



Vigilada Mineducación

## **Contratos de colaboración empresarial para la ejecución de proyectos en Colombia**

## **Business collaboration contract for the execution of projects**

Jhonatan Darío Arroyave Montoya

Asesora: María Cecilia Henao Arango

UNIVERSIDAD EAFIT  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN  
MAESTRÍA EN GERENCIA DE PROYECTOS  
MEDELLÍN  
2024

## TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	9
INTRODUCCIÓN.....	11
ABSTRACT .....	13
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	15
JUSTIFICACIÓN.....	16
ANTECEDENTES.....	17
OBJETIVOS .....	18
OBJETIVO GENERAL: .....	18
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	18
MARCO TEÓRICO O MARCO CONCEPTUAL .....	19
TEORÍA GENERAL DEL CONTRATO .....	19
Formación del contrato .....	19
Perfeccionamiento de los contratos .....	20
Contratos típicos o regulados.....	20
Contratos atípicos o no regulados.....	21
Utilidad de los contratos atípicos.....	21
ACUERDOS O CONTRATOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL .....	22
¿Tipificar los Contratos de colaboración empresarial? .....	23
Comparación de los contratos de colaboración empresarial con otras figuras contractuales .....	24
Instrumentos jurídicos de los contratos de colaboración empresarial .....	24
Utilidad de los contratos de colaboración .....	25
Colaboración entre empresas: cuando uno más uno, suman más que dos.....	25
Diferencias entre los convenios de asociación y los contratos de colaboración empresarial .....	25
Clases de contratos de colaboración empresarial .....	27
Los proyectos y los contratos de colaboración .....	27
DISEÑO METODOLÓGICO.....	30
DESARROLLO DEL TRABAJO .....	32

RESULTADOS .....	33
ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL .....	33
CONTRATO DE JOINT VENTURE .....	33
Características del contrato .....	34
Clases de Joint Venture .....	34
Objeto y función económica .....	35
Partes del contrato .....	35
Derechos y obligaciones de las partes .....	35
Desarrollo Normativo de los Contratos de Colaboración de Joint Ventures .....	36
CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL .....	36
Características del contrato .....	37
Partes del contrato .....	37
Elementos del contrato .....	37
Objeto y función económica .....	38
Requisitos del contrato .....	38
Obligaciones del Agente Comercial .....	38
CONTRATO DE FRANQUICIA .....	39
Características del contrato .....	39
Tipos de Franquicias .....	39
Objeto y función económica .....	40
Partes del contrato .....	40
Normatividad actual vigente sobre el Contrato de Franquicia en Colombia .....	40
Requisitos, costos y duración del contrato .....	40
CONTRATO DE LICENCIA DE USO .....	41
Objeto y función económica .....	42
Partes del contrato .....	42
Obligaciones, deberes y responsabilidades del licenciante .....	42
Obligaciones, deberes y responsabilidades del licenciario .....	43
CONTRATO DE MANDATO .....	43
Características del contrato .....	44
Tipos de contrato de mandato .....	44
Objeto y función económica del contrato .....	45
Partes del contrato .....	45

Responsabilidad del mandatario .....	45
Obligaciones del mandante .....	46
Obligaciones del mandatario .....	46
CONTRATO DE CONCESIÓN COMERCIAL .....	46
Partes del contrato .....	47
Características del contrato.....	47
Clases del contrato .....	47
Objeto y función económica del contrato.....	48
Obligaciones del Concedente.....	48
Obligaciones del Concesionario .....	49
Responsabilidades de las partes.....	49
CONTRATO DE CROWDFUNDING .....	50
Características del contrato.....	50
Clases de contratos .....	51
Objeto y función económica del contrato.....	52
Partes del contrato .....	53
CONTRATO ESTIMATORIO O DE CONSIGNACIÓN .....	54
Objeto y función económica del contrato.....	55
Partes del contrato.....	55
Obligaciones del consignante o "tradens" .....	55
Obligaciones del consignatario ("accipiens").....	56
CONTRATO DE PREPOSICIÓN .....	56
Características del contrato.....	57
Objeto y función económica del contrato.....	57
Partes del contrato .....	57
Obligaciones y/o deberes del factor .....	57
Responsabilidades del factor .....	58
CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN .....	58
Características del contrato.....	58
Clases del contrato .....	59
Objeto y función económica del contrato.....	59
Partes del contrato .....	60
Obligaciones del distribuidor .....	60

CONTRATO DE CORRETAJE .....	60
Características del contrato.....	61
Objeto y función económica del contrato.....	61
Partes del contrato .....	61
Obligaciones y/o deberes del interesado.....	62
Obligaciones y/o deberes del corredor .....	62
Responsabilidades del corredor .....	63
CONTRATO DE COMISIÓN .....	63
Características del contrato.....	63
Objeto y función económica del contrato.....	64
Partes del contrato .....	64
Obligaciones y/o deberes del comitente.....	64
Obligaciones y/o deberes del comisionista.....	65
Responsabilidades del comisionista.....	66
CONTRATOS DE ALIANZAS PÚBLICO PRIVADAS (APP).....	66
Características del contrato.....	67
Condiciones para formar un proyecto de APP.....	68
Elementos de la esencia de las APP.....	68
Requisitos de validez del contrato.....	68
Clases del contrato .....	69
Tipos de contratos de APP.....	69
Objeto y función económica.....	69
Partes de las APP .....	70
Funcionamiento de las APP .....	70
Sectores en los que aplican las APP.....	70
Beneficios que tienen las APP .....	71
CONTRATO DE CONSORCIOS.....	71
Características del contrato.....	72
Objeto y función económica del contrato.....	73
Partes del contrato .....	73
Funciones y responsabilidades del consorcio .....	73
Requisitos para formar parte de un consorcio .....	73
CONTRATO DE UNIÓN TEMPORAL (UTE).....	74

Características del contrato.....	74
Objeto y función económica del contrato.....	74
Partes del contrato.....	74
Responsabilidades de las partes.....	75
Obligaciones contables de los Consorcios y las Uniones Temporales .....	75
Características comunes del Consorcio y de la Unión Temporal.....	75
CONTRATO DE CUENTAS EN PARTICIPACIÓN.....	76
Características del contrato.....	76
Constitución del contrato.....	76
Objeto y función económica .....	77
Parte del contrato.....	77
Responsabilidad de las partes .....	77
CASO DE ESTUDIO APP, LA DORADA - CHIRIGUANÁ .....	78
Introducción .....	78
Metodología M5C:.....	83
El concepto de Valor por Dinero (VPD) y el Comparador Público Privado (CPP).....	84
Estimación del costo de ejecutar el proyecto mediante una Asociación Público-Privada ..	87
CASO CONCRETO: APP LA DORADA – CHIRIGUANÁ.....	89
Contexto de la Asociación Público-Privada (APP) La Dorada-Chiriguaná .....	89
Modalidad contractual .....	92
Obligaciones de las partes: .....	92
Etapa preoperativa.....	97
Etapa operativa:.....	98
Etapa de revisión y salida .....	99
CONCLUSIONES .....	102
Evaluación General del Proyecto .....	103
Lecciones Aprendidas .....	104
Recomendaciones .....	104
REFERENCIAS .....	105
ANEXOS.....	113

## LISTA DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1 Esquema de relación en los contratos de colaboración empresarial para la ejecución de proyectos.....</i>	<i>28</i>
<i>Gráfico 2 Estadísticas de las iniciativas vigentes al término del tercer trimestre de 2024.....</i>	<i>79</i>
<i>Gráfico 3 Inversión en infraestructura / PIB.....</i>	<i>80</i>
<i>Gráfico 4 Financiación proyectos de infraestructura .....</i>	<i>81</i>
<i>Gráfico 5 Guía metodológica .....</i>	<i>82</i>
<i>Gráfico 6 Casos de la MSC.....</i>	<i>84</i>
<i>Gráfico 7 Metodología de cálculo del comparador público privado.....</i>	<i>86</i>
<i>Gráfico 8 Ejecución proyecto APP.....</i>	<i>88</i>
<i>Gráfico 9 División del proyecto .....</i>	<i>92</i>
<i>Gráfico 10 Etapas del diseño y adjudicación de las APP .....</i>	<i>97</i>
<i>Gráfico 11 Subtemas o tareas a desarrollar durante la etapa preoperativa .....</i>	<i>98</i>
<i>Gráfico 12 Subtemas o tareas a desarrollar durante la etapa de operación .....</i>	<i>99</i>
<i>Gráfico 13 Subtemas y tareas a desarrollar durante la etapa de revisión y salida.....</i>	<i>100</i>

## LISTA DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1 Clasificación de los contratos de colaboración frente a otros tipos contractuales .....</i>	<i>23</i>
<i>Ilustración 2 Fases del desarrollo de la investigación .....</i>	<i>31</i>
<i>Ilustración 3 Esquemas de ACE en proyectos de APP o concesiones de infraestructura en Colombia .....</i>	<i>67</i>
<i>Ilustración 4 Consorcios abiertos, cerrados e internos .....</i>	<i>72</i>
<i>Ilustración 5 Proyecto Público de Referencia o PP.R.....</i>	<i>87</i>
<i>Ilustración 6 Beneficios del proyecto .....</i>	<i>101</i>

## RESUMEN

Los contratos de colaboración empresarial tienen diferentes regímenes jurídicos, de los cuales algunos están regulados en la legislación colombiana, que son los llamados contratos típicos; y otros que están normatizados en Decretos o acuerdos o se perfeccionan con el simple hecho de tener la firma de las partes interesadas en hacer la contratación, a los que se les llama atípicos.

La colaboración entre organizaciones públicas o privadas, tiene un amplio abanico de opciones para elegir el tipo de contrato más conveniente, de acuerdo con el proyecto que se desea ejecutar y cada uno de estos tiene la posibilidad de adaptarse a las circunstancias o necesidades de las partes.

El Código de Comercio presenta una visión diferente del negocio jurídico, a la que tiene el Código Civil, en cuanto al criterio y clasificación del acto jurídico, lo que ha llevado a que el legislador mercantil adopte teorías o proponga mejorar o actualizar algunas a la normatividad existente en el área.

Los contratos de colaboración empresarial se usan para desarrollo de actividades y trabajos puntuales o temporales, cuya intención no implica convertirse en una sociedad comercial de carácter permanente, sino que buscan ejecutar proyectos de gran envergadura, para los cuales se necesita minimizar los riesgos, además de las ventajas que trae en aspectos como el hecho de compartir conocimientos, tecnología, activos, herramientas, maquinarias y servicios, entre otros con los que cumplan el objetivo propuesto, que es finalizar la obra para la cual formaron la alianza.

En el estudio de caso se analiza una obra de infraestructura, cuyo contrato es de Asociación Público-Privada, APP, implica un modelo en el cual el capital es aportado por organizaciones privadas para ejecutar equipamiento público, teniendo en cuenta la necesidad del Estado de ofrecer bienes o servicios para la comunidad.

El contrato de APP fue reglamentado para la legislación colombiana, en la Ley 1508 de 2012, en la cual se configura como un tipo de relación contractual para obras de gran magnitud y que se ejecutan entre el Estado y empresas privadas. Al ser iniciativas públicas, la entidad formuladora es la responsable de definir con claridad y detalladamente los elementos indispensables para un proyecto de inversión, como son el interés de la comunidad por el proyecto, las necesidades de la población impactada, las estrategias para satisfacerlas, los objetivos y las metas. Todo esto para hacer una valoración acertada en cuanto a los beneficios de carácter económico, ambiental y social que este le genera, tanto a la comunidad, como al Estado.

Por estas razones, la entidad estatal debe hacer un análisis razonable de las alternativas técnicas y sus esquemas transaccionales, con el fin de alcanzar los objetivos propuestos, teniendo

presente todo lo que involucra a la población afectada y no solo desde las ventajas y beneficios que se generarían en Colombia.

Esta etapa de sensibilización es desarrollada con la participación de representantes de la comunidad, profesionales en diferentes disciplinas sus gobernantes, expertos con experiencia en proyectos similares, las empresas y entidades que hacen parte de la APP y otros entes que puedan hacer aportes en esta fase, ya que cualquier estudio detallado o información adicional, siempre va a ayudar a que cada una de estas actividades sean lo más veraces posible, como una manera de reducir el riesgos para que las tareas que se tienen que ejecutar en la siguiente etapa, sean más acertadas, es decir que no haya traumatismos ni imprevistos que afecten la continuidad y el avance del proyecto.

El proyecto APP La Dorada – Chiriguana, se ha ejecutado dando cumplimiento a las etapas de estructuración y avanzando en el proceso de elección del adjudicatario, por lo que es fundamental asegurar la transparencia y la eficiencia en las etapas de selección y posterior adjudicación del contrato para garantizar el éxito del proyecto en su fase de implementación. En este proyecto ha sido necesario hacer cambios en el cronograma, debido a alta complejidad en su estructura, lo que ha sido una oportunidad para que los privados interesados en participar hagan las observaciones a los pliegos incorporados con unas reglas claras para los partícipes de cada una de las fases del proceso.

**Palabras clave:** Contrato, alianza, legislación, empresa, colaboración empresarial, proyectos.

## INTRODUCCIÓN

La elaboración de este proyecto se hizo con el ánimo de dar a conocer aspectos importantes de los contratos de colaboración empresarial, de los cuales solo se habla de unos cuantos, por ser los más utilizados en la contratación pública y que, en caso de no tenerse en cuenta dichos aspectos, se podría afectar a la comunidad, bien sea positiva o negativamente.

Para entender un poco sobre los tipos de contratos o acuerdos de colaboración empresarial que existen en el país, se describen sus características y componentes, además de la reglamentación o normatividad de cada uno de ellos, esto con el fin de entender cómo operan y cuál es su función económica, además de identificar que no todos son viables para todos los proyectos que se puedan ejecutar, ya que hay algunos que requieren una alianza o contrato específico, si este se celebra con el cumplimiento de la normatividad y los requisitos necesarios para dicha ejecución.

Igualmente, se describen las partes de un contrato y el paso a paso, hasta que este sea aceptado o firmado por las partes interesadas en cumplir con lo que allí se pacte, como una manera de tener la garantía que, tanto los derechos como las obligaciones están protegidas, así como tener el respaldo de la parte normativa y legal para todo lo que tiene que ver con el desarrollo de la actividad comercial o del proyecto acordado y que las personas beneficiadas o intermediarias, dependiendo del caso, tienen que tener el conocimiento de las normas y de la legislación que cada contrato tiene para cumplirlo y finalizarlo como realmente se espera en el proyecto o en el negocio que generó el hecho.

Además, se traen a colación aspectos importantes de cada contrato, desde su teoría general, la formación, el perfeccionamiento y las diferencias que existen entre los convenios de asociación y contratos de colaboración empresarial, esto con el fin de comprender mejor la utilidad y los beneficios de cada uno de ellos.

Por último, está el estudio de caso, en el cual se habla de la APP del proyecto ferroviario de La Dorada – Chiriguaná, el cual ha pasado por varias modificaciones en la primera fase, que es la de postulación de los interesados.

Así mismo, se describe el tema de los costos y del valor del proyecto, si estos son asumidos solamente por el Estado y si se le adjudican tareas específicas a terceros para que asuman toda la responsabilidad de las mismas.

En este estudio se analizan aspectos como la etapa de licitación, de adjudicación del proyecto, todo lo concerniente a la elaboración del contrato y todas las observaciones o condiciones que se implementan en este tipo de contratos, ya que existe una alta probabilidad de que haya cambios en su cronograma debido a la complejidad del proyecto.

Cada una de las temáticas tratadas en este estudio, detallan de manera minuciosa todo lo concerniente al desarrollo de esta obra de infraestructura, teniendo presente lo que rige la Ley que reglamenta este tipo de alianzas.

## **ABSTRACT**

Business collaboration contracts have different legal regimes, some of which are regulated by Colombian legislation, which are called typical contracts, and others are regulated by Decrees or agreements or are perfected by the simple fact of having the signature of the parties interested in making the contract, which are called atypical.

Collaboration between organizations, whether public or private, has a wide range of options to choose the type of contract that best suits them, according to the project to be executed and each of these has the possibility of adapting to the circumstances or needs of the parties.

The Commercial Code presents a different vision of the legal business, than the Civil Code, in terms of the criteria and classification of the legal act, which has led the commercial legislator to adopt theories or propose to improve or update some of the rules and laws that exist in the area.

Business collaboration contracts are used to develop specific and temporary activities or tasks, which do not have the intention of becoming a permanent commercial partnership, but rather seek to execute large-scale projects, for which it is necessary to minimize risks, in addition to the advantages that come with aspects such as sharing knowledge, technology, assets, tools, machinery and services, among others, with those who meet the proposed objective, which is to complete the work for which they formed the alliance.

The case study analyzes an infrastructure project, with the Public-Private Partnership contract, PP.P, which is a model of linking private capital to execute public structures, taking into account the need of the State to offer goods and services for the benefit of the community.

The PP.P contract was regulated in the Colombian legal system, under Law 1508 of 2012, in which it is configured as a type of contractual relationship for large-scale works that are executed between the state and private companies. As public initiatives, the formulating entity is responsible for clearly and in detail defining the essential elements for an investment project, such as the community's interest in the project, the needs of the population impacted by the project, the strategies to satisfy them, the objectives and goals. All of this is done in an accurate assessment of the economic, environmental and social benefits that it generates, both for the community and for the state.

For these reasons, the state entity must make an adequate analysis of technical alternatives and transactional schemes, in order to achieve the proposed objectives, taking into account everything that involves the affected population and not only the advantages and benefits that the project brings to the nation.

This stage is developed with the participation of community representatives, professionals in different disciplines for the awareness stage, their governors, experts with experience in similar projects, companies and entities that are part of the APP and other entities that can make contributions in this phase, since any detailed study or additional information will always help each of these activities to be as truthful as possible, as a way to reduce the risks so that the tasks that have to be executed in the next one are more accurate, that is, so that there are no traumas or unforeseen events that affect the continuity and progress of the project.

The APP La Dorada - Chiriguaná project has been executed in compliance with the structuring stages and advancing in the selection process of the successful bidder, so it is essential to ensure transparency and efficiency in the selection stage and the subsequent awarding of the contract to guarantee the success of the project in its implementation phase.

It has been necessary to make changes to the schedule due to the high complexity of the project structure, which has been an opportunity for private parties interested in participating to make observations on the specifications that have been incorporated with clear rules for participants in each of the stages of the process.

**Keywords:** Contract, alliance, legislation, company, legal contract, business collaboration, project

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este trabajo se hace un análisis detallado de las modalidades de contratos de colaboración empresarial, los cuales son una herramienta en la que dos o más organizaciones se asocian para la ejecución de un determinado proyecto, compartiendo las obligaciones que este acarrea, de acuerdo con el tipo de contratos que hayan elegido para conformar o legalizar la alianza; pues no todos los acuerdos colaborativos tienen las mismas exigencias.

En la normatividad colombiana existen muchos vacíos que dan paso a que estos contratos no se perciban como formales o legales, lo que conlleva a que estos se firmen o legalicen basados en la poca legislación que regula dicha celebración y, de esta forma, puedan ejecutar el proyecto objeto del acuerdo.

Una de las maneras de lograr que se tenga claridad y certeza para la elección de un tipo de contrato, es identificar las diferencias y las semejanzas de cada uno de ellos, con el fin de proponer normativas específicas y, de esta forma, las partes interesadas tengan la certeza y, mejor aún, la tranquilidad de saber que hicieron la elección correcta. Surge entonces la siguiente pregunta de investigación:

**¿Cuáles son los tipos de contrato que existen en los contratos colaborativos?**

## JUSTIFICACIÓN

Ante los retos que existen para el desarrollo de proyectos de alta complejidad, para lo cual una sola empresa no cuenta con la capacidad técnica, operativa y/o financiera para ejecutarlos o simplemente no está dispuesta a asumir todos los riesgos que implica su ejecución, existen las figuras jurídicas como los contratos de colaboración empresarial, bajo los cuales está la opción de asociarse, con el fin de desarrollar y llevar a cabo lo que se pactó en el contrato elegido para el desarrollo y ejecución del mismo.

Esta necesidad de unirse se da para sumar recursos físicos, tecnológicos o intelectuales que aporten para dar cumplimiento al contrato de colaboración que se haya firmado, así como las experiencias que aporten valor al desarrollo del proyecto. Esto es, crear sinergias, por lo que también asumen, comparten y distribuyen el riesgo, estando implícito el vínculo jurídico que se adquiere al momento de firmar un contrato de colaboración empresarial. Es de resaltar que este acuerdo no dará lugar a la constitución de una nueva persona jurídica, porque cada empresa o actor mantienen su autonomía e individualidad.

Para la selección del modelo de contrato es necesario observar el tipo de proyecto que se va a desarrollar, si es público o privado, el alcance y sus objetivos, la asignación de los riesgos para cada uno de los participantes, el tipo de responsabilidad que se asumiría en el caso de materialización de estos, e inclusive, los escudos fiscales y beneficios tributarios.

Es allí, en la elección del tipo de contrato de colaboración empresarial, donde se regula la relación jurídica y el vínculo jurídico entre los participantes de la ejecución del proyecto, siendo esta parte la de mayor importancia en el presente trabajo, generando un referente para todos aquellos que requieran desarrollar proyectos conjuntos y regular sus obligaciones contractuales.

Por esto mismo, se analiza la APP del proyecto ferroviario La Dorada - Chiriguaná, en la cual se habla del paso a paso y de la manera cómo se llevan cada una de las fases, desde la publicación de la licitación, hasta llegar a la etapa final acordada en el contrato.

## ANTECEDENTES

Los contratos de asociación o colaboración se originan con los llamados *Partnerships* y el *Joint Venture*, como iniciativas de intercambio y operaciones comerciales, las cuales se definen de acuerdo al monto del capital a invertir. En Colombia son muy utilizados este tipo de contratos debido a que son una figura con la que se pueden llevar a cabo diferentes tipologías de emprendimientos y proyectos de todos los sectores económicos; así mismo, se consideran como figura atípica, ya que no es una figura que esté totalmente aceptada en la legislación colombiana.

Actualmente, el derecho colombiano aborda diferentes tipos de Acuerdos de Colaboración Empresarial y sus aspectos más importantes, los cuales deben tenerse en cuenta para la elaboración de dichos acuerdos, en los que el principio de autonomía abarca una gran responsabilidad para las partes que van a constituir el contrato (Jaramillo, 2019, párrs 3 - 12).

El ser humano, por esencia, tiene tendencia a la cooperación recíproca, aunando esfuerzos para alcanzar objetivos comunes y, en el caso específico de los empresarios, para lograr las metas propuestas. Todo ello lo hacen por medio de tipos de contratos con los que se puedan ejecutar proyectos de inversión de gran envergadura.

Es por esto que las empresas deben adaptarse a las transformaciones constantes de la economía mundial, con el fin de atender adecuada y eficientemente los mercados globales desde la libre competencia, lo que hace que las empresas se vean en la necesidad de vincularse entre ellas, dando lugar a un modelo de concentración o integración empresarial.

Las fuertes exigencias económicas y la competencia hacen que las organizaciones busquen la manera de agruparse para poder sobrevivir o mantenerse ante la competencia de los mercados, por lo que es necesario que se adapten a los esquemas de participación o de asociación que existen, siendo esto una oportunidad para dar espacio a la colaboración entre ellas (Arrubla, 2022, párrs 1 -5).

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo general:**

Caracterizar los contratos de colaboración empresarial usados en el desarrollo de proyectos en Colombia, diferenciando las especificidades que definen los criterios de decisión necesarios para una selección adecuada del contrato, todo ello de acuerdo con su tipología.

### **Objetivos específicos:**

- Conocer los contratos de colaboración empresarial, típicos y atípicos, para el desarrollo de proyectos en Colombia.
- Definir las características específicas y comunes de los tipos de contratos de colaboración empresarial, atípicos o típicos, que pueden ser aplicados en la ejecución de proyectos.
- Identificar las diferencias que existen entre los contratos de asociación y los de colaboración empresarial, para definir su aplicabilidad en el desarrollo de proyectos públicos y privados.
- Diferenciar entre los tipos de contratos de colaboración empresarial que pueden ser utilizados para el desarrollo de proyectos públicos y privados.
- Estudiar el caso de uno de los tipos de contratos de colaboración, profundizando en el marco normativo, su estructuración, validación, desarrollo y ejecución.

## MARCO TEÓRICO O MARCO CONCEPTUAL

### TEORÍA GENERAL DEL CONTRATO

El Código de Comercio presenta una variación importante de la visión del negocio jurídico, frente a la que tiene el Código Civil, en temas como el criterio y la clasificación del acto jurídico que adopte el legislador mercantil, lo que da a lugar a nuevas teorías en este ámbito.

Para formarse ciertos negocios se requiere la voluntad de las todas las partes, dando lugar a negocios jurídicos bilaterales. Mientras que, en otros tipos de negocios, solo basta con la expresión de voluntad de una de las partes y esto se conoce como acto unilateral, un ejemplo de ello son los testamentos.

