

 <b>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</b>	<b>ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO</b>	<b>Código:</b> F-PI-028
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 1 de 8

## ¿ESTÁN APROPIADAMENTE REGULADOS LOS CONTRATOS DE CONCESIÓN VIAL EN COLOMBIA?

SUSANA ZAPATA MORALES

Institución Universitaria de Envigado  
zapatamoralessa@gmail.com

DIANA CARMENZA MARTINEZ VILLEGAS

Institución Universitaria de Envigado  
dianamartinezv@live.com

GERMÁN GUILLERMO ACEVEDO GONZÁLEZ

Institución Universitaria de Envigado  
germanacevedo65@hotmail.com

**Resumen:** El contenido del presente artículo está orientado a hacer un análisis que refleje la forma como ha sido desarrollada la regulación jurídica de los contratos de concesión de infraestructura vial, enmarcados en la política de concesiones como estrategia para el desarrollo vial de Colombia. Se pretende hacer una descripción de qué es un contrato de concesión de infraestructura vial, los efectos que éste produce en cada una de las generaciones que ha tenido el sistema de concesiones en Colombia, estableciendo los factores que ocasionan que el contrato de concesión vial se deforme y no cumpla adecuadamente con su objetivo.

**Palabras claves:** Concesiones, Contratos de infraestructura vial, Generación de concesiones.

**Abstract:** The contents of this article is intended to make an analysis that reflects the way it has been developed legal regulation of the concession contracts for road infrastructure, surrounded by the concession policy as a strategy for road development in Colombia. It is intended to describe what is a concession of road infrastructure, the effects it produces in each of the generations who had the concession system in Colombia, establishing the factors that cause the highway concession contract to deform and not properly fulfill its purpose.

**Key words:** Grants, Contracts of road infrastructure, generation of concession.

### 1. INTRODUCCIÓN

La necesidad de que el Estado Colombiano se proyecte como un país altamente competitivo requiere la modernización de la infraestructura física, en especial lo referente a corredores de exportación, teniendo en cuenta que éste es un factor importante para la diversificación de producción, desarrollo y expansión del comercio. Para lograr que la infraestructura vial tuviera el nivel de desarrollo necesario para las metas propuestas, y ante la escasa disponibilidad del dinero de las arcas del Estado para la construcción, rehabilitación y mantenimiento de la malla vial, el Gobierno se vio en la necesidad de buscar otros mecanismos que permitieran la financiación y finalmente la ejecución de los diferentes proyectos viales, para lo cual se implementó el sistema de concesiones, con el que

se busca una alianza Público-Privada que permita inicialmente desarrollar importantes proyectos.

La participación del sector privado en infraestructura pública está contemplada en primera instancia en la constitución de 1991 en el artículo 333. Posteriormente para el año 1993, surge la Ley de Transporte Ley 105 de 1993 que definió las reglas para la participación privada en este sector y creó las instituciones de regulación y control requeridas para su creación. De igual manera surge el mismo año el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública donde se define el contrato de concesión como un contrato estatal con características particulares, con la modificación introducida por la ley 1150 de 2007, en los aspectos en que no esté normado de manera específica.

Adviértase, que en este artículo se hablará del contrato de concesión de carácter vial, analizando los efectos producidos en él por las obras que se

	<b>ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO</b>	<b>Código:</b> F-PI-028
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 2 de 8

adjudican sin estudios o con estudios incompletos, generando incrementos al valor inicial de la obra, es necesario primero tener claro qué es una concesión de infraestructura vial, continuamente es preciso tratar las características de la concesión de infraestructura vial para poder identificar claramente el tema central de este artículo y por último hacer un análisis de las distintas generaciones de concesiones de infraestructura vial en Colombia, mediante el cual se descubrirán los errores de dichas concesiones y los efectos producidos por adjudicar sin el cumplimiento total de los requisitos. Dichas generaciones se clasifican en primera, segunda y tercera generación, clasificación que no es de orden legal, sino que se debe al momento en que fueron efectuadas de acuerdo a las políticas tomadas por el Gobierno para llevar a cabo la planeación y desarrollo de los proyectos viales del país, sin lograr aun resultados satisfactorios.

