

CONTRATO DE CONCESION
EJE DEL DESARROLLO VIAL DE COLOMBIA

HUGO ALEXANDER TOVAR PÉREZ

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
FACULTAD DE DERECHO
ESPECIALIZACION EN CONTRATACION ESTATAL
BOGOTA D.C.

CONTRATO DE CONCESION
EJE DEL DESARROLLO VIAL DE COLOMBIA

HUGO ALEXANDER TOVAR PEREZ

ENSAYO JURIDICO

PROFESOR

JUAN PABLO ESPINOSA G.

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
FACULTAD DE DERECHO
ESPECIALIZACION EN CONTRATACION ESTATAL
BOGOTA D.C.

2011

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	04
Antecedentes	05
Concesiones de Primera Generación	09
Concesiones de Segunda Generación	11
Concesiones de Tercera Generación	13
Perspectivas	16
Conclusiones	17
Bibliografía	18

INTRODUCCION

El fenómeno de la globalización, que tuvo lugar con la creación de la Comunidad Económica Europea hacia los años 70, se extendió rápidamente por todo el orbe obligando a los Estados a abrir sus fronteras dando paso al nacimiento de un mercado de libre comercio. Colombia no fue ajena a esa realidad, y con la promulgación de la Constitución Política en 1991, se alineó con esas nuevas tendencias.

La razón principal del libre comercio, tiene su piedra angular en la competitividad de los estados en las economías internacionales, competitividad que depende en gran medida de las condiciones de infraestructura vial con que cuentan los estados.

El país hacia los años 90 en materia de infraestructura vial, distaba mucho de ser considerado un Estado desarrollado, entre otras cosas, por la ausencia de recursos para ser destinados a este sector.

Fue por lo anterior que se invitó a particulares a financiar estas obras, mediante la firma de contratos de concesión, contratos que han sido celebrados en distintas modalidades (primera, segunda y tercera generación), atendiendo principalmente a las condiciones socio-económicas que se han presentado en el Estado Nacional para la época en que fueron suscritos los mismos.

Con el presente ensayo se pretende hacer un análisis, relacionado con la forma como el Estado Nacional, ha hecho uso de ese tipo de contratos, en primer lugar generando las condiciones para poder hacer uso de él, para delegar en particulares labores que son propias de las funciones que le fueron asignadas y en segundo lugar cambiando las condiciones de los contratos atendiendo a las necesidades del Estado.

1) ANTECEDENTES

La llegada del siglo XXI, representó en materia económica la consolidación del proceso de globalización que inició a mediados de los años 50 con la fundación de la Comunidad Económica Europea. Este proceso que se extendió a lo largo de los cinco continentes obligó a los Estados a abrir sus fronteras disminuyendo los aranceles, con los que se buscaba proteger la industria nacional. Colombia, no fue ajena a esta realidad, la carta promulgada en 1991 recoge estos principios y orienta nuestra economía hacia la integración con los demás países del orbe, esto fue denominado en su momento la apertura económica.

Esta carrera, que inicia con la promulgación de la Constitución Política, generó en el Estado Nacional una responsabilidad tendiente a crear un escenario propicio para poder competir en los mercados internacionales en condiciones de igualdad, labor, que si se quiere se antojaba titánica, atendiendo la realidad social, política y económica que afrontaba Colombia al momento de abrir sus fronteras y que estaba matizada por una insuficiente y hasta inexistente malla vial, lo que incrementaba hasta en un 70% el valor final de los bienes producidos en el país.

Surgió por tanto, la necesidad de mejorar la infraestructura vial del país, sin embargo, para la época en que tuvo lugar la apertura económica, Colombia estaba inmersa en la etapa más cruda de la violencia que nos ha azotado durante los últimos 40 años, situación esta, que demandaba en mayor medida los recursos con que contaba el Estado. La anterior situación obligó a los gobernantes de turno a buscar soluciones alternativas, que permitieran mejorar la red nacional de carreteras, tema de vital importancia, que no permitía dilación alguna. La alternativa estaba en el Derecho Privado y más exactamente en el Derecho Comercial.

La solución planteada, fue invitar a los particulares a asumir funciones propias que le fueron encomendadas al Estado, invitación que se materializó en la celebración de Contratos de Concesión, figura que ya había sido utilizada con bastante éxito en algunos otros Estados Latinoamericanos como Chile o el Perú.

