

RENEGOCIACIÓN DE CONTRATOS DE CONCESIÓN VIAL *

Concession contract negotiation of road

Harly Rafael Leudo Paz**

Ruth Carolina Blanco Alvarado***

Universidad Santo Tomás. Bogotá D. C.

RESUMEN

Como consecuencia jurídica de la clásica y reconocida Teoría de la Imprevisión en los contratos estatales, se pretende analizar, desde una perspectiva jurídica, la cláusula de renegociación en el contrato de concesión de obra; para lo cual se reflexionará sobre el concepto de renegociación en los contratos de concesión, su origen, algunos aspectos de los contratos de concesión susceptibles de ser renegociados, la diferencia entre renegociación y modificación en el marco de los contratos de concesión; y la imprevisión como causal de renegociación de los contratos de concesión de obra. Para efectos de lo anterior, se propone como problema de investigación: ¿Cuál es la importancia de la cláusula de renegociación en los contratos de concesión de obra?; para lo cual se considera

Fecha de recepción: 10 de abril de 2015. Fecha de aceptación: 2 de octubre de 2015.

* Este artículo es producción académica del proyecto de investigación «La Contratación Estatal en el marco de la Comunidad Andina», gestionado en el marco del Grupo de Investigación de Derecho Público de la Universidad Santo Tomás (Sede Bogotá), realizado con el apoyo estructural y financiero de la mencionada universidad y cuya directora es Carolina Blanco Alvarado. El presente artículo se proyectó con el apoyo de Harly Rafael Leudo Paz, quien cursó la maestría en Derecho Contractual Público y Privado en la Universidad Santo Tomás; y quien apoyó a través de su trabajo de grado la publicación de este texto.

** Abogado de la Universidad Libre. Magíster en Derecho Contractual Público y Privado, Universidad Santo Tomás. Correo electrónico: harlyleudo@hotmail.com

*** Doctora en Derecho de la Universidad Santo Tomás (Bogotá, D. C.). Abogada de la Universidad Externado de Colombia. Magíster en Derechos Fundamentales, Universidad Carlos III de Madrid (España). Especialista en Derecho Constitucional, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales de Madrid (España). Especialista en Derecho Administrativo, Universidad del Rosario, Bogotá D. C. (Colombia). Docente investigadora de la misma universidad. Coordinadora de la Sublínea de Contratación Estatal y Unificación Legislativa de la Universidad Santo Tomás, la cual está inscrita en el Grupo de Investigación de Derecho Público de la citada universidad. Correo electrónico: carolinablancoblvarado@hotmail.com

que a pesar de las críticas que pueda evidenciar la mencionada cláusula, dada la naturaleza jurídica del contrato de concesión de obra, es necesaria la inclusión de dicha cláusula en los citados contratos; ya que la misma permite la efectividad del principio de conmutatividad propio de todo contrato estatal. El contenido del documento es producto de una metodología de investigación descriptiva en razón a que pretendió especificar las principales propiedades de la cláusula de renegociación en el contrato de concesión de obra. Adicionalmente, la investigación es de carácter explicativo porque estuvo dirigida a responder la importancia de la cláusula de renegociación en el contrato de concesión de obra.

Palabras clave: contratación pública, renegociación, concesión vial.

ABSTRACT

As a legal consequence of classical and recognized theory of unpredictability in state contracts, is to analyze, from a legal perspective the renegotiation clause in the concession contract work; for which you reflect on the concept of renegotiation of concession contracts, its origin, some aspects of concession contracts likely to be renegotiated, the difference between renegotiation and modification under concession contracts; and unpredictability as grounds for renegotiation of concession contracts work. For purposes of the above, it is proposed as research question: What is the importance of renegotiation clause in contracts granting work?; for which it is considered that despite the criticism that can demonstrate the above clause, given the legal nature of the concession contract labor, the inclusion of this clause in these contracts is needed; since it allows the effectiveness of the principle of self-commutativity of all state contract. The content of the document is the product of a descriptive research methodology because it attempted to specify the main properties of the renegotiation clause in the concession contract work.

Key words: Public government, renegotiation, highway concession.

INTRODUCCIÓN

Para un país en vía de desarrollo como Colombia la contratación de obras tendientes a la construcción y operación de vías de comunicación debe de ser una actividad dinámica¹. Es por lo anterior que desde la década de los noventa

1 De hecho el desarrollo de la infraestructura vial, desde el punto de vista económico, incide en la situación económica de un país tanto en su fase de construcción como en su

se empezó a acudir a la participación de inversionistas particulares quienes, mediante la modalidad de concesión, se encargaron de la construcción y operación de vías en diferentes regiones del país, lo que hizo necesario construir un marco institucional y jurídico que desde el comienzo debió adaptarse a las definiciones establecidas en la Ley 80 de 1993².

La imprevisión y circunstancias que se pueden presentar durante la ejecución de los contratos de concesión vial es la causa común a todas las modificaciones y renegociaciones que se presentan en los citados contratos.

No basta con tener claridad jurídica sobre el concepto de imprevisión para reducir el riesgo de que se presenten renegociaciones de los contratos de concesión vial; es indispensable conocer las circunstancias fácticas que rodean a los contratos de concesión vial para justificar renegociaciones.

La práctica administrativa y comercial ha hecho que se establezcan en los contratos algunas cláusulas que buscan que las partes regulen por medio de negociaciones y de manera anticipada los efectos que pueden tener algunas condiciones de ejecución del contrato en el mantenimiento del equilibrio contractual; dentro de estas cláusulas están las denominadas cláusulas de estabilización, que buscan considerar los efectos de la variación del poder adquisitivo del dinero³. También están las cláusulas de renegociación o de adaptación, que operan como mecanismos de flexibilización del contrato a fin de adaptar el contrato a las condiciones cambiantes en que se debe ejecutar, sin desconocer el principio del *pacta sunt servanda* (lo pactado obliga). Adicionalmente existen cláusulas de garantía de ingresos que buscan garantizar al concesionario la obtención del retorno de los costos de ejecución de la obra más un rendimiento que se considere razonable, además de los mecanismos de solución directa de los conflictos que se deriven de la relación contractual, de las adiciones, las modificaciones del valor, los negocios jurídicos de transacción o incluso las conciliaciones, además de los mecanismos generales como la tutela en virtud del derecho constitucional fundamental del acceso a la administración de justicia.

fase de utilización; en la fase de construcción, el desarrollo de infraestructura vial genera empleo e irriga dinero en la economía en general, y en la fase de utilización, contribuye a que se desarrollen tanto el turismo como la industria, dado que facilita las importaciones y exportaciones de productos industriales (Calderón, 2013).

