) señala a la atención de la Comisión el hecho de que los párrafos 21 a 37 no son tratados de manera directa por ninguna de las recomendaciones.

12. El Sr. ESTRELLA FARIA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) explica que los inversores y los proveedores de fondos han dicho a menudo que la preparación inadecuada es una de las dificultades principales con que se encuentran en el proceso de licitación. La secretaría no ha podido formular una recomendación legislativa que aborde esa cuestión.

13. El Sr. GUISLAIN (Observador del Banco Mundial) dice que además del nombramiento del comité de adjudicación, también es importante, como se subraya en el párrafo 27, que los gobiernos anfitriones nombren asesores y expertos técnicos.

14. Sugiere que el término “estudio previo de viabilidad” o el de “estudio preliminar de viabilidad” reflejarían de manera más precisa el objetivo de los párrafos 28 y 29, ya que el término “estudio de viabilidad” describe un proceso muy específico y complejo.

15. Pregunta si la expresión “contrato modelo”, del párrafo 31, se refiere a un modelo o a un proyecto de contrato.

16. La Sra. GÜRAY (Observadora de Turquía) sugiere que se amplíe la sección E.3 a fin de subrayar las ventajas de que los proveedores de fondos y los garantes participen lo antes posible en el proceso.

17. El Sr. KOVAR (Estados Unidos de América) dice que los estudios de viabilidad deberían ponerse normalmente a disposición de los ofertantes para informarles de los diversos factores que los gobiernos tienen en cuenta.

18. La evaluación del impacto ecológico debería ser una de las consideraciones del proceso general de evaluación de la viabilidad. No obstante, en relación con este punto señala la finalidad que se persigue con referencia al impacto ecológico en el apartado b) del párrafo 68.

Párrafos 33 a 46

19. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) en respuesta a las observaciones formuladas por la representante de Italia, dice que la recomendación legislativa 2 sugiere que la reducción de las propuestas se aborda en los párrafos 19 y 20, en los que se señala que no es aconsejable la licitación abierta sin etapa de precalificación; por el contrario, en el párrafo 33 se insiste en la necesidad de un procedimiento riguroso que limite el número de posibles candidatos. También debería aclararse el párrafo 33 a fin de poner de manifiesto que el proceso de precalificación para proyectos de infraestructura con financiación privada no contraviene ninguna de las previsiones generalmente aceptadas.

20. La capacidad para gestionar la financiación y mantener relaciones cordiales con los gobiernos anfitriones son requisitos de calificación importantes de los candidatos, y por tanto deberían incluirse en la última oración del párrafo 36. Señala también que el artículo XVI del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, celebrado bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio, prohíbe el tipo de limitaciones que se imponen a los ofertantes en la última oración del párrafo 37.

21. En la última oración del párrafo 40, debería sustituirse el término “aconsejable” por el de “obligatorio”.

22. Para concluir, pregunta si los párrafos 41 y 42 son aplicables a la compensación de los gastos tanto a los ofertantes seleccionados como a los no seleccionados.

23. El Sr. GUISLAIN (Observador del Banco Mundial) señala que la “precalificación” tiene un significado especial en la adjudicación de concesiones, y que debería permitirse a todas las compañías que reúnan los criterios de precalificación que presenten ofertas. Cree que el término “preselección” es más adecuado para la sección F.

24. Refiriéndose a la segunda oración del párrafo 35, dice que, puesto que el contenido del documento de precalificación podría obligar al ofertante en una etapa posterior, tal vez no sea aconsejable que el candidato proporcione demasiada información en las condiciones principales que habrán de figurar en el acuerdo sobre el proyecto.

25. Además, considera que las estipulaciones del párrafo 44 son demasiado estrictas. Para muchos países la presentación de ofertas para proyectos de infraestructura es una experiencia que exige un largo aprendizaje; por ello, es importante que el procedimiento cuente con cierto grado de flexibilidad. No está a favor de emplear una escala de evaluación (párr. 45), ya que la precalificación es una etapa en la que cabe un amplio margen de discrecionalidad.

26. El Sr. CHOUKRI (Observador de Marruecos) dice que los gobiernos anfitriones tienen a veces una necesidad urgente de establecer un proyecto de infraestructura determinado. Por ello, en el proyecto de guía debería disponerse que el proceso de precalificación se realice en un tiempo relativamente breve y a un costo razonable. No está de acuerdo en que, cuando el proyecto no pueda prosperar, la autoridad adjudicadora deba prever arreglos para resarcir a los candidatos precalificados, ya que ello supondría una carga insostenible para las arcas de los Estados anfitriones, que podrían buscar fórmulas para evitar el pago y reducir así la calidad del concurso.

27. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que la cuestión que acaba de plantear el observador de Marruecos es acertada. No obstante, cuanto más eficaz sea el procedimiento de selección más bajos serán los gastos de participación y menos necesidad habrá de que la guía prevea arreglos de compensación. Su delegación no insiste en que se incluyan en la guía disposiciones relativas a la compensación. Lo único que desea es que en la guía se señale dicho aspecto del procedimiento de selección a la atención de los gobiernos.

28. El Sr. LALLIOT (Francia) dice que su delegación se mostraría reticente a apoyar la inclusión en la guía de disposición alguna que otorgara un trato preferente a las entidades nacionales, si bien puede entender las razones de que algunos Estados deseen incluir una disposición en este sentido. No obstante, si la Comisión decide incluir dicha disposición, debe formularla con cuidado, de manera que no se legitime la discriminación por razón de la nacionalidad.

29. Con respecto a la recomendación 6, dada la complejidad de los contratos en cuestión, la guía no debería tratar de legislar todos los aspectos de los criterios, requisitos o procedimientos relativos a las calificaciones de los consorcios del proyecto. Debe respetarse el principio de la negociación y permitirse un margen suficiente de maniobra de forma que la oferta pueda ajustarse a la demanda y de esta forma mejore la eficacia de todo el proceso.

30. En cuanto al tema del resarcimiento de los candidatos precalificados en caso de que un proyecto no pueda prosperar, es lógico prever disposiciones de recuperación de los gastos en determinados casos, ya que de no hacerse así se limitaría el interés de posibles solicitantes.

31. Finalmente, tal vez sea más fácil para los usuarios seguir la guía legislativa si en las referencias a otros textos, como la Ley Modelo de la CNUDMI, se reproducen las disposiciones del texto en cuestión en lugar de limitarse a citar el artículo en el que figuran.

32. La Sra. GUREYEVA (Federación de Rusia) pregunta si la afirmación que figura en el párrafo 38 de que "las empresas interesadas suelen participar en el proceso de selección a través de consorcios especialmente constituidos con ese fin" quiere decir que sólo los consorcios de compañías pueden participar en el proceso. Si es así, es innecesaria la primera oración del párrafo 38.

33. Señala que la mayoría de las garantías que figuran en la guía son para proteger al gobierno anfitrión. También es importante ofrecer garantías que protejan a los consorcios del proyecto.

34. Finalmente, en la guía debe quedar claro si las fuentes privadas de financiación de proyectos de infraestructura a las que se refiere son extranjeras o nacionales. Las referencias parecen ser a fuentes de financiación extranjeras.

35. El Sr. ESTRELLA FARIA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), en respuesta a la última cuestión planteada por la representante de la Federación de Rusia, dice que la guía es neutral en el tema de las fuentes de financiación. Ciertamente la intención no es excluir la posibilidad de financiación por patrocinadores locales. La cuestión relativa al establecimiento de consorcios parece haberse planteado por la elección de los términos empleados en español para traducir el original en inglés, que es bastante claro.

Párrafos 47 a 65

36. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que, tras la presentación por los consorcios del proyecto de propuestas relativas a una amplia serie de especificaciones y condiciones contractuales, no queda claro si la etapa siguiente consiste en la negociación o las conversaciones entre el candidato y la autoridad adjudicadora, antes del examen de las propuestas. Con respecto al párrafo 56, se pregunta si realmente son necesarias otras propuestas cuando el procedimiento de selección está dividido en dos etapas. Finalmente, en los párrafos 61 y 64, relativos a los procedimientos de aclaración, no queda claro cuándo tiene lugar dicha aclaración.

37. El Sr. ESTRELLA FARIA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), en respuesta a las cuestiones planteadas por el representante de los Estados Unidos, dice que la autoridad adjudicadora examina las propuestas iniciales con los respectivos candidatos, tras lo cual invita a los candidatos a que presenten las propuestas finales que reflejen, en su caso, las condiciones contractuales y las especificaciones revisadas. Las otras propuestas a las que se refiere el párrafo 56 están sujetas a la salvedad que figura en la última oración del párrafo 47. Finalmente, sobre la cuestión de cuándo tiene lugar la aclaración respecto de la solicitud de propuestas, en el párrafo 61 se dice simplemente que en la solicitud de propuestas debe figurar información sobre los medios por los cuales los consorcios del proyecto podrán pedir aclaraciones respecto de la solicitud de propuestas, mientras que en los párrafos 64 y 65 se establecen los procedimientos para hacerlo.