Dependiendo del vínculo jurídico que se tenga, las obligaciones contractuales se clasifican en negativas y positivas; de género y de especie; divisibles e indivisibles; de dar, hacer y de no hacer; de objeto simple o plural o de medios y de resultado. Con respecto a los sujetos que adquieren las obligaciones, que pueden ser conjuntas y solidarias, puras y simples y sujetas a modalidad civil y natural. Todo esto se deriva del interés que surge por la obtención y utilización de bienes y servicios, con miras a la satisfacción de necesidades y requerimientos de usuarios y consumidores, según sea el caso.

Un contrato es un acuerdo entre dos o más personas con el fin de regular, constituir o extinguir entre ellas una relación jurídica, para la cual se ha establecido que para que todo acto contractual sea válido, es requisito la existencia de capacidad legal de las partes, o sea un consentimiento libre de vicio por error, fuerza o dolo y que, además, tenga un objeto lícito y una causa lícita (Arrubla, 2015, pp. 16, 17).

El Código Civil colombiano adopta la teoría del negocio jurídico, siguiendo muy de cerca el concepto clásico del acto jurídico, más no adopta una teoría general de forma clara, sino que se refiere a las categorías de una forma amplia (Arrubla, 2012, p. 87).

#### **Formación del contrato**

Las etapas vitales de un contrato son la formación, el perfeccionamiento y la ejecución o incumplimiento; lo que ilustra la línea del tiempo de los contratos y justifica el orden en el que se desarrollará.

La formación del contrato o acuerdo es la creación, modificación o retiro de obligaciones. Esto es, la forma de llegar a un acuerdo o consentimiento; posterior a eso está la negociación, la oferta, la aceptación y la conclusión. En el caso de incumplimiento por una de sus partes y la causación perjuicios, surge el caso de la responsabilidad precontractual y su remedio jurídico, que es la acción de indemnización de perjuicios (Durán, 2024, p. 82).

## **Perfeccionamiento de los contratos**

La última etapa de los contratos es el perfeccionamiento contractual, el cual se da cuando no le hace falta ninguno de los componentes, que incluyen consentimiento, objeto y forma legal y, posterior a esto, pasa a ser generador de hechos jurídicos.

El perfeccionamiento se da al mismo tiempo que la conclusión del contrato, es decir, cuando es aceptado y conocido. Cuando falta alguno de los elementos ya descritos, queda como imperfecto, razón por la cual esta última fase se hace en otro momento. Normalmente, el perfeccionamiento se asocia con la eficacia contractual; o sea, a partir del perfeccionamiento del consentimiento, objeto y forma (Rengifo, 2016, pp. 191, 192).

## **Contratos típicos o regulados**

Son los que están regulados por la legislación colombiana, mientras que los atípicos son aquellos que no se ajustan a los principios ni a las normas establecidas por el derecho, porque sus características o elementos no se adaptan a los patrones normales establecidos por el derecho y están descritos y regulados por la normatividad mercantil o civil e incluso, por alguna ley especial (Arrubla, 2015, pp. 16, 17, p. 9).

Son los que cuentan con una regulación legal explícita y deben hacerse tal cual lo indica la norma, en la legislación civil, comercial o laboral, que regula algunos tipos de contrato, por lo que son llamados típicos. Algunos ejemplos de estos son los contratos de compraventa, de arrendamiento, entre otros, que están regulados en la Ley.

La tipicidad en los contratos cumple con dos funciones:

La individualizadora, distingue las figuras que se pueden hallar en la realidad social, de acuerdo con la materia de la cual hacen parte; diferenciando las figuras contractuales de las fiscales o de las penales, lo que las identifica como tipos distintos.

La jurídica, comprende la configuración que se hace, a través de una descripción de sus componentes, estableciendo el supuesto de hecho y la regulación, determinando la implicación de los efectos jurídicos que corresponden al supuesto de hecho.

Esta disyuntiva entre los contratos típicos y atípicos, hace que se generen los contratos de colaboración empresarial para la realización de un proyecto, el cual se da por aspectos como la calidad de las partes, factores fiscales, legales y económicos e incluso de estrategia o de mercado, lo que facilita un grupo de posibilidades contractuales para la regulación del vínculo jurídico, en el que las partes conservan su autonomía, compartiendo el control del negocio en común, lo que lo convierte en una figura netamente flexible, adaptando las particularidades de cada proyecto y permitiendo su en sectores muy dinámicos, como los informáticos, lo que no significa que sean elegidos en los sectores habituales (Michavila, 2014, p. 1).

## **Contratos atípicos o no regulados**

Los contratos atípicos son aquellos que no están individualizados ni regulados en la ley mercantil o civil, es decir, que no están definidos en la legislación o no tienen un marco normativo específico ni una definición acertada en la normatividad colombiana, pero sí están reconocidos con normas especiales, con cláusulas o términos que no están acordes con los estándares legales o que tienen circunstancias o supuestos que no se amoldan a los principios generales de la formación de los contratos. Sin embargo, se practican con mucha frecuencia, en el caso de los contratos de colaboración empresarial, cuya base es la autonomía de las personas que tienen libertad contractual, partiendo de la necesidad de prácticas por parte de las personas al momento de aliarse o unirse en una sociedad.

En caso de existir una figura contractual que no está regulada por la jurisprudencia o la costumbre, es decir, que viene de los intereses de las partes y esta se aplica forma reiterada, se está frente a un contrato totalmente atípico, lo que no significa que no tenga lugar en la normatividad en virtud del principio de la autonomía de la voluntad.

Teniendo en cuenta que las nuevas dinámicas de las organizaciones y las específicas de la actividad y teniendo en cuenta que no siempre encajan en un contrato previamente definido en la regulación nacional, se requiere el uso de contratos denominados atípicos, los cuales se desarrollan dentro del marco general de la buena fe contractual, la autonomía, de la libertad privada, lo que es determinante para su delimitación y la regulación dentro de la norma legal.

La interpretación de este tipo de contratos se da desde las fuentes formales del derecho, teniendo como principio las normas comerciales y las jerarquías que se han establecido para su aplicación, teniendo el primer lugar la ley mercantil y, en caso de no regularla, se invoca la norma comercial, la cual se ocupa de una situación similar, siendo esto una analogía interna.

Igualmente, están las disposiciones civiles, las cuales tienen la misma autoridad de la ley mercantil, quien regula las que no se expresan en la ley civil (Peña, 2017, pp. 488, 489).

## **Utilidad de los contratos atípicos**

Es cuando las partes desean crear un acuerdo que tenga características especiales, que se ajuste a circunstancias específicas o que tienen cláusulas o términos que no se ajustan a los esquemas legales.

Existen diferentes tipos de contratos atípicos. Algunos de ellos son:

- Contrato de franquicia
- Contrato de Joint Venture

- Contrato de concesión comercial

(Gerencie.com, 2023, párr 1-6)

## **ACUERDOS O CONTRATOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL**

Estos contratos son muy utilizados en Colombia y permiten que las organizaciones, tanto públicas como privadas, puedan ejecutar proyectos, siendo estos el resultante para la aplicación del principio económico que indica que los recursos son escasos, es decir, que no son suficientes para desarrollar dicho proyecto; razón por la cual es necesario hacer alianzas para alcanzar los objetivos propuestos. Todo esto conlleva a la aplicación de la figura de “Acuerdos de Colaboración Empresarial (ACE). Esta figura tiene como objetivo que los participantes se involucren en un proyecto o iniciativa puntual, que consiste en invertir de manera conjunta en la ejecución de este, compartiendo sus riesgos y los requerimientos de capital, con lo cual, a su finalización se disuelve el tipo de colaboración o contrato que se haya pactado; en el caso de un *Joint Venture*, al disolverse cada empresa participante, mantiene su independencia comercial.

Desde el punto de vista jurídico, poco se ha podido avanzar, ya que la legislación colombiana presenta un desarrollo jurisprudencial, por lo que la inexistencia de reglamentación ha generado mucha discusión con respecto las normas que deben aplicarse para este tipo de contratos, siendo esta disciplina del derecho, objeto de especulación jurídica. A pesar de todo esto, las uniones temporales y los consorcios son estructuras jurídicamente avaladas para que las partes interesadas pueden acudir para cumplir con sus objetivos empresariales. Estos contratos son de carácter atípico y, por esta misma razón, están habilitados para ser usados con un extenso margen de libertad (Jaramillo, 2019, párr 26).

Existen contratos de colaboración empresarial de muchas índoles y de diferentes regímenes jurídicos. Igualmente, hay colaboración entre las organizaciones desde la integración más compleja como, por ejemplo, los que son entre sociedades y en las fusiones. Por esto, resulta complicado diseñar normas y reglas jurídicas que comprendan el amplio espectro de operaciones, pero sí es posible una norma general de contratos.

Los contratos de colaboración empresarial tienen varios grados de integración, entre las distintas tipologías de sociedades, siendo el mayor de ellos, el contrato de sociedades, ya que se trata de fusiones en las cuales cada una de estas pierde su identidad, pues la que queda en vigor son las de la nueva estructura organizacional, la cual se instrumenta jurídicamente para que opere como tal (Cabanellas & Kelly, 1987, pp. 3- 5).

*Ilustración 1 Clasificación de los contratos de colaboración frente a otros tipos contractuales*



**Fuente:** (Sanín, 2024, p. 5)

### **¿Tipificar los Contratos de colaboración empresarial?**

Mientras que en el país es poco lo que se ha avanzado en la tipificación de esta clase de contratos, a pesar de ser tan utilizados, es posible hacer alianzas en las que se establezcan solo las pretensiones y los requerimientos de las partes interesadas en el acuerdo, sin necesidad de una reglamentación, dejando varios grados de libertad a las partes para configurar sus relaciones jurídicas, según sus intereses y tipos de proyectos.

En otros países latinoamericanos, como es el caso de Argentina, que gradualmente se han ido formando una normatividad aplicable a los contratos, donde la Ley de Sociedades recoge este proceso, incluyendo las disposiciones que rigen a todos los tipos de societarios en diferentes tipos de empresa.

Todo esto, con el objetivo de mantener la coherencia en el ámbito jurídico y, de esta forma, evitar la repetición en cuanto a la elaboración jurídica que se expresa en términos generales, por lo que es fundamental hacer esta diferenciación, con el fin de hacer una interpretación adecuada de la doctrina y de la jurisprudencia extranjera, lo que ayuda a minimizar las lagunas, los vacíos, las contradicciones o las incertidumbres que se puedan generar al momento de aplicar la normatividad propia de cada tipo de sociedad.

Es entonces la tensión entre tipificar o no los contratos de colaboración empresarial, que sigue vigente en América latina, en donde cada país va tomando posturas según las dinámicas empresariales, en las cuales juega un papel importante el tema impositivo.

Por ahora, en el caso de Colombia, se tiene un modelo mixto, aunque mayoritariamente atípico en este tipo de contratos de colaboración empresarial (Cabanellas & Kelly, 1986, p. 51).

### **Comparación de los contratos de colaboración empresarial con otras figuras contractuales**

Es de resaltar que los contratos de colaboración empresarial tienen muchas similitudes con otras figuras jurídicas, en cuanto a contratos atípicos se refiere, lo que conlleva a tener dificultades al momento de diferenciar entre estos contratos y las figuras que están ligadas a ellos como, por ejemplo, las sociedades comerciales; lo que presenta confusión cuando se trata de determinar las normas aplicables solidariamente a dichos contratos (Cabanellas & Kelly, 1986, p. 71).

Bajo la figura de los contratos de colaboración mercantil se definen los tipos contractuales, que podrían estar contemplados o no legalmente, en los que se tratan intereses ajenos como medio para instaurar y lograr la colaboración de un tercero en la ejecución de actividades específicas.

En el modelo de contratos de colaboración, se incluyen figuras diferentes, pero por regla general, se trata de contratos en los cuales se adquieren obligaciones que deben estar asociadas con la gestión de intereses ajenos a los cambios de cualquier tipo de contraprestación económica (Sanín, 2024, p. 6).

### **Instrumentos jurídicos de los contratos de colaboración empresarial**

Todas las organizaciones hacen parte de la cadena productiva o de servicios de consumo para satisfacer los requerimientos de la sociedad o los individuos que la conforman, con estas se apoyan mutuamente en un grupo de funcionalidades económicas y con diferentes instrumentos jurídicos. Por esta razón, todas las figuras contractuales son válidas para que las empresas puedan orientar las interacciones entre estas en todo lo relacionado con las ventas, el suministro, el préstamo y la concesión, entre otras actividades propias del objeto social de cada una de ellas. Dichas organizaciones pueden conformar sociedades, fusión o participación, como algunas de las figuras que desempeñan un rol importante en la cooperación empresarial.

Lo anterior, significa que en la colaboración empresarial todos los contratos son aceptados para poner en práctica el objetivo de la alianza, además de la expresión, la cual se da a través de los “contratos de colaboración empresarial”, que no es nada adicional a la de contratos de empresa.

## **Utilidad de los contratos de colaboración**

Los contratos de colaboración permiten que personas naturales o jurídicas se asocien para trabajar conjuntamente en un negocio, pero no implican la constitución de una sociedad con personería propia.

Estos se usan para desarrollar actividades o trabajos puntuales y temporales, sin intención convertirse en una sociedad comercial permanente (Gerencie.com, 2022, párrs. 1 - 3).

## **Colaboración entre empresas: cuando uno más uno, suman más que dos**

La colaboración empresarial es una estrategia clásica que, aunque genera valor agregado, no es fácil de instrumentar, debido a la legislación tan escasa que hay al respecto, lo que no ha permitido que se formalice y aplique como una forma de ampliar el negocio y de crear sinergia entre empresas.

Algunas de las formas de colaboración más habituales son el consorcio, los clústeres, asociaciones, benchmarking y las alianzas, entre otras con las que se pueden hacer uniones o contratos de colaboración empresarial para la realización de proyectos de gran dimensión, en los que cada una de las compañías aporta activos tangibles e intangibles, con el fin de lograr el éxito en cada etapa del mismo.

Algunas de las variables que hay que tener en cuenta para formar una alianza colaborativa, son

- Conocer muy bien la propia empresa, para saber cuáles son las fortalezas que tiene y que puede ofrecer al momento de conformar una alianza colaborativa con otra organización.
- Tener claro el objetivo de la organización, ya que esto puede definir con cuáles tipos de empresa puede hacer alianzas para ejecutar proyectos, además de lo que puede aportar para su desarrollo (Martínez, 2023, párrs. 1, 18 - 20).

Algunos de los beneficios que aporta la colaboración empresarial son la mayor productividad y eficiencia, compartir los recursos y el conocimiento, reducción de costos operativos, acceso a nuevos mercados, mayor capacidad de innovación, más visibilidad y mejor reputación y mayor capacidad de adaptación, siempre y cuando se aprovechen las oportunidades para enfrentar desafíos (Fuentes, 2023, párrs. 1, 15).

## **Diferencias entre los convenios de asociación y los contratos de colaboración empresarial**

Es importante diferenciar la naturaleza entre los convenios de asociación y los contratos de colaboración, en especial en materia tributaria, ya que la legislación tributaria tiene a los consorcios y las uniones temporales como sujetos pasivos de determinadas obligaciones. Esta deficiencia legislativa implica problemas en el tratamiento tributario bajo las modalidades de contratos de colaboración, como es el caso de los convenios de asociación, los convenios

especiales de cooperación o aquellos utilizados en diferentes modalidades de negocios, en los sectores de la construcción, la agrícola y en asociaciones con inversionistas extranjeros, entre otros.

Los contratos de administración delegada y las cuentas en participación, implican todas las obligaciones tributarias por las actividades relacionadas con el contrato, la responsabilidad recae en un socio gestor o un mandatario, con lo cual el sujeto pasivo está específicamente determinado y aunque pueden existir algunas incongruencias por tratamientos tributarios específicos derivados de transacciones entre las partes, no se observan vacíos jurídicos por posibles subclasificaciones en dichos contratos.

Por todo esto, es importante identificar las diferencias en los espacios jurídicos derivados de los contratos de colaboración, los de asociación sin personalidad jurídica y los consorcios y las uniones temporales.

Si en un contrato de colaboración se definen responsabilidades tributarias, bajo cualquiera de las especies hoy conocidas, debe aplicarse la normatividad aplicable a consorcios y uniones temporales. Esta alternativa genera una incertidumbre entre las partes, lo que puede incluso llegar a abortar cualquier modalidad que no sea el consorcio (actividades desarrolladas conjuntamente por todos los asociados) o la unión temporal (participación claramente definida de cada asociado). De hecho, frente a la ausencia de reglas específicas en materia tributaria, algunos inversionistas evitan el mundo de las interpretaciones, en especial cuando implique posibles litigios en materia fiscal (Vásquez, 2010, párrs. 2 - 5).

El contrato de asociación es un instrumento legítimo que permite que las partes involucradas trabajen conjuntamente para alcanzar objetivos comunes, compartiendo riesgos y beneficiándose mutuamente de la colaboración. Igualmente, define las relaciones entre las partes involucradas, estableciendo reglas y reglamentos necesarios para el buen funcionamiento de la asociación, en un documento claro y detallado que establece los objetivos y las metas de la misma, así como las responsabilidades y las obligaciones de cada parte.

Este modelo de contratación puede darse de varias formas, como son las asociaciones, las sociedades o los consorcios y su objetivo principal, es crear una empresa común que genere beneficios y rentabilidad para las partes involucradas (Miñán, 2024, párrs. 2 - 7).

En el contrato de asociación deben incluirse los siguientes aspectos:

- *“Objetivos y metas de la asociación*
- *Forma de gobierno y toma de decisiones*
- *Funciones y responsabilidades de cada parte*
- *Reglamento interno de la asociación*
- *Asignación de poderes y autoridades*

- *Regulaciones y responsabilidades de los miembros de la asociación*".  
(Miranda, 2010, pág 247)

### **Clases de contratos de colaboración empresarial**

Los contratos de colaboración empresarial se crean según el tipo de colaboración requerida para su desarrollo o ejecución, sin necesidad de crear una personería jurídica diferente a la que ya forman las partes de la nueva asociación, por lo cual existen varios modelos que se pueden aplicar para dichas alianzas y de los cuales se hará una descripción detallada de estos en el desarrollo del presente trabajo.

### **Los proyectos y los contratos de colaboración**

Teniendo presente que un proyecto es el esfuerzo único y temporal que busca dar soluciones a una necesidad, requerimiento o capitalizar una oportunidad, en donde todas sus actividades se articulan y relacionan entre sí de forma coherente y que para su desarrollo se requieren recursos que permiten el alcance y objetivos propuestos en el mismo; además según sus beneficios o propósitos, se clasifican en proyectos sociales, económicos o financieros, siendo estos, proyectos de inversión o de negocios, típicos o atípicos (Miranda, 2010, p. 247).

Un megaproyecto, entonces, tiene área de influencia amplia, por lo que se asume que la inversión económica es muy alta, siendo necesario la participación de varios agentes a través de una unión en la cual las empresas se agrupan para cumplir con el alcance y objetivos del contrato, aunando esfuerzos con la experiencia de cada una de las partes en determinadas áreas.

En este sentido es fundamental optar una figura jurídica, o sea un contrato, siendo este un vínculo jurídico para su ejecución, lo que, a su vez, se convierte en el instrumento que regula sus derechos y obligaciones.

Esta situación no se presenta únicamente en los proyectos donde todas las partes constituyentes son privadas, sino que también se da entre entidades estatales que deseen hacer sinergias entre ellas o con empresas privadas para proyectos específicos, lo que exige que se creen nuevos contratos y formas jurídicas, más allá de otras formas tradicionales que permiten llegar a los resultados que buscan el interés nacional, regional o local (González, 2006, p. 15).

Gráfico 1 Esquema de relación en los contratos de colaboración empresarial para la ejecución de proyectos



**Fuente:** Elaboración propia

Las organizaciones buscan de forma continua satisfacer las expectativas de los consumidores, además de incrementar sus ingresos y utilidades, los cuales se pueden incrementar a través de alianzas que les permita sumar recursos administrativos, financieros y técnicos, entre otros, (Echeverry, 2005, p. 85).

El retraso que tiene Colombia en infraestructura vial, en comparación con otros países de América Latina, es de aproximadamente 30 años; lo cual ha obligado a los gobiernos a acelerar la construcción de obras de infraestructura vial para mejorar la competitividad, a través de la implementación de proyectos APP, que para el año 2024, han alcanzado el 87,8% de avances en su etapa de construcción. Igualmente, han entrado en operación y mantenimiento siete (7) proyectos, según el último reporte de Sectorial.

Lo anterior ha mejorado la conectividad en varias regiones del país, como la autopista conexión norte, la I.P. Cambao-Manizales y la I.P. Neiva-Espinal-Girardot, la Autopista al Mar 2 y Villavicencio-Yopal; que, aparte de mejorar la infraestructura, generan un impacto económico en las familias, formando aproximadamente 295.000 puestos de trabajo. Hasta ahora, se han adelantado dos (2) proyectos en fase de preconstrucción, doce (12) en construcción y quince (15) en operación, según (Sectorial.co, 2024, párr. 5).

Este tipo de contratos se dan para que las partes aúnen esfuerzos y aporten su experiencia en cada una de las áreas que saben hacerlo, con el fin de alcanzar un objetivo común, como es la ejecución de un proyecto o la expansión de un negocio, entre otros en los que pueda aplicar este tipo de alianzas para el que se debe optar por una figura jurídica que les ofrecerá el vínculo para ejecución de los mismos y que su vez, permitiría desarrollar el instrumento legal que regula sus derechos y obligaciones (Álvarez, 2012, p. 105).

## DISEÑO METODOLÓGICO

La metodología que se utilizó para desarrollar este trabajo, en el que se aborda el tema de “contratos de colaboración empresarial”, es de carácter cualitativo, ya que se enfoca en hacer una exploración detallada de cada uno de los subtemas que complementan el tema principal. Esto con el objetivo hacer una descripción detallada para explicar de manera clara, cada una de las fases y componentes de los tipos de contrato que existen para la colaboración empresarial.

Así mismo, la búsqueda de la información para adelantar este trabajo y su desarrollo, se consultaron fuentes especializadas en el tema y, posterior a esto, se analizaron cada una de ellas, con el fin de plasmar información veraz y que sea de utilidad para quienes revisen este trabajo de grado con el ánimo de tomarlo como referencia para sus proyectos.

En el planteamiento del problema se describe la normativa encontrada para la formalización y legalización de los contratos de colaboración empresarial, donde se refleja el poco avance que ha tenido Colombia en este campo, a pesar de ser una figura que cada vez es más utilizada.

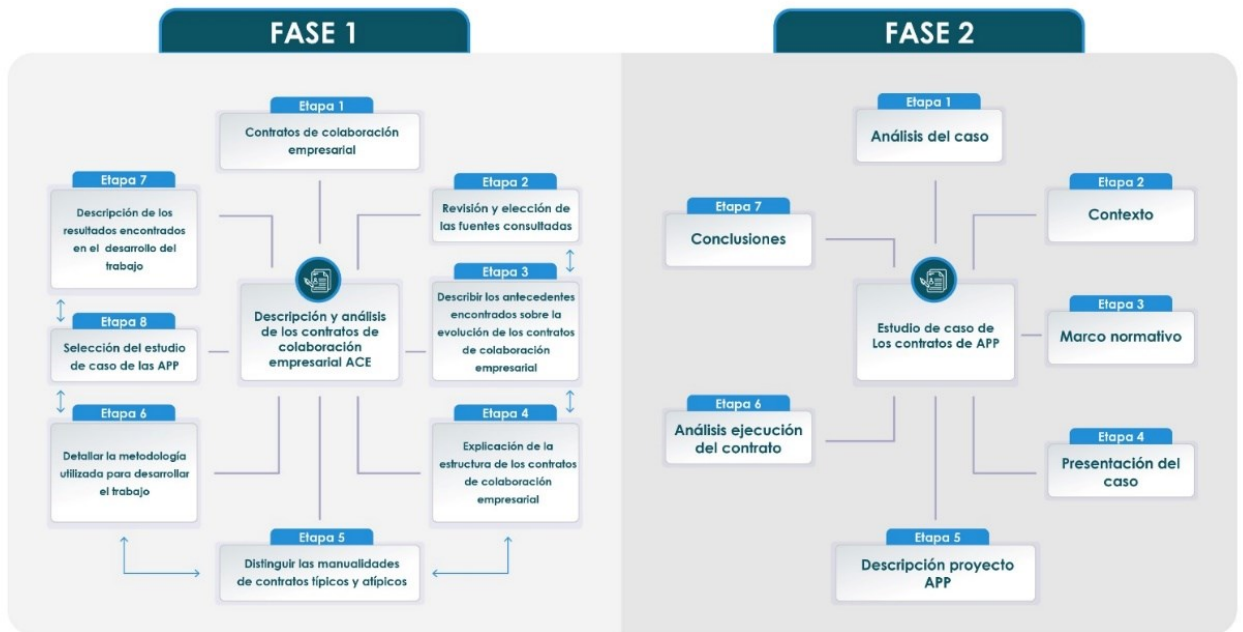
En la justificación se describe el porqué del interés por investigar el tema en mención, por lo cual se aborda la problemática principal que tienen las organizaciones que se van a asociar para desarrollar determinado proyecto; teniendo en cuenta que los vacíos que hay en la ley que aborda los contratos de colaboración y sus modelos, no son óbice para conformar el contrato de colaboración empresarial que desean para ejecutar el proyecto objeto de contrato que van a firmar y que permitan la materialización de sus proyectos comunes.