- 2 De acuerdo con John Jairo Bejarano, la Ley 80 de 1993 se desarrolló en torno a cuatro principios centrales: transparencia (que a su vez incluye los principios de publicidad y selección objetiva), economía, responsabilidad y equilibrio económico (Bejarano, 2009).
- 3 De acuerdo con Guasch, los ejemplos incluyen cambios sustanciales en las tarifas, los niveles y planes de inversión, derechos de exclusividad, garantías, pagos de cánones, objetivos de la cobertura, niveles de calidad o plazos de la concesión (Guasch, 2004).

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la importancia de la cláusula de renegociación en los contratos de concesión de obra?

ESTRATEGIA METODOLÓGICA UTILIZADA

El trabajo de investigación permitió adelantar una investigación cualitativa, la cual puede ser vista como el intento de obtener una comprensión profunda de los significados y definiciones de la situación; esto es, de la cláusula de renegociación en los contratos de concesión de obra, captando la realidad jurídica de la misma. Para efectos de lo anterior se utilizó el proceso abstracto-concreto, entendiendo por abstracción el proceso mediante el cual se aíslan elementos o propiedades del resto de los componentes y se destacan los nexos esenciales que pasan inadvertidos en una visión global; y por concreción, el accionar mediante el cual se integran las abstracciones reproduciéndose el objeto en su totalidad de estructuras y de conexiones.

En concordancia con lo dispuesto anteriormente, el método de investigación empleado fue el dogmático, ya que el documento pretendió explicar el orden jurídico tal como es del contrato de concesión de obra en el marco de la cláusula en análisis, pero al mismo tiempo lo complementa y lo desarrolla al hacerlo más inteligible.

RESULTADOS INVESTIGATIVOS

En atención al problema de investigación planteado se pudo corroborar que dada la naturaleza jurídica o razón de ser del contrato de concesión de obra, es necesario que dicho tipo de contrato incluya la cláusula de renegociación en aras de evitar posibles desequilibrios económicos contractuales; y como consecuencia de ello mantener efectivo el principio de conmutatividad.

1. CONCEPTO DE RENEGOCIACIÓN

La renegociación⁴ de los contratos de concesión ha de entenderse como un procedimiento que se adelanta en sede administrativa, mediante el cual se

4 Engel, Fischer y Galetovic han estudiado el fenómeno de concesiones en Latinoamérica, promovido, según los autores, por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de

altera de común acuerdo las condiciones económicas y financieras del contrato, sin que los cambios introducidos obedezcan a contingencias previamente pactadas por las partes (Urueta, 2008). De acuerdo con Urueta, el uso de la renegociación por cuenta de la administración se debe en parte a la obsolescencia de los acuerdos originalmente suscritos, debido a que el ciclo de vida de una concesión es demasiado largo frente a las necesidades continuamente variables de la administración en aspectos de infraestructura (Urueta, 2008)⁵. Los cambios de gobiernos o las nuevas circunstancias económicas, generan cuestionamientos sobre las exigencias del Estado, lo que ocasiona modificaciones orientadas a aumentar o a disminuir su envergadura (Wells, 2010).

Si bien la renegociación de contratos de concesión puede ser objeto de críticas, ya que una de sus consecuencias es que se afecta el éxito y la credibilidad de la vinculación del capital privado a la generación de infraestructura, lo cual puede propiciar conductas que atentan contra la selección objetiva, la eficiencia, la eficacia y la correcta locación de riesgos (Urueta, 2008); aspecto que está en perfecta congruencia con lo dispuesto por Guasch, quien ha previsto que la renegociación de contratos de concesión puede hacer que se falseen los fines y propósitos de la licitación, propiciando que se acepten precios artificialmente bajos que no consultan la realidad del mercado (Guasch, 2007); es pertinente anotar que a pesar de lo dispuesto anteriormente, se considera que no todas las renegociaciones son susceptibles de ser criticadas, dado que algunas realmente buscan la redefinición de las condiciones económicas del contrato debido a la ocurrencia de factores externos materialmente imprevistos, eventos en los cuales se alteran las condiciones del contrato por mutuo acuerdo⁶.

No se debe desconocer que el mecanismo principal que la ley o las partes pueden consagrar para garantizar el equilibrio económico del contrato⁷ es la

Desarrollo (BID) a comienzos de la década de 1990, y encontraron que en la medida en que surgió ese proceso «creció rápidamente el número de conflictos y renegociaciones de contratos, lo que ha representado un elevado costo fiscal y excesivas tarifas de peajes» (Engel y otros, 2003).

- 5 Al respecto, de acuerdo con Alejandro Pérez, los cambios en el contrato pueden provenir de distintas causas; los cambios previstos en el contrato no se consideran renegociaciones porque se hacen aplicando lo que ya está establecido en el contrato, por lo que no implica una modificación sino que de lo que se trata es de hacer cumplir lo que ya está establecido (Pérez, 2002).
- 6 De acuerdo con Guasch, «son muchos los que coinciden en que la mayoría de los contratos de concesión son incompletos y que las renegociaciones son una forma de superar los problemas resultantes de esa imperfección» (Guasch, 2004).
- 7 De acuerdo con Cediell, Villamizar y Gómez, «*con el principio del equilibrio económico contractual se pretende, en consecuencia, que las condiciones económicas propuestas por el Contratista en la Licitación persistan durante la ejecución del negocio jurídico; implícitamente, se reconoce que el contratista se vincula con la entidad pública con el objeto de percibir un beneficio,*

revisión o reajuste de precios, el cual permite que se produzca un ajuste positivo o negativo en el precio frente a la ocurrencia de cambios en las condiciones de ejecución contractual, cambios que están señalados en el ordenamiento jurídico o en las respectivas cláusulas.⁸ Si bien este mecanismo surgió como una figura de excepcionalidad aplicable en los eventos autorizados por la ley y siempre que existiera un pacto entre las partes, la evolución hizo que el mecanismo se extendiera a la generalidad de los contratos, incluso sin que se haya estipulado específicamente en el contrato.⁹

2. ORIGEN DE LA FIGURA DE LA RENEGOCIACIÓN

La renegociación y más particularmente la figura de la revisión de los precios en los contratos administrativos con el propósito de mantener el equilibrio económico tiene su origen en la necesidad de romper con la rigidez del principio de ejecución a riesgo y ventura del contratista frente a las inestabilidades de las variables macroeconómicas que afectan la ejecución del contrato, sin que ello suponga la violación de otros principios de funcionamiento de la administración pública, especialmente el principio de la legalidad presupuestaria, en el sentido de tener certeza previa del valor de las prestaciones a cargo de la administración en un contrato (Rodríguez, 2009).

