



Asamblea General

Distr. limitada
10 de febrero de 2012
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**
Grupo de Trabajo I (Contratación Pública)
21º período de sesiones
Nueva York, 16 a 20 de abril de 2012

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

Nota de la Secretaría

Adición

En la presente adición se expone una propuesta de texto para una sección de la Guía que acompañará al capítulo VII de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública integrado por una introducción y un comentario sobre las disposiciones conexas del capítulo II (artículo 32).



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

Parte II. Comentario artículo por artículo

Capítulo VII: Procedimientos para la utilización de acuerdos marco

A. Introducción

1. Resumen ejecutivo

1. La contratación con arreglo a un acuerdo marco puede describirse como un método de dos etapas, aplicado durante un cierto período de tiempo, que entraña:

a) Una convocatoria a presentar ofertas que respondan a ciertas condiciones previamente establecidas;

b) La valoración de las cualificaciones de los proveedores o contratistas, el examen de la conformidad de sus ofertas con las condiciones previamente establecidas y, habitualmente (véase ** *infra*), la evaluación de esas ofertas;

c) La concertación de un acuerdo marco entre la entidad adjudicadora y el (los) proveedor(es) o contratista(s) seleccionado(s) con arreglo al contenido de las ofertas. El acuerdo marco así concertado fijará las condiciones de futuras adquisiciones y seguirá vigente durante un plazo determinado (los trámites a) a c) constituyen la “primera etapa” de la contratación); y

d) Los pedidos ulteriores o periódicos que se hagan al (a los) proveedor(es) o contratista(s) con arreglo al acuerdo marco, a medida que surjan nuevas necesidades (que podrían dar lugar a la adjudicación de pedidos a un determinado proveedor o contratista o a la apertura de una nueva ronda competitiva. Esa es la “segunda etapa competitiva” de la contratación mediante este procedimiento).

2. Se recurre a menudo al procedimiento del acuerdo marco cuando se trata de la adquisición de artículos que la entidad adjudicadora va a necesitar a lo largo de un cierto período o en un momento futuro, pero cuya cuantía, calendario o naturaleza se desconocen con exactitud. En esencia, pues, en el acuerdo marco se fijan las condiciones de cualquier nueva adquisición que se realice con arreglo a ese acuerdo (es decir las principales condiciones de esas compras futuras), y se prevé el procedimiento que ha de seguirse para complementar o actualizar las condiciones iniciales, entre las que habitualmente figurarán: la cantidad que se haya de suministrar en un momento determinado, el calendario de entrega, volumen total de la compra adjudicada y el precio). Puede citarse como ejemplo la adquisición de ciertos productos básicos, como artículos de oficina, piezas de recambio y el suministro y mantenimiento de material informático, cuando se prevean compras periódicas o repetitivas, aunque en cuantía variable, y el mercado sea muy competitivo. Esos acuerdos también resultan adecuados para la adquisición de artículos para los que hay más de una fuente de suministro, por ejemplo de suministro de energía eléctrica, y de artículos que esté previsto necesitar en el futuro

con carácter urgente o de emergencia, como los medicamentos (en esos casos, un objetivo importante es evitar los precios excesivamente altos o la mala calidad que pueden derivarse de la contratación con una sola fuente en situaciones urgentes y de emergencia). En esos tipos de contratación puede ser necesario asegurarse el suministro, como puede suceder también con ciertos artículos especiales que requieran una cadena de producción ya establecida, casos en que los acuerdos marco son también instrumentos apropiados.

3. En la práctica, se utilizan diversos términos para designar el tipo de procedimientos que se describen más arriba, entre los que cabe citar: arreglos de suministro, contratos de entrega y cantidad sin determinar o contratos de prestación continua, contratos por catálogo y contratos “paraguas”. Algunos de esos procedimientos son muy parecidos a los de la CNUDMI, mientras que otros muestran diferencias más importantes. También varía el grado en que la primera etapa de la contratación incluye todos los pasos enumerados en los párrafos 1 a) a c); cuando no se realiza un examen de las cualificaciones y la capacidad de respuesta, es mejor clasificar el arreglo como una lista de proveedores. Las listas de proveedores no se contemplan en la Ley Modelo, ya que CNUDMI considera que con las disposiciones tan flexibles de los acuerdos marco que figuran en el capítulo VII pueden lograrse las ventajas de las listas de proveedores sin correr el alto riesgo para la transparencia y la competencia que conllevan las listas de proveedores.

2. Puesta en práctica: consideraciones de políticas

4. El primer objetivo en materia de políticas que se persigue al incluir el procedimiento del acuerdo marco es aprovechar las ventajas que pueden conseguirse con esos procedimientos. Esas posibles ventajas pueden resumirse como sigue:

a) Eficiencia administrativa: cuando el procedimiento se utiliza para una contratación de carácter repetitivo puede mejorarse la eficiencia administrativa gracias a la agregación de una serie de procedimientos de contratación. Muchos pasos que de otra forma habría que realizar para cada una de las adquisiciones de una serie pueden realizarse de una sola vez: entre ellas figuran la redacción de los pliegos de condiciones, la publicidad, la evaluación de las cualificaciones de los proveedores o contratistas, el examen de las ofertas y, en el caso de algunas formas de acuerdo marco, su evaluación. Como resultado, la contratación puede realizarse con unos menores costos de transacción y unos plazos de entrega más cortos que si cada una de las adquisiciones se hubiera realizado por separado;

b) Reducción de la necesidad de los procedimientos urgentes: el acortamiento de los plazos necesarios para completar los procedimientos de adquisición una vez realizados los trámites iniciales que se describen más arriba pueden suponer una reducción de la necesidad de recurrir a los procedimientos urgentes, que a menudo se realizan de manera poco transparente y sin una verdadera competencia;

c) Mejores resultados para contrataciones de pequeño volumen: se considera que esas contrataciones conllevan un riesgo de abuso o de que no se consiga la rentabilidad óptima porque a menudo se realizan mediante procedimientos que adolecen de falta de transparencia y competencia;

d) Más transparencia en las contrataciones de pequeño volumen: el procedimiento del acuerdo marco puede facilitar la amortización de los gastos de