El Contrato de Concesión, en materia comercial, tiene sus génesis, en los denominados contratos de distribución exclusiva, venta exclusiva o concesión en exclusiva, responden a la necesidad que tiene una empresa de conceder a otras compañías la distribución y venta de su producto en razón a su notable crecimiento comercial, sus antecedentes están en Alemania, en la venta y distribución de cerveza. En materia comercial este Contrato de Concesión puede ser definido como aquel, en el que un Comerciante (concedente) cede la distribución de su producto a un tercero (concesionario), de forma exclusiva durante un tiempo limitado y bajo su vigilancia, este Contrato representa para ambas partes grandes beneficios, en el caso del Concedente, está el hecho de no tener que arriesgar su capital, ya que un tercero eventualmente será quién asumirá todos los riesgos, en el caso del Concesionario, este limita también su riesgo, ya que al ingresar en una concesión de una marca reconocida, la inversión inicial no es tan grande ya que el producto se encuentra posicionado. El Doctor Lisandro Peña Nossa, ha definido estos contratos de la siguiente forma: *“Contrato por el cual una parte llamada concedente dueña de los productos, marcas, servicios o de un espacio físico, se obliga a otorgar a otra llamada concesionario, su explotación, obligándose ésta a realizar tal actividad por su propia cuenta y riesgo en el espacio establecido y bajo el control de aquel”*.¹

En materia contractual estatal, el Contrato de Concesión responde a unos parámetros similares, un Estado (Concedente), cede a un particular (Concesionario), la explotación económica de servicios públicos o de obras

¹ Contratos Mercantiles Nacionales e Internacionales. Lisandro Peña Nossa. Tercera Edición. Editorial Temis. Pp 361.

públicas durante un tiempo limitado, a cambio de que este organice la prestación de ese servicio público o construya esa obra pública y vencido el plazo los entregue al Concedente (Clausula de Reversión).

Hallada de esta manera la solución viable para la construcción y mejoramiento de la malla vial del país, la siguiente tarea consistía en crear el marco legal, que le permitiese al Estado ceder a particulares los mandatos que en virtud de las estipulaciones consagradas en la Carta Política le habían sido encomendadas.

El Decreto-Ley 222 de 1983, norma antecesora de la Ley 80 de 1993, no reglamentó la Concesión, como un Contrato, sin embargo, si hizo referencia a ella en el artículo 82, como una forma de ejecución y pago del Contrato de Obra, por la que se trasladaba la responsabilidad de la ejecución del objeto al contratista, quien bajo su riesgo asumía la construcción de la misma, y sus réditos los obtenía de lo que cancelaran los usuarios por el uso de esa obra.

Con la promulgación de la Carta Política en el año 1991, se le otorgaron nuevas facultades al Estado Colombiano, se le permitió conceder a los particulares la posibilidad de explotar o prestar los servicios públicos, pero el Estado mantiene la regulación, el control y la vigilancia de los mismos, esto se desprende del postulado constitucional consagrado en el artículo 365 de la Constitución.

Con la entrada en vigencia de la Ley 80 de 1993, se le dio desarrollo a este postulado, para ello el tema de la Concesión, fue nominado como un Contrato Autónomo y no como una simple forma de ejecutar el contrato de obra pública tal como estaba concebido, en el ya derogado Decreto 222 de 1983.

El numeral 4 del artículo 32 de la ley 80 definió los contratos de concesión *“como los que celebran las entidades estatales con el objeto de otorgar a una persona llamada concesionario la prestación, operación, explotación, organización o gestión, total o parcial de un servicio público; o la construcción o conservación,*

total o parcial de una obra o bien destinados al servicio o uso público”, algunos autores como el profesor Jairo Enrique Solano Sierra atendiendo a esta definición, han señalado que en esta clase de contratos opera una verdadera delegación, pues se pone al concesionario frente a los usuarios en el lugar que le correspondería a la entidad estatal.²

Definido de esta manera el marco legal del Contrato de Concesión, correspondía ahora al Estado iniciar la labor más importante a fin impulsar el desarrollo vial en Colombia, atraer inversionistas.

A comienzos y mediados de la década de los años noventa, Colombia no se vislumbraba como un destino muy atractivo para los inversionistas, la situación económica y social, sumadas al recrudecimiento de la violencia, crearon un ambiente de inestabilidad jurídica, que resultaba dañoso para la imagen del país, lo que generaba dudas a los empresarios, quienes preferían invertir sus capitales en proyectos más seguros, en otras economías emergentes de la región, como lo eran Chile, México, Brasil o Perú. Esta situación obligó al Estado Colombiano a crear las condiciones que permitiesen atraer esos capitales para ser invertidos en el país, para ello se debía disminuir el riesgo que asumirían los inversores, es en ese momento cuando nacen las llamadas Concesiones de Primera Generación.