De acuerdo con la Corte Constitucional, se entiende que la posibilidad de renegociar y modificar contratos de concesión se da con el fin de recuperar el equilibrio económico, en los eventos en los que se materializan obstáculos no previsible, extraordinarios y no imputables al contratista, o de adecuar la prestación del servicio a las nuevas exigencias de calidad, por ejemplo, desde el punto de vista tecnológico.¹⁰ Estas posibilidades existen y son necesarias en

que no puede ser menoscabado por el interés público, cualquiera sea la causa que lo altere». Laudo arbitral. Orlando Riascos y Cía. S. en C. vs. Fondo de Educación y Seguridad Vial del DATT-Fondatt. Árbitros: Martha Cediell de Peña, María Leonor Villamizar y Laureano Gómez Serrano. Enero de 2001.

- 8 Para establecer el concepto del equilibrio económico se deben tener en cuenta los fines que persigue la contratación estatal; por parte de la entidad contratante el fin consiste en lograr la satisfacción de las necesidades de la comunidad en general, mientras que por parte del contratista es obtener un lucro (Quintero, 2008).
- 9 El doctor Jean Rivero plantea que la función administrativa se ejerce en interés de toda la colectividad, por lo cual, *«si de este ejercicio resultase un daño para unos pocos y no se les repara, se vulneraría sus derechos por causa de toda la colectividad; y nada justifica tal discriminación, solo la reparación de dicho perjuicio restablece el equilibrio roto con dicho ejercicio»* (Rivero, 1980, p. 271).
- 10 Corte Constitucional. Sentencia C-300/12. Magistrado ponente: Jorge Ignacio Pretelt Chaljub. 25 de abril de 2012.

virtud de la consideración aceptada por la Corte de que las concesiones son por naturaleza contratos incompletos, debido a que no es posible prever todas y cada una de las posibles variables y contingencias que pueden surgir en el desarrollo del objeto contractual; dentro de las circunstancias y los elementos que se involucran en el contrato de concesión y que pueden generar la necesidad de renegociar las condiciones inicialmente establecidas, se pueden mencionar especialmente las condiciones técnicas de la obra y las condiciones económicas del país¹¹, cuya situación futura resulta en ciertos aspectos imposibles de predecir plenamente durante la fase precontractual.

Estos elementos permiten evidenciar que el origen de la figura de la renegociación de contratos de concesión se encuentra profundamente ligado a la naturaleza misma de esos contratos, a los propósitos que cumple dicha figura jurídica y a la existencia de múltiples variables involucradas en el desarrollo de esos contratos, las cuales hacen que se presenten situaciones imprevisibles en el momento en que los contratos de concesión son diseñados.¹²

3. DIFERENCIA ENTRE RENEGOCIACIÓN Y MODIFICACIÓN UNILATERAL Y BILATERAL DEL CONTRATO

A través de la Sentencia C-300 de 2012, la Corte Constitucional definió sobre la modificación de contratos estatales¹³ varios elementos que resultan pertinentes frente a los contratos de concesión vial. Además de reiterar que estas modificaciones deben ser una excepción y no una regla, la Corte planteó que las mismas se presentan en contratos estatales que son por naturaleza incompletos; es decir, (i) afectados por asimetrías de información que limitan la previsión de todas las contingencias a que están expuestos, y (ii) aquellos en

11 Al margen del tema legal y contractual, en cuanto a la relación entre la construcción de obras de infraestructura y el desarrollo económico de un país, con frecuencia se argumenta de parte de algunos economistas y estadistas que la primera es dinamizadora del segundo; sin embargo, «el caso colombiano parece confirmar la hipótesis de Fogel, en el sentido de que la infraestructura no es un factor determinante para el crecimiento, pues ha sido posible crecer pese a tener una infraestructura deplorable e insuficiente»(Moreno, 2012, p. 38).

12 De acuerdo con Pérez, la mayoría de los gobiernos europeos han optado por el sistema de concesión aunque contratan con empresas públicas con el propósito de evitarse conflictos, renegociaciones y reclamaciones, razón por la cual de una red vial de 56.542 kilómetros, solo 21.998 fueron objeto de concesión distribuidos así: 11.730 kilómetros (53%) en concesiones con entidades públicas y 10.267 kilómetros (47%) en concesiones con empresas privadas (Pérez, 2007).

13 Tener en cuenta que el contrato estatal no es una especie de acto administrativo, pues aunque los dos sean actos jurídicos, el primero es esencialmente bilateral en tanto que el segundo es eminentemente unilateral (Cuéllar y Luna, 2011).

los que resulta difícil prever los remedios necesarios para enfrentar esas contingencias.¹⁴

La modificación puede ser fruto de un acuerdo entre las partes o de una decisión unilateral del contratante y en todo caso debe obedecer a una causa real y cierta autorizada en la ley, además de sustentada y probada.¹⁵ La Corte también reconoció que la modificación puede ser necesaria incluso cuando se origine en falta de previsión, aunque no puede ser de tal entidad que altere la esencia del contrato y lo convierta en otro tipo de negocio jurídico, caso en el cual se debe proceder a la celebración de un nuevo contrato.

En este sentido el Conpes 3107 de 2001 recomienda que cada riesgo sea asignado a la parte que mejor lo controla, con el propósito de minimizar el costo de su mitigación, por lo que la adecuada asignación y valoración de los riesgos asociados a un proyecto es un mecanismo que previene futuras modificaciones a los contratos de concesión (Inco, 2010). Como ejemplos de estas situaciones pueden mencionarse el otorgamiento de licencias ambientales y la compra de predios necesarios para la construcción de las obras; así el otorgamiento de licencias ambientales es en la actualidad una facultad del Estado a través de la Autoridad Nacional de Licencias Ambientales (ANLA), por lo que resulta difícil para el concesionario controlar el riesgo asociado a que se otorgue o no una determinada licencia parcial o total para una vía y entonces resulta deseable que solo se adjudiquen contratos después de que han sido expedidas las licencias correspondientes¹⁶. Las negociaciones con particulares para las com-

14 De acuerdo con Eugel, Ficher y Galetovic, la asimetría de la información tiene varias consecuencias, dentro de las que están el hecho de que se requiera un tercero que verifique y observe las variables necesarias para fiscalizar el cumplimiento del contrato, la necesidad de que la información para la verificación del cumplimiento del contrato sea obtenida de manera independiente, la conveniencia de establecer multas altas por el incumplimiento del contrato para que los beneficios generados por el cumplimiento sean mayores que el costo esperado de la sanción de incumplimiento, el regulador debe aprovechar que generalmente son los usuarios quienes primero perciben que el concesionario baja la calidad del servicio y los contratos deben contemplar premios pecuniarios que incentiven al concesionario a proveer un buen servicio, para aumentar la demanda por la carretera (Engel y otros, 1997).