Por último, se trabajó el estudio de caso APP, proyecto La Dorada - Chiriguaná, para lo cual fue necesario hacer una serie de consultas en los sitios web de las entidades que regulan este tipo de proyectos, junto con la plataforma del SECOP, donde se oficializa todo lo relacionado con la contratación para los proyectos que ejecutan las entidades públicas.

Para entender la manera cómo se desarrolla cada una de las fases de este tipo de contratos, se consultaron documentos e informes en los que se describe todo el proceso licitatorio, donde se detalla todo lo relacionado con la región afectada con la ejecución de la obra, el impacto que esta tiene para la comunidad, los beneficios que trae para los habitantes, el costo de la obra y el retorno de la inversión realizada por los participantes del proyecto, los tiempos de recuperación de la misma, la manera de obtener las utilidades que deja, así como el plazo para ello.

Cada uno de estos documentos y la información recopilada de las páginas que se consultaron, ayudaron a que se pudiera hacer un análisis minucioso, sobre todo en lo que conlleva hacer este tipo de licitaciones y la posterior ejecución de lo pactado en la alianza.

Ilustración 2 Fases del desarrollo de la investigación



**Fuente:** (Gélvez E., 2011, p. 3)

## **DESARROLLO DEL TRABAJO**

Para el desarrollo de este trabajo se emplean dos metodologías, con las cuales se alcanzan los objetivos aquí propuestos.

La primera es de tipo descriptivo, donde se da cumplimiento al primer objetivo, que es detallar los elementos de algunos contratos de colaboración empresarial para el desarrollo de proyectos en el país. Esto, con el fin de resaltar los rasgos, las cualidades y los atributos de los contratos, como una manera de diferenciar las particularidades de cada contrato y, de esta forma, tener criterios claros para tomarse la decisión de elegir el contrato idóneo, según el tipo de proyecto que se va a ejecutar.

La segunda metodología es el desarrollo del estudio de caso, el cual se basó en la APP La Dorada – Chiriguaná, toda vez que se estudiarán a profundidad dos contratos de colaboración empresarial, uno privado y otro público; situación que permite poner en escena y analizar la utilización de los contratos de colaboración en Colombia, lo que a su vez, permite resaltar, desde los planteamientos iniciales y de caracterización, los desaciertos y aciertos, de acuerdo con la descripción de los contratos que se utilizan para este tipo de proyectos.

## **RESULTADOS**

### **ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL**

Los contratos de colaboración empresarial son una categoría genérica, lo que significa que se pueden suscribir contratos típicos y atípicos; siendo esto una de las diferencias con los contratos de cuentas en participación, los cuales hacen parte de dicha categoría.

Para que un contrato se considere en la categoría de “contrato de colaboración empresarial”, debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Que cada una de las partes contratante conserven su individualidad jurídica; es decir, que no se crea una nueva personería jurídica que establezca el objetivo en común.
2. Que los contratantes trabajen conjuntamente en el desarrollo o ejecución del proyecto para el cual se hizo la alianza.
3. Que los partícipes aporten los activos que ayuden al desarrollo del proyecto, como bienes, tecnología y conocimiento, entre otros que sean necesarios para dar cumplimiento a lo acordado.
4. Que se defina la forma en que cada una de las partes va a asumir los riesgos, así como la distribución de los resultados, bien sean pérdidas o ganancias.

Siempre y cuando la erogación en mención haga parte del pago a los participantes de lo pactado en el contrato de colaboración empresarial, este no está obligado a facturar o expedir documento equivalente y que no provenga de una venta o prestación de servicios (Legis, 2022, párrs. 1 - 4).

### **CONTRATO DE JOINT VENTURE**

Esta figura, implica una asociación que hacen dos o más personas naturales o jurídicas para desarrollar un proyecto determinado, el cual se hace a través de una nueva organización, creada y controlada por sus participantes, lo que no significa crear una nueva personería jurídica, sino que es una alianza que se hace por medio de un contrato de carácter privado, firmado por todas las partes y con un objeto específico.

Las partes que conforman este contrato conservan su individualidad jurídica, es por este motivo que cada una de ellas deberá responder por las obligaciones pactadas. Igualmente, aportan bienes o derechos, como marcas, patentes, contratos, dinero, locales y el know-how y sobre los cuales tienen derecho en la misma proporción de su participación en el negocio.

Aunque en Colombia no existe una definición precisa de estos contratos, sí está aceptado en el derecho mercantil como uno de los contratos válidos de colaboración empresarial y al no existir una conceptualización expresa del mismo, se facilita su manejo, siempre que no vaya en contravía de la normatividad lícita y legal.

En la circular externa 115-006 del 23/12/2009, de la Superintendencia de Sociedades dice:

(...) son figuras en virtud de las cuales, varias personas naturales o jurídicas, unen sus esfuerzos, conocimientos, capacidad técnica y científica para la gestión de intereses recíprocos y, aunque parten de una base asociativa, no hay socios propiamente dichos, sino un modelo de colaboración para la ejecución de uno o varios proyectos, pero cada uno de los asociados conserva [...] su independencia.

Es importante resaltar que el sistema jurídico de Colombia se rige por los principios descritos en la constitución política de 1991, aplicables también para los Joint Venture, partiendo de la Buena Fe, definida en el artículo 871 del Código de Comercio y la Confianza Legítima como base para la elaboración del contrato empresarial.

Los contratos de colaboración empresarial denominados Joint Venture, son un tipo de contratación especial, en ellos las partes unen sus esfuerzos compartiendo recursos monetarios, humanos, técnicos y tecnológicos en torno al proyecto, asumiendo y compartiendo los riesgos del proyecto y los beneficios del mismo (Arrubla, 2015, pp. 16, 17); en ningún caso, su propósito será la formación de una persona jurídica independiente de las partes que lo constituyen.

### **Características del contrato**

- Está conformado por dos o más organizaciones.
- Las empresas comparten los recursos, las equivocaciones y los errores en partes iguales.
- Cada una de ellas conserva su independencia; es decir que trabajan autónomamente, manteniendo su marca e imagen.
- Las obligaciones y derechos de cada organización se estipularán en el acuerdo y en este se especificarán las asignaciones de cada una de las partes.
- Este acuerdo puede ser de tipo contractual o societario. Lo que significa que puede crearse una nueva sociedad o un contrato.

### **Clases de Joint Venture**

Existen varios tipos de asociaciones, pero con la misma esencia. Las más destacadas son:

- De proyectos: su objetivo es el desarrollo de un proyecto con un límite de tiempo.
- De inversión: se enfoca en la creación de una nueva empresa por el tiempo que considere pertinente para llevar a cabo una serie de actividades específicas.
- De tipo concentrativo: se centraliza en la nueva empresa y sus núcleos de negocio.
- De coinversión: se caracteriza por los aportes económicos o de bienes que hace cada empresa, con el fin de obtener mayores beneficios. Algunas de estas, son: la incorporación a nuevos mercados y a las economías de escala.
- De alianzas estratégicas: no se requiere el aporte de capital, ya que los que suman son las inversiones de cada organización, las cuales quedan a disposición de todos los contratantes.

- Equity Joint Ventures (EJV): este contrato se origina con la creación de una nueva sociedad, la cual se forma con una personaría jurídica propia, en la que figuran todas las empresas que están participando.
- Contractual o Non-Equity Joint Ventures (CJV): las empresas celebran un contrato de colaboración empresarial sin requerir la creación de una nueva sociedad, que, si bien desarrollan una actividad en común, deben establecer una serie de contratos de colaboración en los cuales se implementan cláusulas específicas para las asignaciones de cada parte en la organización. (Fernández, 2023, párrs. 12, 13).

### **Objeto y función económica**

Este tipo de acuerdo tiene una función económica muy variada, ya que esto depende del tipo de negocio o actividad o proyecto que se va a desarrollar, pero todas van encaminadas a minimizar los riesgos y los costes, ampliar el mercado o incursionar en otras regiones, transferir tecnología de punta o fortalecer la oferta de bienes y servicios. Es decir que una organización de cualquier naturaleza puede valerse de este tipo de contrato, aprovechando el talento humano, como un proceso de retroalimentación permanente.

### **Partes del contrato**

Una o más personas naturales o jurídicas asumen las responsabilidades y obligaciones pactadas en el contrato, en cuanto a los riesgos y los compromisos. Además, las decisiones no se tomarán de manera individual, sino conjuntamente.

Ambas partes tienen control conjunto sobre el negocio, al igual que de todos los esfuerzos comerciales, las tareas administrativas y operativas.

### **Derechos y obligaciones de las partes**

#### **Derechos**

- A la participación en las utilidades que se generan.
- A la definición el objeto del convenio.
- A definir el plazo de duración del contrato.
- A la vigilancia, el control de marcha y la ejecución del convenio.
- A establecer los mecanismos para la solución de conflictos.

#### **Obligaciones**

- Dar los aportes previamente convenidos.
- De lealtad, confidencialidad y de no competencia.

- De participar en las pérdidas del proyecto.
  - De asumir los riesgos que se materialicen durante la operación comercial.
- (Romero, 2022, pp. 111, 112).

### **Desarrollo Normativo de los Contratos de Colaboración de Joint Ventures**

- Es un contrato atípico desarrollado por la normatividad americana.
- Tiene poca regulación en Colombia – por ejemplo, en los contratos de asociación petrolera.
- “*Sentencias Corte Constitucional C-994/01, C-1002/03, C-228/10, Laudo Arbitral de NCT Energy Group V. Alange Corp. CONPES 3135*”. (Esteban, 2024, p. 8).

### **Aspectos legales y tributarios**

Las partes que aparecen en este contrato dejan expresos aspectos relevantes como el objeto en común, el porcentaje de participación de cada una de las partes y sus utilidades; la distribución de aportes puede ser en capital, en habilidades o conocimiento para el desarrollo del proyecto en cuestión.

En caso de aportar activos como bienes, tecnología, herramientas o servicios para su operación, pueden establecer contratos accesorios que especifiquen detalladamente el aporte que hace cada uno de los participantes y este, a su vez, hace parte integral del contrato principal.

En cuanto a la carga impositiva, la Ley 1819 de 2016, determina que los contratos de colaboración empresarial no son contribuyentes del impuesto sobre la renta, y en caso de que cada una de las partes tengan obligaciones tributarias en sus negocios particulares, debe hacer la declaración correspondiente, es decir, que cada una de ellas deben declarar ingresos, activos, pasivos, costos y gastos ocasionados en todo el desarrollo del contrato.

Si las partes pactan en el contrato rendimientos financieros o económicos garantizados, o sea un pago fijo que reciben las partes que lo suscriben, tratándose como un pago independientemente de las ganancias o las pérdidas. Esta información fiscal y financiera relacionada con el desarrollo del contrato, debe ser proporcionada por las entidades que la soliciten.

Igualmente, son responsables del IVA si la actividad propia del contrato está gravada, (art. 437 del E.T.); en caso contrario, será el sujeto pasivo quien de manera individual ejecute el hecho imponible (Salas, 2023, párrs. 10 - 18).

### **CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL**

Es un contrato en el cual el comerciante asume, de forma independiente, la asignación de promover y usufructuar negocios en un sector económico y dentro de un área geográfica en el

territorio colombiano, bien sea como agente o como representante de un empresario nacional o extranjero, siendo fabricante o distribuidor de uno o varios productos de este.

Los artículos 1324 y 1325 del Código de Comercio, instituyen la terminación de este contrato por las mismas causales que ponen fin al contrato de mandato y, adicionalmente, define cuáles son las causas justas para permitir la finalización unilateral, bien sea por decisión del empresario o del agente (Legis, 2017, párrs. 2, 3).

### **Características del contrato**

Este modelo de contrato tiene unas características muy únicas que lo diferencian de otros contratos de colaboración empresarial o intermediación, las cuales fueron resumidas de la siguiente manera:

- *“Es una forma de intermediación en la cual el agente tiene su propia empresa y la dirige de forma autónoma.*
- *La actividad de dicho agente busca explotar o promover los negocios de un empresario en un territorio determinado.*
- *La intervención del agenciado en la ejecución del encargo encomendado es apenas natural.*
- *El desempeño de la labor exige estabilidad y permanencia.*
- *El gestor tiene derecho a una remuneración.”*

(Palabrasdelaley, 2023, párr 12)

Lo anterior, denota la autonomía e independencia jurídica, que tiene el agente comercial, por el solo hecho de tener su propia empresa o establecimiento de comercio.

### **Partes del contrato**

El agente es quien se compromete a promover y a comercializar la venta de productos o servicios en nombre del principal, teniendo presente las normas y leyes específicas de cada país.

Ambas partes tienen deberes y responsabilidades, las cuales deben cumplirse con la intención de actuar de buena fe y con lealtad, promoviendo sus intereses y cumpliendo con las instrucciones acordadas en dicho contrato (Palabrasdelaley, 2023, párr 12).

### **Elementos del contrato**

La mayor parte de la doctrina nacional y la jurisprudencia considera que los elementos del contrato de agencia comercial son:

- *“El encargo del agente de explotar o promover negocios.*
- *El actuar del agente por cuenta del empresario.*
- *La gestión se cumple en un ramo específico y dentro de una misma zona prefijada en el territorio nacional*
- *La independencia del agente y estabilidad del encargo.”* (Toro, (s.f.) p. 1).

### **Objeto y función económica**

En este contrato, el agente actúa como intermediario entre los clientes finales y el empresario, siendo el responsable de la calidad de los servicios o productos que comercializa, responsabilidad por la que genera sus ingresos, ya sea una suma de dinero determinada, una comisión o la combinación de ambas. En cualquier caso, la remuneración del agente debe provenir del empresario, a través de los negocios que le haya encomendado (Wonder Legal Colombia, 2023, párr 1).

### **Requisitos del contrato**

Este tipo de contrato debe hacerse por escrito e inscribirse en el registro mercantil de la Cámara de Comercio a la que pertenezca el establecimiento en el que desarrollará la agencia. Si no cumple con este requisito, no tiene validez frente a terceros.

El artículo 1320 del Código de Comercio, define que el contrato de agencia comercial debe contener nombres y apellidos, así como el domicilio y documento de identificación de ambas partes; es decir, el agente y empresario.

### **Obligaciones del Agente Comercial**

Las obligaciones de esta parte se estipulan en el artículo 1321 del Código de Comercio, incluyendo:

- Cumplir lo que le ha encomendado el empresario, acorde con las instrucciones impartidas por este.
- Suministrar al empresario las informaciones relacionadas con las condiciones del mercado, indistinto de que este las solicite o no.
- Informar las condiciones del mercado, sin necesidad de que el empresario las solicite, lo que puede ser por iniciativa del agente.

Es de aclarar que el incumplimiento de estas obligaciones conllevará a la finalización o cierre de la agencia comercial.

## **CONTRATO DE FRANQUICIA**

Es un acuerdo legal entre el franquiciador y el franquiciado. El primero, es la empresa dueña de la marca y del tipo de negocio; y el segundo, es la empresa o persona que adquiere el derecho de utilizarla para abrir un establecimiento de esa franquicia en un nuevo lugar.

Este contrato define términos y condiciones bajo las cuales se puede usar la marca y el modelo de negocio del que adquirió el derecho; incluye: la duración del contrato, los derechos y las obligaciones del franquiciador y del franquiciado, las regalías que se deben pagar al franquiciador, así como las políticas de marketing y publicidad que deben implementarse, entre otras variables que contempla dicho contrato.

En otras palabras, la franquicia es un permiso que una empresa concede para la utilización de su imagen, nombre, productos o actividad comercial.

Este tipo de contrato comparte similitudes con una sucursal, pero tiene como diferencia que la inversión y el esfuerzo no recaen únicamente en la marca que da el permiso, sino que, tanto el inversor como el dueño de la marca, comparten dichas responsabilidades.

### **Características del contrato**

- Una de las principales, es que un contrato de franquicia implica que el franquiciador le venda al franquiciado la imagen de la marca, sus productos y sus métodos de trabajo.
- El franquiciador invierte parte del capital inicial para la apertura del nuevo negocio, o sea que no cubre todos los gastos.
- Durante el contrato, la marca recibe un porcentaje de las utilidades generadas por el franquiciado. Estos acuerdos, son contratos detallados que especifican las responsabilidades, los compromisos y las directrices para ambas partes.
- Este tipo de relación se basa en la confianza mutua y la colaboración continua. El franquiciador proporciona insumos, capacitación y patentes esenciales para el funcionamiento eficaz del establecimiento.

Así mismo, el franquiciado asume el compromiso de mantener estándares de calidad, de cumplir con los pagos acordados y de garantizar la operación sin contratiempos.

### **Tipos de Franquicias.**

**Franquicia Individual:** Es la utilización de la marca y los métodos de trabajo que se acondicionan en un solo local, como son los minimercados.

**Franquicia Múltiple:** Es la adquisición de los derechos para abrir varias franquicias, o sea locales comerciales de la marca.

**Franquicia Regional y Franquicia Maestra:** Es la coordinación y la vigilancia de estándares mínimos de calidad en una zona geográfica o en el país.

**Franquicia Corner:** Es la ubicación en una zona específica de un almacén o tienda existente, en la cual se venden productos exclusivos de la marca franquiciadora.

Las franquicias tienen una fórmula comprobada para el éxito del negocio, lo que le permite al inversor, favorecerse de una marca sólida y un modelo de negocio altamente eficiente. (Más Colombia, 2023, párrs. 2 - 11).

### **Objeto y función económica**

Tiene como base el pago a una marca para dar apertura a un negocio con su nombre. Es decir, que el franquiciador cede al franquiciado la licencia para utilizar su marca, quien pagará una cantidad de dinero previamente acordada al franquiciador por el derecho que tiene de usufructuarse de ella durante un término tiempo definido.

### **Partes del contrato**

- **Franquiciante:** El dueño de la empresa o de la marca que está facultada para ofrecer franquicias.
- **Franquiciado:** Es la persona u organización que adquiere la franquicia para el desarrollo del negocio en un lugar específico. (Slegal abogados, 2023, párrs. 2 - 5).

### **Normatividad actual vigente sobre el Contrato de Franquicia en Colombia**

Este tipo de acuerdo está normatizado en la Ley 1429 de 2010, en la que se establecen los requisitos mínimos legales que deben cumplirse para la constitución y el funcionamiento de franquicias en Colombia. Igualmente, este contrato debe elaborarse por escrito, debe quedar estipulado detalladamente el tipo de negocio, las obligaciones y los derechos de ambas partes, su duración, las condiciones para su renovación y/o terminación, las regalías; así como los pagos que deben hacerse y la política de marketing y de publicidad que se deben seguir, entre otras que puedan especificarse en el contrato. (Slegal abogados, 2023, párrs. 2 - 5).

### **Requisitos, costos y duración del contrato**

- Tener registro ante la Cámara de Comercio.
- Los costos de la franquicia cambian de acuerdo con la marca y tipo de negocio. Algunos franquiciadores pueden exigir una tarifa fija, una tarifa de regalías o un porcentaje sobre las ventas.

- La duración de este modelo de contrato es, normalmente, entre cinco (5) y diez (10) años, dependiendo del acuerdo que hayan hecho las partes. (Slegal, 2023, párr 3).

## **CONTRATO DE LICENCIA DE USO**

Las marcas, entendidas como “*cualquier signo que distinga a un producto o servicio en el mercado*”, son el instrumento, por medio del cual el titular, bien sea persona natural o jurídica, muestra la intención de comercializar un producto o servicio y, como consecuencia, obtener un lucro de ello.

Una marca puede ser comercializada a cualquier título con el fin de transferir sus derechos para usufructuarse de ella. Este acto puede llevarse a cabo a través de una compraventa o del arrendamiento de esta y como está estipulado en el artículo 1974 del Código Civil, esta acción se conoce como una licencia de uso, la cual se define como un contrato con el que el titular de una marca (licenciante), le permite a una empresa (licenciataria) el derecho de explotarla o de usarla en los productos identificados en ella.

Cuando se hace referencia al uso de una marca en específico, estas deben cumplir con condiciones como: Identificación de un producto por medio de la marca, los productos se ofrecen en el comercio por parte del titular o de la persona autorizada y que los productos o servicios estén disponibles en el mercado. Esto, teniendo en cuenta las modalidades con las que se comercializan (Peña, 2017, p. 533).

Es importante que, al momento de prestar un servicio o de comercializar un producto, se señale cuál es la marca, el nombre comercial y signo distintivo que lo representa, estandarizando sus características en cuanto a su diseño y productos que se ofrecen, esto con el fin de evitar confusiones con la competencia (Peña N., 2017, pág 536a).

### **Características del contrato**

Este modelo de contrato cuenta con algunas características principales para la formalización y debida ejecución de este, las cuales se deben cumplir para la materialización del objeto contractual.

Es bilateral, pues la voluntad de las partes hace que adquieran responsabilidades y garantías derivadas de este acto, donde el licenciante concede el uso de la marca y recibe un reconocimiento y el licenciataria se compromete a pagar por su uso como beneficio de sus propios intereses económicos, lo que implica para las partes una garantía económica.

Estos contratos son principales y de exclusividad, es decir que no se necesita de otro para formalizarlo y también son solemnes, por lo que deben tener su respectivo registro para su legal

formalización ante la oficina de propiedad industrial, ya que sin esto es imposible reconocer la transferencia para el uso de la marca y otorgando al licenciatarario el derecho pleno para su uso.

Para el Licenciatarario es fundamental que estos contratos sean autónomos, lo que permite decidir sobre diversos aspectos necesarios para comercializar los productos y/o servicios de la marca, por lo que es fundamental definir cuáles productos llevarán la marca, el volumen de producción, la forma de comercializarlos, el precio, la forma de pago de estos y la contratación del personal, entre otros (Peña, 2017, pp. 534, 535).

### **Objeto y función económica**

El objeto del contrato de licencia de uso de la marca es brindarle una herramienta adecuada al licenciante para generar utilidades, consentimiento a un tercero para su uso.

El objetivo de este contrato es permitir que:

el titular del derecho o en trámite de registro autoriza a un tercero el uso o la explotación de la misma, de manera temporal y circunscrito a un ámbito territorial. El titular del derecho conserva para sí la propiedad, en tanto el licenciatarario tiene el usufructo o goce del derecho de uso (Súper Industria Ccio, 2023, párr. 1).

### **Partes del contrato**

Las partes que se relacionan en la ejecución del contrato de licencia de uso, son:

- El licenciante o concedente, puede ser una persona natural o jurídica, es denominada como dueña de la marca que está ligada a un producto o servicio y otorga al tercero su uso y usufructo a cambio de un pago económico.
- El licenciatarario o concesionario, puede ser una persona natural o jurídica, quien actúa como usuario de la marca y a quién se le otorga el derecho de uso y beneficio (Peña N., 2017, pág 536a).

### **Obligaciones, deberes y responsabilidades del licenciante**

- Ejercer un control sobre la publicidad de la marca.
- Otorgar el uso de la marca al licenciatarario en los términos pactados en el acuerdo.
- Evitar el descrédito de la marca.
- Permitir la explotación de la marca por parte del licenciatarario.
- Proporcionar al licenciatarario la asistencia técnica requerida para la producción del bien o del servicio y todo lo relacionado con sus condiciones.
- Brindar exclusividad al licenciatarario sobre la explotación de la marca.
- Garantizar que sí sea el propietario de la marca.
- Mantener los registros correspondientes de la marca actualizados.

- Realizar en conjunto con el licenciatarario el registro del contrato ante la oficina de propiedad industrial.
- Promover y comercializar la marca en el territorio especificado en el contrato.
- Clasificar los productos o servicios que se relacionan en la marca.
- Estipular las condiciones de duración del contrato de licencia.

### **Obligaciones, deberes y responsabilidades del licenciatarario**

- Beneficiarse de la marca durante el término del contrato.
- Acatar todo lo acordado en el contrato en relación con la duración y territorio, entre otras.
- Responder por el valor dispuesto por el licenciante para el uso de la marca en los términos establecidos en el contrato.
- Usar la marca para la promoción y la venta de los productos o servicios que se deriven de esta.
- Comercializar los productos que se fabrican o los servicios que se prestan bajo la licencia correspondiente, haciéndolo por su cuenta y riesgo.
- Llevar a cabo y en conjunto con el licenciante, el registro del contrato ante la oficina de propiedad industrial.
- Decidir sobre los productos que se comercializarán por medio de la marca.
- Evitar el descrédito de la marca.
- Beneficiarse de la marca bajo el reconocimiento de propiedad del licenciante.
- Notificar al licenciante si alguna persona está utilizando la marca sin autorización.
- Adquirir por su propia cuenta, un seguro de responsabilidad civil por los productos defectuosos o por invadir una zona o territorio no estipulado (Peña N., 2017, p. 534).