## 2. CONTRATO DE CONCESIÓN

Del sistema de concesiones se desprende el contrato de concesión, entendiéndose por éste, el procedimiento por medio del cual una entidad de derecho público, llamada concedente, entrega a un concesionario que puede ser una persona de naturaleza privada o también una persona de derecho público (mientras estas sean personas legalmente capaces para contratar según las disposiciones vigentes), la ejecución de los fines contractuales orientados a la prestación de un servicio público, la construcción de una obra pública, o la explotación de un bien estatal.

El contrato de concesión busca la armonía y el equilibrio entre el interés público, que tiene la entidad concedente, con el interés privado del concesionario, ya que la concesión opera bajo los principios de interés general y el control Estatal, pero también tiene el ingrediente del interés privado del concesionario que busca utilidad mediante la ejecución del contrato, al cual se le traslada a su propia cuenta el riesgo económico, lo que da a entender que aunque el Estado se desprende de su gestión mantiene la titularidad.

### 2.1 Concesión de infraestructura vial:

“El contrato de Concesión es un acuerdo mediante el cual una sociedad concesionaria como inversionista privada construye una infraestructura y la opera a lo largo de un período

de tiempo suficiente para retornar la deuda del proyecto y el capital de riesgo invertido, remplazando al Estado en la prestación del servicio, sin embargo, éste define los lineamientos generales que describen los requerimientos básicos del proyecto por ser el propietario original”<sup>1</sup>. Al finalizar el periodo de operación, la infraestructura es devuelta a la entidad estatal en perfectas condiciones de operación.

Se desprenden de la anterior definición dos elementos esenciales:

- La construcción de una obra pública.
- La remuneración del concesionario por medio de las tarifas pagadas por los usuarios, considerando la estipulación del numeral 4° del artículo 32 de la Ley 80 de 1993, que permite cualquier tipo de remuneración al concesionario, estipulando la generalidad de cualquier otra modalidad de contraprestación que las partes acuerden.

En este tipo de concesión intervienen varios actores directos e indirectos, los cuales influyen en ella de manera diferente.

Los primeros intervienen en la concepción, ejecución y financiación del proyecto:

- **Concedente:** Promueve la construcción de la obra mediante licitación pública; generalmente son entidades públicas.
- **Concesionario:** Es una empresa constituida cuyo objetivo es financiar, construir y operar los proyectos propuestos por el concedente quienes además pueden presentar propuestas de plazo de entrega, tarifas y alcances adicionales.
- **Fiducia:** Es una empresa que se encarga de la captación y administración de los recursos que genere el proyecto a lo largo de su vida, para evitar discrepancias en el manejo de los dineros.
- **Las entidades financieras y el mercado de capitales:** Definen las condiciones y realización o no del proyecto.
- **La comunidad:** Paga por las obras ejecutadas y sus aportes pueden provenir directamente de los usuarios o beneficiarios (cobrando peaje o valorización) y/o de la comunidad en general (si los aportes del concedente provienen del fisco).

<sup>1</sup> VELASCO RODRÍGUEZ, Juan. Análisis de las concesiones viales en Colombia. Universidad Nacional de Colombia San José de Cúcuta, 2001, p 46. Trabajo de grado (Especialización en vías y transporte).

	<b>ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO</b>	<b>Código:</b> F-PI-028
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 3 de 8

Los actores indirectos representados por: políticos, actores armados ilegales, la iglesia, organizaciones comunitarias, veedurías ciudadanas, entre otras pueden de alguna manera ejercer presiones sobre la concesión y el desconocimiento por parte de los actores directos puede ocasionar problemas futuros.