15 De acuerdo con Solano, «la adición de contrato es la figura mediante la cual las partes contratantes, de común acuerdo, o la Entidad estatal por la potestad de modificación unilateral, pueden introducirle cambios –en aumento o supresión– al objeto, plazo o valor contractual inicialmente pactados, siempre que este último no supere el cincuenta por ciento (50%) del contrato primario. Para establecer si se quebrantó dicho porcentaje, se tomarán, en sumatoria, todos los otrosí o contratos adicionales suscritos como complemento del principal» (Solano, 2010, p. 564).

16 Resulta oportuno mencionar que, en concepto de Marínez, Ortega y Ramírez, «la guía de manejo ambiental para el sector vial actualmente manejada por el Invías, quedan cortos para las

pras de predios, en cambio, pueden ser igual de complejas cuando son manejadas por el Estado que cuando son manejadas por el concesionario, por lo que el riesgo que se asocia a este proceso puede ser asumido con resultados similares por cualquiera de las partes.

La modificación se materializa en las adiciones o prórrogas del contrato administrativo; en cambio la Renegociación, como su definición lo expresa, es el procedimiento a través del cual se logra dicha modificación.

4. ASPECTOS DEL CONTRATO DE CONCESIÓN SUSCEPTIBLES DE SER RENEGOCIADOS

Cuando se afirma que en el contrato de concesión de obra pública, el concesionario asume «por su cuenta y riesgo» la ejecución del objeto contractual, en principio significa que la permanencia, disminución o aumento de los ingresos provenientes de la operación que genera la remuneración para el contratista constituyen el riesgo del negocio que este debe asumir, salvo en los casos en que la ejecución del contrato se altere por actos o acciones que hagan parte de la teoría de la imprevisión –del hecho de la administración pública contratante– o por circunstancias derivadas del ejercicio de las atribuciones constitucionales o legales de una autoridad pública distinta a la contratante (hecho del príncipe). Es decir, hechos que afecten el equilibrio económico del contrato (Consejo de Estado, 2006).

Con relación al soporte jurídico que las Entidades Estatales han utilizado para renegociar los contratos de concesión vial, es pertinente anotar que aunque dicha figura no se encuentra expresamente regulada en el ordenamiento jurídico colombiano, puede considerarse que es el Artículo 27 de la Ley 80 de 1993, el que faculta a las Entidades Estatales para que, en caso de presentarse desequilibrio entre los derechos y obligaciones surgidos al momento de proponer o contratar por causas no imputables a quien resulte afectado, las partes adopten en el menor tiempo posible las medidas necesarias para su restablecimiento; estos acuerdos y pactos son los que se identifican como renegociaciones¹⁷.

vías manejadas por concesiones viales, dado que, no son un documento contractual de las concesiones y no contemplan todos los aspectos sociales y ambientales que se deben manejar en cada una de las actividades ejecutadas por una concesión» (Marinez y Otros, 2010, p. 56).

17 De acuerdo con Jhon Jairo Bejarano, «por determinación expresa en los contratos estatales, se debe asegurar y mantener la igualdad o equivalencia entre derechos y obligaciones surgidos al momento de proponer o contratar. Para tal efecto, las partes suscribirán los acuerdos precisos sobre cuantía, condiciones, forma de pago, gastos adicionales y ajuste de precios necesarios para

En cuanto a las modificaciones de precio y plazo, estas se pueden presentar en tanto no son de la esencia de la naturaleza del contrato, mientras que el objeto del contrato no puede ser objeto de modificación, aunque sí puede ser complementado, «siempre y cuando no se trate de la adición de actividades necesarias para su adecuada realización» (Corte Constitucional, 2012).

Otro aspecto que ha sido definido por el Consejo de Estado con respecto de los contratos de concesión es que en estos no se puede modificar ni renegociar el régimen de riesgos acordado. Concretamente la Corte señaló que «so pretexto del restablecimiento del equilibrio financiero del contrato, no puede modificarse el régimen de riesgos acordado, para incorporar o excluir derechos u obligaciones que se originaron para cada una de las partes al contratar» (Consejo de Estado, 2009).

El citado criterio del Consejo de Estado obedeció a su análisis según el cual el contratista asume los riesgos que puede generar un determinado contrato y decide de manera deliberada participar del proceso licitatorio. Son solamente los riesgos externos o extraordinarios los que se incluyen dentro de la teoría de la imprevisión, por lo cual la parte que los alega debe demostrar que estas condiciones se presentan cuando solicita modificaciones o renegociaciones contractuales.

De manera general, en el inciso 2 del numeral 1 de la artículo 5.º de la Ley 80 se establece que los contratistas tienen derecho a que la administración les restablezca el equilibrio de la ecuación económica del contrato, cuando se presenten situaciones imprevistas que no sean imputables al contratista. Sobre esta definición la Corte Suprema de Justicia se pronunció para precisar que la imprevisibilidad¹⁸ del acontecimiento no puede entenderse solo a un significado semántico según el cual se incluye todo aquello que no se puede prever con anticipación, pues si fuera así casi todo se torna previsible, dejando imprevisible solo lo que no es posible imaginar, dado que en abstracto todo es imaginable (Corte Suprema de Justicia, 2010).

La Corte se ha pronunciado respecto de los hechos que constituyen fuerza mayor¹⁹ o caso fortuito, precisando que no se trata de cualquier hecho, así

asegurar el cumplimiento de este principio. Si se rompe esta igualdad por causas no imputables al afectado, procede su restablecimiento» (Bejarano, 2009, p. 38).

18 La imprevisibilidad es definida por Jiménez «como todo hecho que impide ser conocido con anterioridad a su ocurrencia» (Jiménez, 1986, p. 55).

19 El alcance del término fuerza mayor ha sido objeto de diferentes debates, especialmente entre las partes contratantes. Una primera definición es la que se refiere a aquellos hechos cuya ocurrencia es ajena a la voluntad de las partes y que están asociados a eventos imprevisibles e irresistibles, que impiden a alguna de estas el cumplimiento de una obligación (Sanín y Redondo, 2008).

este sea sorpresivo o dificultoso. Se considera que son sujetos de restablecimiento del equilibrio contractual aquellos hechos que, además de reunir las condiciones citadas, sean evaluados en cada caso particular, con el propósito de juzgar las circunstancias específicas en que se presentó el hecho a calificar. En cambio no es pertinente, de acuerdo con la Corte, definir un catálogo de eventos que pudiera ser elaborado en abstracto por el legislador o por los jueces, en orden a precisar cuáles hechos pueden ser considerados como constitutivos de fuerza mayor o caso fortuito y cuáles no (Corte Suprema de Justicia, 2005).