² Contratación Administrativa. Jairo Enrique Sola Parra. Ediciones Librería El Profesional, 1994, Pp 159 a 163.

2) CONCESIONES PRIMERA GENERACION

La filosofía de las Concesiones de Primera Generación, se debe enmarcar dentro de la realidad que afrontaba el país en la década de los noventa, realidad que generaba una profunda inestabilidad política, es por ello que con el ánimo de hacer al país atractivo para la inversión privada, estas primeras concesiones viales, obedecieron a un principio que si se quiere puede resultar contradictorio con respecto a la definición que de concesión se hizo en el acápite anterior, este principio es el de **Ingreso Mínimo Garantizado**.

Con esta premisa, el país se hacía atractivo a la inversión privada, se garantizaba a los inversores obtener ganancias, como contraprestación a su inversión o como mínimo no arrojar pérdidas, el Estado al concesionar una vía le garantizaba al concesionario que por esa ruta transitarían un número N de vehículos y si no pasaban por ahí, él asumiría la diferencia.

Bajo estos parámetros consignados en las Concesiones de Primera Generación, fueron asignadas trece concesiones, siete de las cuales fueron adjudicadas por contratación directa y seis mediante el mecanismo de selección de licitación pública, el objeto principal sería construir y rehabilitar vías.

De conformidad con lo establecido por la CEPAL, bajo esta modalidad, fueron intervenidos 1.649 kilómetros de longitud, 243 de ellos de construcción y 1.527 de mantenimiento, con una inversión de aproximadamente \$952.257 millones. Algunas de las concesiones de primera generación, son la Malla Vial del Meta, Santa Marta – Riohacha – Paraguachon, Fontibon – Facatativá – Los Alpes o Cartagena – Barranquilla.³

³ La Infraestructura de Transporte en Colombia. Fedesarrollo. 2005. Cárdenas, Gaviria y Meléndez.

Las Concesiones de Primera Generación, que fueron en su mayoría adjudicadas en el año 1994, constituyeron una primera experiencia en el país, como modelo para financiar obras públicas por parte de particulares, sin embargo, como todo inicio, trajo consigo inconvenientes y vicisitudes originadas precisamente en la falta de planeación consistente en la ausencia de diseños de ingeniería y de demanda, aunado lo anterior al hecho que el Estado garantizo a los concesionarios un ingreso mínimo, estas Concesiones representaron para el Estado un grave perjuicio económico.

Esa falta de planeación se vio reflejada principalmente, en la nula estructuración y diseños de las vías, adicional a esto, el Estado al iniciar las obras, no había adquirido la totalidad de los predios por donde pasaría la carretera y tampoco contaba con las licencias ambientales requeridas para su construcción, todos estos traspiés, retrasaron la ejecución de las obras y en algunos casos obligaron a cambiar los trayectos establecidos, generando sobrecostos, que debieron ser asumidos por el Estado, que tuvo que garantizar al concesionario un ingreso mínimo garantizado.

La anterior circunstancia obligo al Gobierno Nacional, a replantear la manera, como estaban siendo adjudicados los contratos de concesión, es ahí cuando nacen las Concesiones de Segunda Generación.

3) CONCESIONES DE SEGUNDA GENERACION

Los Contratos de Concesión, adjudicados bajo la modalidad de ingreso mínimo garantizado, generaron en el Estado dos situaciones, en primer lugar se constituyeron en punta de lanza para atraer la inversión privada, en el desarrollo de obras en el país, y en segundo lugar permitieron al Estado adquirir experiencia en la celebración de este tipo de contratos. Como ya fue desarrollado en el punto anterior, la falta de planeación, sin embargo, así como las excesivas garantías que se daban a los contratistas, termino por afectar la economía nacional, ya que el país debió asumir los sobrecostos que se generaron precisamente por esa falta de experiencia.