### **CONTRATO DE MANDATO**

Este contrato es la expresión de la voluntad de una persona, o por lo que se le dice que es unilateral, quien se denomina representado o poderdante y quien faculta a otra, llamada apoderado o representante, para la celebración de uno o más negocios jurídicos en nombre del representado, por su cuenta y riesgo. Esto para que los resultados del negocio se trasladen directamente al patrimonio del representado (Peña N., 2017, p. 418).

El contrato de mandato, a su vez, cuenta con ciertos elementos que brindan firmeza a la designación del objeto de este, como son el consentimiento, la capacidad, su causa lícita y el objeto. (Bonivento, 2024, p. 794).

## **Características del contrato**

El contrato de mandato es un acto jurídico, ya que debe ser consensuado entre las partes, con el fin de ejecutar el negocio jurídico y su posterior perfeccionamiento y es unilateral cuando no se configura la remuneración al mandatario o se adquiere de carácter gratuito; esto significa que solo genera obligaciones el mandatario, quién es la parte encargada de la gestión. Sin embargo, el mandante está obligado a proveer al mandatario con todo lo que se requiera para la ejecución del acuerdo.

Por consiguiente, se entiende que son bilaterales cuando el mandato es remunerado, ya que en ese momento en el que surge el acto jurídico, lo hace de la obligación esencial y asociada para que el mandante relacione su actividad con el pago de la prestación acordada.

Estos contratos de mandato son conmutativos cuando se reconoce una prestación, ya que el mandatario, generalmente, conoce cuál es el valor de su remuneración, al saber cuál es la utilidad o la pérdida que va a tener en la ejecución de su rol de mandato.

## **Tipos de contrato de mandato**

Este acuerdo, tiene las siguientes clasificaciones, según el número de personas que hacen parte del contrato:

- Mandato individual: corresponde a la designación de un mandante y un mandatario.
- Mandato plural o colectivo: Si existen dos o más mandantes o mandatarios sin tener ninguna complicación con la designación de los encargos.

Aun así, estas designaciones cuentan con diferentes situaciones, las cuales se relacionan así:

- Mandato conjunto: es el poder que se le otorga a dos o más personas, pero con la prohibición de actuar de forma independiente en todo lo concerniente a la gestión encomendada, según lo estipulado en el artículo 2153 del Código Civil.
- Mandato solidario: cuando se confiere poder a dos o más personas y estas actúan de manera independiente, pero en el cumplimiento de la gestión total.
- Mandato divisible: si al constituirse el acuerdo, dos o más mandatarios, se distribuyen la gestión, bien sea por autorización o por el silencio, al delegar el mandato, según el artículo 2153 del Código Civil.
- Mandato sustitutivo: si queda estipulado el orden o la forma en que deben actuar los mandatarios, a falta de cualquiera de los principalmente señalados.

Según la gestión encomendada, estas pueden ser:

- Mandato especial: cuando se otorga el bien, de una o varias personas, a una o más personas y para uno o más negocios determinados.
- Mandato general: Cuando se asigna uno o más mandatarios, hacia uno o varios mandantes para todos los negocios, teniendo presente las excepciones que se enuncian en el acuerdo. (Bonivento, 2024, pp.795 - 797p).

### **Objeto y función económica del contrato**

El objeto de este tipo de contrato se fundamenta en las declaraciones de voluntad, lícita y expresamente acordadas por las partes, para la ejecución del contrato; es decir, que dicha voluntad, se entiende como el propósito de la gestión de cada una de las partes (Bonivento, 2024, p. 794).

Este contrato tiene un carácter oneroso, o sea que el mandatario percibe una remuneración económica por la gestión y la ejecución del negocio o tarea encomendada y suele ser acordada entre las partes, aunque en ocasiones también puede estar estipulada por ley o por la costumbre (mundojuridico.com, 2023, párr 25).

De las reglas que se deben tener presentes para la retribución del mandato, se destacan las siguientes:

- El mandatario tiene derecho al pago económico acordado en el contrato.
- Si no se pacta una retribución, deberá recibir la usual para la actividad contratada.
- Si no se establece la remuneración usual, esta será la que se determine por medio de los peritos. (actualícese.com, 2024, párr 5).

### **Partes del contrato**

Mandante: es la parte que hace el encargo.

Mandatario; es quien recibe el encargo y se obliga a cumplir con él.

### **Responsabilidad del mandatario**

Es quien ejecuta el objeto contractual de la figura en mención, adquiriendo ciertas responsabilidades con la materialización de su servicio, quien incluso, asume como culpable de causas leves en el cumplimiento de su encargo, sin importar si este está siendo remunerado, según lo indica el Código Civil, en el artículo 2155.

De la misma forma, el mandatario adquiere responsabilidades especiales frente al encargo, el cual puede, por medio de un pacto especial, acarrear con la responsabilidad de la solvencia de los deudores y todos los inconvenientes e incertidumbres relacionadas con el cobro,

constituyéndose el principal deudor para con el mandante siendo atribuidos a su cuenta la fuerza mayor y los casos fortuitos ocasionados en el proceso (Bonivento, 2024, pp. 797 - 798).

### **Obligaciones del mandante**

- Proveer al mandatario de lo requerido para la ejecución del mandato.
- Hacerle el reembolso de los gastos causados por la aplicación de dicho mandato.
- Pagar la remuneración previamente acordada o usual.
- Cumplirle con los anticipos de dinero con los intereses correspondientes.
- Indemnizar por las pérdidas en las que haya incurrido sin culpa y por motivo de su mandato.

### **Obligaciones del mandatario**

- Llevar a cabo la ejecución del acuerdo de mandato, según las pautas definidas por el mandante.
- Notificar al mandante sobre la ejecución de la actividad encomendada.
- Entregar al mandante las cuentas de sus operaciones y abonarle la cantidad que haya recibido por motivo del mandato.
- Consecuencia de sus acciones.

(Osa, 2021, párrs. 5 - 7)

- No podrá exceder el límite de su encargo.
- Ceñirse a los términos del mandato.
- Gestionar el máximo beneficio del mandante y seguir las instrucciones de este.
- Abonar al mandante todo provecho, directo o indirecto, como resultado de la gestión o ejercicio del mandato.
- Entregar la comunicación al mandante sin demora.
- Informar las circunstancias que sobrevienen y que determinar la revocatoria o la modificación del mandato.
- Como excepción, deberá asumir la custodia de las cosas que le sean entregadas por cuenta del mandante.

(Bonivento, 2024, pp. 881, 882p)

## **CONTRATO DE CONCESIÓN COMERCIAL**

Este contrato es un negocio jurídico entre las partes y se entiende como el evento por medio del cual el concesionario ejerce, con exclusividad, la operación de distribución del producto por parte del concedente en el área geográfica acordada.

En este negocio jurídico, el concesionario es responsable de la operación comercial del producto hacia el cliente final, generada en un pacto de exclusividad de territorio, existiendo una limitación a las comercializaciones que pueda llevar a cabo el concedente, de manera directa y en el área geográfica acordada (Salgado, Vargas Ch, & Acevedo C, 2022, pág 11).

### **Partes del contrato**

Concesionario: es quien responde por la operación comercial del producto.

Concedente: es quien delega la venta y distribución de sus servicios o productos

### **Características del contrato**

El perfeccionamiento se da con el simple consentimiento de las partes, conforme al principio general del Código de Comercio y puede probarse mediante hechos que demuestren la buena conducta de las partes.

Es bilateral porque necesita de la existencia de ambas partes para su celebración.

Es conmutativo, ya que se establecen obligaciones claras y medibles para ambas partes en el momento de su perfeccionamiento.

La concesión es un acuerdo de tracto sucesivo, ya que las partes se comprometen a cumplir obligaciones repetidas por el tiempo de ejecución acordado para el contrato.

En los contratos de concesión mercantil, generalmente existe una estandarización, ya que el concesionario no tiene la posibilidad de negociar las cláusulas. En su lugar, se impone un acuerdo típico que rige a aquellos que ha contratado el concedente.

(Peña, 2017, p. 534)

### **Clases del contrato**

La concesión en su esencia, se da cuando una persona otorga a otra la autorización para beneficiarse de un servicio de su competencia y ofrecerlo a terceros.

La concesión de espacio se da cuando el propietario de un local comercial cede espacios físicos a concesionarios, vendedores o productores que desean obtener un espacio dentro de sus instalaciones para comercializar productos.

La concesión de obras públicas es un acuerdo legal entre el Estado y un privado, en el cual se encarga a este último el desarrollo de obras de construcciones de bienes inmuebles, como

edificios, puentes y carreteras, entre otros trabajos que impliquen la modificación del terreno, como dragados o regeneración de playas, con el objetivo de satisfacer un interés general. Este tipo de concesión tiene algunos elementos esenciales, como son:

La obra pública: son obras creadas por el hombre para satisfacer un interés público, ejecutadas con la intervención del Estado.

En los contratos del Estado debe mantenerse la igualdad de derechos y obligaciones desde el momento de la propuesta o contratación. Si esta igualdad se ve afectada por causas que no son imputables a las partes, se deben tomar medidas para restablecerla lo antes posible.

Los riesgos contractuales han sido establecidos por el Departamento Nacional de Planeación (DNP), mediante el Decreto 423 de 2001, e incluyen riesgos de construcción, operación, comerciales, financieros, cambiarios, de fuerza mayor, en la adquisición de predios y ambientales.

Financiación: la principal diferencia entre la concesión de obras públicas y el contrato de obras públicas es la fuente de financiación. En la concesión, el capital proviene del sector privado, pero en los contratos de obras públicas, la financiación es exclusivamente pública (Peña, 2017, pp. 512, 513).

### **Objeto y función económica del contrato**

En esta nueva forma de contratación, el productor y el distribuidor desarrollan actividades relacionadas con la formalización de convenios con consumidores finales para los productos relacionados con el negocio jurídico.

El contrato de concesión permite a los productores delegar la venta y distribución de sus servicios o productos en comerciantes independientes llamados concesionarios, quienes operan en una zona específica y ofrecen servicios adicionales de posventa.

Este modelo beneficia al concedente cuando se incrementan sus ventas y tiene expansión en el mercado, abarcando otras áreas geográficas, mientras mantenga el control sobre la presentación, publicidad y marca de sus productos.

### **Obligaciones del Concedente**

Debe otorgar autorización escrita al concesionario para explotar una marca, servicio, o producto durante el período de tiempo acordado, lo que es esencial para la existencia del contrato, ya que sin esto no puede haber explotación.

Tiene la obligación de permitir y desarrollar la actividad acordada, lo que incluye, no solo actuar para poner en marcha la actividad, sino también abstenerse de ejecutar acciones que no estén estipuladas en el contrato.

Debe entregar los bienes que ha comprometido, ya sean muebles o inmuebles. En el caso de los inmuebles, deben ser entregados en condiciones aptas para su uso, salvo acuerdo en contrario. Es recomendable que ambas partes firmen un inventario detallado.

Dependiendo del tipo de concesión, el concedente debe despachar los productos que el concesionario haya solicitado. Si el concesionario no adquiere los productos para la reventa, el concedente debe enviarlos a los consumidores de manera oportuna. Si se pacta una obligación de exclusividad, el concedente debe cumplirla. Además, debe actuar de buena fe y ofrecer trato igualitario a todos los concesionarios (Peña, 2017, p. 534).

### **Obligaciones del Concesionario**

Este no concesionario no tiene obligaciones inmediatas al firmar el contrato, a menos que se pacte lo contrario, como es el caso de una compra mínima de productos y una vez que se hagan los pedidos, comienzan a aplicarse las cláusulas del contrato.

El concesionario debe llevar a cabo la actividad comercial bajo su nombre y por su cuenta, cumpliendo con las condiciones pactadas, lo que incluye organizar la infraestructura necesaria, como el local, los productos y personal.

Es crucial que el concesionario sea idóneo para la actividad, actuando dentro de los parámetros establecidos por el concedente. La explotación implica llevar a cabo el servicio o actividad en nombre y riesgo del concesionario.

Aunque el concesionario actúa de manera independiente, está sujeto a un control que no implica subordinación, sino más bien a una reglamentación e inspección sobre la actividad y los elementos utilizados, como libros de comercio y personal.

Pueden pactarse cláusulas adicionales, como exclusividad de productos, publicidad, garantía sobre los bienes, compra mínima de productos o promoción de ventas. (Peña, 2017, p. 534)

### **Responsabilidades de las partes**

El concesionario actúa de manera independiente, asumiendo su propia responsabilidad y riesgo ante terceros que adquieren los productos concesionados en su establecimiento. Teniendo presente que el acuerdo con terceros es una compraventa, el concesionario asume las responsabilidades del vendedor.

La responsabilidad del concedente se da cuando no se entregan las unidades o cuando los productos no cumplen con los estándares de calidad, si el concedente no entrega las unidades, el concesionario es responsable frente a terceros, pero esto puede cambiar si el concesionario actúa de manera que dé la impresión de que el concedente está directamente involucrado, como, por ejemplo, en el uso de sus locales o la publicidad. En ese caso, el concedente tiene responsabilidad extracontractual por los daños que cause el producto, a menos que demuestre que fue por una causa ajena.

## **CONTRATO DE CROWDFUNDING**

Este tipo de contrato es conocido en Colombia como financiación colaborativa, permitiendo que pequeñas y medianas empresas accedan a recursos de forma rápida y con un bajo costo de capital. Igualmente, hace alusión a mecanismo de recaudo masivo de fondos, a través de las plataformas en línea, en el cual una gran cantidad de personas aportan pequeñas contribuciones para financiar proyectos o empresas.

En Colombia, la Superintendencia Financiera ha regulado esta actividad, enfocándose en los aportantes, los receptores y las entidades que gestionan las plataformas (Padilla, 2019, p. 43).

### **Características del contrato**

El Crowdfunding se ha consolidado como una herramienta poderosa para financiar proyectos sociales, favoreciendo la interacción entre la sociedad y las iniciativas que apoya. Entre las principales características de esta metodología, destacan:

**Creación de Comunidades:** el Crowdfunding fomenta comunidades activas en torno a los proyectos, a diferencia de modelos tradicionales, donde la comunidad está centrada en la organización. Los participantes no solo aportan recursos, sino también ideas, promoción y apoyo, creando un vínculo más cercano con el proyecto.

**Crowdsourcing e Inteligencia Colectiva:** este modelo se basa en la lógica del crowdsourcing, aprovechando la inteligencia colectiva.

**El Rol del Prosumer:** los ciudadanos asumen el rol de prosumer (productores y consumidores), participando de forma activa en el desarrollo de los proyectos. Este cambio les otorga un poder más allá de la simple contribución económica, involucrándolos en la creación y el éxito de las iniciativas.

**Nuevos Modelos de Participación:** el Crowdfunding promueve nuevas formas de participación y financiación, permitiendo que incluso proyectos pequeños lleguen a audiencias globales. Este enfoque facilita la innovación y la inclusión de diversas personas en el proceso de financiación.

Integración de Formas Tradicionales de Participación: el Crowdfunding combina el voluntariado, la donación, el activismo y otras formas tradicionales de participación, generando un nuevo modelo de colaboración que potencia el compromiso de los ciudadanos en proyectos sociales (Padilla, 2019, pp. 91 - 95).

## **Clases de contratos**

- **Crowdfunding Social (Community Crowdfunding):**

Este modelo no busca un retorno financiero, sino que los motivos son altruistas, sociales o de recompensa no monetaria. Incluye:

- **Crowdfunding de donación:**

En este tipo los aportantes hacen contribuciones con un propósito generoso, sin esperar algún retorno, más que la satisfacción de apoyar una causa. Está usualmente asociado a proyectos solidarios o altruistas, como campañas de caridad o emergencias. Una ventaja, es que no implica riesgo para el aportante y una desventaja, es que puede ser más difícil recaudar fondos debido a la falta de incentivos financieros.

- **Crowdfunding de recompensa:**

Es cuando los aportantes reciben una recompensa no monetaria, como un producto o servicio en preventa. Tienen como riesgo que los aportantes dependen de la ejecución exitosa del proyecto, donde está presente el riesgo de incumplimiento o de fraude. Una de sus ventajas, es que permite validar productos, hacer estudios de mercado y captar atención para startups.

- **Crowdfunding Financiero (Financial Crowdfunding):**

Este modelo tiene como motivación principal el retorno financiero y representa una actividad regulada en el ámbito financiero. Incluye:

- **Crowdfunding de préstamo (Lending-Based/Peer-to-Peer Lending):**

Los aportantes otorgan préstamos a los receptores a cambio de la devolución del capital y una tasa de interés pactada. Tiene como ventaja que permite a los receptores acceder a créditos sin garantías tradicionales y los aportantes pueden diversificar riesgos.

- **Crowdfunding de valores (Equity Crowdfunding):**

Los aportantes reciben la participación accionaria en un proyecto o empresa. Una de sus ventajas, es la posibilidad de participar de las utilidades del proyecto.

En cuanto a los riesgos, está que, si las empresas suelen estar en etapas tempranas y de alto riesgo, puede implicar pérdida de la inversión y en cuanto a las regulaciones, se necesita hacer la supervisión dentro del mercado de valores.

Estos tipos de *crowdfunding* ofrecen diversas formas de financiación, tanto para fines sociales como empresariales, adaptándose a diferentes necesidades y perfiles de inversión.

### **Objeto y función económica del contrato**

El crowdfunding, como herramienta de la revolución FinTech, tiene un impacto de alta significancia en los mercados financieros globales debido a los múltiples beneficios que ofrece a las pequeñas y medianas empresas (pymes) y los inversionistas, y en general a la economía.

- **Beneficios para la economía:**

Impulsa la competencia, a través de la innovación en este tipo de negocios, diversificación en las plataformas, aportan a la eficiencia en los servicios financieros, ofreciendo más alternativas a los consumidores.

Apoya el crecimiento económico, al financiar las pymes, las cuales generan más del 80% del empleo formal en el país. Así mismo, permite hacer inversiones tecnológicas que estimulan la producción y el bienestar social.

Promueve la inclusión financiera, siendo parte de la solución para que se puedan ejecutar proyectos rechazados por la banca tradicional, especialmente tras las estrictas regulaciones internacionales en temas financieros, han limitado el crédito no garantizado.

Reduce el riesgo sistémico, al diversificar inversiones entre múltiples inversionistas, se mitiga el impacto de incumplimientos individuales, evitando el efecto dominó en el sistema financiero.

- **Beneficios para las pymes**

Financiación más accesible y económica, por medio de las plataformas de crowdfunding que operan con menores costos que los bancos, facilitando financiación a proyectos sin historial crediticio ni garantías.

Flexibilidad en la gestión, ya que las pymes pueden diseñar campañas que se adapten a sus necesidades, como una manera de evitar las restricciones de la banca tradicional.

Puente hacia otras fuentes de financiamiento, para ejecutar proyectos exitosos en crowdfunding, lo que atrae nuevos inversionistas o para acceder a créditos tradicionales más grandes.

Herramienta de validación de mercado, permitiendo a las empresas obtener retroalimentación valiosa por parte de los inversionistas para mejorar sus productos y estrategias.

- **Beneficios para los inversionistas**

Diversificación del portafolio, ya que los inversionistas pueden distribuir su dinero en múltiples sectores y proyectos, reduciendo los riesgos sin comprometer rentabilidad.

Accesibilidad y conveniencia, con plataformas en línea, que permiten hacer inversiones desde cualquier lugar del mundo y en cualquier momento y, en consecuencia, se evitan barreras geográficas y de horario.

Tasas de retorno atractivas, debido a que los costos operativos son menores, lo que se traduce en ofrecer mejores rendimientos que las inversiones tradicionales. (Padilla, 2019, pp. 73 - 80)

### **Partes del contrato**

- **Inversionista o Aportante de Recursos**

Es la persona o entidad que contribuye con recursos financieros para financiar un proyecto o una empresa. Estos aportantes pueden ser individuos o grupos interesados en apoyar una causa, bien sea un proyecto o un emprendimiento, a cambio de una posible recompensa o, en algunos casos, la participación en los beneficios futuros del proyecto.

Su función es aportar el capital necesario para que el proyecto o la empresa pueda llevarse a cabo y, a cambio, pueden recibir una recompensa, producto, participación en la empresa, o beneficios, de acuerdo con el tipo de Crowdfunding elegido, sea una donación, una recompensa o una inversión.

- **Receptor de los Recursos (Emprendedor o Empresa)**

Es la persona o entidad que solicita financiamiento, a través de la plataforma de Crowdfunding para llevar a cabo un proyecto, un negocio o una causa.

El receptor es quien presenta la idea o el proyecto que necesita financiamiento y se encarga de exponer los detalles, las metas propuestas y los planes de cómo se utilizarán los recursos recibidos y los beneficios que los inversionistas pueden esperar.

En cuanto a las obligaciones y las responsabilidades, el receptor debe cumplir con el objetivo para la cual fueron obtenidos los fondos, cumplir con los compromisos hacia los inversionistas y entregar las recompensas prometidas cuando sea el caso. Además, es responsable de la gestión del proyecto y la correcta utilización del dinero recibido.

- **Plataforma electrónica financiera**

Es la entidad o medio en línea que facilita la conexión entre los inversionistas y los receptores de los recursos. Es el canal a través del cual se realizan las contribuciones y se gestiona la comunicación entre las partes.

Esta plataforma proporciona la infraestructura tecnológica y legal para que la transacción sea exitosa, asegurando que el dinero recaudado sea gestionado y de acuerdo con las reglas establecidas, actúa como intermediario entre las partes. En algunos casos, puede ofrecer garantías o supervisión sobre el uso de los fondos.

La plataforma debe garantizar la transparencia en las transacciones, asegurar que las condiciones de financiamiento sean claras para todos los involucrados y velar por la seguridad en el manejo de los fondos. Además, debe cumplir con las normas legales relacionadas con la actividad financiera en línea y garantizar la protección de los datos personales de aquellos que hagan uso de la plataforma.

## **CONTRATO ESTIMATORIO O DE CONSIGNACIÓN**

En este tipo de contratación la parte consignante entrega bienes muebles como mercancías, de las que no hacen parte los inmuebles ni los corpóreos, para su venta, a la otra parte, llamada consignatario. Antes de hacer la venta, se considera un contrato de custodia o de depósito, ya que el consignatario cumple la función de depositario de los bienes (Dabah, 2015, p. 271).

### **Características del contrato**

Es bilateral, porque para su validez se requiere la voluntad de las dos partes, que son el consignante, quien entrega la mercancía; y el consignatario, quien se encarga de su venta dentro de un plazo determinado o de devolver los bienes no vendidos, según sea el caso, lo que genera obligaciones y derechos para ambas partes.

Con el fin de que este contrato sea válido, se requiere la entrega de la mercancía para que surja, luego de la firma del consignatario, ya que este documento sirve como prueba en caso de conflicto y facilita verificar la recepción y el estado de las mercancías.

Traslaticio de dominio: el contrato de consignación es traslaticio de dominio porque su objetivo final es la transferencia de propiedad de los productos, lo que significa que, una vez que el consignatario venda los bienes, se produce la enajenación o traspaso de la propiedad del consignante al comprador, siendo este el nuevo propietario, a través de la venta hecha por el consignatario.

Este tipo de contrato es oneroso, ya que el consignatario recibe una retribución, por medio de una comisión por la venta de las mercancías, como parte esencial de la operación. La retribución es un componente clave en la actividad mercantil, garantizando que el consignatario sea remunerado por sus esfuerzos y riesgos al vender los bienes.

### **Objeto y función económica del contrato**

El objetivo principal es que el consignatario se compromete a vender los bienes muebles entregados por el consignante, a cambio de un precio determinado. El consignatario debe transferir el valor estimado de los bienes y puede retener cualquier excedente sobre ese valor si logra venderlos, lo que es una ventaja, si no cuenta con capacidad financiera o de disponible para pagarlas de contado, sino que puede hacerlo a medida que aumente sus ventas (Díaz & Salazar, 2002, p. 16).

### **Partes del contrato.**

- **Consignante**

Es la persona propietaria de las mercancías que entrega al comerciante para su venta. Si actúa como representante, puede ser gerente o dependiente, debe tener la facultad de disponer de las mercancías para poder celebrar el contrato.

- **Consignatario**

Es la persona encargada de vender las mercancías dentro de un plazo determinado. Estos roles también se conocen como *tradens*, que es quien entrega y *accipiens*, quien recibe. Estos términos son derivados del derecho romano, y se refieren a la entrega y transmisión de la posesión de los bienes (Peña, 2017, p. 374).

### **Obligaciones del consignante o "tradens"**

Luego de vender las mercancías, como la principal obligación del consignante y devolver su valor estimado, debe hacer la entrega de esta, lo que es propio de este contrato. El lugar de entrega debe ser acordado entre las partes y si no se especifica, se entiende que es en el establecimiento del consignatario donde se hacen las ventas; siendo esto el objeto del contrato, lo cual da origen al mismo.