En todo caso, la posibilidad de modificar los contratos de concesión, de acuerdo con la Corte Constitucional:

Debe respetar el principio de la selección objetiva del contratista para determinar (i) la capacidad jurídica, condiciones de experiencia y capacidad financiera y de organización, como requisitos habilitantes para participar en el respectivo proceso de selección; (ii) la favorabilidad de la oferta desde el punto de vista técnico y económico; (iii) el menor precio, en el caso en lo que la entidad contratante planee adquirir bienes y servicios de características uniformes; y (iv) la experiencia específica y la composición del equipo de trabajo, en los procesos dirigidos a la selección de consultores (Corte Constitucional, 2012).

5. LA IMPREVISIÓN QUE CONDUCE A LA RENEGOCIACIÓN

Teniendo en cuenta que la misma Corte Constitucional ha reconocido que la imprevisión es una característica intrínseca de la contratación por concesión, resulta oportuno intentar delimitar este término, así como las posibles causas que pueden generarlo, con el propósito de que pueda hacer una correcta distinción entre lo que puede considerarse como imprevisible y lo que no, así como también se pueda intentar disminuir las situaciones que puedan conducir a una renegociación.²⁰

²⁰ Según Iñiguez, esta teoría viene de la Edad Media a través de la cláusula *rebus sic stantibus*, la que postula el respeto por la palabra empeñada. En el siglo XX la jurisprudencia del estado Francés en el caso de la Compañía de Gas de Burdeos reconoció que cuando el cambio de circunstancias causaba una excesiva onerosidad en la prestación a cargo del concesionario y se trataba de un «alea económica imprevisible», correspondía indemnizar al contratista mediante una ayuda que le permitiese compensar sus pérdidas y continuar en la ejecución del contrato de concesión manteniendo la continuidad del servicio público (Cassagne, 1999).

En primer lugar debe ser claro que un hecho se ha de considerar como imprevisible si tiene la característica de ser sobreviniente a la celebración del contrato²¹ y tiene tal dimensión que puede generar una distorsión significativa de la ecuación económica prevista, o dificultar e incluso imposibilitar la materialización de su normal ejecución (Dromi, 1996). La imprevisión no solamente puede generar la recomposición económica de las prestaciones acordadas en el contrato inicial, sino que además puede conducir a la adecuación, ajuste, revisión o modificación de cualquiera o de varios de los términos y elementos de la ecuación contractual; todas estas medidas pueden adoptarse en la medida en que contribuyan al fin primordial del contrato, como es el cumplimiento de su objeto.²²

La imprevisión también puede ser la consecuencia de adelantos tecnológicos no previstos, y el hecho de que deriven en una renegociación depende de la medida en que tales adelantos impliquen cambios en especificaciones que deban cumplirse por parte del concesionario (Consejo de Estado, 2004); por ejemplo si se llegara a establecer en Colombia que todos los vehículos debieran pagar el peaje empleando medios electrónicos como microchips en lugar de dinero en efectivo, tal como sucede en otros países, esa disposición haría necesario que los concesionarios realizaran ciertas inversiones y adecuaciones técnicas que podrían hacer necesaria la renegociación de las condiciones contractuales. Situación similar podría darse si se definiera una norma que obligara a emplear en las obras materiales diferentes a los inicialmente previstos, o sistemas de alumbrado distintos, etc.

Ahora bien, no necesariamente la incorporación de nuevas tecnologías genera sobrecostos, sino que en algunos casos podría significar incluso reducción de costos o resultar indiferente en el aspecto económico; por ejemplo, es probable que la instalación de microchips para el cobro de los peajes reduzca costos de personal y de transporte de valores, lo cual podría verse compensado por las inversiones que se deban hacer; el ejemplo sirve para resaltar la necesidad de que siempre se analicen juiciosamente las implicaciones

21 Larenz advierte que el origen del equilibrio económico del contrato se basa en la existencia de circunstancias originales y sobrevinientes; las primeras comprenden los fundamentos de hecho y de derecho que dieron surgimiento al acuerdo contractual, es decir, lo que motivó a las partes a celebrar el acuerdo de voluntades. Por otra parte, la situación sobreviniente es toda alteración de la base económica del contrato que existía al comienzo de la relación contractual (Larenz, 1996).

22 El Consejo de Estado señala que el equilibrio económico es la correspondencia existente entre las prestaciones correlativas que están a cargo de cada una de las partes del contrato y que permanece durante toda su vigencia, de tal manera que a la terminación de este, cada una de ellas alcance la finalidad esperada con el contrato (Consejo de Estado, 2004).

económicas no solo de las innovaciones tecnológicas sino de cualquier otra imprevisión que surja en desarrollo de los contratos de concesión.²³ Por otro lado, en algunos casos es probable que las innovaciones tecnológicas puedan ser utilizadas por los concesionarios para mejorar su estructura de costos, caso en el cual la decisión es completamente autónoma siempre que no altere las condiciones de prestación del servicio convenidas inicialmente; así, por ejemplo, un concesionario podría ofrecer la opción de que los conductores que lo deseen empleen un sistema de pago electrónico no definido en el contrato inicial; sin embargo, no podría imponer a todos los usuarios de una vía concesionada la obligación de adaptar sus vehículos para pagar de manera exclusiva con ese medio de pago (Dromi, 1996).

El autor Roberto Dromi hace una exposición de las causas de la imprevisión agrupándolas en causas de índole monetaria, de mercado, técnica, material y natural. Dentro de las causas monetarias el autor cita la inflación, la deflación, la convertibilidad y estabilidad, y el valor real y actual: estas causas están asociadas a las fluctuaciones del valor de la moneda respecto a una moneda de referencia, que usualmente es el dólar, así como a la variación del índice de precios al consumidor; si bien estas causas no pueden preverse con precisión al momento de suscribir un contrato de concesión, su ocurrencia sí es previsible, por lo cual usualmente estos contratos incluyen cláusulas mediante las cuales las partes acuerdan aplicar modelos matemáticos que permitan adaptar el valor del contrato a las realidades económicas que se presenten durante su desarrollo y que difieran de las estimaciones hechas en la fase precontractual (Dromi, 1996).

En cuanto a las causas de mercado que pueden hacer variar de manera imprevista las condiciones del contrato, se destaca la recesión; el término se emplea para referirse de manera general a todas aquellas causas que pueden determinar que la demanda real del servicio concesionado sea inferior a la estimada. En el caso de los contratos de concesión vial, la recesión se manifiesta a través de una reducción en el número real de vehículos que circulan por la vía a lo largo de la vida útil del proyecto, generando un menor ingreso para el concesionario; sin embargo, también es probable que el fenómeno se presente en el sentido contrario, es decir, que la demanda sea superior a la estimada inicialmente. Para contemplar esta situación, los contratos de concesión vial en

23 En Colombia el porcentaje de vías construidas mediante el mecanismo de concesión es de 14% frente al total de la malla vial, mientras que el porcentaje de peajes en manos de particulares es del 46,4%. Esta diferencia ha hecho que algunos analistas consideren que «en el caso colombiano el Estado construye carreteras para que los concesionarios cobren peajes» (Pérez, 2005).