**2.1.1 Características de la concesión de infraestructura vial:** Son claramente definidas las características, o elementos estructurantes, de la concesión de infraestructura vial, de acuerdo con lo expuesto en el numeral 4º del artículo 32 de la ley 80 de 1993<sup>2</sup>, y son:

1. Tiene por objeto otorgar a una persona la construcción, explotación o conservación de una obra o bien destinado al servicio o uso público, lo que comprende tanto los bienes fiscales como los bienes de uso público.
2. Puede tener por objeto todas aquellas actividades necesarias para el adecuado funcionamiento de la obra, como sería, por ejemplo, el recaudo del peaje.
3. La remuneración puede consistir en derechos, tarifas, tasas, valorización, o en la participación que se le otorgue al concesionario en la explotación del bien, o en una suma periódica, única o porcentual o, en fin, en cualquier otra modalidad de contraprestación que las partes acuerden.
4. El contrato se celebra por cuenta y riesgo del concesionario, no implicando por ello responsabilidad por el éxito económico, respecto del ente estatal concedente, con excepción de los casos en que existan subvenciones o garantías otorgadas por el Estado o ante la eventualidad de imprevistos que la doctrina denomina aleas anormales que alteren el equilibrio económico del contrato.
5. Como se afirmó al tratar las generalidades de los contratos de concesión, las entidades estatales deben velar por no romper el equilibrio económico del contrato.

**2.1.2. Selección del contratista de concesión de infraestructura vial:** Como se dice en el

documento de la Veeduría Distrital<sup>3</sup>, la concesión de infraestructura vial en términos generales está sometida a las prescripciones de selección objetiva contenidas en él, citado por la Ley 80 de 1993.

Tal normativa general es simultánea con la vigencia de la normatividad especial que faculta al particular interesado para ofertar su interés a la administración, aunque no haya sido convocado para ello.

Es así como el parágrafo 2º del artículo 32 de la Ley 80 de 1993 contempla la posibilidad de ejercicio de la iniciativa particular para celebrar contratos de concesión de obra, pues prescribe que los interesados pueden presentar sus ofertas a la entidad estatal, anexando los estudios de perfectibilidad técnica y financiera allí previstos. La entidad debe estudiar esta oferta en un plazo máximo de tres meses y si encuentra que el proyecto no es viable, así lo comunicará al oferente; en caso contrario debe abrir la licitación. Ante la ausencia de más ofertas, se adjudicará el contrato al oferente en el término señalado para el efecto en los pliegos de condiciones.

**2.1.3. Generaciones de concesiones de infraestructura vial en Colombia:** En la década de los 90 se presentó en Colombia una serie de cambios estructurales, debido a factores como la globalización, la apertura económica y la crisis fiscal, el gobierno debió plantear estrategias que cautivaran a los inversionistas privados y que estos a su vez invirtieran en sectores trascendentales para el país, para ello se establecieron objetivos, lineamientos y ventajas y se identificaron los primeros proyectos susceptibles de ser desarrollados bajo el sistema de concesión de infraestructura vial. Es para este momento que se habla de PRIMERA GENERACIÓN, donde se tenía como objetivo ejecutar 13 proyectos a través de los cuales se esperaba rehabilitar y mantener 1.220 kilómetros de vías existentes y la construcción de 306 kilómetros de nuevas vías con una inversión aproximada de 900 millones de dólares<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> REPUBLICA DE COLOMBIA. Senado de la Republica. Ley 80 de 1993

<sup>3</sup> VEEDURIA DISTRICTAL. Contrato de concesión. Op. Cit., p. 22.

<sup>4</sup> INSTITUTO NACIONAL DE VÍAS. El sistema de concesión de carreteras en Colombia: I- II Generación. Bogotá: INVIAS, 1997.