publicidad y otros gastos cuando las contrataciones se agrupan con ese fin, de manera que ya no quedan por debajo de los umbrales que las hubieran eximido de las medidas de transparencia como se analiza, por ejemplo, en el comentario sobre los artículos 23 y 29 [**hiperenlaces**]; el agrupamiento puede facilitar también la supervisión, bien por parte de organismos específicos o por los propios proveedores y contratistas;

e) Fomento de la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYME): la inclusión en el acuerdo marco de encargos de menor volumen puede alentar la participación de proveedores o contratistas más pequeños;

f) Garantía de suministro, al vincular a un proveedor o contratista con el suministro de futuras adquisiciones;

g) Economías en otros gastos: la contratación centralizada, que supone que una dependencia específica de una entidad adjudicadora o una entidad especializada independiente lleven a cabo las contrataciones para varios organismos, o que una entidad o consorcio de entidades se encargue de la contratación en representación de varias de ellas, puede facilitar la obtención de economías de escala;

h) Mejora de la gestión de la cadena de suministro: entre los aspectos positivos puede mencionarse la reducción de los gastos que supone una única contratación de gran volumen (que ha venido siendo una característica de algunas contrataciones de naturaleza centralizada) y los consiguientes gastos de almacenamiento;

i) Eficiencia de los procesos: la contratación centralizada puede fomentar también el aumento de la calidad de las ofertas y otros documentos, una mayor uniformidad y normalización en las diferentes dependencias de la administración y un mejor entendimiento por parte de los proveedores de las necesidades de las entidades adjudicadoras que puede contribuir a mejorar la calidad de los documentos presentados. Los organismos de contratación centralizados, como se examina en la sección ** del comentario general que figura más arriba [**hiperenlace**], pueden realizar la contratación en representación de las entidades adjudicadoras y su función coordinadora puede potenciar también las ventajas de la contratación centralizada.

5. De la lista que figura en el párrafo anterior se desprende claramente que la utilización del acuerdo marco en el caso de contrataciones repetitivas conlleva muchas ventajas. Esa es la utilización más habitual del procedimiento, para la que es especialmente apropiado, pero, como se explica más detalladamente más adelante, no es su único uso. Como sucede con todos los métodos de contratación que se contemplan en la Ley Modelo, el acuerdo marco puede utilizarse en todos los tipos de contrataciones -ya se trate de bienes, obras o servicios o una combinación de estos.

6. Los Estados promulgantes deben ser conscientes de las preocupaciones que suscita el procedimiento del acuerdo marco, algunas de las cuales son inherentes a ese método y otras se derivan de su utilización inapropiada. En primer lugar, la eficiencia administrativa que entraña la utilización de ese método puede poner en peligro otros objetivos de la contratación, como la rentabilidad económica, si las entidades adjudicadoras recurren al acuerdo marco cuando no constituye el procedimiento más apropiado para una contratación determinada, simplemente por

obtener esa eficiencia administrativa. El resultado puede ser, simplemente, que no se satisfagan las verdaderas necesidades de la entidad adjudicadora o, al menos, no con la calidad apropiada o con el precio adecuado. En segundo lugar, se conocen casos en que la utilización en la práctica de los acuerdos marco ha supuesto la reducción de la competencia y la transparencia y ha llevado a la colusión y la adjudicación de contratos basada en la relación ente las entidades adjudicadoras y los proveedores o contratistas, y no en los procedimientos competitivos que se establecen en la Ley Modelo, con lo que se reduce la rentabilidad económica de la transacción. En tercer lugar, y especialmente cuando se trata de operaciones a largo plazo, la escala de los acuerdos marco puede reducir la participación y la competencia a nivel global a medida que los proveedores que no son partes en el acuerdo marco van abandonando el mercado. Los proveedores o contratistas que son partes en el acuerdo marco conocen la identidad de los demás, por lo que velar por la competencia una vez concertado el acuerdo puede ser difícil en la práctica. Como los proveedores o contratistas que no son partes en el acuerdo no pueden participar en la adjudicación de los contratos, lo que tiene lugar en realidad es una restricción de la competencia en la segunda etapa del procedimiento del acuerdo marco. Las consecuencias perjudiciales de la restricción de la competencia se verán acentuadas cuando el efecto del acuerdo marco sea la creación de un mercado monopolístico u oligopolístico. Es necesario evaluar esas cuestiones antes de adoptar una decisión acerca de la utilización del procedimiento del acuerdo marco, puesto que es poco probable que abordarlas una vez el acuerdo esté en funcionamiento tenga eficacia alguna.

7. Así pues, el enfoque de las disposiciones que permiten el uso del procedimiento del acuerdo marco con arreglo a la Ley Modelo se ha diseñado con el fin de facilitar la utilización favorable y apropiada de ese método en el caso de las contrataciones repetitivas y cuando se den las demás circunstancias expuestas más arriba (como resolver por adelantado una contratación urgente y garantizar el suministro), disuadir de su utilización inapropiada y mitigar o reducir al mínimo los riesgos enumerados en el párrafo anterior. En consecuencia, esas disposiciones contienen controles en relación con la utilización del procedimiento del acuerdo marco que adoptan la forma de las condiciones para su utilización que figuran en el artículo 32 [\[**hiperenlace**\]](#) y los procedimientos obligatorios para concertarlos que figuran en los artículos 58 a 63 [\[**hiperenlaces**\]](#) que, en términos muy generales, requieren el recurso a la licitación abierta u otro procedimiento equivalente a menos que se justifique el método de contratación.