Colombia incluyen también cláusulas que permiten el ajuste automático del valor de acuerdo con las variaciones de la demanda, siempre que esas variaciones superen determinados rangos²⁴.

Al referirse a las causas materiales de la imprevisión el autor cita en primer lugar la imposibilidad de cumplimiento, tomando en cuenta la teoría de la imprevisión, el caso fortuito o la fuerza mayor como causas anormales y externas a la voluntad de las partes contractuales (Dromi, 1996); un ejemplo de este tipo de situación es la que se presenta cuando resulta imposible para el concesionario conseguir fuentes de financiación o aseguradores interesados en asumir los riesgos del contrato. Se trata de situaciones de hecho que pueden originarse en acontecimientos de carácter legal o puramente fácticos que impiden al contratista cumplir el objeto del contrato; y es en este sentido en que el organismo del Estado encargado de organizar el proceso precontractual es el llamado a crear unas condiciones que resulten suficientemente atractivas para los inversionistas del sector financiero y asegurador. En Colombia se han presentado este tipo de dificultades especialmente en contratos de concesión denominados «llave en mano», los cuales se adjudican sin haber definido previamente los diseños detallados²⁵; de acuerdo con el criterio de la Cámara Colombiana de la Infraestructura, de Fasecolda y de entidades del sector financiero como Asofondos, este tipo de contratos presentan un nivel de riesgo mayor que los contratos en los cuales los diseños se definen de manera previa a la apertura del proceso licitatorio de la concesión (Cámara Colombiana de la Infraestructura, 2010).

Ese mayor nivel de riesgo puede ocasionar que en algunos casos no se presenten oferentes o que los contratos se vean expuestos a mayores procesos de renegociación; igual tipo de riesgos se presentan cuando las licencias ambientales de los proyectos son negadas durante la fase de ejecución de los contratos, constituyéndose en una fuerza mayor que impide al concesionario el cumplimiento del objeto contractual.

24 Con el propósito de dimensionar la importancia que tienen las diferentes causas asociadas a la renegociación de contratos de concesión merece tenerse en cuenta el estudio realizado por Guasch para el Banco Mundial, quien tomó 100 concesiones en diferentes sectores y encontró que las principales causas se asocian a insuficiente atención a temas políticos o institucionales, la tolerancia de los gobiernos a la presentación de ofertas agresivas, el diseño deficiente de los contratos, el incumplimiento de las cláusulas por parte del gobierno, la regulación defectuosa y las crisis macroeconómicas (Guasch, 2005).

25 Guasch señala que las concesiones que no están diseñadas adecuadamente y se encuentran plagadas de ambigüedades también abren la puerta a peticiones de renegociación (Guasch, 2005).

Las causas técnicas o tecnológicas ya fueron previamente descritas y son aquellas que se generan en innovaciones tecnológicas que tienen impacto significativo en los costos del proyecto, mientras que las causas naturales son en general caso fortuito o fuerza mayor que se origina en «la soberanía de la naturaleza» (Dromi, 1996, p. 96). Como puede deducirse de esta clasificación que hace Dromi, existen medidas que se pueden tomar durante la fase precontractual frente a cada uno de estos tipos, situaciones de imprevisión que pudieran conducir a la renegociación de los contratos; sin embargo, también se observa que existen otras situaciones que definitivamente no se pueden prever, lo cual reitera la posición de la Corte Constitucional a través de la sentencia C-300 de 2012 en relación con el carácter impreciso de los contratos estatales; además debe tenerse en cuenta que si se imposibilitara de manera absoluta la renegociación de estos contratos, se estaría impidiendo la posibilidad de aprovechar oportunidades sobrevinientes que pudieran contribuir a un mejor logro del objeto contractual.

De acuerdo con la respuesta dada por el Instituto Nacional de Concesiones (Inco), hoy Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), a la Cámara de Representantes en 2010 frente a la inquietud del legislativo sobre las estrategias que el Inco se había planteado para evitar la modificación de los contratos y las consecuentes renegociaciones con los concesionarios, dicha entidad manifestó:

Han respondido a la necesidad de mejorar la conectividad de las vías, disminuir los tiempos de viaje y aumentar las velocidades medias de operación, mejorar la seguridad de las vías, disminuir el consumo de combustible y el desgaste de los vehículos, así como también a impulsar el desarrollo económico y social de las diversas regiones en las cuales se encuentran ubicados estos proyectos en busca de la competitividad. Es así, como en algunas modificaciones se han incluido tramos de vías que son del orden departamental o municipal para de esta manera contribuir al desarrollo de dichas regiones (Inco, 2010).

Más adelante el mismo Instituto señala que una adición o modificación se estructura teniendo en cuenta los aspectos técnicos, financieros y jurídicos de la misma, mientras que para las adiciones contractuales se realiza un proceso similar a un nuevo proyecto (Inco, 2010). Este procedimiento incluye la presentación de una propuesta de adición o modificación al Inco (hoy ANI), acompañada de aspectos como el alcance de las obras, cronogramas, precios, cantidades, modelo financiero, elaboración del estudio de conveniencia y oportunidad, minuta de la modificación, de acuerdo con lo establecido en las leyes 448 de 1998 y 185 de 1995, y su decreto reglamentario 423 de 2001.

Desde el punto de vista operativo, vale la pena mencionar que en el procedimiento intervienen diferentes instituciones del Estado, como el Inco (ANI), el

Ministerio de Hacienda y el Departamento Nacional de Planeación²⁶. Por otra parte, desde el punto de vista de la Cámara Colombiana de la Infraestructura, el proceso licitatorio de concesiones es instrumento para que el contrato se ajuste a las condiciones del mercado con la participación de los interesados y «muchas veces la revisión de las condiciones contractuales de las concesiones se produce por circunstancias imprevistas o imprevisibles que obligan al Estado a restablecer el equilibrio del contrato» (Cámara Colombiana de Infraestructura, 2010).

Al respecto, Borda Ávila señala que un proceso de renegociación de los contratos de concesión puede presentarse por varias causas, entre ellas:

La voluntad del gobierno de continuar con una empresa concesionaria que haya mostrado muy buenos resultados, por lo que vería la conveniencia de adicionar el contrato; la otra por los resultados deficitarios no esperados por el concesionario; por reducción de flujos de transporte y disminución de recaudo o por mayores costos de inversión diferentes a los programados en el contrato (Borda, 2005, p. 78).