	<b>ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO</b>	<b>Código:</b> F-PI-028
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 4 de 8

Cuando se hizo indispensable pensar en la concesión como medio para el desarrollo de nueva infraestructura, se habló de un sistema mixto donde se permitió la participación privada a través de la licitación pública, admitiendo los aportes del sector gobierno, explicado de un lado por la baja transcritibilidad en el país y la baja cobertura de los peajes que serían la fuente de retorno de la inversión al concesionario y garantizado con el recaudo que el mismo concesionario haría. La eficacia de la construcción jugaría contra el mismo concesionario, su capacidad de pago no limitaría en el tiempo la ejecución, lo que significaría certidumbre sobre los costos y finalmente el mantenimiento sería a cargo del concesionario, esto conllevaría a una mayor eficacia en todas las etapas de la obra y por ende, el concesionario jugaría o se enfrentaría a su propia eficiencia. El aporte hecho por el concesionario para la construcción de la obra sería como mínimo un capital de riesgo del 20%, el Estado hasta un máximo del 30% y el resto el sector financiero. El modelo permitiría el apalancamiento del estado con el mínimo de inversión y los orígenes de los fondos del gobierno podrían ser diversos.

El MOPT (Ministerio de Obras Públicas y Transporte) entregaría al concesionario las especificaciones técnicas del proyecto, las tarifas máximas de peaje a cobrar en el primer año, el TPD o Tráfico promedio Diario por clase de vehículo, garantizando una compensación monetaria por insuficiencia de tráfico o de recaudo de peaje. La parte impositiva que haría atractivo el negocio sería la no imposición de tasas gravando el negocio con impuestos diferentes al de renta, industria y comercio y a la utilidad, permitiendo la capitalización de costos diferentes a los financieros y la evaluación de la concesión estaría dada por la revisión de la obra y por las tarifas de peaje propuestas.

El panorama de la infraestructura de la red vial en el país fue replanteado por la ley 105 de 1993 que estableció la denominación en troncales y transversales y se consideró que el esquema debería ser más planeado, con más visión de futuro y sobre la base de un inventario vial, fue así como definió la nomenclatura de la red vial del país, para orientar la solución a problemas macro de la red.

Este inventario vial, permitió la identificación de otros corredores con potencial para concesión, definiendo primordialmente algunos elementos de conveniencia para el Estado, el usuario, el sector financiero y los conductores. Además se concretaron los nuevos macro proyectos, que darían el vuelco al sistema constructivo en el país<sup>5</sup> y que harían parte de la segunda generación de concesiones.

En Colombia se presentaron tres tipos de proyectos, según la necesidad de la obra: de ampliación, de construcción y de modernización

De 28 proyectos seleccionados en este momento, solo se adjudicaron entre 1994 y 1996 trece (13) proyectos de concesión que dieron origen a la Primera Generación de Concesiones, a un costo estimado de US \$ 830 millones<sup>6</sup>, se podría informar entonces, que por parte del estado había incoherencia en el horizonte de planeación. La necesidad de mejoras la infraestructura vial, debido a su precaria situación, desbordó la oferta de concesiones sobrepasando la capacidad real y final de procesados con base en las limitaciones de orden fiscal, presupuestal y técnico producen en el mercado temor sobre la consistencia de la política macroeconómica.

Se puede concluir de esta primera generación que, si bien se están desarrollando los contratos, las condiciones originalmente planteadas, han resultado onerosas para el estado, por cuanto si bien es cierto que los riesgos se definieron como quedaron, no se pudo dimensionar el costo que esto representaba al proyecto, verbigracia licencias ambientales, predios, y un punto álgido que fue la garantía de tráfico, donde el estado con unos estudios incipientes estableció un tráfico que hizo atractiva la inversión, ofreciendo al concesionario pagar un diferencial que ha generado los positivos contingentes afectando en consecuencia la disponibilidad fiscal del gobierno para invertir en nuevos proyectos. Los proyectos visionados en la denominada primera generación permitían que los inversionistas privados contaran con garantías de la nación tanto de ingreso

<sup>5</sup> INSTITUCION NACIONAL DE VIAS. Programa de concesiones 1996-2000. Bogotá: INVIAS, 1996

<sup>6</sup> INSTITUTO NACIONAL DE VIAS. El sistema de concesión de carreteras en Colombia: I- II Generación, Op. Cit., p. 26.