La anterior circunstancia, obligó al Estado a replantear la manera en que se estaban adjudicando esas concesiones, a fin de obtener una distribución más equitativa en los riesgos, para ello el punto clave fue cambiar el tema del ingreso mínimo garantizado, por el **de ingreso esperado**, el compromiso del Estado con el concesionario no estaba sujeto a garantizarle una entrada económica mínima, la obligación se supeditaba al hecho de permitir al contratista explotar durante un tiempo limitado la concesión hasta obtener la ganancia esperada, si el contrato de concesión tenía una duración de 20 años y en la primera década, el concesionario obtenía la ganancia esperada, automáticamente este terminaba, si por el contrario cumplido el plazo de ejecución y explotación del mismo el contratista no lograba cumplir con sus expectativas, tenía que asumir él la pérdida.

Es importante resaltar que para poder realizar esa transferencia en los riesgos hacía los particulares, el Estado mejoró los estudios de diseño realizados, adicional a ello previamente realizaba la compra de los predios por donde pasaría la carretera.

Otra de las modificaciones que se hacen en estos Contratos de Concesión de Segunda Generación, tienen que ver con el hecho que las licencias ambientales deberían ser adquiridas por el concesionario.

Dos proyectos hicieron parte de estas concesiones de segunda generación, ambos fueron suscritos en el año 1997, la primera fue el conocido como caso COMSA, fue un contrato de concesión, por el que Colombia dio en concesión a la firma española COMSA, la vía que del Alto del Vino conduce a San Alberto, este acuerdo que fue suscrito en el año 1997 se extendió hasta el 2007, fecha en que fue decretada la caducidad. La otra concesión otorgada tiene que ver con el mejoramiento de la malla vial de los Departamentos del Valle y el Cauca. Estos dos proyectos que fueron desarrollados en las concesiones de segunda generación abarcaron un total de 1.041 Kilómetros y tuvieron una inversión de \$1.612.666 millones de pesos, según la información que fuera recolectada en el documento *“La Infraestructura de Transporte en Colombia”*.⁴

En documento expedido en el año 2005, la CEPAL, señaló como principales debilidades de esta etapa, la renuencia del sector financiero a apoyar este tipo de proyectos, renuencia en gran parte alimentada por los problemas que se habían generado en el desarrollo de la primera generación de concesiones, sumado esto al hecho que el riesgo debería ser asumido en mayor medida por el Contratista Concesionario y no por el Estado Concedente. Se da de esta manera paso a las Concesiones de Tercera Generación.

⁴ La Infraestructura de Transporte en Colombia. Fedesarrollo. 2005. Cárdenas, Gaviria y Meléndez.

4) CONCESIONES DE TERCERA GENERACION

Las concesiones de tercera generación, responden al mismo principio básico, con que fueron desarrolladas las concesiones de segunda generación, esto es **ingreso esperado**, se mantiene la premisa aquella que establecía que el contrato de concesión terminaba una vez el concesionario obtuviera la ganancia esperada.

Catorce son las concesiones de tercera generación que actualmente se están ejecutando en el país, entre la que destaca, la ruta del sol, sectores 1, 2 y 3.

Excluyendo las concesiones concernientes a la transversal de las Américas sector 1, así como a la ya mencionada ruta del sol, en sus tres sectores, el Estado ha intervenido 1.772 kilómetros, con una inversión de \$2.229.392 millones de pesos.⁵

Los proyectos de la ruta del sol, así como la transversal de las Américas, constituyen las principales obras viales que se ejecutaran en la historia del país y por ello merecen una mención aparte. La ruta del sol en sus tres sectores es sin lugar a dudas el mayor desafío vial al que se ha enfrentado el Estado, ya que pretende conectar al centro del país con la costa norte, evento que generará el mayor desarrollo social y económico en Colombia; en la ejecución de esta megaobra, se tienen proyectados invertir \$5.700.000 millones de pesos, que serán usados en la recuperación de 993 kilómetros y en la construcción de otros 78.⁶ Con respecto a la transversal de las Américas fue adjudicado ya el sector 1 de esa vía, por un valor de \$1.700.000 millones de pesos, se tiene previsto construir 198 kilómetros y el mejoramiento de otros 446.⁷

⁵ La Infraestructura de Transporte en Colombia. Fedesarrollo. 2005. Cárdenas, Gaviria y Meléndez.

⁶ Ruta del Sol. Presidencia de la República.

⁷ Transversal de las Américas. Presidencia de la República.

En los contratos de concesión de tercera generación suscritos por el Gobierno Nacional, se incluye un nuevo concepto, el de corredor vial, con el que se busca mejorar la comunicación, entre los distintos puntos de producción, consumo y distribución, así como las exportaciones del país, mejorando de esta manera la competitividad, con este concepto el país finiquito al fin el objetivo que había sido trazado desde el mismo momento en que se abrieron las fronteras al libre mercado internacional, mejorando de esta manera los índices de exportación.