8. En el marco de la Ley Modelo (véase el artículo 2 e) [\[**hiperenlace**\]](#)), el procedimiento del acuerdo marco puede adoptar una de tres posibles formas [comprobar la coherencia]:

a) Un acuerdo marco “cerrado” sin una segunda etapa competitiva, que supone la concertación de un acuerdo con uno o más proveedores o contratistas en el que se habrán enunciado todas las condiciones de la contratación. La documentación presentada en la primera etapa es definitiva y no habrá nueva competencia entre los proveedores o contratistas durante la segunda etapa de la contratación. La única diferencia de este tipo de acuerdo marco con los procedimientos de contratación tradicionales es que el artículo o artículos objeto del contrato se adquieren en el futuro, a menudo en lotes a lo largo de un período de tiempo. Ese tipo de acuerdo

marco se denomina “cerrado” porque, una vez concertado, ningún nuevo proveedor o contratista puede incorporarse a él;

b) Un procedimiento de acuerdo marco “cerrado” con una segunda etapa competitiva, que supone la concertación de un acuerdo con más de un proveedor o contratista y en el que figuran algunas de las principales condiciones de la contratación. La documentación presentada en la primera etapa tiene el carácter de “inicial” porque, aunque se evaluarán todos los lotes de documentación, en la segunda etapa se requiere una nueva ronda de competencia entre los proveedores o contratistas que sean partes en el acuerdo. En esa segunda etapa presentarán la documentación definitiva, que dará lugar a la adjudicación del contrato a la oferta más ventajosa, de menor precio, u otro criterio equivalente, según se determine en ese momento. Esos acuerdos marco son también “cerrados” en el sentido que se describe en el párrafo anterior, pero solamente pueden concertarse con más de un proveedor o contratista;

c) Un procedimiento de acuerdo marco “abierto”, que entraña la concertación de un acuerdo marco con más de un proveedor o contratista y en el que también figuran algunas de las principales condiciones de la contratación. La oferta presentada en la primera etapa tiene carácter “indicativo”, porque no será objeto de evaluación, sino que se utilizará para evaluar la capacidad de respuesta, y es necesaria una nueva ronda de competencia entre los proveedores o contratistas en la segunda etapa. La oferta “indicativa” no es, en esa medida, vinculante. En esa segunda etapa se presentará una oferta definitiva, con arreglo a la cual se adjudicará el contrato a la oferta más ventajosa, a la oferta de precio más bajo, o criterio equivalente, según se determine en ese momento, al igual que en el caso de los acuerdos marco cerrados con competencia en la segunda etapa. Esos acuerdos marco permanecen “abiertos” a nuevos proveedores o contratistas, lo que significa que cualquier proveedor o contratista puede convertirse en parte en cualquier momento de la vida del acuerdo si está cualificado para ello y su oferta indicativa es conveniente. Se requiere que esos acuerdos puedan funcionar en el ámbito electrónico, como se explica en el comentario del artículo 60 **[**hiperenlace**]** *infra*.

9. Esos tipos distintos de acuerdo marco se adaptan a diferentes circunstancias, lo que significa que la decisión de proceder a la contratación mediante un acuerdo marco puede ser relativamente compleja y entrañar la elección del método de contratación apropiado y el tipo apropiado de acuerdo marco. Los acuerdos marco abiertos, por ejemplo, están orientados a la adquisición de artículos de uso corriente disponibles en el mercado o a la contratación de servicios sencillos y recurrentes que normalmente se adquieren con arreglo al criterio del precio más bajo. En el comentario que se expone más adelante se explica el vínculo entre las circunstancias de la contratación y el tipo apropiado de acuerdo marco, así como otras cuestiones que pueden servir de base a los reglamentos, normas y directrices para ayudar en la aplicación y utilización de los acuerdos marco. A ese respecto, cabe señalar que ambas etapas de los procedimientos de acuerdo marco están sujetas a los mecanismos de recurso y apelación establecidos en el capítulo VIII de la Ley Modelo **[**hiperenlace**]**.

10. En la Ley Modelo no se contempla otro tipo de acuerdo marco, que a veces de encuentra en la práctica, en virtud del cual los proveedores o contratistas (o un único proveedor o contratista) pueden mejorar unilateralmente sus ofertas (o su

oferta). El motivo para excluir ese tipo de acuerdo marco es que no habría ningún mecanismo mediante el cual se pudiera evitar que la entidad adjudicadora pasara información a determinados proveedores o contratistas favorecidos a fin de ayudarles a mejorar su posición relativa, ni para supervisar las ofertas mejoradas. En consecuencia, esos acuerdos serían incompatibles con los objetivos generales de la Ley Modelo.

3. Cuestiones relacionadas con la aplicación y la utilización

11. La cuestión más importante relacionada con la aplicación y la utilización es el fomento de la utilización apropiada de los acuerdos marco, que entraña cuestiones considerablemente más complejas que la simple evaluación de si se satisfacen o no las condiciones para su utilización, cuestiones que se explican a continuación. El método es relativamente nuevo y, por tanto, tal vez sea necesario actualizar las cuestiones examinadas a medida que se vaya adquiriendo experiencia en su utilización. Los Estados promulgantes tal vez deseen también examinar las publicaciones de los bancos multilaterales de desarrollo y otros órganos y organizaciones acerca del uso de los acuerdos marco que sean de tipo similar a los que se contemplan en la Ley Modelo¹.

12. Aunque el método no puede utilizarse al menos que se cumplan las condiciones para ello, que se examinan detalladamente en [\[**\] \[**hiper enlace**\]](#), en esas condiciones de utilización, al igual que todas las condiciones para la utilización de métodos de contratación en el marco de la Ley Modelo, se describe cuándo han de aplicarse (y, en consecuencia, cuándo no). Las condiciones para la utilización de los acuerdos marco que se exponen en el artículo 32 [\[**hiper enlace**\]](#) son considerablemente más flexibles que otras condiciones de utilización, como se explica en el comentario que figura a continuación. Será necesario elaborar cuidadosamente los reglamentos, normas y directrices a fin de orientar a la entidad adjudicadora para que pueda adoptar la mejor decisión, recordando que debe justificarse e incluirse en el expediente de la contratación de que se trate (véase el artículo [** \[**hiper enlace**\]](#)). En los reglamentos, normas u otras directrices debe explicarse la relación entre las principales circunstancias en las que en la Ley Modelo se alienta el uso de los acuerdos marco y las propias condiciones para su utilización; a ese respecto, los Estados promulgantes deben ser conscientes de que la capacidad necesaria para poner en práctica eficazmente los acuerdos marco puede ser superior a la que exigen otros métodos de contratación, y que la formación y demás medidas de fomento de la capacidad serán fundamentales para conseguir que se utilicen con acierto.

13. La primera circunstancia se plantea cuando la necesidad de la entidad adjudicadora “se prevé” que surja “de forma indefinida o repetida” (artículo 32 1) a) [\[**hiper enlace**\]](#))². En los reglamentos, normas o directrices debería explicarse que esas condiciones no son necesariamente acumulativas, aunque en la práctica será frecuente que se superpongan. A ese respecto, la referencia a una necesidad indefinida, con el significado de que no se conocen el momento, la cantidad o ni

¹ Nota para el Grupo de Trabajo: se insertará una referencia a cualquier documento que se publique antes de la publicación de la Guía, por ejemplo, documentos de licitación normalizados del Banco Mundial o publicaciones similares.