	<b>ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO</b>	<b>Código:</b> F-PI-028
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 5 de 8

mínimo como de sobrecostos de construcción, en razón a que no se tenían los estudios definitivos de ingeniería y el tráfico, no podía garantizar el retorno de la inversión a los concesionarios, ello implicó que se generaran obligaciones hacia el estado que por efectos de liquidez no hacían posible el pago inmediato, generando altos intereses financieros, tornando más gravosa la situación para el estado. Se estima que el impacto fiscal de las contingencias de la primera generación de concesiones formada por los pasivos contingentes en contra de la nación y por las garantías ofrecidas, implicaron la necesidad urgente de redimir los riesgos, las garantías y con el fin de garantizar la continuidad de las obras y de los contratos, se vio la necesidad de ajustar las condiciones contractuales en aquellos puntos donde los ajustes y las diferencias eran evidentes y requerían un pronunciamiento oportuno del estado. Como consecuencia de las falencias identificadas se dio cabida a la SEGUNDA GENERACIÓN DE CONCESIONES: En esta generación se realizaron ajustes institucionales y legales que permitieron la elaboración de estudios de ingeniería definitivos, estudios de demanda con mayor énfasis técnico, consecución de licencias ambientales y avalúos prediales. Igualmente, se contrataron bancas de inversión para que estructuraran los proyectos de una forma financieramente viable para los inversionistas privados y se le dio gran relevancia a la elaboración de contratos que contuvieran todos los aspectos críticos reconocidos en la primera generación.

Las experiencias de la primera generación, hicieron que el gobierno planteara las estrategias encaminadas a la mejora estructural de la segunda generación de concesiones, con base en los análisis de: riesgos, sistemas de compensación, definición de responsabilidades, aspectos financieros, aspectos macroeconómicos, protección a la inversión, aspectos legales y procedimientos. Siendo en esta segunda generación de vital importancia establecer la forma en la que intervendrían los entes privados en los procesos licitatorios, se hizo preciso definir previamente las condiciones necesarias para la apertura de procesos, estableciendo la promoción de los mismos, para lograr la mayor participación, factor que resulta indispensable para obtener los

beneficios que otorga la competencia (maximización de la eficiencia y reducción de los costos para el estado y los usuarios) y como aspecto novedoso, se introdujo el concepto de plazo variable de la concesión con este mecanismo, la concesión revierte a la nación en el momento que se obtenga el “ingreso esperado”, solicitado por el concesionario en su propuesta licitatoria. Este método disminuye la percepción de riesgos por parte del concesionario ya que el período de concesión se puede alargar si los niveles de tráficos son inferiores.


Para asegurar el interés del sector privado de inversión en infraestructura se entregaron estudios de tráfico más sustentados, se establecieron plazos máximos para adquisición de predios y obtención de licencias ambientales durante la etapa de pre-construcción, se dieron mayores plazos para desarrollar el proceso licitatorio, se proyectaron contratos más claros, se estableció una repartición de riesgos con mayor sustentación cuya concentración quedaba en el concesionario y no en el estado, criterios sólidos para evaluación de propuestas, y disminución del manejo presupuestal por parte de la entidad.