Como ya fue establecido en uno de los párrafos anteriores, las concesiones de tercera generación con relación al tema de asignación de riesgos, mantiene la misma línea que ya en su momento fuera trazada, en las concesiones de segunda generación, esto en cuanto al ingreso esperado, sin embargo frente a este punto si se introduce una nueva figura, que es la de gradualidad, elemento que en el documento de la CEPAL, fue explicado *“como la ejecución de la inversión según el comportamiento de la demanda de tráfico, evitando el lucro cesante que genera el exceso de capacidad de vía”*.

Es importante anotar que con relación a las licencias ambientales, en este tipo de concesiones estas deben ser adquiridas previamente por el contratista que pretende celebrar el contrato de concesión con el Estado, caso distinto a los que se señaló en las concesiones de primera generación, en donde estas licencias debían ser obtenidas por el concedente (Estado), o de segunda generación en donde aunque la responsabilidad de adquirir esas licencias si recaía en el contratista, no era imperativo que este contará con ellas antes de suscribir el contrato.

Hay que señalar que en las concesiones de tercera generación, el concedente deberá escoger como contratista concesionario aquel que le garantice el menor riesgo tanto en materia comercial y financiera.

Otra diferencia que se marca con respecto a las concesiones de primera y segunda generación, tiene que ver con el hecho que en las concesiones de tercera generación se prevé un mantenimiento integral de las carreteras, haciendo énfasis en la seguridad vial, de conformidad con los estándares internacionales, cosa que no ocurría con las anteriores, que hacían énfasis en la rehabilitación y construcción de vías.

5) PERSPECTIVAS

De todo lo anotado hasta aquí, es evidente que con cada generación de concesiones, el estado ha estado trasladando los riesgos hacia los contratistas, quienes pese a ello continúan interesados en celebrar este tipo de contratos con el país.

Estudiosos de tema, como el Doctor Germán Cardona, actual ministro de transporte, ya han sugerido la posibilidad de que en el país se implementen una cuarta generación de concesiones, en la que se exigiría a los contratistas interesados en realizar estos contratos con el Estado, previamente a la firma del mismo, contar con los diseños y los estudios de las obras a fin de obtener las licencias ambientales y adquirir los predios. También manifestó el Doctor Cardona, que en las nuevas concesiones, no se debe permitir al concesionario cobrar lo correspondiente a peajes hasta tanto no haya terminado con la obra⁸.

La anterior opinión dada por el doctor Cardona, corrobora la aseveración hecha en el primer párrafo de este punto, ya que da entender que en esta cuarta generación de concesiones, el riesgo que asumiría el contratista sería mayor al ya asumido en la tercera generación.

⁸ Concesiones y Reparaciones. Hernán González Rodríguez. Diario El Espectador. 11 de abril de 2011

CONCLUSIONES

De lo expuesto en los puntos que han sido analizados, se puede aseverar que el contrato de concesión en materia vial, se ha constituido en la principal solución y alternativa al desarrollo de la infraestructura vial en Colombia; es claro que de no ser por este contrato, las actuales megaobras que en la actualidad se están ejecutando en el país no serían una realidad de no ser por la inversión que al respecto han hecho particulares.

De igual manera resulta evidente el hecho que este contrato es en definitiva un muy atractivo negocio para los particulares; cuando en Colombia en 1994 se adjudicaron los primeros contratos de concesión, el riesgo era asumido por el Estado, esta situación ha variado en razón a los resultados beneficiosos que arrojaron para los contratistas la celebración de los mismos, lo que le ha permitido al País, paulatinamente ir trasladándolos hacia el concesionario, quién es hoy, la parte en el contrato que los asume y se encarga de obtener la mayor cantidad de requisitos tendientes a lograr la ejecución de la obra. Esta situación se presenta en razón a que el Estado ha adquirido experiencia suficiente en la celebración de este tipo de contratos.