² Nota para el Grupo de Trabajo: esas expresiones pueden analizarse en el glosario.

siquiera la propia contratación, puede permitir la utilización del acuerdo marco para garantizar la seguridad del suministro, así como otras futuras contrataciones repetitivas. En las normas o directrices debería abordarse también el término “expectativa” y la forma de evaluar de una forma objetiva la probabilidad de que se plantee la necesidad prevista. Los gastos administrativos del procedimiento de dos etapas se amortizarán cuando se produzca un mayor número de adquisiciones; es decir, a medida que el acuerdo marco se vaya utilizando en el caso de procedimientos repetitivos. En el caso de las adquisiciones indefinidas, esos gastos habrán de sopesarse frente a la probabilidad de que se plantee la necesidad prevista y la seguridad que ofrece el acuerdo marco (por ejemplo, el establecimiento con antelación de los precios y demás condiciones).

14. La segunda circunstancia se plantea cuando la necesidad de la adjudicación del contrato “puede resultar urgentemente necesaria”. Se deben tener en cuenta las mismas consideraciones que en las adquisiciones indefinidas que se examinan en el párrafo anterior.

15. En consecuencia, la contratación mediante acuerdos marco no será apropiada en el caso de procesos de contratación complejos en los que las condiciones (incluidas las especificaciones) varíen en cada adquisición, como sucede con las grandes inversiones o contratos de capital, artículos altamente técnicos o especializados y la contratación de servicios más complejos: en general, esos proyectos tampoco cumplirán ninguna de las condiciones para la utilización de los contratos marco establecidas anteriormente.

16. El vínculo entre el tipo de acuerdo marco que debe utilizarse y las circunstancias de la contratación de que se trate debe figurar también en las normas o directrices. La primera cuestión es cómo elegir entre los tres tipos de acuerdos marco expuestos más arriba, teniendo en cuenta las distintas formas en que funciona la competencia en cada uno de ellos. Los acuerdos marco cerrados, que entrañan la evaluación de las ofertas iniciales, suponen una competencia significativa en la primera etapa (y pueden dar lugar a otro nivel de competencia en la segunda etapa). Los acuerdos marco abiertos, por otra parte, no entrañan la evaluación de ofertas indicativas en la primera etapa -únicamente se comprueban las cualificaciones y la capacidad de respuesta- de manera que en el caso de esos acuerdos marco toda la competencia tiene lugar en la segunda etapa.

17. El nivel de precisión con que pueda y deba establecerse la necesidad de proceder a la contratación en la primera etapa dictará el grado de competencia que es posible y conveniente imponer en esa etapa. Cuando lo que haya de adquirirse pueda definirse de forma precisa y no vaya a sufrir variaciones durante la duración del acuerdo, un acuerdo marco sin competencia en la segunda etapa, en que el (los) proveedor(es) o contratista(s) ganador(es) de algunos o todos los artículos se determine(n) en la primera etapa, supondrá el máximo de competencia en esa etapa y debería generar las mejores ofertas. No obstante, ese enfoque es poco flexible y requiere una planificación exacta: la normalización rígida puede ser difícil o inapropiada, especialmente en el contexto de las adquisiciones centralizadas cuando las necesidades de las distintas entidades adjudicadoras puedan variar, cuando pueda resultar conveniente afinar los requisitos de manera que las necesidades se expresen con menor precisión [por ejemplo, en la primera etapa], y en el caso de mercados en que reine la incertidumbre (como las adquisiciones de emergencia en el futuro). Cuando se espera que las necesidades de la entidad adjudicadora no varíen, pero el

mercado sea de naturaleza dinámica o volátil, convendrá recurrir a la competencia en la segunda etapa, a menos que la cuestión de la volatilidad se aborde en el acuerdo marco (por ejemplo mediante un mecanismo de ajuste de precios). Cuanto mayor sea la intensidad de la competencia en la segunda etapa, más compleja y dilatada será esa etapa desde el punto de vista administrativo y con menos exactitud podrá predecirse el resultado final a partir de las ofertas presentadas en la primera etapa; eso puede aumentar la dificultad de la elaboración de los presupuestos. Cuando vaya a haber una intensa competencia en la segunda etapa, tal vez sea poco conveniente exigir una competencia rigurosa en la primera etapa; quizá sea suficiente limitarse a evaluar las cualificaciones y la capacidad de respuesta. El organismo encargado de la contratación pública u órgano similar debería, pues, facilitar orientación sobre la planificación efectiva de ambas etapas y sobre la forma de evaluar las ventajas relativas de la normalización y el acoplamiento de diferentes necesidades para las distintas contrataciones y entre los distintos sectores del mercado global de la contratación pública.

18. Una segunda cuestión, relacionada con la anterior, es el alcance del acuerdo marco. Cuando varias necesidades se combinan en un único acuerdo marco, el efecto será dar flexibilidad a la entidad adjudicadora para finalizar o precisar sus necesidades cuando estas se materialicen. Así pues, la descripción de las necesidades de la entidad o entidades adjudicadoras en la solicitud inicial de ofertas no habrá de ser tan precisa o tendrá planteamientos diversos como se explica en el párrafo anterior, lo que generalmente lleva a la competencia en la segunda etapa (es decir, para que los componentes pertinentes de la agrupación de las necesidades queden identificados para el contrato en cuestión), con lo que los planteamientos que se sugieren en ese párrafo también tendrán interés. Un carácter más general, no obstante, tiene el riesgo de que esa agrupación de las necesidades pueda restringir el acceso al mercado, especialmente a las PYME, que puede que no estén en condiciones de dar respuesta a todo el alcance -probablemente más amplio- del acuerdo marco. Además de la preocupación general por el hecho de que algunos proveedores puedan abandonar el mercado en cuestión, o verse expulsados de él, una situación que es necesario mantener en examen como se analiza en los párrafos *infra* [\[**hiperenlace**\]](#), los reglamentos, normas o directrices deberían alentar a las entidades adjudicadoras a que, en los pliegos de condiciones, consideren la posibilidad de admitir ofertas parciales, como se analiza en el comentario del artículo *supra* [\[**hiperenlace**\]](#), especialmente cuando el fomento de las PYME formen parte de las políticas socioeconómicas del gobierno interesado. (Puede verse un análisis de las políticas socioeconómicas en la Sección *del comentario general que figura más arriba* [\[**hiperenlace**\]](#)).