38. El Sr. RENGER (Alemania) observa que la recomendación 8 lleva por título "Solicitud inicial de propuestas", mientras que el contenido de la recomendación se refiere a la división en dos etapas del proceso

de solicitud de propuestas. Se debe tratar de que haya coherencia entre el título y el contenido de la recomendación.

39. El Sr. GUISLAIN (Observador del Banco Mundial) señala que hay diferentes formas de llevar a cabo un procedimiento de selección de dos etapas. Si bien al concluir la segunda etapa generalmente se obtiene un documento de presentación de ofertas unificado en algunos sistemas la autoridad adjudicadora puede permitir que en la propuesta final haya un cierto grado de flexibilidad; por ello, la guía debería recoger este segundo planteamiento. Está de acuerdo en que el término “negociaciones” que figura en los párrafos 51 y 52 debería sustituirse por el de “conversaciones”.

40. Al elaborar las especificaciones revisadas, la autoridad adjudicadora no debería mostrar preferencia por ningún diseño o tecnología concreto a fin de no excluir a ningún candidato. No obstante, debería estipularse que, aun cuando la instalación vuelva a manos del gobierno tras concluir el período de la concesión, tendrá que seguir reuniendo ciertos requisitos en cuanto a los resultados.

41. Sobre el tema de las fuentes auxiliares de ingresos, pocos proyectos de infraestructura podrían financiarse totalmente con la corriente de ingresos que generan. Por ello, a un concesionario que explota un peaje, por ejemplo, podría concedérsele también el derecho a desarrollar una infraestructura comercial en la carretera.

42. Finalmente, el caso de las “compañías telefónicas locales”, que se menciona en el párrafo 62 como ejemplo de un mercado dominado por una empresa, podría sustituirse con mayor precisión por el de las “compañías eléctricas”.

43. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que la autoridad adjudicadora debería formular criterios claros para evaluar las propuestas no sólo durante la fase de selección sino también durante la fase de explotación a más largo plazo.

Se suspende la sesión a las 16.25 horas y se reanuda a las 17.00 horas

Párrafos 66 a 74

44. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que la recomendación legislativa 12 parece sugerir que el ofertante deberá aportar los elementos que se enumeran en la recomendación, cuando de hecho los gobiernos han de incluir dichos elementos en la solicitud de propuestas. Por tanto, debería volverse a redactar la recomendación para hacerla más clara.

45. Piensa que en la recomendación legislativa 13 habría que incluir otro elemento: en las solicitudes de propuestas deberían figurar las obligaciones financieras del ofertante (si el ofertante ha examinado el proyecto con sus banqueros y si está en posesión de cartas de intención o de otros documentos que indiquen que dispone de financiación).

46. Volviendo a los párrafos 66 a 69, sugiere que se haga referencia a la oración “best and final offer” (la mejor oferta definitiva), bien conocida de todos los que trabajan en cuestiones de contratación pública.

47. En el párrafo 68 se hace referencia a disposiciones relativas a la información que deben revelar los ofertantes, que tal vez no sean aceptables en su totalidad para dichos ofertantes. Sería especialmente problemática la disposición que figura en el apartado c) sobre la información de la tasa interna prevista de beneficios de los ofertantes.

48. En el párrafo 73 se recomienda que, en los criterios de evaluación, las autoridades adjudicadoras no se limiten a comparar los precios unitarios. Tal vez no se haya insistido suficientemente en otras alternativas: si bien el criterio del precio unitario podría ser en general el que debería adoptarse, hay ocasiones en que sería inadecuado.

49. La Sra. GUREYEVA (Federación de Rusia) dice que no coincide plenamente con el orador anterior, en primer lugar con respecto a la observación de que en la recomendación 12 y en el párrafo 66 figura información que deben aportar los gobiernos y no las compañías; piensa que realmente las "especificaciones y un calendario de obras" que se mencionan en la recomendación 12 a) podrían servir a los gobiernos como criterios para seleccionar al ofertante que prefieran.

50. En segundo lugar, si bien es muy cierto que algunas compañías pueden mostrarse reacias a revelar su tasa interna prevista de beneficios, lo realmente necesario es que haya un sistema para proteger la confidencialidad de la información, incluida la relativa a los precios. Sin información sobre los precios, difícilmente podrían los gobiernos adoptar decisiones adecuadas sobre los proyectos.