El análisis de Borda Ávila sobre los contratos de concesión de primera generación señala que si bien los mismos permitieron la construcción de 371 kilómetros, la rehabilitación de 1.139 kilómetros y el mantenimiento de 1.894 kilómetros de carreteras, su contratación presentó las siguientes falencias:

- Problemas de liquidez en el largo plazo debido a que la estructura financiera se realizó pensando solo en el corto plazo.
- Licitación con base en un pre-diseño con cantidades de obra aproximadas.
- Costos de construcción resultantes al final de la etapa de construcción, superiores al costo pactado en los contratos.
- Costos reales de interventoría superior a los costos pactados en el contrato.
- Deficiencias en el estudio de tráfico²⁷.

26 Una vez el Inco ha realizado los procedimientos internos, se lleva a cabo el proceso de análisis integral y la valoración de los riesgos contractuales; se tramita la solicitud de aprobación del análisis de riesgo ante el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, presentando documentos de soporte y el concepto de la autoridad de Planeación sobre el sometimiento de las respectivas obligaciones contingentes a la Política de Riesgo Contractual del Estado. A continuación se hace el trámite ante el Confis en el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Colombia (Inco, 2010).

27 Si la licitación es adjudicada por subasta, el ganador será quien haya más sobreestimado el tráfico, ya sea que lo haga de forma errónea o estratégica para luego poder renegociar.

- Deficiencias en las normas para la medición del índice que determina el nivel de servicio de la vía.
- Falta de implementación de un plan de aseguramiento de la calidad.
- Atraso en la adquisición de predios de alto costo²⁸.
- Dificultad en la planeación financiera y excesiva dependencia de recursos aportados directamente por el sector público.
- Problemas con las comunidades y problemas para realizar el cobro de valorización (Borda, 2005).

Moreno considera que las renegociaciones que se proponen poco tiempo después de adjudicarse el contrato suelen encubrir una conducta desleal del concesionario, quien acude al proceso de selección con una propuesta que no se ajusta a las condiciones reales de la concesión; esa propuesta genera unos costos más bajos que los reales, con lo cual evade a la competencia e impide al Estado adjudicar el contrato al proponente más eficiente. «Como lo advierte Guasch, los concesionarios acuden a esta práctica, que junto con otras de los comerciantes minan el mito de la buena fe comercial, porque saben que el oportunismo paga» (Moreno, 2012, p. 55). Ante este riesgo, los mecanismos de selección del contratista en los procesos de concesión deben diseñarse de forma que se restrinja el acceso a posibles renegociaciones de este tipo, dado que si los concesionarios perciben que la renegociación es factible y probable, se sentirán atraídos a adoptar estrategias para evadir el riesgo que implica ser el operador más eficiente, y por medio de las renegociaciones maximizar sus utilidades.

Por su parte, el Consejo de Estado en providencia 4028 de 2003 establece que las causales de procedencia de la imprevisión de los contratos estatales son: 1) la existencia de un hecho exógeno a las partes que se presente con posterioridad a la celebración del contrato; 2) que no fuese razonablemente previsible por los contratantes al momento de la celebración del contrato, y 3) que el hecho altere en forma extraordinaria y anormal la ecuación financiera del

En este sentido, la empresa obtendrá pérdidas y ejercerá presión al Estado para que exista renegociación. De esta manera, nada garantiza que gane la empresa más eficiente si posteriormente el tráfico esperado no corresponde a lo previsto inicialmente en el momento de la adjudicación y se permite la renegociación (Albacete, 2012).

²⁸ En los contratos de concesión el riesgo de adquisición de predios hace referencia al mayor costo que se puede generar por la no disponibilidad oportuna de los predios, que puede a su vez generar retrasos y sobrecostos en el desarrollo de las obras (Cuéllar y Luna, 2011).

contrato (Consejo de Estado, 2003). El mismo Consejo de Estado señala que la teoría de la imprevisión es aquella que:

Regula los efectos de tres situaciones que se pueden presentar al ejecutar un contrato: un suceso que se produce después de celebrado el contrato cuya ocurrencia no era previsible al momento de suscribirlo, una situación preexistente al contrato pero que se desconocía por las partes sin culpa de ninguna de ellas, y un suceso previsto, cuyos efectos dañinos para el contrato resultan ser tan diferentes de los planeados, que se vuelve irresistible.

CONCLUSIONES

La revisión o reajuste de los precios es el principal mecanismo que la ley o las partes pueden consagrar para garantizar el equilibrio económico del contrato frente a la ocurrencia de cambios en las condiciones de ejecución contractual, por lo cual la práctica administrativa y comercial ha hecho que se establezcan en los contratos algunas cláusulas que buscan que las partes regulen los efectos que pueden tener algunas condiciones de ejecución del contrato.

La posibilidad de renegociar y modificar contratos de concesión de obra se da con el fin de recuperar el equilibrio económico, en los eventos en los que se materializan obstáculos no previsibles, extraordinarios y no imputables al contratista, o de adecuar la prestación del servicio a las nuevas exigencias de calidad, por lo que es un mecanismo opcional expedito, ya que se realiza directamente entre las partes; por lo tanto, esta figura no debe omitirse por quienes lideran la ejecución de los contratos de concesión de obra, por no estar prevista clara y expresamente en el ordenamiento jurídico; todo lo contrario, debe fortalecerse, especialmente a través de normas que la reglamenten.

Si bien el concesionario asume por su cuenta y riesgo la ejecución del objeto contractual, lo que significa que la permanencia, disminución o aumento de los ingresos provenientes de la operación que genera la remuneración para el contratista constituyen el riesgo del negocio que este debe asumir, salvo en los casos en que la ejecución del contrato se altere por actos o acciones que hagan parte de la teoría de la imprevisión, la renegociación es un mecanismo supedito para matizar el riesgo de los mencionados contratos estatales.

En el marco de la cláusula de renegociación se entiende por hecho imprevisible aquel que es sobreviniente a la celebración del contrato y que puede generar una distorsión significativa de la ecuación económica prevista, o dificultar o imposibilitar su ejecución normal.