19. Una tercera cuestión que es necesario tener en cuenta es el número de proveedores o contratistas que hayan de participar en el acuerdo marco. Un acuerdo marco con un único proveedor ofrece la posibilidad de obtener el mayor descuento conjunto en la adquisición, debido a la magnitud del negocio que ese acuerdo puede representar para un único proveedor o contratista, especialmente cuando las necesidades de esa entidad constituyan una proporción importante de la totalidad del mercado y teniendo en cuenta que haya una certidumbre suficiente en cuanto al volumen de las futuras adquisiciones (por ejemplo mediante compromisos vinculantes contraídos por la entidad adjudicadora). Ese tipo de acuerdo puede servir también para mejorar la garantía del suministro en la medida en que sea probable que el proveedor pueda satisfacer todas las necesidades. Los acuerdos

marco con múltiples proveedores, que son más habituales, son apropiados cuando no se sabe desde el principio cuál será el mejor proveedor en la segunda etapa, especialmente cuando esté previsto que las necesidades varíen o su naturaleza se precise más en la segunda etapa del acuerdo marco y en el caso de mercados volátiles y dinámicos por los motivos que se han expuesto anteriormente. También permiten recurrir a la contratación centralizada y pueden mejorar la garantía del suministro cuando existan dudas acerca de la capacidad de un único proveedor para satisfacer todas las necesidades.

20. En cuarto lugar, en las directrices del organismo encargado de la contratación pública u órgano similar se debe abordar la cuestión de recurrir a organismos que se encarguen de centralizar las adquisiciones. Como se examina en el comentario de la introducción del capítulo VI sobre las subastas electrónicas inversas [\[**hiperenlace**\]](#), la externalización de cualquier aspecto de la contratación pública puede dar lugar a conflictos de intereses orgánicos y problemas conexos: esas entidades encargadas de la adquisición centralizada pueden tener interés en aumentar sus ingresos por concepto de tarifas manteniendo los precios altos y promoviendo adquisiciones excesivas para las necesidades de la entidad adjudicadora. Además, en el contexto de los acuerdos marco, el organismo puede ocuparse de la planificación de la contratación futura, en cuyo caso la calidad de la información facilitada por las entidades adjudicadoras sería esencial, especialmente a la hora de satisfacer las necesidades previstas desde las perspectivas analizadas anteriormente: es posible que las necesidades de distintos ministerios u organismos no sean idénticas, con lo que algunos obtendrán mayor rentabilidad económica que otros si esas necesidades se normalizan sin un análisis suficientemente profundo. La interacción con los posibles usuarios de un acuerdo marco antes de iniciar el procedimiento puede hacer que se adopte una mejor decisión acerca del nivel apropiado de normalización y acomodo de las distintas necesidades.

21. Cuando los Estados promulgantes consideren que esas cuestiones pueden requerir una capacidad que haya que desarrollar, tal vez deseen introducir los acuerdos marco de una manera gradual. Por ejemplo, los acuerdos marco pueden limitarse inicialmente a la contratación repetitiva. Además, en los reglamentos, normas y directrices debe hacerse hincapié en que la buena planificación de la contratación es fundamental para elaborar un acuerdo marco eficaz: los acuerdos marco no son un sustituto de la planificación de la contratación.

22. También se alienta a los Estados promulgantes a que creen un mecanismo de control para supervisar el establecimiento y la utilización de los acuerdos marco, tanto para velar por el cumplimiento de las normas pertinentes como para supervisar si realmente se materializan los beneficios previstos en cuanto a la eficiencia administrativa y la rentabilidad comercial; ese mecanismo de control puede indicar también en qué aspectos se necesita ofrecer directrices y desarrollar la capacidad. En cuanto al establecimiento de un acuerdo marco, las condiciones del propio acuerdo pueden limitar la flexibilidad comercial si se incluye un volumen mínimo garantizado o si el acuerdo marco funciona como acuerdo exclusivo de adquisición, aunque su flexibilidad debería valorarse a la luz de las mejoras en el precio ofrecido por los proveedores o contratistas. Dos formas de abordar esa cuestión son: a) incluir un volumen estimado (no vinculante) en el pliego de condiciones para que el acuerdo marco pueda generar ofertas realistas basadas en un entendimiento claro de la magnitud de las necesidades de la entidad adjudicadora y, de esa manera,

esa entidad pueda realizar adquisiciones fuera del acuerdo marco si cambian las condiciones de mercado; y b) incluir un volumen de adquisiciones vinculante, que puede expresarse como un volumen mínimo o máximo. Puede que haya mercados en los que una solución parezca mejor que la otra; el mecanismo de control puede ofrecer una indicación apropiada o puede recurrir a ejemplos de la práctica en que la decisión corresponde a la entidad adjudicadora.

23. El organismo encargado de las adquisiciones centralizadas o el organismo encargado de la contratación pública, u otro organismo similar, debería controlar también el funcionamiento de las distintas entidades adjudicadoras que utilicen el acuerdo marco y el funcionamiento de ese tipo de acuerdo en lo que se refiere a los precios, en comparación con los precios de mercado que se apliquen a las adquisiciones únicas, por si se estuvieran produciendo aumentos de precios u otras reducciones de la calidad de las ofertas, que también podrían deberse a la utilización incorrecta o inapropiada del acuerdo marco por una o más entidades adjudicadoras.

24. Una vez concertado el acuerdo marco, sus posibles beneficios se elevarán al máximo en la medida en que se utilice realmente para satisfacer las necesidades de la entidad adjudicadora en relación con el objeto del contrato, en lugar de realizar nuevas adquisiciones de ese objeto; a ese respecto, la credibilidad de la entidad adjudicadora también será importante para futuras adquisiciones. Otra práctica posible 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. Cuando se cumpla esa utilización óptima, proveedores y contratistas deberían tener mayor confianza en que recibirán encargos de la entidad adjudicadora y, en consecuencia, deberían presentar sus mejores ofertas en cuanto a precio y calidad. Entre las formas de determinar si la solución técnica o el producto propuestos siguen siendo los mejores que ofrece el mercado pueden mencionarse la investigación de mercado, la publicación del alcance del acuerdo marco, etc. Cuando el acuerdo marco haya dejado de ofrecer condiciones comerciales ventajosas para la entidad adjudicadora, convendrá adoptar un nuevo método de contratación (ya sea un método clásico o un nuevo procedimiento de acuerdo marco).