La marcada diferencia que existe en la cantidad de kilómetros que se han construido entre cada una de las generaciones de concesiones, es la mejor manifestación de lo señalado en los párrafos anteriores para lo anterior me permito realizar el siguiente cuadro comparativo:

Concesiones	Kilómetros Construidos y/o Mantenimiento	Inversión Realizada o Proyectada
Primera Generación	1.649 kilómetros	\$952.257 millones de pesos

Segunda Generación	1.041 kilómetros	\$1.612.666 millones de pesos
Tercera Generación	1.772 kilómetros	\$2.229.392 millones de pesos
Concesión Ruta del Sol (Tercera Generación)	1.071 kilómetros Proyectados a Construir	\$ 5.700.000 millones de pesos, proyectados a invertir
Concesión Ruta de las Américas – Primer Sector (Tercera Generación)	644 kilómetros Proyectados a Construir	\$ 1.700.000 millones de pesos, proyectados a invertir

Finalmente se debe advertir, que el contrato de concesión es una figura que eventualmente podría ser evaluada como mecanismo de solución a los problemas de movilidad que hoy en día afectan a nuestras ciudades, esta alternativa ya fue planteada en Santiago de Chile, arrojando resultados positivos.

BIBLIOGRAFIA

URUETA ROJAS Juan Manuel. El Contrato de Concesión de Obras Públicas. Universidad del Rosario. 2006.

GÓMEZ CASAS Fernando y AZUERO ZUÑIGA Francisco. Contratos de Concesión y Tribunales de Arbitramento, Análisis de la experiencia colombiana. Universidad de los Andes. 2008.

MATALLANA CAMACHO Ernesto. Manual de Contratación de la Administración Pública. Reforma de la Ley 80. Universidad Externado de Colombia. 2009.

Revista Departamento Nacional de Planeación, Documento DNP 2597. Contratos de Obra Pública por el Sistema de Concesión. Departamento Nacional de Planeación. 15 de Junio de 1.992.

Revista Análisis Sectorial y Políticas Públicas. Evaluación de las Concesiones Viales en Colombia. Contraloría General de la República. 2006.

RUFIÁN LIZANA Dolores María. Políticas de Concesión Vial: Análisis de las Experiencias de Chile, Colombia y Perú. Instituto Latinoamericano de Planeación Económica y Social (ilpes). Naciones Unidas. www.eclac.org/Publicaciones.

ACOSTA Olga Lucía, ROZAS BALBOTIN Patricio, SILVA Alejandro. Desarrollo Vial e Impacto Fiscal del Sistema de Concesiones en Colombia. CEPAL Naciones Unidad, División de Recursos Naturales e Infraestructura. Santiago de Chile Noviembre de 2008.

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quemado) en el mismo CD-Room del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Contratación Estatal
2	TÍTULO DEL PROYECTO	Contrato de Concesión - Eje del Desarrollo Vial en Colombia
3	AUTOR(es)	Tovar Pérez Hugo Alexander
4	AÑO Y MES	2011 Octubre
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Espinosa Juan Pablo
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	La promulgación de la Carta Política en 1991, represento para el Estado Nacional, el acopiarse a las políticas de integración que en materia económica se impusieron en el orbe desde que fuera creada la Comunidad Económica Europea. Ello significo para el Estado la obligación de crear las condiciones para poder competir en este nuevo
7	PALABRAS CLAVES	Concesión, Desarrollo, Riesgo, Competitividad, Estado.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector Contratación Estatal.
9	TIPO DE ESTUDIO	Ensayo.
10	OBJETIVO GENERAL	Realizar un análisis historico, referente a la evolución del Contrato de Concesión en Colombia, como eje del desarrollo de la infraestructura vial en el País.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	desarrollar la infraestructura vial en Colombia, mediante la celebración de Contratos de Concesión.
12	RESUMEN GENERAL	El fenómeno de la globalización, que tuvo lugar con la creación de la Comunidad Económica Europea hacia los años 70, se extendió rápidamente por todo el orbe obligando a los Estados a abrir sus fronteras dando paso al nacimiento de un mercado de libre comercio. La razón principal del libre comercio, tiene su piedra angular en la competitividad la cual depende en gran medida de las condiciones de infraestructura vial con que cuentan los
13	CONCLUSIONES.	De lo expuesto en los puntos que han sido analizados, se puede aseverar que el contrato de concesión en materia vial, se ha constituido en la principal solución y alternativa al desarrollo de la infraestructura vial en Colombia; es claro que de no ser por este contrato, las actuales megaobras que en la actualidad se están ejecutando en el país no serían una realidad de no
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	GÓMEZ CASAS Fernando y AZUERO ZUÑIGA Francisco. Contratos de Concesión y Tribunales de Arbitramento,

Vo Bo Asesor y Coordinador de Investigación:

CRISANTO QUIROGA OTÁLORA