51. El Sr. GUISLAIN (Observador del Banco Mundial) dice que está de acuerdo con el representante de los Estados Unidos en lo relativo a la recomendación 12 y al párrafo 66, pues realmente es necesaria una mayor claridad. Además, en línea con la insistencia del Banco en los servicios prestados más que en los trabajos realizados, en la lista de elementos que deben figurar en las propuestas técnicas tienen que aparecer la ampliación de los servicios y las normas de ejecución, incluidas las normas de calidad, pero que no se limitan a ellas.

52. También coincide con el representante de los Estados Unidos en cuanto al apartado c) del párrafo 68 acerca de la información sobre la tasa interna prevista de beneficios. Esa información puede ser adecuada en algunos casos, pero hay que saber con qué fines la utilizarán los gobiernos: podría ser legítimo exigir la información si el fin es asegurarse de que el ofertante ha llevado a cabo los estudios correspondientes, pero si la finalidad es, como puede ser la tentación de muchos países, determinar si las tasas son demasiado altas, sería inaceptable, especialmente en una situación de presentación de ofertas competitiva: es irrelevante que el ofertante consiga obtener grandes beneficios siempre que la oferta sea la mejor.

53. Piensa que, antes del tema de los criterios de evaluación, mencionado en los párrafos 72 a 74, deberían abordarse en primer lugar los criterios de calificación, como se hace en el párrafo 76 y, de soslayo, en el párrafo 77, bien en subapartados diferentes o modificando el encabezamiento de "criterios de evaluación" por el de "criterios de calificación y evaluación". Después de todo, no tiene sentido evaluar las propuestas de empresas que no cumplan los criterios de calificación.

54. Asimismo, sería aconsejable ampliar la lista de los criterios de calificación, y con respecto a ese tema no está de acuerdo con el representante de los Estados Unidos: seleccionar al ofertante tomando como base los precios ofertados más bajos es un procedimiento válido, siempre que los demás criterios de ejecución se establezcan con claridad. El objetivo de todo proyecto es ofrecer el mejor servicio al menor precio, y el del precio unitario es el método de selección generalizado, e incluso el único en el sector de la energía eléctrica. En tales circunstancias, es más importante aplicar los criterios de precalificación y calificación adecuados.

55. El Sr. LALLIOT (Francia) dice que tanto en el contexto específico de los párrafos que se están examinando como en general debe establecerse una distinción clara entre la fase de la negociación y las conversaciones, en la que se establecen los parámetros técnicos, comerciales y financieros generales, y la etapa final de las negociaciones del contrato entre las partes futuras en éste: la entidad contratante y el ofertante elegido.

56. Hay que seleccionar a los ofertantes tomando como base criterios objetivos que figuren en sus ofertas; en relación con este punto, apoya a los oradores que mencionaron la necesidad de la confidencialidad técnica, comercial y financiera sobre las ofertas. Además, si en el texto que se está examinando se exige a los ofertantes demasiada información durante la fase de deliberación y negociación, la publicidad excesiva es siempre un riesgo que podría disuadir a posibles candidatos de presentar sus ofertas.

57. En la versión final del texto bajo examen, además de distinguir entre la etapa de las conversaciones y la de la negociación final, hay que tener cuidado de no dar la impresión de que los contratos se negocian en la selección previa.

58. Señala que en la Directiva 93/37/CEE de la Unión Europea sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de servicios se hacen muy claramente las distinciones que ha mencionado. La convocatoria modelo para la concesión de obras públicas y otras convocatorias modelo conexas que se recogen en dicha directiva son más expeditivas que el texto que se presenta a la Comisión y conservan la discrecionalidad para actuar en las negociaciones que se necesita por razones importantes de confidencialidad, eficacia y seguridad.

59. Volviendo a la cuestión del criterio del precio unitario a la que se refirió el observador del Banco Mundial, dice que algunos contratos no pueden adjudicarse utilizando el criterio del precio unitario, cuestión que debe quedar establecido con mayor claridad y firmeza de lo que lo está en el texto bajo examen: hay criterios que tienen que ver con el interés público, la calidad y la igualdad de acceso y otros análogos que deben tenerse en cuenta en la contratación pública y en la adjudicación de contratos, por lo que basarse únicamente en el precio unitario es simplista.

60. El Sr. MADARIAGA (Honduras), refiriéndose al apartado c) del párrafo 68 sobre la viabilidad financiera, dice que la tasa interna prevista de beneficios puede influir en el precio establecido en el contrato cuando la fija directamente el Estado o se determina a partir de disposiciones legales, lo cual debe tenerse en cuenta. La redacción del párrafo 70 relativa a la garantía de la oferta tendría que ser más positiva.