25. Una segunda preocupación importante que es necesario abordar en la utilización de los acuerdos marco es la forma de velar por la transparencia, la competencia y la objetividad del proceso. Además de imponer condiciones para su utilización, como se expone en los párrafos ** *supra*, la Ley Modelo lo hace exigiendo que la entidad adjudicadora que desee utilizar el procedimiento del acuerdo marco cerrado tenga que seguir uno de los métodos de contratación contemplados en su texto para seleccionar a los proveedores o contratistas que hayan de ser partes en ese acuerdo (es decir, en la primera etapa). De esa manera se dispondrá de todas las salvaguardias aplicables al método de contratación seleccionado, incluidas las condiciones para su utilización y los métodos de elaboración de los pliegos de condiciones. La salvaguardia equivalente para un acuerdo marco abierto es que ha de concertarse después de llevar a cabo procedimientos abiertos especialmente diseñados que, en gran medida, son una imagen de los correspondientes a la licitación abierta. En las normas y directrices

para las entidades adjudicadoras debe hacerse hincapié en esas salvaguardias y en los asuntos que se examinan en los párrafos siguientes.

26. Las disposiciones que regulan la concesión de contratos públicos en forma de acuerdos marco se han elaborado con el fin de garantizar que existan una transparencia y una competencia suficientes cuando se haya previsto la competencia en la segunda etapa, sobre la base de las normas que rigen la licitación abierta, como se explica más detalladamente en el comentario del artículo *infra* [\[**hiperenlace**\]](#). Las disposiciones contenidas en el artículo 22 [\[**hiperenlace**\]](#) que rigen la concesión de contratos públicos, incluso durante el período de moratoria cuando haya una segunda etapa competitiva, garantizan la transparencia en la adopción de decisiones en esa segunda etapa. Con carácter más general, sin embargo, y teniendo en cuenta los riesgos para la competencia a largo plazo que se examinan en el párrafo *supra*, el organismo encargado de la contratación pública u órgano similar deberá controlar el efecto que el acuerdo marco pueda tener en la competencia en el mercado de que se trate, especialmente cuando exista el riesgo de generar un mercado monopolístico u oligopolístico. Como se observa con respecto a otros métodos de contratación y en la sección *del* comentario general que figura más arriba, ese control puede realizarse conjuntamente con las autoridades del Estado promulgante encargadas de la competencia. [\[**hiperenlaces**\]](#)

27. Mientras que en la Ley Modelo se exige que un acuerdo marco abierto pueda funcionar electrónicamente, en el caso de los acuerdos marco cerrados la entidad adjudicadora goza de flexibilidad a ese respecto. Los Estados promulgantes tal vez deseen hacer hincapié en las ventajas de los procedimientos informatizados en cuanto a su mayor eficiencia y transparencia (por ejemplo, las condiciones pueden publicarse utilizando un hipervínculo, mientras que una invitación en soporte de papel para participar en la segunda etapa competitiva puede ser engorrosa y poco deseable para el usuario). Véase también la sección *del* comentario general que figura más arriba [\[**hiperenlace**\]](#). Cuando el Estado promulgante requiera o fomente (o pretende fomentar) que todos los acuerdos marco funcionen electrónicamente, en los reglamentos u otras normas se podrá exigir que todos ellos se mantengan en un lugar centralizado, lo que contribuirá también a la transparencia y eficiencia de su funcionamiento.

28. Una tercera medida importante de control que se contempla en la Ley Modelo está encaminada a limitar el posible efecto contrario a la competencia de los acuerdos marco, tanto al nivel del procedimiento de contratación individual como al nivel general del mercado en caso de que los proveedores lo abandonen, como se examina en los párrafos *supra* [\[**hiperenlace**\]](#). A nivel individual, y como no puede adjudicarse un contrato a un proveedor o contratista dentro de un acuerdo marco sin que sea parte en él, los acuerdos marco tienen un posible efecto contrario a la competencia.

29. Por lo que se refiere a los acuerdos marco cerrados, generalmente se considera que velar por la plena competencia en las adquisiciones periódicas previstas limitando su duración y requiriendo que posteriores adquisiciones vuelvan a abrirse a la competencia resulta útil a la hora de limitar ese posible efecto. También se considera que la fijación de una duración máxima ayuda a prevenir la posible justificación de una duración excesiva de un acuerdo marco. Por otra parte, la restricción excesiva de la duración puede poner en peligro la eficiencia

administrativa de los acuerdos marco. La CNUDMI considera que no existe una duración máxima general, debido a las diferentes circunstancias comerciales y administrativas, por lo que se invita a los Estados promulgantes a que establezcan el límite que consideren conveniente en los reglamentos sobre la contratación pública.

30. Por ese motivo, en virtud del artículo 59 1) a) [\[**hiperenlace**\]](#) de la Ley Modelo, la entidad adjudicadora ha de limitar la duración de cualquier acuerdo modelo cerrado al máximo establecido por el Estado promulgante en los reglamentos sobre la contratación pública (es decir, no se establece ningún límite en la propia Ley Modelo). En los reglamentos, normas o directrices de acompañamiento, debería establecerse que el período máximo incluye todas las posibles prórrogas de la duración inicialmente establecida del acuerdo marco de que se trate. Ese aspecto es esencial para evitar el abuso mediante las prórrogas y las excepciones en cuanto a la duración inicialmente establecida. La experiencia práctica en aquellos países que utilizan los acuerdos marco cerrados indica que las posibles ventajas de ese método suelen materializarse cuando su duración es suficiente como para permitir que se realice una serie de adquisiciones, en general un período de entre tres y cinco años. A partir de esa duración pueden aparecer con mayor intensidad los efectos contrarios a la competencia y es posible que las condiciones del acuerdo marco cerrado ya no reflejen las condiciones reales del mercado. Como algunos mercados pueden evolucionar más rápidamente, especialmente aquellos donde es probable que se produzcan adelantos tecnológicos, como las adquisiciones en materia de tecnologías de la información y las comunicaciones, o las necesidades de la entidad adjudicadora no se mantengan constantes durante un período considerable, el plazo conveniente para cada contrato tal vez sea significativamente menor que el plazo máximo. En los reglamentos, normas o directrices deberían examinarse también los controles internos necesarios para abordar la cuestión de la adjudicación de contratos al final de un período presupuestario o cuando está a punto de finalizar un acuerdo marco, de nuevo para evitar la posibilidad de abusos en esas adjudicaciones.