Pagar la comisión acordada al consignatario, quien tiene derecho a una comisión sobre el valor de las ventas y para lo que ambas partes acuerdan un valor monetario estimado para la mercancía; sin embargo, el consignatario puede fijar un precio superior para la venta, a menos que se haya limitado esta facultad. En caso de limitación, el consignatario tendrá derecho a la

comisión acordada o, en su defecto, a una determinada por peritos, según lo describe el artículo 1379 del Código de Comercio.

Recibir la mercancía que no sea vendida dentro del plazo acordado, el consignatario debe devolverlas al consignante.

### **Obligaciones del consignatario ("accipiens")**

El consignatario tiene la obligación de recibir las mercancías del consignante. Si no se recibe la mercancía, el contrato no se perfecciona y, por lo tanto, no surgen las obligaciones y derechos contractuales.

Entregar las mercancías que no se vendan dentro del plazo estipulado, el consignatario debe devolverlas al consignante (Peña, 2017, pp. 378 - 379).

## **CONTRATO DE PREPOSICIÓN**

Es un acuerdo en el que un comerciante, llamado proponente, encarga a otra persona, llamada factor, la administración de un establecimiento comercial o de parte de este.

Este contrato es típico y está claramente regulado por el Código de Comercio, en los artículos que van desde el 1335 al 1337. Para que el contrato pueda surtir efectos ante terceros, debe tener registro mercantil, el cual permite probar quién es el administrador y cuáles son sus facultades.

Las características más relevantes de este contrato, son:

- El factor, se encarga de celebrar actividades comerciales en nombre del proponente.
- El tipo de contrato es una especie de mandato.
- Se pueden encontrar elementos propios de un contrato de trabajo, como la remuneración y la prestación personal.

El contrato de preposición, aunque no es la única, es una herramienta poderosa en la administración empresarial, pero atañe responsabilidades legales significativas. Es necesario comprender sus implicaciones legales, dejar claro, responsabilidades y límites para garantizar una gestión eficiente.

Este contrato, se asemeja a una especie de mandato que tiene la finalidad de que una persona le encarga a otra persona la gestión de un establecimiento de comercio o de una parte de este (Jiménez, 2022, párrs. 3 - 5, 8).

## **Características del contrato**

- Reglamenta las relaciones internas entre proponente y factor de manera muy suficiente, y las relaciones externas con los terceros que contratan a través del factor, son reguladas por el acto jurídico de representación, que es esencial en el contrato de preposición.
- Si el factor es una persona natural, existe una relación de trabajo y, además, de mandato; es decir que priman la normatividad que regula el contrato de trabajo cuando se refiere a derechos, garantías y prestaciones del factor.
- Si el factor es una persona jurídica, permitido en la normatividad de Colombia, sus relaciones internas se regulan por el contrato de preposición de forma exclusiva.
- Este contrato no depende de ningún otro acto o contrato.
- Es bilateral, porque en él las partes se obligan de forma recíproca. (Arrubla., 2015, pág 347).
- Es solemne, ya que requiere de su inscripción en el registro mercantil.
- Es conmutativo, debido a que se configura conforme con los intereses de todas partes.
- Es de tracto sucesivo, ya que es pagado por periodos.
- Es oneroso porque comprende obligaciones expresas en dinero. (actualicese.com, 2016, párr. 9).

## **Objeto y función económica del contrato**

Esta figura tiene el propósito de participar en el ámbito comercial como consecuencia del requerimiento que poseen los negocios de contratar los servicios de una persona de confianza para el manejo o gerencia de su negocio (Arrubla., 2015, pág 343).

## **Partes del contrato**

El preponente o principal, que es la persona que concede la administración del establecimiento comercial y puede limitar las facultades mencionadas, lo cual debe hacerse de manera expresa y debe constar en el registro mercantil para que puedan ser oponibles a terceros.

El factor o propósito, es quien obliga directamente al preponente cuando obra en su nombre y cuando actúan dentro de los límites de las facultades conferidas en dicho contrato. (Arrubla., 2015, pág 343).

## **Obligaciones y/o deberes del factor**

- El factor tiene la obligación de negociar y celebrar contratos, bien sea de forma verbal o escrita, en nombre de su principal y en todos los documentos que firme, deberá indicar que lo hace en virtud de un poder o en representación.

- El factor tiene la responsabilidad de hacer registros contables, ya que remplazará al preponente y, con caso de no hacerlo como lo dice la ley, debe responder por todos los perjuicios que afecten al principal, por el hecho de omitirlos.
- Los factores deben desempeñar directamente el encargo, aunque pueden recurrir a dependientes y otros auxiliares.
- El factor tiene la obligación de cumplir con los reglamentos administrativos del establecimiento y las leyes fiscales y, además, es responsable de los daños que cause al principal.
- Deber de fidelidad por parte del factor, de lo que se espera que no incurra en faltas como abusar de las noticias del establecimiento principal, así como de desarrollar una actividad económica, a nombre propio o de terceros a quienes les facilite la competencia, que sea tipo de negocio para el que celebró el contrato. (Arrubla., 2015., pp 350, 351).

### **Responsabilidades del factor**

- El factor responde frente a su principal por cualquier perjuicio que le genere por culpa grave o dolo en el ejercicio de sus funciones.
- Por la gestión correspondiente de sus sustitutos, en quienes la haya delegado sin la autorización del proponente.
- Por los daños que causan a su principal al no llevar correctamente la contabilidad o al incumplir los reglamentos administrativos y las leyes fiscales, relacionados con la empresa o actividad que se ejerce el establecimiento administrado. (Arrubla., 2015, pág 352).

### **CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN**

Este contrato es un acuerdo que permite a los productores diseñar y gestionar sus propias redes de distribución, sin las limitaciones legales o financieras tradicionales, lo que facilita a los proveedores adaptar los sistemas de distribución de acuerdo con el posicionamiento que tenga la empresa en el mercado, promoviendo una comercialización permanente. Además, garantiza la calidad y la identidad del producto o servicio, fortaleciendo la presencia del productor en diferentes regiones y beneficiando tanto al proveedor como al cliente final (Cardozo. & Perafán del C., 2019, pág 169).

#### **Características del contrato**

**Bilateral:** supone obligaciones para ambas partes, tanto el productor como el distribuidor y estas obligaciones están estrechamente relacionadas entre sí.

**Oneroso:** se considera que un contrato es oneroso cuando genera beneficios para ambas partes involucradas. En este caso, el beneficio para el productor se basa en la diferencia entre los costos

de fabricación y el precio de venta, mientras que, para el distribuidor, el beneficio proviene de la diferencia entre el precio de venta y el precio de reventa.

Conmutativo: este se considera conmutativo porque las prestaciones de ambas partes son equivalentes y predecibles, según el artículo 1498 del Código Civil. Aunque algunos sugieren que podría ser aleatorio debido a la incertidumbre sobre los beneficios, esta interpretación no es válida en el derecho colombiano, ya que la aleatoriedad se refiere a la falta de equivalencia entre las prestaciones, no a la incertidumbre sobre el resultado.

Consensual: son consensuales, es decir, entran en vigor cuando las partes acuerdan los elementos esenciales, sin necesidad de cumplir con formalidades adicionales.

Atípico: es un contrato atípico porque, aunque cumple con los requisitos generales de los contratos, no se ajusta a ninguno de los tipos establecidos por la normativa. Para que un contrato sea típico, no basta con un nombre, sino que debe contar con una regulación sustantiva.

Intuitu personae: el contrato tiene esta característica porque las partes lo celebran en función de la persona. Esto implica que no puede ser cedido sin la aceptación de la otra parte, según el artículo 887 del Código de Comercio. Además, el error en la persona vicia el consentimiento, según el artículo 1512 del Código Civil. Esta característica está relacionada con la confianza depositada en el contrato.

Principal: Es un contrato principal, según el artículo 1499 del Código Civil, porque subsiste por sí mismo y su eficacia no depende de otro acuerdo. (Cardozo. & Perafán del C., 2019, pp 182 - 184).

### **Clases del contrato**

- Asignación privilegiada: el distribuidor adquiere el compromiso de no vender productos de empresas competidoras, lo que significa una distribución exclusiva.
- Asignación distinguida: el distribuidor puede vender productos de empresas competidoras, pero debe cumplir con un volumen de ventas específico, lo que se asemeja a una distribución selectiva.
- Asignación continua: el productor busca una distribución intensiva, asegurando la disponibilidad de los productos de la marca en el mayor número posible de puntos de venta, sin importar si el distribuidor revende productos de la competencia, como ocurre en los supermercados. (Cardozo. & Perafán del C., 2019, pág 193).

### **Objeto y función económica del contrato**

Establecer las bases para la distribución y comercialización de servicios o productos, por lo que todo productor tiene una ruta establecida para llegar al consumidor final, siendo esto la cadena

de distribución, la cual cumple una función económica esencial al facilitar el acceso de los bienes del fabricante al consumidor final, a través de redes de la distribución, lo que también le permite a las empresas optimizar sus recursos y acceder a mercados que, de otro modo, podrían resultar inalcanzables (Arrubla, 2013, pág 471).

### **Partes del contrato**

- Concedente: responsable de la producción o suministro de los bienes o servicios a distribuir.
- Distribuidor: es aquella persona encargada de la compra de los productos al fabricante para su posterior comercialización, actuando generalmente en su propio nombre y por su cuenta.

### **Obligaciones del distribuidor**

- Vender los productos suministrados por el productor en la zona establecida, respetando las cantidades y términos de tiempo acordados en el contrato.
- Pagar el valor monetario de venta al productor o fabricante dentro de los plazos establecidos por ambas partes.
- Promover las ventas del producto o servicio y ofrecer a los clientes los servicios postventa que necesiten.
- Utilizar la publicidad provista por el productor o fabricante y, si se acuerda en el contrato, pagar por publicidad adicional.
- Respetar los precios de venta de los productos. (Peña N., 2017, p. 496).

### **CONTRATO DE CORRETAJE**

Es un acuerdo en el que una de las partes, denominada corredor, quien debe tener un conocimiento especializado en el mercado en cual desarrolla su actividad como asesor o comisionista, se compromete a conectar a dos o más interesados en la celebración de un contrato, sin intervenir directamente en la negociación, pero actúa como intermediario y si el negocio se concreta, entonces, recibe una comisión o remuneración. Por esta razón, no existe una relación de dependencia, mandato, colaboración o representación entre el corredor y las demás partes.

Este tipo de contrato es muy común en sectores como la venta de servicios, bienes raíces o transacciones financieras (Peña, 2017, p. 466).

## **Características del contrato**

Consensual: teniendo en cuenta que no existe normatividad que exija que debe estar por escrito o quede sujeto a una forma especial, solo es suficiente con el acuerdo entre las voluntades para que exista el contrato de corretaje. Sin embargo, se recomienda que conste por escrito para efectos probatorios.

Bilateral: se establece entre el ofertante, quien busca concretar un negocio mercantil y el corredor o mediador, encargado de las gestiones necesarias para conectar al ofertante con otra parte interesada y, tanto el ofertante como el corredor, asumen las obligaciones de forma recíprocas.

Atípico: el contrato de corretaje es considerado atípico porque las normas legales que regulan la actividad del corredor no describen de manera clara y completa sus elementos esenciales, a diferencia de los contratos de mandato o de comisión. Sin embargo, esta atipicidad no es absoluta, ya que el contrato tiene un nombre y una tipicidad social reconocida.

Duración determinada: esto porque el corredor necesita tiempo para avanzar en la labor de conectar a las partes interesadas en la celebración del negocio (Cardozo. & Perafán del C., 2017, pp 225 - 228).

## **Objeto y función económica del contrato**

La finalidad de este contrato es facilitar que se logre un negocio entre las partes interesadas, con el corredor actuando como mediador, sin intervenir directamente en la negociación o ejecución del contrato.

El corredor aplica su experiencia en las actividades relacionadas con servicios y bienes, encargándose de promover y facilitar la realización de un negocio específico cuando las personas no tienen el conocimiento adecuado o no disponen del tiempo necesario para buscar a las partes con las que negociar (Cardozo & Perafán del C., 2017, pág 466).

## **Partes del contrato**

El corredor: es el intermediario entre dos o varias personas, para la celebración de un negocio comercial.

El interesado: Se trata de la persona, bien sea natural o jurídica, que desea vender sus productos o que tiene la intención de adelantar un negocio mercantil. (Certificadodetradicion.com, 2024, párrs. 5, 8).

### **Obligaciones y/o deberes del interesado**

- a. Abonar el pago pactado una vez concluida la gestión

Para que el corredor reciba remuneración, su gestión debe ser efectiva, es decir, debe haber logrado el contacto entre las partes y contribuido a la celebración del negocio. Si no se pacta la remuneración o no se especifica quién la asume, esta se divide en partes iguales entre los interesados. El pago al corredor hace que las partes se conviertan en responsables solidarios.

- b. Pagar los gastos del negocio encomendado

Los gastos relacionados con publicidad, transporte y otros necesarios para cumplir el encargo, deben ser cubiertos por el proponente, incluso si el negocio no se concreta. Esta norma es supletiva, lo que permite que las partes acuerden que los gastos sean asumidos en partes iguales o por una de ellas.

### **Obligaciones y/o deberes del corredor**

- a. El corredor debe actuar con diligencia para facilitar el negocio encomendado, pero no está obligado a garantizar su éxito. Su responsabilidad se limita a poner esfuerzo en encontrar un tercero interesado en el negocio.
- b. El corredor está obligado a mantener la confidencialidad sobre las instrucciones que reciba de su cliente.
- c. El corredor está obligado a informar a las partes sobre el progreso del negocio, según lo establece el artículo 1344, que señala que debe comunicar todas las circunstancias relevantes que conozca.
- d. Cumplir con las indicaciones dadas por el comitente para concretar el negocio.
- e. El corredor debe llevar un registro detallado de los negocios en los que interviene, conforme a lo dispuesto por la ley comercial. Este registro tiene valor probatorio para los contratos comerciales en los que el mediador participa. Según el artículo 1345, inciso 2, de la ley comercial, el registro debe incluir el nombre y domicilio de las partes, la fecha y el monto del contrato o el precio de los bienes involucrados, la descripción de estos y la remuneración obtenida.
- f. El corredor debe conservar muestras de mercancías en venta para resolver posibles disputas (art. 1345, inc. 1°).

## **Responsabilidades del corredor**

El incumplimiento del contrato de corretaje ocurre cuando el corredor no actúa con la debida diligencia para lograr la conclusión del negocio, lo que lo hace responsable, incluso por culpa leve. Además, si contrata a terceros para finalizar el negocio, también responde por no cumplir con su deber de buena fe. Según el Código de Comercio, la violación de este puede llevar a la suspensión del ejercicio del cargo por hasta cinco años y en caso de reincidencia, a la inhabilitación definitiva (Peña, 2017, pp 469 - 470).

## **CONTRATO DE COMISIÓN**

Es una especie de mandato, en el que una persona dedicada profesionalmente a ello, llamada comisionista, lleva uno o varios negocios en su nombre, pero por cuenta y riesgo del comitente quien, a su vez, hace las veces de comerciante, pero implica la gestión de los intereses de otro, donde el comisionista actúa como comerciante, indistinto de que sea o no profesional.

### **Características del contrato**

El contrato de comisión es bilateral, ya que solo requiere el acuerdo de voluntad, tanto del comitente, como del comisionista. Este puede ser verbal o escrito, porque la ley no exige una formalidad específica; e inclusive, el silencio del comisionista puede ser considerado como aceptación, bajo ciertas condiciones. Igualmente, se considera aceptada la comisión cuando se confiera a una persona que se presente como comisionista, si no la rechaza dentro de los tres días siguientes a recibir la propuesta.

Por su naturaleza mercantil, al contrato de comisión se le aplican las normas del mandato, ya que se debe estipular un pago monetario estándar para este tipo de actividades o, en su defecto, la que sea determinada por los peritos.

Principal: esto significa que, una vez celebrado, el contrato tiene validez y efectos por sí mismo, sin la necesidad de que haya otro pacto relacionado para su ejecución.

Nominado: está regulado por la legislación mercantil, que establece las condiciones, las obligaciones y los derechos de las partes. Esta normativa asegura el cumplimiento de lo pactado, abarcando aspectos como la remuneración, la ejecución de los actos de comercio y las responsabilidades por incumplimiento.

De ejecución sucesiva o instantánea: este puede cumplirse mediante la realización de un único acto o bien su ejecución puede extenderse a lo largo del tiempo, dependiendo de las circunstancias y el acuerdo entre las partes. En algunos casos, puede requerir varias intervenciones del comisionista hasta que se logre el objetivo pactado.

De colaboración: el contrato de comisión es un acuerdo de gestión en el que el comisionista actúa a nombre del comitente, quien delega en otras personas la ejecución de ciertos actos en su nombre.

### **Objeto y función económica del contrato**

El objetivo del contrato de comisión es que el comisionista adelante actos comerciales en nombre propio, pero por cuenta y riesgo del comitente. El comisionista actúa como intermediario, gestionando negocios en beneficio del comitente, quien delega actividades comerciales sin intervenir directamente.

En el comercio moderno, tanto a nivel nacional como internacional, las organizaciones, debido a su experiencia, delegan la realización de actos comerciales a personas especializadas, asegurando así el éxito de sus negocios. La comisión también se utiliza para la compra y venta de títulos que sean cotizables en bolsa, donde el comisionista actúa como intermediario entre el cliente y la bolsa (Peña N., 2017, p. 474).

### **Partes del contrato**

**Comitente:** es la persona que encarga al comisionista la realización de uno o varios actos comerciales en su nombre y por su cuenta. El comitente proporciona los recursos requeridos y asume los riesgos de la operación.

**Comisionista:** es el profesional o comerciante que, actuando en su propio nombre, pero por cuenta del comitente, lleva a cabo los actos comerciales solicitados. El comisionista opera de manera independiente, siguiendo las instrucciones del comitente, y asume la responsabilidad de su gestión (Peña N., 2017, p. 475).

### **Obligaciones y/o deberes del comitente**

Proveer los dineros: el comitente debe proporcionar al comisionista los recursos requeridos para cumplir con el encargo (art. 2184 C.C.), aunque esta obligación se entiende como una carga. Si el comitente no entrega los fondos necesarios, el comisionista puede negarse a cumplir la comisión o suspender el encargo si los recursos ya proporcionados se han terminado.

Pagar remuneración al comisionista: el contrato de comisión, al ser mercantil, implica una remuneración, generalmente denominada comisión, que se calcula como un porcentaje sobre el valor monetario del negocio. La cuantía de esta retribución suele establecerse de forma fija o porcentual en el contrato.

La obligación de pagar la comisión al comisionista generalmente surge una vez que se cumple la comisión, es decir, cuando el comitente demuestra, balances positivos, en los que ha obtenido el buen resultado económico del negocio. Sin embargo, si la ejecución no se lleva a cabo por

razones ajenas al comisionista, como instrucciones confusas o imprevistos fuera del control del comisionista, este tiene derecho a exigir la remuneración correspondiente por el encargo.

Poner a disposición del comisionista todas las herramientas necesarias para que pueda llevar a cabo el mandato: El comitente debe asumir los gastos derivados del contrato, incluyendo los intereses y los pagos realizados por el comisionista en relación con el mismo. Esta obligación también abarca aquellos aspectos relacionados con el mandato

Compensar los gastos que haya efectuado el comisionista: por lo general, es el comitente quien asume los gastos requeridos para cumplir con el encargo. Sin embargo, el comitente y el comisionista pueden acordar que los fondos se cubran al finalizar el negocio o que los asuma el comisionista. Es recomendable que cualquiera de estos acuerdos se establezca de manera explícita, ya que, de no ser así, se presumirá que el comitente debe proporcionar los recursos necesarios para ejecutar el mandato.

### **Obligaciones y/o deberes del comisionista**

Ejecutar la comisión en beneficio del comitente (Carácter intuitu personae): la principal obligación, ya que el comisionista debe cumplir con el encargo en beneficio del comitente, actuando siempre en su interés.

Seguir las instrucciones del comitente: el comisionista debe adherirse a las instrucciones del comitente, respetando los términos y condiciones acordadas.

Responsabilidad sobre la conservación de los bienes recibidos: debe responder por los bienes que reciba del comitente, garantizando su conservación mientras los tenga bajo su custodia.

Informar sobre el desarrollo del negocio: tiene la obligación de mantener al comitente informado sobre el progreso y cualquier circunstancia que pueda afectar el éxito del negocio.

Rendir cuentas de su gestión: debe rendir cuentas de su actuación y proporcionar los soportes que justifiquen su gestión, incluyendo el reintegro de cualquier sobrante.

Solicitar cobros en tiempo y forma: si se trata de créditos o ventas a crédito, el comisionista debe cobrar puntualmente y en caso de impago, tomar las acciones necesarias para asegurar el cobro.

Trasladar los efectos del negocio al comitente: el comisionista debe garantizar que los efectos del negocio, como el resultado económico y jurídico, sean trasladados al comitente.

Distinguir mercancías de varios comitentes: si maneja productos similares de diferentes comitentes, debe asegurarse de separarlos y distinguirlos de manera adecuada. (Peña N., 2017, pp. 476 - 477).

## **Responsabilidades del comisionista**

Obligación de medio: el comisionista debe actuar con la debida diligencia y precaución para cumplir con el encargo. Si no lo hace, será responsable por no haber mostrado la atención necesaria y por no cumplir con su deber de cuidado.

Deber de lealtad: el comisionista tiene la obligación de actuar honestamente y cooperar con el comitente, buscando siempre el mejor interés de este en la realización del encargo.

Responsabilidad por delegación: si el comisionista delega el cumplimiento del encargo o utiliza dependientes, será responsable de sus actos, ya que él es quien los ha designado.

Cobranza de créditos: si el comisionista no protege correctamente los intereses del comitente, como no cobrar a tiempo o no utilizar los medios legales adecuados para obtener el pago, será responsable de los daños causados por su omisión.

Responsabilidad por pérdida o deterioro de bienes: el comisionista será responsable por la pérdida o daño de los bienes bajo su custodia, a menos que estos se destruyan o deterioren debido a un caso fortuito o a un defecto inherente de los bienes (arts. 1292 y 1294).

Exceso de facultades: si el comisionista actúa fuera de los límites establecidos en su encargo, sus acciones no vinculan al comitente, pero él será responsable como si el negocio fuera propio. El comitente puede decidir si acepta o ratifica estas acciones, pero una vez concluido el negocio, no se podrá revertir (Peña N., 2017, pp. 476, 482 -483).

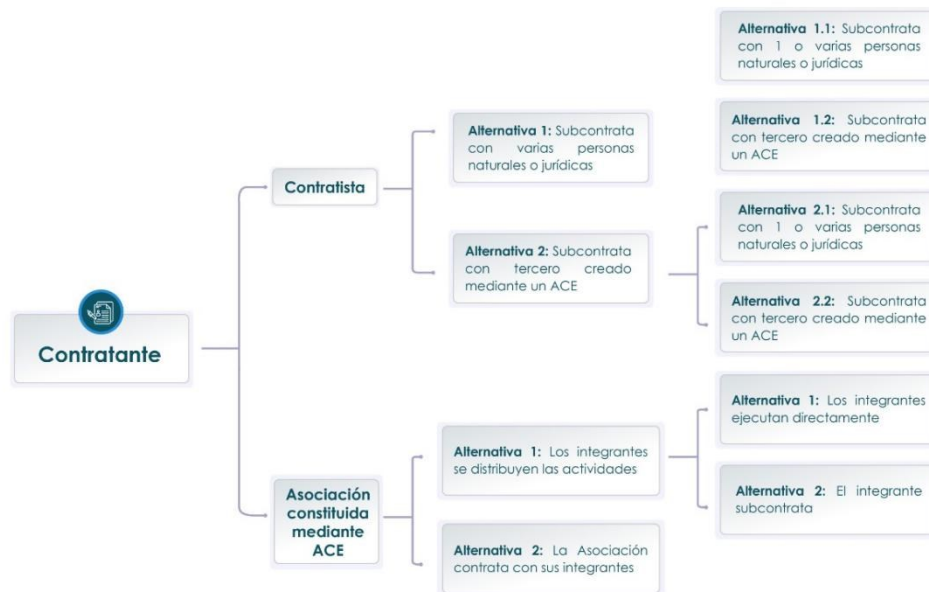
## **CONTRATOS DE ALIANZAS PÚBLICO PRIVADAS (APP)**

Un contrato de alianza público-privada es un contrato vinculante, cuyo acto jurídico se suscribe entre los agentes privados y los públicos, estableciendo las condiciones de dicha alianza para la financiación, la prestación, el diseño, la construcción, la gestión, el mantenimiento, la operación y la administración total o parcial de bienes o servicios de interés social.

Estos contratos son un instrumento en el que se aporta capital privado y se materializa en un acuerdo entre una entidad del Estado y una persona natural o jurídica, pero de derecho privado, quien se encarga de la provisión de bienes públicos y de sus servicios asociados.