61. En su calidad de miembro más reciente de la Comisión, su delegación agradecería el poder acceder a todos los documentos de la CNUDMI.

62. La Sra. FOLLIOT (Francia) pide una explicación sobre la relación entre la oración final del párrafo 72, relativa a los criterios de precalificación, y la oración final del párrafo 60.

63. El Sr. ESTRELLA FARIA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la finalidad de la última oración del párrafo 72 es asegurar que no se repita en la etapa final de selección una evaluación de los criterios de precalificación cuyos resultados hayan sido positivos.

Párrafos 75 a 80

64. El Sr. ENIE (Observador del Gabón), en referencia a la primera oración del párrafo 75, dice que sería suficiente especificar la fecha de la apertura de las propuestas sin entrar en detalles acerca de la hora.

65. El Sr. ESTRELLA FARIA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la referencia a la fecha y la hora está basada en las disposiciones del artículo 33 de la Ley Modelo de la CNUDMI. Su finalidad es proteger y mantener la confidencialidad y asegurar a los consorcios que no se modificará nada en sus propuestas hasta la fecha y hora en que la propuesta se abra públicamente en presencia de sus representantes.

No es suficiente con especificar únicamente la fecha, ya que cabría la posibilidad de permitir la apertura de las propuestas antes de la hora justa en que los representantes de los consorcios estuvieran presentes.

66. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que la secretaría debería meditar acerca de las observaciones formuladas por el Observador del Gabón; en el marco de la contratación pública de servicios, el examen de las propuestas tras la apertura de las ofertas no es probablemente riguroso. Refiriéndose al párrafo 76, pregunta si podrían rechazarse las ofertas por no ser, en principio, conformes, tanto en la primera etapa como en la segunda; en algunos casos podría estar claro desde el principio que las ofertas no cumplen dicho criterio. Se pregunta hasta qué punto se aplicarían de manera estricta la consideración por separado del precio y los demás criterios de evaluación (párr. 77). Finalmente, con respecto a la segunda oración del párrafo 77, dice que los criterios de selección deben quedar claros en las solicitudes de propuestas y no deben dejarse a la discrecionalidad de la autoridad adjudicadora.

67. El Sr. GUISLAIN (Observador del Banco Mundial) dice que los criterios de precalificación a los que se refiere el párrafo 72 se vuelven a aplicar a menudo en la segunda etapa a fin de asegurar que el consorcio no haya experimentado cambios importantes. Refiriéndose al párrafo 76, dice que el hecho de que las propuestas sean “incompletas” y “parciales” no son los únicos determinantes de la inadecuación; una propuesta también puede ser inadecuada si está en contradicción directa con algunas de las especificaciones de la solicitud.

68. Nunca dijo que todos los contratos deban adjudicarse siguiendo el criterio del precio más bajo, sino que se limitó a indicar que algunos contratos, como los de la producción de electricidad, se adjudicaban normalmente según ese criterio. Ese factor se tiene en cuenta en el párrafo 77 pero no en el 73. La apertura de las propuestas que se describe en el párrafo 75 es un elemento fundamental de transparencia y, por tanto, absolutamente necesario. Puesto que todas las ofertas deben abrirse en la misma fecha y hora y en el mismo lugar, es esencial que se especifiquen la fecha y la hora. El examen que se realiza tras la apertura no es un examen riguroso sino más bien una comprobación formal de que se han presentado todos los documentos necesarios. En el párrafo 78 debe añadirse la expresión “or consumers” (“o de los consumidores”) tras la de “to the detriment of the host Government ...” (“en detrimento del gobierno anfitrión”). Finalmente, la redacción del apartado g) del párrafo 80 debería ser lo suficientemente amplia para dejar claro que la autoridad adjudicadora no es necesariamente la encargada de la supervisión del contrato en todos los casos. Tal vez sería más adecuada la oración “Monitoring rights of the Government” (“Los derechos de supervisión del Estado”).

69. El Sr. LAMBERTZ (Observador de Suecia) dice que apoya las observaciones formuladas por el representante de los Estados Unidos. Tal vez deberían añadirse las primeras oraciones de la recomendación 17 y del párrafo 77 al texto de la recomendación 16 relativa a la apertura, comparación y evaluación de las propuestas, que se supone constituye asesoramiento en el plano legislativo. También puede ser útil formular la recomendación a partir de la Ley Modelo de la CNUDMI, en particular a partir del artículo 34 sobre la oferta ganadora.

Se levanta la sesión a las 18.00 horas