A pesar de las críticas que ha evidenciado la cláusula de renegociación en los contratos de concesión de obra, es importante anotar que dada la naturaleza jurídica del citado contrato, es necesaria la inclusión de dicha cláusula; ya que la misma permite la efectividad del principio de conmutatividad propio de todo contrato estatal. Dicho aspecto permite en modo alguno aminorar los efectos de desequilibrios económicos contractuales en los referidos contratos; y como consecuencia de ello, el adecuado desarrollo en la ejecución contractual de los contratos de concesión de obra.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBACETE D. (2012). *Evaluación del impacto de las renegociaciones de contratos de concesión: el caso de la AP-7*: Universidad de Barcelona.
- BEJARANO, J. (2009). *Fundamentos de contratación pública para proyectos sociales en alimentación y nutrición*. Bogotá. Colombia: Alcaldía Mayor de Bogotá.
- BORDA, M. (2005). Concesiones Viales como resultado de la evolución histórica, política y económica de Colombia. *Monografía Maestría en Estudios Políticos,- Pontificia Universidad Javeriana*.
- CALDERÓN, J. (2013). *Importancia de la infraestructura vial como eje de competitividad y crecimiento económico de Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad Santo Tomás. Facultad de Negocios Internacionales.
- CÁMARA COLOMBIANA DE LA INFRAESTRUCTURA. (2010). *Mentiras y Verdades sobre las Concesiones en Colombia*: Cámara Colombiana de la Infraestructura.
- CASSAGNE, J. (1999). *Contrato Administrativo*. Buenos Aires, Argentina: Abeledo-Perrot. Buenos Aires.
- CONSEJO DE ESTADO. (2003). Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección tercera, Procedencia Teoría de la Imprevisión, mayo 29 de 2003, Expediente 14.577
- CONSEJO DE ESTADO. (2004). Providencia Nonro. 07391. Restablecimiento del Equilibrio Económico en los Contratos Estatales. 26 de febrero de 2004.
- CONSEJO DE ESTADO. (2006). Concepto 1792 de diciembre 12 de 2006.
- CONSEJO DE ESTADO. (2009). Sección Tercera. Sentencia del 22 de julio de 2009. Radicación 25000-23-26-000-1994-09660-01. Consejero ponente: Ramiro Saavedra Becerra.

- CORTE CONSTITUCIONAL. (2012). Sentencia C-300/12. Magistrado ponente: Jorge Ignacio Pretelt Chaljub. 25 de abril de 2012.
- CORTE SUPREMA DE JUSTICIA SALA DE CASACIÓN CIVIL Y AGRARIA. (2000). Referencia: Expediente nro. 5475, Santa Fe de Bogotá, D. C., veintitrés (23) de junio de dos mil (2000). Magistrado ponente: Carlos Ignacio Jaramillo.
- CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. (2005). Sala de Casación Civil. Expediente nro. 0829-92. Bogotá D. C., 29 de abril de 2005.
- CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. (2010). Sala de Casación Civil. Expediente nro. 0829-101. Bogotá D. C., 9 de agosto de 2010.
- CUÉLLAR y LUNA, J. (2011). Contrato de concesión de obra pública en la legislación colombiana: desnaturalización hacia el contrato de obra pública o existencia real. *Tesis de Maestría en Derecho Administrativo*, Universidad Libre. Bogotá, Colombia.
- DROMI, R. (1996). *Renegociación y Reconversión de los Contratos Públicos*. Buenos Aires, Argentina: Edición Ciudad Argentina.
- ENGEL, E. y otros. (1997). ¿Cómo licitar una concesión vial urbana? En *Estudios Públicos*, nro. 67. Santiago de Chile. Chile.
- ENGEL, E. y otros. (2003). *Privatizing highways in Latin America: is it posible to fix what went wrong?* Santiago de Chile, Chile: Universidad de Chile.
- GUASCH, J. (2004). *Concesiones en infraestructura. Cómo hacerlo bien*. Washington, Estados Unidos.: Banco Mundial.
- GUASCH, J. (2007). Negociando y renegociando concesiones e infraestructura dada en asociación pública privada PPP: problemas claves para realizadores de una política. En *Fortalecimiento de la inversión pública y manejo de riesgo fiscal*. Seminario realizado en Budapest.
- INSTITUTO NACIONAL DE CONCESIONES (INCO). (2010). Radiado 20101020130711. Respuesta a la Secretaría General del Senado, 5 de mayo de 2010.
- JIMÉNEZ, W. (1986). *La teoría de la imprevisión. ¿Regla o principio general de Derecho?* Bogotá, Colombia: Leyer.
- LARENZ, K. (1996). Bases del Negocio Jurídico, Cumplimiento de los contratos. *Revista de Derecho Privado. Monografías Fundamentos de Derecho Privado y Público*.

- LAUDO ARBITRAL. Orlando Riascos y Cía. S. en C. vs. Fondo de Educación y Seguridad Vial del DATT-Fondatt. Árbitros: Martha Cediél de Peña, María Leonor Villamizar y Laureano Gómez Serrano. Enero de 2001.
- MARINEZ y otros. (2010). Diagnóstico de la gestión socioambiental en proyectos viales concesionados en Colombia a partir de estudios de caso. *Monografía para optar al título de especialista en Gestión Ambiental*, Universidad de Antioquia. Medellín, Colombia.
- MORENO, L. (2012). *La infraestructura en Colombia: una historia desgraciada*. Bogotá, Colombia: Colegio Mayor de la Universidad Sergio Arboleda.
- PÉREZ, A. (2002). *Renegociación de contratos públicos*. Buenos Aires, Argentina: Lexis Nexis.
- PÉREZ, H. (2005). Privatización de las carreteras en Colombia. *Revista Nueva Gaceta.*, N°nro. 10. Abril- – junio de 2005.
- PÉREZ, H. (2007). Historia y Análisis de Concesiones Viales. En *Revista Diálogos y Saberes*, N°nro. 27. Universidad Libre. Bogotá, Colombia.
- QUINTERO, D. (2008). *La teoría de la imprevisión como mecanismo para el restablecimiento del equilibrio económico en los contratos estatales*. Bogotá, Colombia: Universidad Militar.
- RIVERO, J. (1980). *Droit Administratif*. Paris, Francia: qeme, ed Paris Dalloe.
- RODRÍGUEZ, L. (2009). *El equilibrio económico en los contratos administrativos*. Bogotá, Colombia: Temis.
- SANÍN y REDONDO. (2008). *Aplicación de responsabilidad social empresarial RSE en el proyecto de infraestructura vial concesión Santa Marta Paraguachón con Respecto a los stakeholders comunitarios*. Barranquilla, Colombia: Fundación Universidad del Norte.
- SOLANO, S. (2010). *Contratación Administrativa. 4.^a ed.* Bogotá, Colombia: Ediciones Doctrina y Ley.
- URUETA, J. (2008). Renegociación de concesiones. En *Análisis de coyuntura económica*. Bogotá, Colombia: Contraloría General de la República.
- WELLS, L. (2010). Los nuevos derechos internacionales de productividad: ¿puede el inversionista extranjero confiar en ellos? Buenos Aires, Argentina: Lexis Nexis.