Ilustración 3 Esquemas de ACE en proyectos de APP o concesiones de infraestructura en Colombia

ILUSTRACIÓN 1. EJEMPLO EN ESQUEMAS DE ACE EN PROYECTOS DE APP O CONCESIONES DE INFRAESTRUCTURA EN COLOMBIA



**Fuente:** (Jaramillo, 2019, párrs 3 - 12)

### Características del contrato

Las alianzas público privadas permiten a las administraciones locales ejecutar proyectos de gran envergadura, como hospitales, carreteras o puentes, los cuales pueden ser completados con financiamiento privado.

Estas sociedades fusionan la tecnología y la innovación del sector privado, con los aportes económicos del sector público para entregar las obras a tiempo y con el presupuesto asignado.

Uno de los riesgos para las empresas privadas son los sobrecostos, las fallas técnicas y la incapacidad para cumplir con los estándares de calidad establecidos; mientras que, para el sector público, las cuotas pagadas por el provecho de esa obra, podrían no ser compensadas por la demanda, como es el caso del pago de los puentes o en los peajes, los cuales pueden resultar insuficientes en ocasiones por la baja concurrencia de usuarios para justificar las inversiones hechas por la empresa privada (Gutiérrez, 2021, párrs. 2 - 4).

## **Condiciones para formar un proyecto de APP**

El proceso para la conformación de un proyecto de Asociación Público Privada, tiene como primer paso el planteamiento de una necesidad, para la comunidad, luego, se exponen los estudios vigentes y posterior a esto, pasa a ser evaluado socioeconómicamente con el fin de obtener una estructuración legal, técnica y financiera, con esta información se procede a emitir el concepto sobre la aprobación de obligaciones contingentes, la asignación de los riesgos, la justificación de la modalidad contratación, donde se define si el proyecto de APP requiere recursos del sector público y el aval de condiciones financieras, análisis con los cuales se hace la solicitud de aval fiscal, en caso de necesitarse recursos públicos, además de la aprobación de vigencias futuras. Por último, se abre el proceso de licitación (ANI , 2024c, párrs 2, 3).

Hay una amplia variedad de asociaciones público-privadas, pues el grado de participación que tiene la entidad privada en el proyecto de desarrollo de infraestructura pública es muy diverso. Una asociación público-privada, normalmente se estipula en un acuerdo o contrato en el que se definen las responsabilidades de cada una de las partes y se designa claramente la asignación de riesgos para cada una de las partes.

(World Bank Group, 2020, párr 1).

## **Elementos de la esencia de las APP**

La necesidad de la administración local de recurrir a la financiación del sector privado de desarrollo de infraestructura tiene su validez en la reglamentación determinada, incluidas en la ley y en los conceptos jurídicos indeterminados, los cuales limitan el margen de esta decisión, por medio de técnicas de valoración que indican cuál es el camino por llevar a cabo.

Las reglas de contenido indeterminado que están previstas en la ley establecen la finalidad de contenido particular que ha de ser llevado a cabo con la decisión y, de igual forma se autoriza a las autoridades para precisar las técnicas o métodos de valoración permiten lograr dicha finalidad.

## **Requisitos de validez del contrato**

En cuanto a los componentes esenciales de los contratos del sector público, las actuaciones de dichas entidades, cuando estas actúan en funciones administrativas, deben cumplir ciertos requisitos que guían el desarrollo de su ejercicio, los cuales están sujetos al deber de subordinación de los actos a la Constitución y sus leyes, al hecho generador de los actos, a la racionalidad, la eficiencia y eficacia, la imparcialidad, la objetividad y la proporcionalidad de la decisión. Por lo que el incumplimiento de alguno de estos actos puede dar lugar a la ineficacia o invalidez del contrato.

Es por esta razón que cuando las entidades públicas expresan su voluntad, se asume que aplican la ley y en otras, hacen uso de privilegios definidos como especiales que, de alguna manera, las protegen de ciertos márgenes de decisión o de libertad de apreciación para el cumplimiento de los objetivos expresados en la Constitución o la ley. Es decir, la facultad que tiene la autoridad está limitada por reglas claras y principios normativos, con los cuales se guía el actuar de las autoridades en beneficio de la comunidad y del interés general (Mendieta, 2023, párrs. 23, 24).

### **Clases del contrato**

Existen cuatro tipos de esquemas para ejecutar proyectos bajo el modelo de contratación de las APP:

- *Iniciativa pública con recursos públicos*
- *Iniciativa pública sin recursos públicos*
- *Iniciativa privada con recursos públicos*
- *Iniciativa privada sin recursos públicos*

(Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo; BID, 2014, p. 18, 63)

Estas alianzas se pactan para el largo plazo facilitando la ejecución, adecuación y mantenimiento de infraestructura física y de los bienes públicos de la región, teniendo en cuenta los parámetros de disponibilidad y de calidad acordados para ofrecer un buen servicio a la ciudadanía.

### **Tipos de contratos de APP**

- De diseño o trabajo de ingeniería.
- De desarrollo o de rehabilitación.
- De financiamiento.
- De mantenimiento.
- De operación.

(Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo; BID, 2014, p. 18, 63)

### **Objeto y función económica**

La Ley APP permite desembolsar los recursos públicos durante el término de tiempo definido para el desarrollo del proyecto. Las autorizaciones para comprometer vigencias futuras deben ser impartidas por la asamblea o concejo municipal o distrital respectivo, a iniciativa del gobierno regional o local, con previa aprobación por parte del CONFIS territorial o el órgano que haga sus veces, de acuerdo con la Ley 819 de 2003 (Agencia APP, 2024, párr 15).

Este tipo de contrato incluye la retención y la transferencia de los riesgos entre las partes y sus instrumentos de pago, los cuales se asocian con la disponibilidad y la importancia del servicio de la infraestructura y/o servicio que se contratan (Gutiérrez, 2021, párrs. 2, 3).

La financiación de proyectos desarrollados bajo la modalidad de contratos de APP, permite que este proyecto sea ejecutado rápidamente o, simplemente, que se pueda culminar de manera exitosa.

Las alianzas público privadas, normalmente involucran concesiones de impuestos o de otro tipo de ingresos a través de la operación de determinados sectores o de los recursos monetarios o no monetarios que el gobierno concede a una entidad privada y que son de interés general. Es posible que este tipo de acuerdos incluyan cláusulas de protección relacionadas con la responsabilidad o con los derechos de propiedad parcial sobre los servicios que son públicos y de propiedad del sector privado, así como de entidades con ánimo de lucro (Gutiérrez, 2021, párr 7).

### **Partes de las APP**

Las APP implican un contrato entre una entidad pública y una empresa privada para el suministro de bienes públicos y/o de los servicios relacionados en un contexto de largo plazo, los cuales se financian a través de pagos diferidos en el tiempo de ejecución por parte de la entidad estatal, de los usuarios o una combinación de ambas fuentes (Mendieta, 2023, párr. 18).

### **Funcionamiento de las APP**

Estas alianzas se dan con el fin de que las naciones puedan ejecutar los proyectos que requieran altas inversiones de capital, donde la participación de las empresas privadas puede financiar dichos proyectos, con el fin de obtener los derechos de operación y las ganancias derivadas de este, una vez que este haya sido culminado. El período de esta modalidad de contratación, generalmente va desde los 25 a los 30 años o incluso más (Gutiérrez, 2021, párr. 8).

### **Sectores en los que aplican las APP**

En infraestructura productiva: este sector está compuesto por todas las obras físicas que aumentan los niveles de producción y por ende la eficiencia productiva del país, lo que se traduce en el crecimiento económico de la región. Algunas de estas obras son de movilidad urbana, transporte, logística y comunicaciones.

En infraestructura social: incluyen obras y/o servicios que aportan al incremento del capital social y la posibilidad de acceder a servicios mejor calidad. Algunos de los proyectos que hacen parte de este sector, son:

- *Educación: colegios para preescolar, básica y media; establecimientos e institutos de educación superior.*
- *Salud: hospitales y centros de salud primaria.*
- *Edificaciones públicas: para oficinas.*
- *Deporte y cultura: escenarios deportivos, artísticos y culturales.*
- *Defensa y penitenciaria: cárceles y centros de detención preventiva.*

(Agencia APP, 2024, párr 8)

### **Beneficios que tienen las APP**

El sector privado es un aliado estratégico del sector público, ya que, conjuntamente, aportan al desarrollo de las obras públicas y los servicios relacionados a esta. Las inversiones hechas por el sector privado aportan al sector público las ventajas operativas que tiene para actuar con eficiencia en todo lo relacionado con el conocimiento y la experiencia en desarrollos del mismo tipo.

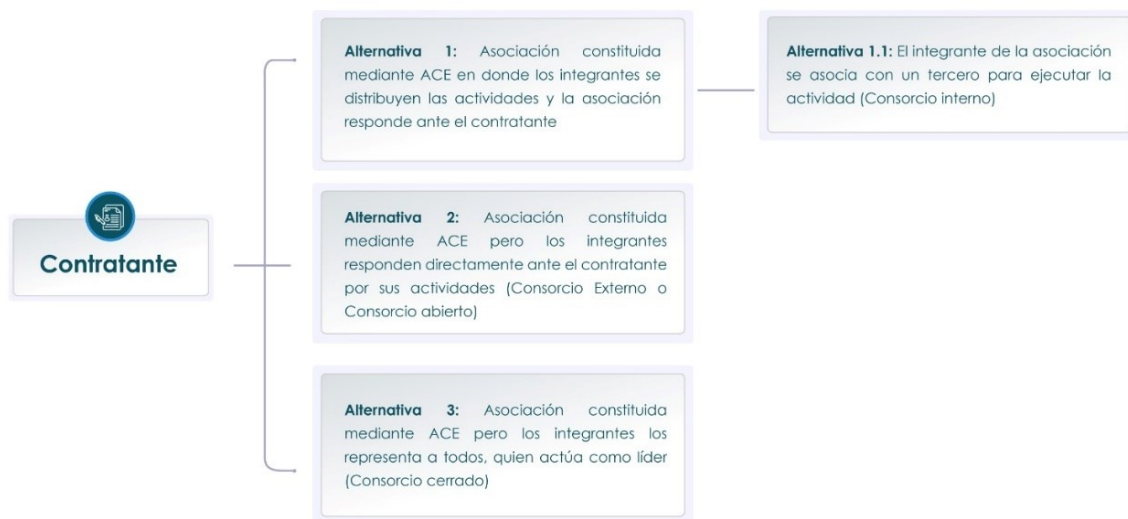
### **CONTRATO DE CONSORCIOS**

Este modelo de contrato se conforma por dos o más personas naturales o jurídicas, perfeccionando un contrato, en el cual ambas partes presentan conjuntamente una propuesta y responden de forma solidaria por las obligaciones que allí se pacten.

Es fundamental que en este contrato se definan los derechos y las obligaciones de cada una de las partes, al igual que la forma en que se distribuyen responsabilidades y beneficios. De otro lado, está la necesidad de asignar un representante legal, quien actúa ante terceros, en nombre de todas las organizaciones que hacen parte del consorcio y, además, es el encargado de tomar decisiones en nombre de este. Igualmente, se deben establecer instrumentos para la resolución de conflictos entre las diferentes partes que conforman esta alianza, evitando inconvenientes futuros.

En cuanto a las obligaciones financieras, cada organización que hace parte del consorcio debe aportar los recursos pactados en el contrato, así como responder por los mismos, por lo que es fundamental llevar una contabilidad transparente, además de diseñar mecanismos de control, garantizando la adecuada gestión de los recursos.

## ILUSTRACIÓN 2. CONSORCIOS ABIERTOS, CERRADOS E INTERNOS



**Fuente:** (Jaramillo, 2019, párrs 3 - 12)

### Características del contrato

- Es un contrato típico, nominado y asociativo.
- Reglamenta las relaciones de integración o de participación en uno o varios empresas o negocios del asociante, en un interés común de las partes contratantes.
- No está sujeto a formalismos, excepto que queden estipulados por escrito.
- No es necesaria la creación de una persona jurídica.
- Es un contrato sujeto al plazo o tiempo de ejecución de este.
- Las partes mantiene su autonomía, pero participan activa y directamente en los negocios o empresas objeto del consorcio.
- Los bienes que cada miembro aporte a los negocios o empresas del consorcio siguen en propiedad de cada uno de ellos.
- Cada una de las partes del consorcio adquiere obligaciones y derechos a título particular.

(Antón, 2018, pág 26)

## **Objeto y función económica del contrato**

Financiar proyectos de gran envergadura y que necesitan de altos niveles de inversión, como son la construcción de obras civiles o de infraestructura, compartiendo los riesgos y los beneficios que se presenten, además de aprovechar las sinergias que pueden generar el hecho de trabajar de manera conjunta.

## **Partes del contrato**

Son varias empresas del mismo sector o de diferentes industrias y se organizan de manera legal mediante la creación de un contrato que establece las obligaciones y los derechos de cada uno (Ruiz, 2023, párr 23).

## **Funciones y responsabilidades del consorcio**

- Ser partícipe en la toma de decisiones asociadas con el proyecto.
- Aportar recursos humanos, materiales o financieros, según lo definido previamente.
- Representar al consorcio ante terceros y firmar documentación en su nombre.
- Velar por el cumplimiento del alcance, objetivos y metas propuestas.
- Responder de forma solidaria ante daños o incumplimientos causados en la ejecución del proyecto.
- Garantizar la transparencia en la administración de los recursos del consorcio y su información.
- Cumplir con las obligaciones legales y fiscales resultantes de las actividades del consorcio.
- Respetar los acuerdos y cláusulas definidos en el contrato.

(Reyabogado, 2024, párrs 3 - 7)

## **Requisitos para formar parte de un consorcio**

Estos requisitos deben asegurar una participación efectiva y beneficiosa y varían de acuerdo con el tipo de consorcio y su finalidad, pero generalmente incluyen:

- Capacidad técnica: habilidades, conocimientos y recursos para aportar al proyecto.
- Experiencia: capacidad y habilidades para la ejecución del proyecto.
- Recursos financieros: capacidad para cumplir con las obligaciones económicas.
- Compromiso: cumplimiento de las actividades estipuladas en el contrato, para contribuir activamente en el proyecto.
- Legalidad: cumplir con las normas y las regulaciones aplicables, dependiendo de la región en la que se va a desarrollar el proyecto, lo que incluye la obtención de licencias, permisos y autorizaciones específicas del sector al que este pertenece.

(Ribeter, 2020, Párrs. 34, 35)

## **CONTRATO DE UNIÓN TEMPORAL (UTE)**

Es una figura legal que permite la fusión de varias empresas para el desarrollo de un proyecto conjunto, por lo que deben tener un objeto social compatible; es decir, que desarrollen actividades complementarias. Esta figura es comúnmente utilizada en la contratación pública y la asociación se da con el fin de presentar una oferta en concursos públicos o licitaciones para uniones con un plazo determinado o indeterminado, dependiendo de lo acordado por las partes (Uniderecho, 2023, párr 2).

Este tipo de acuerdos se constituye de la misma manera que un consorcio, diferenciándose en que en las U.T., las sanciones se asumen según la participación que hayan adquirido en el contrato cada una de las partes (Gerencie.com, 2022, párr 4 - 11).

### **Características del contrato**

- Es un acuerdo de voluntades conjunto entre quienes hacen parte de la unión temporal.
- Participan en licitaciones, con el fin de obtener la adjudicación y celebración del contrato con el Estado.
- Está formalizado por escrito en un documento en el que se detallan las condiciones particulares de la unión temporal, donde quede claro todo lo relativo al proceso de la licitación y al posterior desarrollo del contrato.
- No necesita personería jurídica, pero se debe nombrar a un representante que se encargue de la administración o dirección de este contrato.

(TodoInfo.com, 2023, párrs. 1 - 12).

### **Objeto y función económica del contrato**

Cada empresa debe estipular su porcentaje de participación, el cual puede ser en aportes económicos, en recursos humanos o en cualquier otro factor que sea importante para el proyecto.

### **Partes del contrato**

Dos o más sociedades que se unen para conformar una empresa, cuyo objetivo es desarrollar una actividad o ejecutar un proyecto que tiene una duración determinada, siendo este el mismo tiempo del contrato.

El representante legal se designa por la junta directiva conformada por todos los integrantes.

Quienes hacen parte del acuerdo presentan una propuesta para la adjudicación, celebración y desarrollo del contrato, además de responder en forma solidaria por el cumplimiento total de la propuesta y del contrato (Uniderecho, 2023, párr 2).

## **Responsabilidades de las partes**

Las empresas que conforman la UTE asumen responsabilidad solidaria frente a terceros. Es decir, que todas las organizaciones son responsables de los compromisos y de las deudas adquiridas por la UTE.

## **Obligaciones contables de los Consorcios y las Uniones Temporales**

La ley no los obliga a presentar estados financieros, ni a llevar libros contables, pero el Consejo Técnico de Contaduría Pública, considera adecuado que estas alianzas lleven una contabilidad por situaciones como las siguientes:

- Tener información relevante para la toma de decisiones.
- Cumplir con las obligaciones tributarias.
- Tener datos claros para establecer el porcentaje de participación y los beneficios que obtiene cada participante.
- Refleja una visión clara para todas las partes, a nivel de patrimonio, movimientos de ingresos y de gastos que se presentan durante el desarrollo del proyecto.
- Es una herramienta útil para analizar las diferentes cláusulas del contrato, así como de la determinación de obligaciones y responsabilidades adquiridas por cada una de las partes que conforman la asociación.
- Se mantienen actualizados los informes relacionados con la actividad del Consorcio o de la Unión Temporal.

(Colombia Legal Co, 2010, párr 5).

## **Características comunes del Consorcio y de la Unión Temporal**

Estos tipos de contrato tienen características muy similares, pero son idénticas en los ámbitos tributario y contable. Estos son algunos de los requisitos y de las características principales que ambas deben presentar:

- Tramitar el RUT y obtener el NIT.
- Declarar IVA, si desarrollan una actividad que esté gravada con este impuesto.
- Son agentes sujetos de retención en la fuente.
- Son responsables del ICA
- No tienen personería jurídica.
- La vigencia de los dos tipos de contrato es la misma que el tiempo de ejecución del contrato del proyecto que se va a desarrollar.
- Pueden disponer de los recursos que tengan en común para pagar los gastos que acarree la asociación.

(Colombia Legal Co., 2016, párr 7).

## **CONTRATO DE CUENTAS EN PARTICIPACIÓN**

Se da entre dos o más empresas para desarrollar una actividad comercial en la que existe un gestor, que actúa en su propio nombre y unos socios que son partícipes de las utilidades o pérdidas que genere el negocio. Aunque es firmado por todas las partes, solo uno de ellos lo ejecutará y, posteriormente, hará la distribución de lo obtenido del negocio.

### **Características del contrato**

Estas son algunas de las características del contrato de participación:

- Está conformado por dos o más personas que acrediten la calidad de comerciantes.
- Solo una de las partes lleva la gestión en su nombre.
- Las utilidades o las pérdidas del negocio se entregan de acuerdo con la participación de cada uno en el contrato.
- Es un contrato basado en el principio de autonomía de la voluntad, donde todas las partes establecen lo que estimen más conveniente, sin desdibujar este tipo de contrato ni ir en contra de la ley, la moral y/o el orden público.
- El inversor puede aportar bienes tanto muebles como inmuebles, tales como dinero, créditos o derechos de propiedad intelectual y todo lo que se pueda valorar.
- Es un contrato privado entre las partes, por lo que no es necesario elevarlo a escritura pública para tener validez y puede ser formalizado de forma verbal para que sea válido.
- El inversor comparte con el otro los beneficios y pérdidas que tenga la actividad en la que haya invertido, estableciendo un mecanismo para su cuantificación. El inversor no queda involucrado en la actividad empresarial en cuanto a la gestión de esta.
- El inversor tiene un derecho de información y el empresario tiene la obligación de rendirle cuentas.
- Este tipo del contrato puede ser de duración permanente o continuada.

(Burguera, 2020, párrs. 7 - 10)

### **Constitución del contrato**

La formación de las cuentas en participación no está sujeta a ningún formalismo propio de las empresas mercantiles, por lo que no es necesario que se constituya mediante escritura pública, siendo suficiente un documento privado firmado entre las partes; para efectos probatorios, se recomienda su autenticación, aunque legalmente no se requiere.

Los distintos aspectos que están relacionados en este tipo de colaboración se rigen en su totalidad por lo que las partes acuerden; lo que significa que hay total libertad contractual para configurar esta modalidad de contrato, el cual no constituye una persona jurídica, indistinto de los partícipes que lo conforman, ya que es solo un acuerdo de colaboración para un negocio específico y, por lo tanto, no hace falta un nombre, patrimonio social y domicilio. Su conformación, modificación, disolución y liquidación pueden establecerse en los libros, en la correspondencia o cualquiera prueba legal.

### **Objeto y función económica**

Es una forma de asociación y de colaboración económica, que es utilizada con frecuencia para inversiones privadas, lo que es una característica esencial de este modelo de contratación; pero, aun así, es necesario que ambas partes hagan control de las operaciones financieras, al igual que del cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Permite que el gestor obtenga utilidades en su patrimonio para facilitar la actividad económica, sin estar obligado a devolver lo que el partícipe haya invertido en caso de pérdidas y, en cuanto a los beneficios, el inversor puede recibirlos de forma proporcional a su porcentaje de participación (Burguera, 2020, párrs. 11, 12).

### **Parte del contrato.**

- Socio gestor: Es quien responde por las obligaciones del negocio frente a terceros.
- Socios no gestores: Son responsables en la misma proporción de sus aportes.

(Wonderlegal, 2024, párr 6)

### **Responsabilidad de las partes**

La responsabilidad de las acciones que se deriven en este recae sobre el socio gestor. Los terceros no pueden demandar a los partícipes ocultos ni viceversa, pues la responsabilidad recae única y exclusivamente sobre la parte que actúa como gestor.

En cuanto a los socios ocultos o inactivos, estos tienen una responsabilidad que se limita al monto de sus aportes en el negocio, pero si se identifica ante los terceros pierden esa responsabilidad limitada, tal cual lo señala el artículo 511 del Código de Comercio:

Por todo esto, resulta importante el concepto y calidad de partícipe oculto o inactivo, en este caso el hecho de no hacer parte directa de la administración y estar obligados a permanecer al margen del negocio frente a terceros, tiene una responsabilidad limitada.

## CASO DE ESTUDIO APP, LA DORADA - CHIRIGUANÁ

### Introducción

En el estudio de caso que se analiza en este proyecto, se profundiza sobre Las Asociaciones Público-Privadas (APP), las cuales son un mecanismo para que el capital privado pueda ejecutar estructuras públicas, partiendo de la necesidad que tiene el Estado de ofrecer bienes y/o servicios para el beneficio de la comunidad. Este tipo de acuerdo fue implementado en el sistema legal colombiano, con la Ley 1508 de 2012, con la cual se configura otro tipo de relación contractual, además de las leyes que ya existen, entre privados y el Estado (Cubillos, 2015, p. 2).

Esta figura de colaboración empresarial tiene antecedentes en el sistema jurídico de Colombia en la Ley 80 de 1993, cuando en el numeral 4 del artículo 32 indica:

Son contratos de concesión 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, explotación o conservación total o parcial, de una obra o bien destinados al servicio o uso público....**

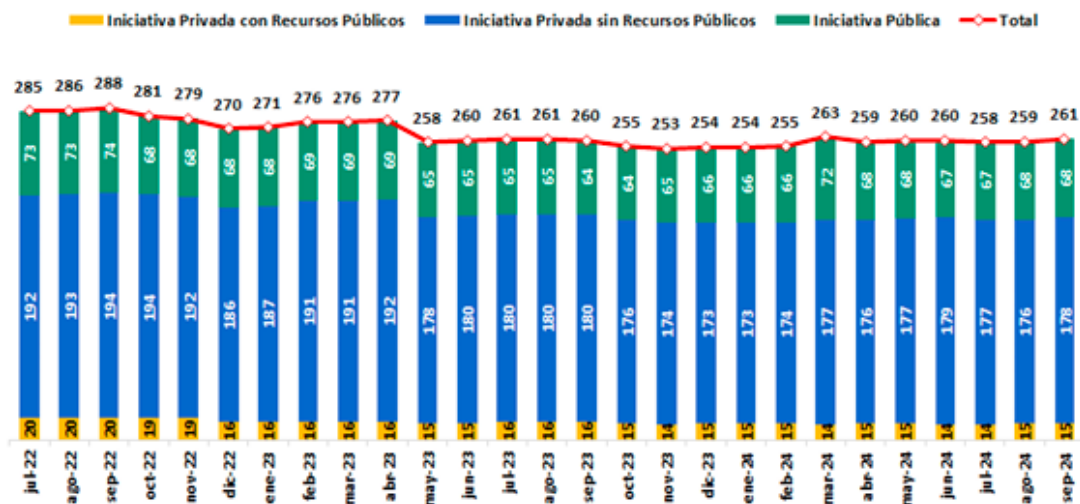
Lo anterior y luego de la expedición de la Ley 1508 de 2012, llevó a que el Consejo de Estado, en sentencia del 23 de agosto de 2013, señalara que el contrato de concesión, regulado en la ley 80 de 1993, está englobado dentro del concepto de APP.