31. Los Estados promulgantes pueden también considerar que distintos tipos de contratación pueden necesitar distintos períodos de tiempo y que en el caso de algunos artículos de rápida evolución el período apropiado puede ser de algunos meses. En los reglamentos pueden establecerse duraciones más cortas que el máximo legal que figura en el artículo 59 [\[**hiperenlace**\]](#); si se adopta esa medida será necesario establecer unas directrices claras dirigidas a las entidades adjudicadoras para asegurarse de que consulten con las fuentes apropiadas. En esas directrices debería abordarse también cualquier limitación externa de la duración de los acuerdos marco (como los requisitos presupuestarios del Estado). También se debe alentar a las propias entidades adjudicadoras a que evalúen periódicamente durante la vigencia de un contrato marco cerrado si los precios y condiciones siguen siendo actuales y competitivos, porque tienden a mantenerse fijos en lugar de variar con el mercado. A ese respecto, se corre el riesgo de que las entidades adjudicadoras decidan hacer adquisiciones mediante un acuerdo marco existente, incluso si sus condiciones no satisfacen del todo sus necesidades o no reflejan las condiciones actuales del mercado, para evitar tener que iniciar nuevos procedimientos de contratación (y redactar nuevos pliegos de condiciones, publicar un nuevo anuncio de contratación, evaluar de nuevo las cualificaciones de los proveedores o contratistas, realizar un examen y una evaluación completos de las ofertas iniciales, etc.). Como consecuencia, las entidades adjudicadoras pueden no prestar la

suficiente atención al precio y la calidad cuando emiten una orden de adquisición concreta. La experiencia muestra también que tenderán a centrarse excesivamente en las especificaciones en lugar de fijarse en el precio; así pues, en las directrices debe analizarse la necesidad de alcanzar un equilibrio apropiado. [suprimir la repetición]

32. Por lo que se refiere a los acuerdos marco abiertos, el riesgo para la competencia es menor porque los acuerdos permanecen abiertos a la incorporación de nuevos proveedores o contratistas. Así pues, la duración de un acuerdo marco abierto no está sujeta a un máximo legal, sino que se establece a discreción de la entidad adjudicadora (véase el artículo 61 1) a) **[**hiperenlace**]**). Las salvaguardias que se aplican son que la existencia del contrato marco abierto ha de hacerse pública y que en las disposiciones se requiere la evaluación rápida de las solicitudes de incorporación (véanse los artículos 60 1) y 61 2), y 60 4) y 5) **[**hiperenlaces**]**).

33. El propio acuerdo marco contiene las condiciones de los contratos previstos (además de las que hayan de establecerse en virtud de la competencia en la segunda etapa). En los reglamentos, normas o directrices debe hacerse hincapié en que el propio acuerdo debe ser completo en lo que se refiere a la incorporación al expediente de todas las condiciones, la descripción del objeto del contrato (incluidas las especificaciones) y los criterios de evaluación, tanto para fomentar la participación y la transparencia como por las restricciones de la modificación de las condiciones durante la vigencia del acuerdo marco (véase también el comentario de los artículos 58 a 63 *infra* **[**hiperenlace**]**).

34. En resumen, la utilización eficaz del procedimiento del acuerdo marco requerirá que la entidad adjudicadora u otro órgano gestor del acuerdo tenga en cuenta qué tipo de acuerdo marco es el apropiado a causa de la complejidad del objeto de la contratación, su carácter homogéneo y la forma en que haya de garantizarse la competencia. El Estado promulgante deseará velar por que se disponga de la capacidad apropiada que facilite un proceso óptimo de adopción de decisiones.

B. Disposiciones relativas al procedimiento del acuerdo marco

Artículo 32. Condiciones de empleo del método de contratación con arreglo a un acuerdo marco

35. El propósito del artículo es establecer las condiciones para la utilización del procedimiento del acuerdo marco (párrafo 1)) y enumerar los requisitos de justificación e incorporación en un expediente relativos a ese procedimiento (párrafo 2)). Aun teniendo en cuenta la necesidad de velar por la utilización apropiada de los acuerdos marco, la CNUDMI ha tenido cuidado de no limitar su utilidad imponiendo condiciones demasiado restrictivas.

36. En el párrafo 1) se enuncian las condiciones para la utilización del procedimiento de acuerdo marco con independencia de si ha de dar lugar a la concertación de un acuerdo marco abierto o cerrado. Las condiciones se basan en la idea de que el procedimiento del acuerdo marco puede aportar ventajas a la contratación pública, especialmente en lo que se refiere a la eficiencia

administrativa, cuando esté previsto que las necesidades de la entidad adjudicadora se materialicen a corto o medio plazo, pero no puedan establecerse todas las condiciones desde el inicio de la contratación. (Puede consultarse una descripción de las ventajas en los párrafos *supra*). En virtud del párrafo 1) se permite la utilización del procedimiento del acuerdo marco en dos situaciones en las que pueden dar esas circunstancias: en primer lugar, cuando se prevea que la necesidad será “indefinida”, en el sentido de que no se conozcan su alcance, calendario o volumen, o si está previsto que sean de carácter repetitivo; y, en segundo lugar, cuando se prevea que la necesidad pueda plantearse con carácter de urgencia. El primer conjunto de circunstancias puede derivarse de la adquisición repetitiva de artículos o servicios relativamente corrientes (material de oficina, servicios sencillos como la limpieza, los contratos de mantenimiento, etc.). La segunda de las circunstancias puede plantearse cuando se pide a un organismo gubernamental que responda ante desastres naturales, pandemias u otros riesgos; lo más normal que esa condición se añada a la primera, aunque no tiene por que ser así necesariamente. La garantía del suministro suele ser un elemento importante en el segundo tipo de situaciones, pero también puede serlo en el primero cuando la necesidad indefinida de adquisiciones repetitivas se refiera a artículos que requieran una producción especializada. (Puede consultarse un análisis general de los tipos de contratación para los que son apropiados los acuerdos marco en los párrafos *supra* de la introducción del presente capítulo [*hiperenlace*]). Cuando el procedimiento dé lugar a un acuerdo marco cerrado, también habrán de satisfacerse las condiciones aplicables a la utilización de ese método de contratación para la adjudicación del acuerdo. Ello se debe a que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 58 1) de la Ley Modelo [*hiperenlace*], un acuerdo marco cerrado ha de adjudicarse mediante un procedimiento de licitación abierta, a menos que se justifique la utilización de otro método de contratación.