Todo lo anterior dio seguridad, lo que permitió que el Instituto Nacional de Vías, programara el desarrollo de infraestructura para 26 proyectos, los mismos permitirían un crecimiento integral del país y la interconexión de ciudades con enfoque exportador

De esta cantidad de proyectos, solo hicieron parte de la segunda generación de concesiones de infraestructura vial: la malla vial del Cauca y el proyecto de Tobía Grande – Puerto Salgar, puesto que Diversas circunstancias entre las que se cuenta, el endurecimiento de la situación de conflicto interno, la competencia de países por la necesidad de recursos, el bajo tráfico esperado, la baja rentabilidad de los proyectos, las necesidades de recursos fiscales propios del país, dieron al traste con las buenas intenciones del gobierno y por tanto una gran mayoría de los proyectos fueron suspendidos y eventualmente considerados en la tercera generación de concesiones.

En esta generación de concesiones viales se identificaron los riesgos que deberían ser asumidos tanto por el concedente como por el concesionario, esta matriz de análisis sirvió de base para la estructuración de la tercera



	<b>ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO</b>	<b>Código:</b> F-PI-028
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 6 de 8

generación de concesiones donde se buscaba trasladar la mayor cantidad de riesgos inherentes de los proyectos a los concesionarios.

Aun cuando los proyectos de segunda generación han presentado mejoras sustanciales en cuanto a conceptos de asignación de riesgos y conceptualización legal y financiera, existían todavía algunos aspectos que eran susceptibles de ser mejorados lo que permite afirmar que la premura y la falta de planeación del Estado abortaron el desarrollo de la segunda generación de concesiones.

El Estado Colombiano cada vez más consciente y con mayor experiencia en el tema de concesiones de infraestructura vial, consideró que las estrategias de privatización, son la única alternativa para el desarrollo de la infraestructura vial del país, y se vio obligado a estructurar una nueva generación de concesiones viales, denominada de TERCERA GENERACIÓN tratando de corregir las falencias de las dos anteriores que se concentraban en la construcción, olvidándose del mantenimiento integral y uniforme de la carretera, la continuidad en el tráfico de vehículos, la implantación de criterios homogéneos ponderados en el cobro de peajes y el establecimiento de un nivel óptimo de servicio y seguridad vial del corredor, este último introduciéndose como un aspecto nuevo y relevante, el cual tiene miras a aumentar la productividad y competitividad de las mallas viales nacionales, buscando crear una serie de vías que permitirán la fácil movilización lo que impulsa la economía del país. Se pretende entonces la segmentación de los corredores viales en una o varias concesiones tal que permita que en cada uno de los tramos seleccionados a dividirse genere economía de escala para todo el corredor. Esta nueva generación centra su objetivo en la actualización y modernización, en especial a lo que se refiere a niveles de servicio y seguridad vial de los usuarios y la falta de generación de recursos internos tanto privados como públicos. Las partes que conforman el contrato de concesión vial deben pretender la mejor estructuración de los proyectos con el fin de que a menores costos se mantenga un óptimo servicio, involucrando no solo principios de ingeniería y finanzas, si no que deberán estar sustentados bajo criterios económicos y ambientales, logrando de esta forma minimizar los requerimientos de inversión pública

y de riesgos asumidos por el Estado, teniendo en cuenta la maximización de beneficios económicos, ambientales y sociales en sus zonas de influencias respectivas.

Estos parámetros, muestran sin duda alguna que el gobierno ha aprendido a negociar, ha sido más técnico y estructurado en la concepción de la concesión. El Gobierno nacional continúa haciendo seguimiento permanente al tema de concesiones buscando la manera de mitigar los riesgos, buscando transferir las contingencias, procurando la mayor rentabilidad y satisfacción de los actores de los programas.

Esta generación se caracteriza por incluir dentro de su estructuración, estudios sobre el impacto social y ambiental del proyecto y dar una mayor participación a terceros agentes independientes especializados en la planeación financiera de proyectos, dando seguridad a las partes porque entre más se conozca de la obra, menos riesgo se está dispuesto a asumir, que no todas las vías y no todos los proyectos son viables desde el punto de vista del concesionario, pero que el apalancamiento con el sector privado es una necesidad para mantener niveles de inversión en infraestructura, acordes a las necesidades del mercado exportador. Igualmente, ésta última generación carece de la garantía de una Tasa Interna de Retorno objetivo, debido a que está enmarcada dentro del mecanismo de Ingreso Esperado.