Su marco regulatorio es amplio e incluye distintos tipos normas:

- **Leyes:** 1508 de 2012, 1753 de 2015 ,1882 de 2018 y 1955 de 2019.
- **Resoluciones del departamento nacional de planeación:** 3656 de 2012, 1464 de 2016, 1092 de 2022 y 0857 de 2023.
- **Decretos:** 1467 de 2012, 1610 de 2012, 301 de 2014, 1553 de 2014, 2043 de 2014,063 de 2015, 1082 de 2015, 2100 de 2017, 1974 de 2019, 438 de 2021, 655 de 2021, 1278 de 2021.
- **CONPES:** 3107 de 2001, 3133 de 2001, 3758 de 2013, 3760 de 2013, 3807 de 2014, 3911 de 2017, 3961 de 2019, 4000 de 2020, 4117 de 2023 Y CONPES 4116 de 2023.

Esta figura ha tenido gran acogida en el territorio nacional, especialmente para desarrollar proyectos de infraestructura, según lo demuestra el último informe del tercer trimestre de 2024, del Programa de Apoyo a la Participación Privada (PAPP) en Infraestructura, que desde la base de datos del Registro Único de Asociaciones Público-Privadas (RUAPP), administrada por el Departamento Nacional de Planeación (DNP), recopila la información sobre el estado de los proyectos que se desarrollan bajo este esquema a escala nacional y territorial, ver muestra de ello a continuación:

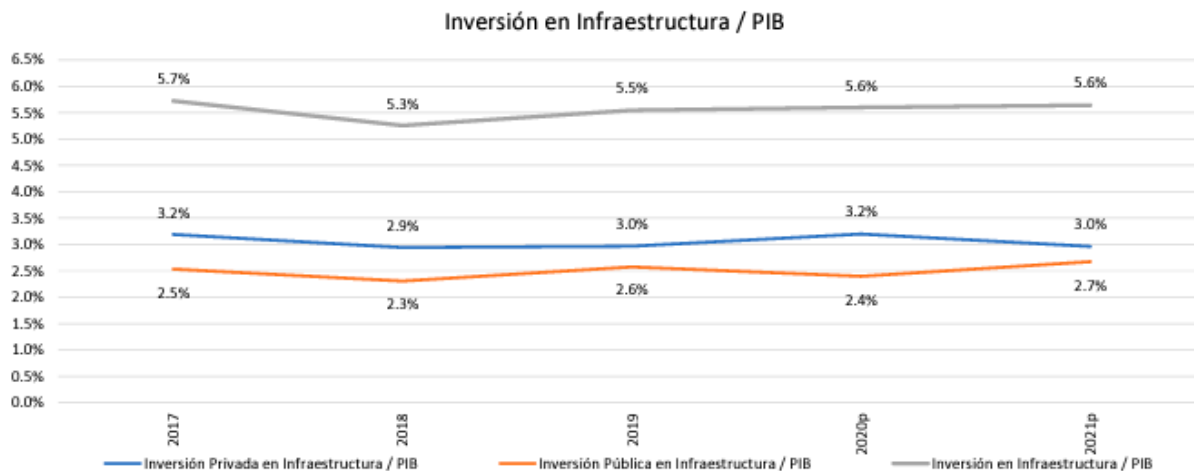
Gráfico 2 Estadísticas de las iniciativas vigentes al término del tercer trimestre de 2024



Fuente: (RUAPP, 2024, p. 3)

En el tercer trimestre de 2024, el sector que presenta mayor participación es el de transporte y movilidad, con un 54,02 % del total del PIB, seguido de las edificaciones públicas y la renovación urbana con 13,79 %, luego sigue el sector de agua y saneamiento básico, con una participación del 12,26 %, minas y energía con un 3,07 %, salud con un 2,30 % y otros, con el 14,56 %. De acuerdo con el reporte del DNP, sobre la inversión en infraestructura, en comparación con el PIB, para el periodo entre el 2017 - 2021, la inversión privada de las APP en el sector de infraestructura es mayor que la inversión pública, con un promedio de 3,2% del PIB para cada año, según la siguiente gráfica:

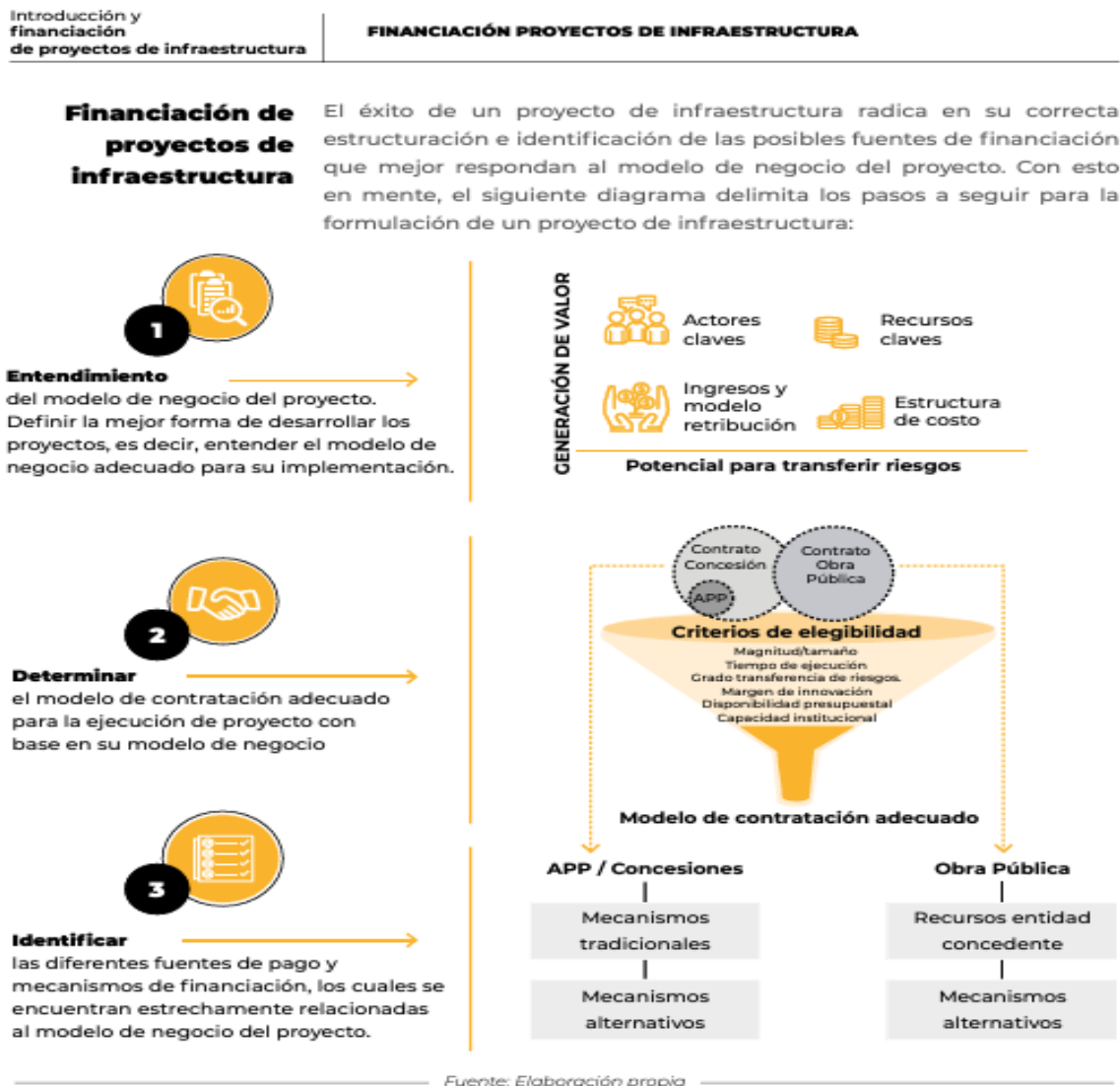
Gráfico 3 Inversión en infraestructura / PIB



**Fuente:** (DNP, 2024k, párr 4)

Para la identificar la viabilidad de la ejecución de un proyecto de infraestructura mediante una APP o contrato de obra pública, la guía metodológica para el uso de mecanismos alternos de financiación de infraestructura, propuesta por el DNP, indica que, para la elección de la modalidad de financiación:

Gráfico 4 Financiación proyectos de infraestructura

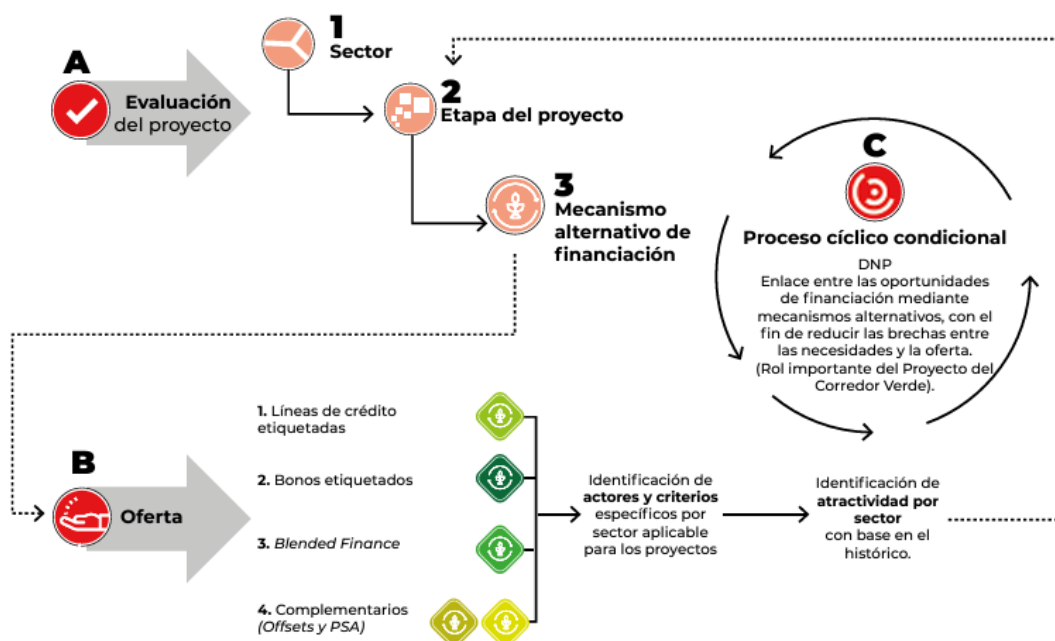


Fuente: (DPN, 2022a, pág 10)

Luego, la misma guía metodológica propone el proceso de evaluación y oferta del proyecto:

Gráfico 5 Guía metodológica

**Metodología** La metodología describe los pasos lógicos, criterios importantes y lineamientos clave que se deberán ejecutar o poner en consideración por parte de los usuarios de la presente guía. La siguiente ilustración presenta la metodología establecida:



Fuente: Elaboración propia

**Fuente:** (DNP, 2022c, pág 16)

Tratándose de iniciativas públicas, la responsabilidad de la entidad que formula la APP es la de determinar claramente los elementos indispensables para cualquier proyecto de inversión que se vaya a emprender, como son los objetivos y las metas, los requerimientos de la comunidad impactada con el proyecto y la estrategia para satisfacerlas y valorar de manera acertada el interés de dicha comunidad, además de los beneficios sociales, ambientales y económicos que este les puede generar.

En la misma línea, la APP debe hacer un análisis de alternativas técnicas y de sus respectivos esquemas transaccionales, a través de los cuales pueden lograrse los objetivos previstos, junto con la satisfacción de los requerimientos de la comunidad. Es de aclarar que esta etapa puede ser desarrollada con información secundaria y/o con la participación de expertos partícipes de

proyectos similares. No obstante, cualquier estudio con mayor detalle o información adicional ayudará a las actividades especificadas de esta fase (DNP, s.f. j, pág 9).

### **Metodología M5C:**

Esta metodología se alinea con los principios del G20, en cuanto a la etapa de preparación de proyectos de infraestructura, emitidos en julio de 2018 por los gobiernos y sus representantes de los países pertenecientes al G20 en la cumbre de Buenos Aires de la OCDE.

Estos principios definen que los proyectos de inversión deben desarrollarse y evaluarse fundamentado en la justificación del proyecto, la viabilidad comercial, la evaluación de las alternativas, la capacidad de ejecución y la asequibilidad a largo plazo, lo que demuestra el soporte internacional que tiene el M5C al seguir con estos principios.

Algunos de los integrantes del G20 son países industrializados, por consiguiente, son entes que invierten en proyectos de infraestructura de gran envergadura, quienes establecen estándares de políticas de desarrollo mundial, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF), las Naciones Unidas (ONU), el Banco Mundial (WB) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entre otras.

Elaborar casos de Negocio utilizando el modelo M5C, permite que las partes interesadas tomen decisiones un marco de pensamiento y seguridad de que el proyecto cumple con lo siguiente:

- Provee un ajuste estratégico.
- Maximiza el valor público para la sociedad, a través de la selección de la óptima combinación de componentes, productos y actividades.
- Es comercialmente viable y atractivo para el mercado.
- Es asequible a lo largo de la vida útil del proyecto.
- Puede desarrollarse exitosamente por la organización y las entidades involucradas.
- Al ejecutarse por etapas permite definir de la continuidad de los estudios de estructuración de los proyectos optimizando el presupuesto público.

**Fuente:** (DNP, s.f. h, pág 13)

Con este método se presentan de forma ordenada los estudios que se adelanten en cada proyecto en su fase de estructuración, con el fin de mantener una estructura clara y bien fundamentada frente a los agentes involucrados en el proyecto, las entidades reguladoras y el público en general.

Un porcentaje importante de estas actividades las puede adelantar por medio de terceros, por lo que la entidad debe tener muy claro cuáles son los productos a solicitar y de qué manera estos responden a un organigrama diseñado para la estructuración del proyecto.

Trabajar bajo este modelo permite tener respuesta sobre las preguntas básicas del desarrollo del proyecto, además que permite mejorar la solidez de las respuestas, a medida que se profundiza en el análisis del proyecto por medio de los productos que hacen parte de este.

Gráfico 6 Casos de la MSC

Los Cinco Casos en los cuales se basa la metodología son los siguientes:

Ilustración 1. Casos de la M5C



**Fuente:** (DNP, s.f. i, pág 13)

Desde las fases de prefactibilidad y de factibilidad del proyecto, se deben abordar componentes como el estratégico, el económico, el financiero, el comercial, el legal y el de gestión, según los que apliquen en cada sector.

Para el subsector de transporte urbano, se trabaja bajo la metodología Building Information Modelling (BIM), la cual debe estar sustentada por las actividades asociadas con la documentación del Plan de Ejecución BIM (BEP), donde se plasman los requisitos de información (OIR, PIR, AIR y EIR), teniendo como resultado final la implementación y gestión de la metodología, la cual se genera en el Anexo Técnico BIM (ATB), de vinculación con la etapa de factibilidad (DPN, s.f.b, 13).

### El concepto de Valor por Dinero (VPD) y el Comparador Público Privado (CPP)

La respuesta para conocer el mecanismo adecuado para definir, diseñar, financiar, construir, operar y mantener la infraestructura, parte de las diferentes alternativas con las que cuentan los

entes estatales para ejecutar los proyectos y que, básicamente, están condensadas en dos grandes grupos:

Las Asociaciones Público-Privadas-APP (Public Private Partnerships-PPP), incluido el esquema de concesiones

La Obra Pública o modelos tradicionales de adjudicación (Traditional Procurement Models).

Debido que estos dos esquemas de ejecución tienen ventajas y desventajas en su desarrollo y que, dependiendo de las particularidades de cada proyecto el modelo puede ajustarse de mejor manera que el otro en un momento específico, se hace necesario contar con herramientas técnicas que permitan definir el modelo que se debe usar. Es aquí entonces donde surgen metodologías de selección, como la de “Multicriterio”.

El Valor por Dinero (VPD) es la combinación óptima entre los costos asumidos por el ente público para llevar a cabo un proyecto de obras civiles y/o infraestructura, y su aporte para cubrir de manera satisfactoria los requerimientos de los usuarios.

Por su parte, según la resolución 3656 de 2012, el Comparador Público Privado (CPP) es definido como:

La metodología cuyo objetivo es comparar los costos para el sector público, ajustados por nivel de riesgos, de ejecutar un proyecto bajo la modalidad de Proyecto Público contra los costos para el sector público, ajustados por nivel de riesgos, de ejecutar este mismo proyecto bajo la modalidad de APP. El proyecto seguirá la modalidad de ejecución que demuestre mayor valor por dinero (VPD) (DNP, s.f.f, pág 3).

La metodología de cálculo del comparador publico privado (CPP), es la siguiente:

Gráfico 7 Metodología de cálculo del comparador público privado

El cálculo del Valor por Dinero a través del Comparador Público Privado puede realizarse básicamente a partir de la aplicación de tres grandes fases que se aprecian en el siguiente flujograma:



**Fuente:** (DNP, s.f., p. 4)

### Estimación del costo del Proyecto Público de Referencia (PPR)

Para calcular el concepto de valor por dinero (VPD), partiendo del proyecto que se toma como referencia en la estimación del costo que tiene ejecutar un proyecto de obra pública, en el que el socio principal es el Estado; mediante el modelo de obra pública tradicional. Es decir, en donde el socio público es el responsable de la operación y del mantenimiento y quien asume los riesgos más altos.

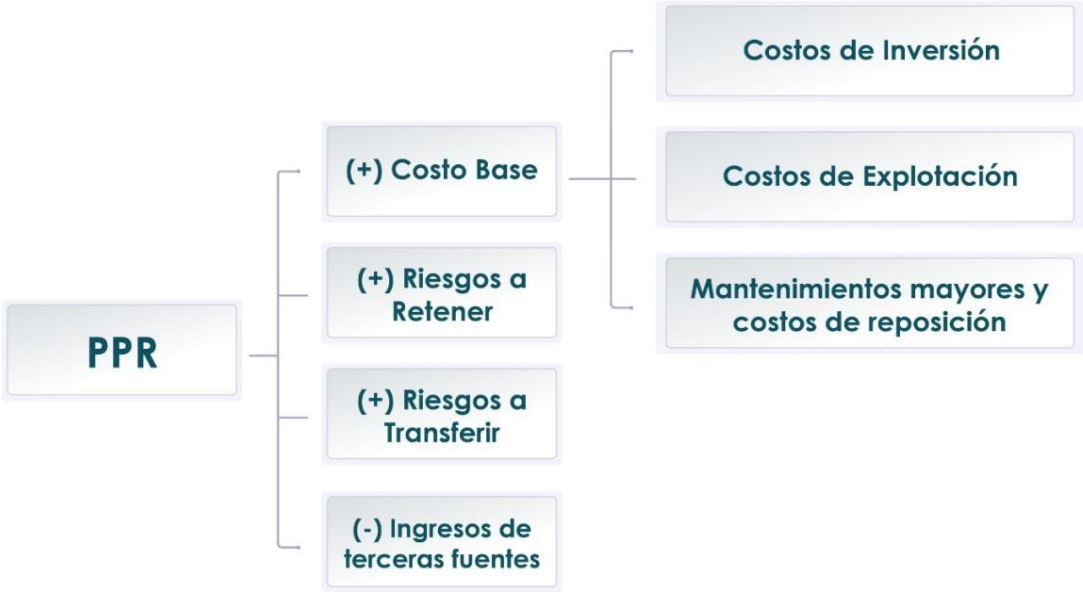
Para este caso, se desarrolla una estructura, la cual tiene presente todos los costos y riesgos en los que incurre el Estado, si solo él ejecuta el proyecto y contando con un ente privado como un contratista de actividades específicas y limitadas como es el caso de la construcción.

El PPR se conforma de cuatro rubros:

- El costo base de ejecución y operación.
- La valoración de los riesgos que son responsabilidad de la entidad pública.
- La valoración de los riesgos que se le transfieren a un ente privado.
- Los ingresos de fuentes terciarias; es decir, aquellos recursos que se generan por el usufructo o explotación económica de la obra pública o infraestructura, en el caso de los peajes o de sus conexos, como, por ejemplo, arrendamientos asociados con publicidad.

Los tres primeros componentes conforman el total de los costos en los que debe incurrir la entidad pública para desarrollar el proyecto por su propia cuenta y riesgo. Mientras que la diferencia entre los ingresos por parte de los usuarios de la nueva infraestructura sabe que estos van a las arcas del Estado o de quien haya ejecutado la obra, con lo que recuperan los costos asociados a la inversión. (DNP, s.f.g, pág 4).

Ilustración 5 Proyecto Público de Referencia o PPR

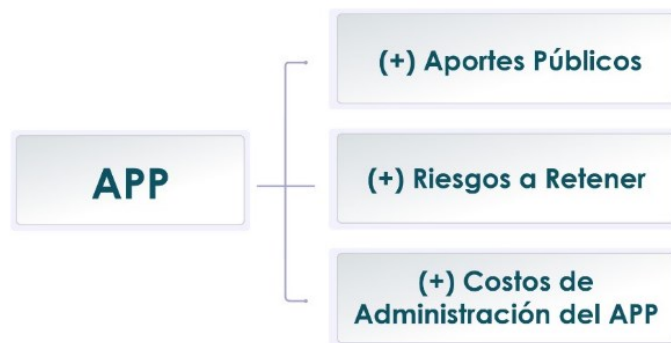


Fuente: (DNP, s.f. n, pág 5)

**Estimación del costo de ejecutar el proyecto mediante una Asociación Público-Privada**

Otro criterio de comparación para definir el mejor modelo de ejecución de un proyecto de obra pública o infraestructura, es el costo de llevarlo a cabo a través de una Asociación Público-Privada (APP). Los componentes se presentan en el siguiente gráfico:

Gráfico 8 Ejecución proyecto APP



**Fuente:** (DNP, s.f., p. 9)

### **Cálculo de la diferencia entre el costo de ejecutar el proyecto mediante Obra Pública Tradicional y APP.**

El último paso de la construcción del Comparador Público Privado es calcular la diferencia entre las dos alternativas propuestas para el desarrollo del proyecto, cuyo resultado es el Valor Por Dinero.

Para desarrollar este análisis, todos los componentes deben estar expresados en términos de valor presente, para lo que se debe ponderar el costo promedio del capital del proyecto (WACC), como tasa de descuento. Estos, basándose en la metodología del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Si la diferencia entre el costo del PPR y de la APP es positiva, quiere decir que la APP es la mejor alternativa dado que se genera Valor Por Dinero. En caso contrario, la obra pública tradicional es el mecanismo más conveniente para ejecutar el proyecto (DNP, s.f. I, pág 10).

## CASO CONCRETO: APP LA DORADA – CHIRIGUANÁ

### Contexto de la Asociación Público-Privada (APP) La Dorada-Chiriguaná

Este proyecto es el pilar de la reactivación férrea, que promoverá la eficiencia logística, lo que permite aprovechar de forma óptima su articulación con los modos fluvial, carretero, aeroportuario y portuario y muy importante para el sector transporte, porque reduce hasta en un 20% los costos asociados al transporte de carga.

**La Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), con el apoyo de la Financiera Nacional de Desarrollo (FND),** lideran esta iniciativa pública, la cual tiene una concesión de diez (10) años, con una inversión de \$3,4 billones aproximadamente y que incluye la rehabilitación y mejoramiento, además de la construcción de la infraestructura logística que sea prioridad para mejorar y asegurar la prestación del servicio de transporte de carga, al igual que dejar listo el material rodante, que es de propiedad de la Nación (ANI, 2024b, párrs 1 - 3).

**Objetivo del análisis:** Tiene el propósito de revisar la metodología que se eligió e implementó en de la APP La Dorada – Chiriguaná, siendo esta la primera APP ferroviaria del País.

**Metodología:** Se hizo a través del análisis documental.

### 2. Descripción del proyecto APP:

- **Antecedentes:** La Asociación Público-Privada (APP) La Dorada - Chiriguaná es la columna vertebral de la reactivación férrea que impulsa la estrategia intermodal y de eficiencia logística del gobierno nacional, reduciendo en aproximadamente el 20% los costos de transporte de carga y aprovechando su complementariedad con los modos carretero, aeroportuario, fluvial y portuario. A través de este proyecto, que para su estructuración contó con el liderazgo del gobierno, se generarán a futuro aproximadamente 32.000 empleos directos e indirectos, se reducirán 37.000 toneladas en la generación de CO2 al año y se beneficiará a 400.000 habitantes de 25 municipios que hacen parte del corredor férreo.

El adjudicatario que haya ganado la licitación se compromete a ejecutar la rehabilitación de la vía férrea, así como de la construcción de una sede administrativa, dos talleres de mantenimiento y de reparación del material rodante para los trenes, un centro de control de operaciones y un centro de transferencia de carga.