37. Las condiciones para la utilización del procedimiento del acuerdo marco son considerablemente más flexibles que las que se aplican a los métodos de contratación enumerados en el artículo 27 1) [*hiperenlace*]: la entidad adjudicadora no tiene que establecer de forma cierta que las necesidades se plantearán de una manera indefinida o urgente, sino simplemente que es así como se espera que surjan. La subjetividad inherente a esas condiciones conlleva una mayor dificultad a la hora de asegurar su cumplimiento que en el caso de las condiciones para la utilización de los métodos de contratación enumerados en el artículo 27 1). En los párrafos *supra* de la introducción del capítulo VII se exponen las medidas que pueden contribuir a mejorar la objetividad en la adopción de esas decisiones y, por lo tanto, facilitar el control de si las decisiones adoptadas son razonables dadas las circunstancias que rodean a un acuerdo marco determinado. De esa forma, las condiciones establecidas, acompañadas de reglamentos, normas y directrices apropiados, facilitarán la rendición de cuentas y fomentarán las mejores prácticas.

38. Como se ha señalado anteriormente (párrafos ...), los gastos derivados del establecimiento y el funcionamiento del procedimiento del acuerdo marco, que entraña dos etapas, normalmente serán superiores a los que corresponden a un método de contratación de una sola etapa, por lo que la conveniencia de utilizar ese procedimiento dependerá de que los beneficios previstos superen a esa diferencia de costos. Cuando se prevea que la necesidad sea de carácter repetitivo, los gastos administrativos derivados del establecimiento y funcionamiento del acuerdo marco podrán amortizarse a lo largo de una serie de adquisiciones; cuando se prevea que la

necesidad tenga carácter indefinido o urgente, los gastos administrativos habrán de sopesarse en relación con la mayor rentabilidad económica que puede aportar una mayor rapidez en la fijación de las condiciones de contratación en comparación con los demás métodos. Así pues, la entidad adjudicadora habrá de realizar un análisis costo-beneficio basado en las probabilidades antes de iniciar un procedimiento para establecer un acuerdo marco. Los párrafos ** de la introducción del presente capítulo pueden servir de ayuda a los Estados promulgantes a la hora de decidir qué nivel de formación y qué directrices son necesarios para que la entidad adjudicadora disponga de los instrumentos necesarios para hacerlo. Las consideraciones expuestas más arriba revisten especial interés en el contexto de los acuerdos marco cerrados.

39. Además, la utilización de acuerdos marco no debe considerarse como un sustituto de una planificación eficaz de las contrataciones. En particular, en el contexto de un acuerdo marco cerrado, a menos que se disponga y se den a conocer estimaciones realistas de la contratación desde el principio del procedimiento del acuerdo marco, los posibles proveedores no se sentirán alentados a presentar sus mejores precios en la primera etapa, lo que supone que un acuerdo marco cerrado tal vez no aporte los beneficios previstos o que las ventajas derivadas de la eficiencia administrativa conseguida se pierdan por deficiencias la calidad o en el precio que pongan en peligro la rentabilidad económica.

40. Otra razón para establecer condiciones para la utilización de ese método es la posible restricción de la competencia que puede entrañar, especialmente en el caso de los acuerdos marco cerrados (véanse los párrafos ** *supra*). A esas condiciones se une la limitación de la duración de los acuerdos marco cerrados que se establece en el artículo 59 1) a) [**hiperenlace**], y la duración determinada que se exige en virtud del artículo 61 1) a) [**hiperenlace**], que obliga a que la satisfacción de las necesidades contempladas en esos acuerdos vuelvan a abrirse a la plena competencia una vez transcurrida la duración del acuerdo.

41. Las condiciones de utilización han de leerse a la luz de la definición de “entidad adjudicadora”, que permite que el acuerdo marco alcance a más de un comprador. Si los Estados promulgantes desean que los organismos encargados de la contratación centralizada puedan actuar como representantes de una o más entidades adjudicadoras, a fin de aprovechar las economías de escala que la adquisición centralizada puede ofrecer, tal vez deseen promulgar reglamentos o publicar directrices para velar por que esos acuerdos puedan funcionar de manera transparente y eficaz.

42. En el párrafo 2) se requiere que la entidad adjudicadora justifique el uso del procedimiento del acuerdo marco en el expediente de la contratación. El objeto de esa disposición es incluir el análisis costo-beneficio al que se hace referencia en los párrafos anteriores. En el caso de la adjudicación de un acuerdo marco cerrado, lo establecido en ese párrafo se verá complementado por las disposiciones del artículo 28 3) de la Ley Modelo [**hiperenlace**] en el que se requiere que la entidad adjudicadora incluya en el expediente una declaración de los motivos y las circunstancias que justifican haber recurrido para la adjudicación del contrato a un método de contratación distinto de la licitación abierta. Teniendo en cuenta los riesgos de que el acuerdo marco se utilice en exceso a causa de su supuesta eficiencia administrativa (véanse los párrafos ** de la introducción del presente capítulo [**hiperenlace**]), y la amplitud de las condiciones para su utilización, la

supervisión apropiada y oportuna de la justificación que conste en el expediente será de gran importancia también para facilitar cualquier objeción al uso del procedimiento del acuerdo marco por los proveedores y contratistas). Una supervisión eficaz entrañará el escrutinio de la amplitud de las adquisiciones realizadas dentro del acuerdo marco para detectar una utilización excesiva o insuficiente como se describe más arriba (véanse los párrafos ** de la introducción del presente capítulo *[hiperenlace**]).