Haciendo una retrospectiva del manejo de la concepción vial en Colombia se ve claramente que sufrimos un tremendo retraso en infraestructura vial en comparación de la gran mayoría de países de América Latina. Reflejo de eso son las constantes inyecciones de capital que se deben hacer cada vez que somos azotados por la ola invernal donde queda en evidencia el deterioro de las vías y la falta de ejecución de mas proyectos que permitan fortalecer el corredor vial del País, de lo anterior también vemos la mala adjudicación y administración que se le ha dado a los contratos de concesión concedidos probando la negligencia de los órganos de control y vigilancia para velar por el cumplimiento a satisfactorio término de las obras, llevándonos al panorama actual en el que vemos sumergido a las concesiones viales en Colombia donde la renegociación permanente de las concesiones de infraestructura vial parece estar enmarcado ya en una política de Estado, lo que

	<b>ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO</b>	<b>Código:</b> F-PI-028
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 7 de 8

constituye un mal mensaje a la licitación de las concesiones futuras en la medida en que quienes participan en los procesos posiblemente perciban que durante la vida de la concesión tendrán la posibilidad de ajustar sustancialmente las condiciones del contrato a la conveniencia de intereses privados y no del general con apalancamiento a una modernización que permita adentrarnos de manera constante y comprometida al desarrollo económico global, abriendo caminos a la competitividad. Esto nos pone entonces en un retroceso en los últimos años, demostrando que la brecha negativa frente a otros países de similar desarrollo al nuestro, en vez de haberse cerrado, antes se está ampliando.

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- En el desarrollo de las tres generaciones de concesiones en Colombia el formulador de las políticas ha identificado las principales dificultades pero éstas no necesariamente se han llevado a la práctica, especialmente en lo que tiene que ver con la maduración de los proyectos antes de su contratación.

- Los contratos de concesión son por esencia de largo plazo. Los nuevos desarrollos de las concesiones en Colombia no deberán desconocer esta realidad y, por el contrario, deberán prever esquemas flexibles para circunstancias cambiantes, como instrumento fundamental para evitar la renegociación generalizada, estas nuevas políticas también deberán blindar al Estado de propuestas agresivas en los procesos licitatorios.


- La solución a los problemas no se encuentra en la intervención “mágica” de algunos actores o sectores, ni en la fijación de exigencias de inversión o financieras rígidas por parte del Estado que pretendan sustituir lo que el mercado pueda ofrecer. Los ajustes pasan por la calidad de los proyectos, por la disposición de las instituciones a consultar las realidades del mercado garantizando, claro está, la solvencia técnica, financiera y legal de los participantes en las licitaciones, puesto que es necesario la

alineación de todos los sectores siendo factor fundamental para la evolución del modelo.

- El nuevo gobierno también deberá diseñar metodologías y criterios para determinar cuándo debe implementarse una solución con participación privada y cuándo la solución indicada sea la obra pública tradicional.

### **REFERENCIAS**

1. INVIAS. El sistema de concesión de carreteras en Colombia: I- II Generación. Bogotá: INVIAS, 1997.
2. Universidad Externado de Colombia. Facultad de Derecho – Departamento de Derecho Administrativo – Especialización Contratación Estatal. Contrato de concesión. Bogotá. D.C.
3. CONPES. Documento CONPES DNP- 2597- UINF-MOPT. Bogotá, Colombia. 1992. Pág. 2.
4. CONPES. Participación del sector privado en infraestructura física En Documento DNP-2775- MHCP-DNP: UNIF-UPRU. Bogotá, Colombia. 1995 Pág. 3-4.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	<b>ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO</b>	<b>Código:</b> F-PI-03
		<b>Versión:</b> 01
		<b>Página</b> 8 de 8