El corredor férreo atraviesa los municipios de La Dorada (Caldas); Sonsón, Puerto Triunfo, Cocorná, Puerto Nare y Puerto Berrio (Antioquia); Cimitarra, Puerto Parra, Simacota, Barrancabermeja, Puerto Wilches, Sabana de Torres y

Rio Negro (Santander); San Alberto, San Martín, Aguachica, Gamarra, La Gloria, Pelaya, Pailitas, Tamalameque, Chimichagua, Curumaní y Chiriguaná (Cesar) (ANI, 2024e,. párrs 3, 4).

Este corredor pasó de transportar 89.336 ton en el año 2022 a 182.810 ton en el año 2023. Durante 2024 el gobierno manifiesta continuar fortaleciendo la confianza con los generadores de carga, mejorando el transporte de productos como el café, bebidas y cerámica, entre otros, desde el centro del país hasta Santa Marta (ANI, 2024e,. párrs 3, 4).

- **Estructura del proyecto:** La ejecución del Contrato se hará en las siguientes fases:

#### **Etapa Preoperativa**

Esta etapa estará a su vez compuesta por las fases de preconstrucción y construcción.

La fase de preconstrucción comprende desde su fecha de Inicio hasta la fecha en que se suscriba el Acta de Inicio de la fase de construcción. La duración estimada de esta es de quince meses.

La fase de construcción inicia con la suscripción del Acta de Inicio de la Fase de Construcción y termina cuando se suscriba la última de las Actas de Terminación de Unidad Funcional, fecha en la cual finalizará la etapa preoperativa. La duración estimada de la fase de construcción es de cuarenta y nueve meses.

#### **Etapa de operación y mantenimiento**

La etapa de operación y mantenimiento inicia desde el día siguiente a la suscripción de la última Acta de Terminación de Unidad Funcional, hasta la fecha de terminación de la etapa de operación y mantenimiento (la cual corresponderá a la fecha de terminación del mes ciento catorce contado a partir de la fecha de inicio del proyecto).

#### **Etapa de reversión**

Esta Etapa inicia una vez concluya la etapa de operación y mantenimiento o se haya declarado la terminación anticipada del contrato, y concluirá con la suscripción del Acta de Reversión. En todo caso, la Etapa de Reversión concluirá al vencerse el Plazo Máximo del proyecto.

### **3. Aspectos claves del contrato:**

**Proceso contractual:** VJ-VE-APP-IPB-001-2023, disponible en la plataforma de SECOP I.

Entidad convocante: Agencia Nacional de Infraestructura – ANI.

La convocatoria pública tuvo su apertura en el SECOP I el 3 de agosto de 2023, donde se publicó el pliego de condiciones y sus anexos y la fecha límite de cierre del proceso de selección fue el 12 de abril de 2024.

Este proceso ha sufrido varias modificaciones, tanto en el pliego de condiciones, como en los plazos, siendo la última modificación en la adenda N°6 del 16 de diciembre de 2024, cuyo plazo para las postulaciones se amplió hasta el 8 de enero de 2025 a las 10:00 a.m., para que los oferentes privados pudieran postularse

**Objeto del contrato:**

El presente Contrato tiene por objeto el otorgamiento de una concesión para que, de conformidad con lo previsto en este Contrato y en sus Apéndices, el Concesionario, por su cuenta y riesgo, lleve a cabo **(i)** todas las actividades necesarias para la financiación, Gestión Predial, Gestión Social y Ambiental y de Redes, la elaboración de los Estudios de Detalle, la Construcción, la Rehabilitación, el Mejoramiento, la Operación, el Mantenimiento y la Reversión de la Infraestructura Férrea y de la Infraestructura Logística correspondiente al Corredor del Proyecto comprendido entre los municipios de La Dorada en el departamento de Caldas y Chiriguana en el departamento del Cesar con sus respectivos ramales; y **(ii)** la Puesta a Punto del Material Rodante de propiedad de la Nación, el Mantenimiento del Material Rodante del Proyecto y la Prestación del Servicio Público de Transporte Ferroviario de Carga.

## Gráfico 9 División del proyecto

### 3.2 División del Proyecto

- (a) El Proyecto se divide en tres (3) Unidades Funcionales, las cuales se describen en la siguiente tabla y se detallan en el Apéndice Técnico 1:

<b>Unidad Funcional 1</b>	Es el Corredor del Proyecto comprendido entre los municipios de La Dorada, en el Departamento de Caldas, y Chiriguaná, en el Departamento del Cesar con sus respectivos ramales. Esta Unidad Funcional corresponde a la sumatoria de las Unidades Funcionales de Vía Férrea una vez se dé inicio a la Etapa de Operación y Mantenimiento, según se detalla en el Apéndice Técnico 1.
<b>Unidad Funcional 2</b>	Son las estructuras necesarias para el manejo y control de las operaciones férreas en el Corredor del Proyecto (edificio administrativo y centro de control de operaciones, taller pesado, taller liviano, sistema de comunicación, Señalización y control) según los mismos se detallan en el Apéndice Técnico 1.
<b>Unidad Funcional 3</b>	Corresponde a la Infraestructura Logística, la cual incluye el centro de transferencia de carga, según los mismos se detallan en el Apéndice Técnico 1.

**Fuente:** (ANI, 2023a, pág 52)

#### **Modalidad contractual**

El presente contrato se desarrolla bajo el esquema de APP de iniciativa pública, reglamentado en la Ley 1508 de 2012 y de conformidad con las obligaciones, derechos y riesgos asumidos por las partes.

#### **Obligaciones de las partes:**

Las principales obligaciones de la ANI incluyen:

##### **1. Gestión contractual y financiera:**

- Firmar las actas del contrato junto con el interventor y el concesionario.
- Realizar los aportes a la ANI (Agencia Nacional de Infraestructura) en los plazos y con las fórmulas establecidas.
- Pagar los intereses correspondientes, si se causan.
- Cubrir los riesgos a cargo de la ANI según lo establecido en el contrato.

- Gestionar los trámites presupuestales para asegurar los recursos necesarios para los pagos.
- Transferir los recursos al Patrimonio Autónomo para el pago de la retribución y otras obligaciones.
- Aportar al Fondo de Contingencias según las condiciones aprobadas.

## **2. Facilitación y cooperación:**

- Cooperar con el concesionario en la obtención de licencias y permisos requeridos.
- Defender legalmente el área entregada al concesionario si hay procesos judiciales o administrativos por causas anteriores a la entrega.

## **3. Supervisión y control:**

- Controlar el cumplimiento de las obligaciones del concesionario, directamente o a través del interventor.
- Solicitar a la Policía Nacional que cumpla con sus obligaciones cuando el concesionario lo requiera.

En esencia, las obligaciones se centran en asegurar el correcto funcionamiento del contrato, el flujo de recursos, la gestión de riesgos y la cooperación entre las partes.

Las principales obligaciones del actor privado son:

### **1. Garantías y cumplimiento de contratistas:**

- Obtener y mantener garantías para cada etapa del proyecto.
- Asegurar que los contratistas cumplan con sus obligaciones en cuanto a equipos, personal, normatividad laboral, riesgos profesionales, seguridad, salud en el trabajo, cronogramas, gestión socioambiental y permisos que se requieran.

### **2. Mano de obra local y reincorporación:**

- Contratar al menos el 50% de mano de obra local si está disponible.
- Vincular al menos a una persona beneficiaria del Programa de Reincorporación a la Vida Civil.

### **3. Financiación y gestión de activos:**

- Hacer los giros de Equity al patrimonio autónomo.
- Obtener la financiación del proyecto y lograr el cierre financiero.
- Fondear las cuentas del patrimonio autónomo.
- Elaborar y mantener actualizado el inventario de activos de la concesión.

#### **4. Gestión predial y ambiental:**

- Adquirir predios adicionales necesarios para el proyecto.
- Tramitar y obtener licencias y permisos ambientales.
- Cumplir con la normativa ambiental, del cambio climático y de gestión del riesgo.
- Evitar la revocatoria de licencias y permisos.

#### **5. Cooperación, información y control:**

- Atender requerimientos de autoridades estatales y ambientales.
- Evitar la revocatoria de permisos y licencias.
- Cooperar con la ANI, el interventor, otros contratistas y entes de control.
- Permitir la revisión de cuentas del Patrimonio Autónomo.
- Presentar estados financieros auditados y no auditados.
- Presentar información en los formatos y sistemas de la ANI.
- Establecer un sistema de gestión de calidad.

#### **6. Responsabilidad, defensa y gestión del proyecto:**

- Asumir la responsabilidad por la guarda del corredor del proyecto.
- Salir en defensa jurídica de la infraestructura y el área disponible.
- Llevar un registro de actividades ante autoridades estatales.
- Atender requerimientos de autoridades estatales e informar a la ANI.
- Colaborar en programas de educación y seguridad vial.
- Cumplir con las disposiciones y de seguridad y salud en el trabajo.
- Evitar multas a la ANI por incumplimientos.

#### **7. Gestión contractual y administrativa:**

- Suscribir las actas del contrato.
- Pagar multas y sanciones.
- Cumplir con los indicadores del contrato.
- Elaborar y mantener actualizados los manuales, planes y programas.
- Informar a la ANI sobre su capital social y otros datos relevantes.
- Remitir formatos e información a la ANI.
- Informar sobre investigaciones y condenas de sus representantes.
- Entregar informes de proyección de ingresos y egresos.
- Asegurar la disponibilidad de la información del proyecto.

En resumen, las obligaciones del concesionario se centran en:

- Asegurar el cumplimiento de la normatividad y obligaciones contractuales.
- Obtener la financiación y gestionar los recursos del proyecto.
- Gestionar los aspectos socioambientales del proyecto.
- Cooperar con la ANI y otras entidades.

- Mantener informada a la ANI sobre el desarrollo del proyecto.
- Asumir la responsabilidad por la ejecución del proyecto.

### **Régimen de riesgos:**

La matriz de riesgos del Contrato de APP del Proyecto Corredor Férreo La Dorada - Chiriguana identifica 64 riesgos, clasificados en 11 áreas: Comercial, Diseño, Construcción y Rehabilitación, Redes, Material Rodante, Predial, Ambiental, Social y Cultural, Operación y Mantenimiento, Cambiario, Económicos, Financiación, Liquidez, Cambio Regulatorio y Fuerza Mayor.

### **Asignación de riesgos:**

- **Privado (Concesionario):** Asume la mayoría de los riesgos (48), principalmente los relacionados con la construcción, operación, financiación, y variables económicas y comerciales.
- **Público (ANI):** Asume 7 riesgos, principalmente los relacionados con cambios regulatorios y eventos no asegurables.
- **Público - Privado (compartidos):** 9 riesgos, principalmente los relacionados con redes, predial, ambiental, social y cultural, y cambio regulatorio.

### **Principales riesgos por área:**

- **Comercial:** variación de ingresos por tarifas, servicios logísticos y transporte de carga.
- **Diseño:** variaciones en costos de estudios y diseños, cambios en diseño solicitados por la ANI o autoridades ambientales.
- **Construcción y rehabilitación:** variaciones en costos y plazos de insumos, disponibilidad de materiales, gestión de licencias, condiciones de entrega de la infraestructura.
- **Redes:** variaciones en costos y plazos de traslado e intervención de redes.
- **Material rodante:** variaciones en costos y plazos de adquisición, operación y mantenimiento del material rodante.
- **Predial:** variaciones en el valor de la adquisición de predios, demoras en la gestión predial, vigilancia del área disponible.
- **Ambiental:** costos y tiempos de la gestión ambiental, variaciones en el valor de las compensaciones ambientales, cambios en licencias ambientales.
- **Social y cultural:** demoras y costos de socialización, consultas previas, gestión de bienes de interés cultural.
- **Operación y mantenimiento:** variaciones en costos y plazos de insumos, disponibilidad de materiales, gestión de licencias, condiciones de entrega de la infraestructura.
- **Cambiario:** variaciones en la tasa de cambio.
- **Económicos:** variaciones en la economía nacional e internacional.

- **Financiación:** no obtención de financiamiento, alteración de las condiciones de financiación.
- **Liquidez:** falta de recursos líquidos para el proyecto.
- **Cambio regulatorio:** cambios en la estructura tarifaria, legislación tributaria, especificaciones técnicas.
- **Fuerza mayor:** eventos asegurables y no asegurables.

#### **Sistema de pagos y valor del contrato:**

De conformidad con lo señalado en el artículo 2.2.2.1.4.3. del Decreto 1082 de 2015, el Valor del Contrato será de (\$2.622.460.616.000.00) expresados en pesos del mes de referencia, que corresponde al presupuesto estimado de inversión elaborado por la ANI, el cual incluye el valor de la Gestión Predial, Gestión Social y Ambiental, la elaboración de los Estudios de Detalle, la Construcción, la Rehabilitación, el Mejoramiento, la Operación y el Mantenimiento de la Infraestructura Férrea y la Infraestructura Logística, la Puesta a Punto del Material Rodante de propiedad de la Nación y el Mantenimiento del Material Rodante del Proyecto, la Prestación del Servicio Público de Transporte Ferroviario de Carga, la Reversión de los Bienes Revertibles y demás actividades necesarias para el cumplimiento del Contrato (sumatoria de CAPEX y el OPEX) (ANI, 2023f, páag 52).

#### **Plazos y cronograma:**

El plazo del contrato transcurrirá entre la fecha de Inicio y la fecha en que termine la Etapa de Reversión, a más tardar al vencerse el Plazo Máximo de la Etapa de Reversión. Sin perjuicio de lo anterior, la duración máxima del contrato será de ciento veinte (120) meses contados a partir de la fecha de inicio (ANI, 2023f, páag 52).

**Mecanismos de control y supervisión:** el proyecto contará con control y supervisión a cargo de una persona natural o jurídica, consorcio o unión temporal o cualquier otra forma de asociación permitida por la ley colombiana, definida por la ANI para cumplir las funciones de interventoría definidas en el contrato.

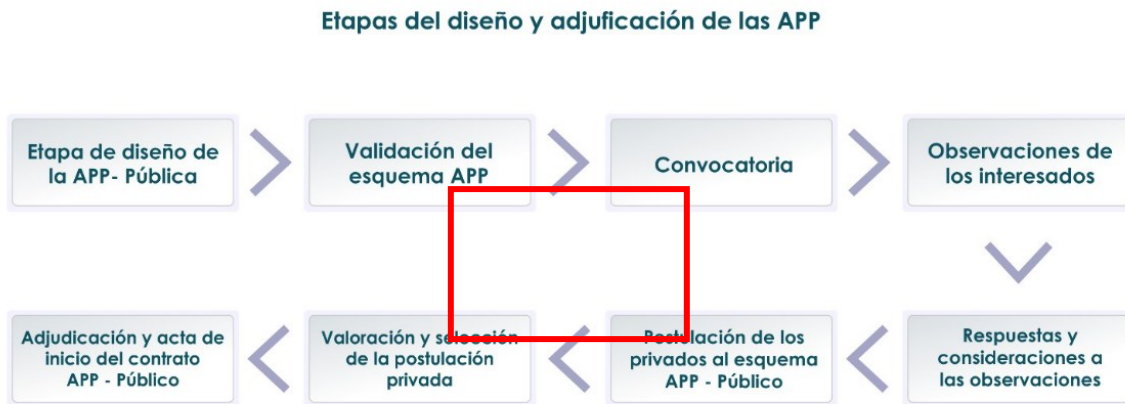
**Mecanismo de resolución de controversias:** para este contrato se seleccionó como mecanismo de resolución de controversias –MASC– la amigable composición, como primera instancia y como segunda el Tribunal de Arbitramento (ANI, 2023g, pág 57).

#### **Etapas del proceso de selección y de contratación**

Las siguientes son las etapas del proceso de selección y contratación de las APP de iniciativa pública, como es el caso objeto de estudio.

Actualmente la Asociación Público-Privada (APP) La Dorada-Chiriguaná, identificada con el proceso de convocatoria N° VJ-VE-APP-IPB-001-2023, se encuentra en la etapa de postulaciones, que como se indicó, va hasta el 8 de enero de 2025.

Gráfico 10 Etapas del diseño y adjudicación de las APP



**Fuente:** *Elaboración propia.*

### **Etapa preoperativa**

Adjudicada la Asociación Público-Privada (APP) La Dorada - Chiriguana, la primera etapa a desarrollar será la preoperativa, que comprende 14 subtemas o tareas a desarrollar, entre las que se destacan el cierre financiero, permisos y licencias requeridas, gestión de grupos de interés, construcción, gestión de pagos, entre otros.

Gráfico 11 Subtemas o tareas a desarrollar durante la etapa preoperativa

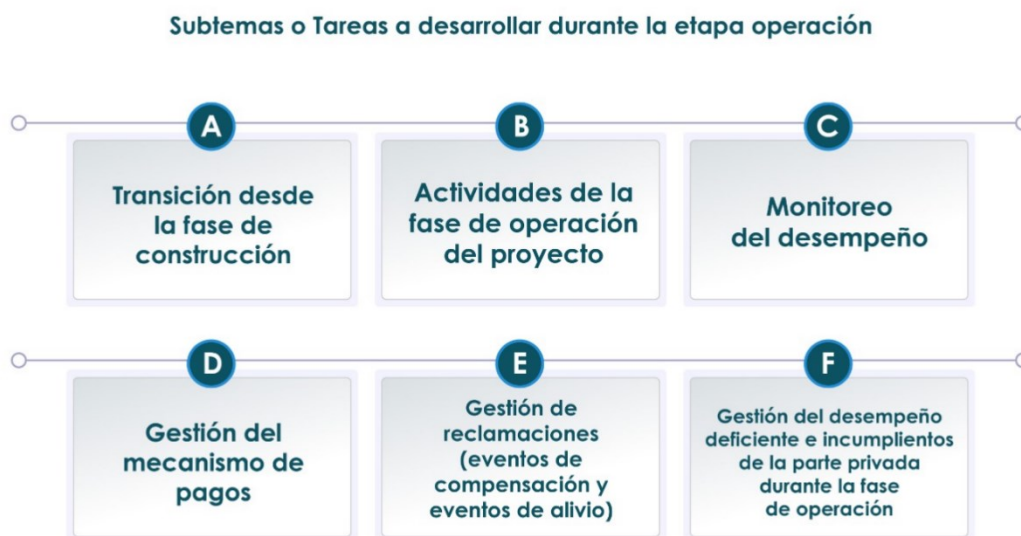


Fuente: (DPN, 2023m, pág 90)

**Etapa operativa:**

En esta etapa encontramos Seis (6) subtemas o tareas que van desde la transición de la fase de construcción, pasando por la fase de operación del proyecto, la gestión de mecanismos de pagos y desempeño del concesionario.

Gráfico 12 Subtemas o tareas a desarrollar durante la etapa de operación



**Fuente:** (DNP, 2023, p. 108)

### **Etapa de revisión y salida**

La última etapa en la Asociación Público-Privada (APP) La Dorada - Chiriguana, será la de reversión y salida, que tiene como propósito asegurar la salida del privado en las condiciones previamente definidas en el contrato, como la planificación de la gestión de continuidad de la operación del sistema de transporte férreo de carga La Dorada - Chiriguana.

Gráfico 13 Subtemas y tareas a desarrollar durante la etapa de revisión y salida

Subtemas o Tareas a desarrollar durante el proceso de reversión y salida



**Fuente:** (DNP, 2023d, pág 117)

### **Principales beneficios proyectados del proyecto:**

Entre los principales beneficios proyectados del proyecto, se destaca la generación de más de 32.000 empleos entre directos e indirectos, la reducción de un 20% del costo en la cadena logística de las empresas que utilizarán el sistema y el aumento de la competitividad empresarial, entre otros.

Ilustración 6 Beneficios del proyecto

# BENEFICIOS


del proyecto

 **32.000**  
empleos directos  
e indirectos

 **Inversión**  
extranjera

 **-20%**  
en costos de las  
cadenas logísticas

 **-37.000**  
toneladas al  
año de CO2

 Construcción de **2**  
instituciones educativas

 Programas para  
la protección de  
**fauna**

 **2,8M**  
de toneladas de  
mercancía son  
transportadas al año

 **Reducción**  
de siniestralidad

#AcercamosAColombia

 @ANI\_Colombia  @ani\_colombia  @ANIColombia1  
 AgenciaNacionaldeInfraestructura  [www.ani.gov.co](http://www.ani.gov.co)



Fuente: (ANI, 2024d párr 2)

## CONCLUSIONES

El desarrollo de este trabajo se hizo tratando todos lo relacionado con los contratos de colaboración empresarial, también llamados ACE, por lo que se abordó toda la temática correspondiente a los tipos o modelos de contratación para entender con mayor claridad la importancia y el alcance de cada uno ellos, además de lograr una explicación amplia, con la que el interesado en conocer sobre este tema, pueda hacer la elección correcta al momento de elegir una alianza o contrato para desarrollar su actividad económica.

Estos contratos tienen incidencias, tanto en el sector público, como en el sector privado, ofreciendo varias alternativas para los inversionistas en los diferentes tipos de negocio que sean aceptados en Colombia, indistinto de la reglamentación que tenga cada uno de ellos, pues no todos están en el marco legal, pero sí están avalados con la firma de las partes, la cual debe ser registrada o legalizada para darle validez al contrato y todo lo que en él se plasma.

El anexo de un cuadro explicativo de lo más relevante de cada uno de los contratados descritos en este trabajo, es un insumo importante para que se comprendan las diferencias, las semejanzas y la tipología de contratos más utilizados por el sector público y el sector privado, siendo este último una opción para personas naturales y jurídicas que busquen una manera de minimizar costos, riesgos e inversión de capital, además de aprovechar los aportes que hace la otra parte para el buen funcionamiento del proyecto que se esté ejecutando.

Finalmente, en el estudio de caso, de la APP de infraestructura ferroviaria, La Dorada – Chiriguaná, se describen detalladamente todas y cada una de las partes de esta alianza, desde la adjudicación, hasta su finalización, con lo que se explica de manera clara todo el proceso de este tipo de contratación, siendo este análisis una herramienta fundamental para comprender todas las implicaciones legales y de ejecución con el cumplimiento de la norma o la Ley que lo reglamenta y, de esta forma, se amplíe y se comprenda todo lo relacionado con el modelo de contratación.

En esta investigación sobre contratos de colaboración empresarial se encontró que aún no existe una normatividad que regule y detalle todo lo relacionado con estos modelos de contratación, que exprese y dé claridad sobre cuál es la legislación que se pueda aplicar para el tipo de alianza o proyecto que se va a ejecutar.

Algunos de los autores consultados para conocer sobre la legislación y normativa en decretos y artículos, hablan de forma muy generalizada sobre los requisitos que se necesitan para cada modelo de contratación, pero no hay una estructura jurídica que determine temas como responsabilidades y sanciones.

En este sentido todas las figuras contractuales son válidas para que las empresas puedan normatizar la interacción que van a tener entre sí y, de esta forma, asociarse o fusionarse para cumplir con el objetivo propuesto, al momento de hacer el contrato de ejecución del proyecto.

Igualmente, se encontró que las alianzas, los consorcios, las uniones temporales y todas las figuras existentes para desarrollar proyectos, buscan que cada una de las organizaciones que participan de estos, tengan la oportunidad de darse a conocer y ampliar su cuota de mercado, de expandirse o de aumentar su cuota de mercado; además de mejorar las debilidades y aumentar las fortalezas que la resalten ante las otras organizaciones.

Esto refleja la necesidad de crear leyes en las que las organizaciones puedan apoyarse al momento de elegir el contrato que más los beneficie en el desarrollo del proyecto que van a ejecutar.

En el análisis sobre el estudio del caso de la Asociación Público-Privada (APP) La Dorada - Chiriguaná, se puede indicar lo siguiente:

- El proyecto APP La Dorada - Chiriguaná es la primera APP ferroviaria en Colombia y representa un hito en la reactivación del transporte férreo en el país.
- El proyecto ha sido estructurado bajo la modalidad de iniciativa pública y se encuentra actualmente en la etapa de postulación de oferentes privados.
- El proceso de selección ha tenido varias modificaciones en el pliego de condiciones y en los plazos, lo que ha extendido los plazos para la recepción de postulaciones.
- El proyecto tiene una inversión aproximada de \$2.6 billones y una concesión de diez (10) años para la construcción de la infraestructura férrea y logística, la rehabilitación y el mejoramiento.
- El adjudicatario seleccionado será responsable de la rehabilitación de la vía férrea, la construcción de infraestructura logística, el mantenimiento y la reparación del material rodante, además de la prestación del servicio público de transporte ferroviario de carga.
- El proyecto ha sido estructurado considerando la metodología M5C, que se alinea con los principios del G20 para la fase de preparación de los proyectos de infraestructura.
- Se hizo un análisis de riesgos que ha permitido identificar y asignar los riesgos a las partes involucradas en el proyecto.
- El proyecto cuenta con mecanismos de control y supervisión, así como con un mecanismo de resolución de controversias.

### **Evaluación General del Proyecto**

Hasta el momento, el proyecto APP La Dorada - Chiriguaná se ha desarrollado con éxito, cumpliendo con las etapas de estructuración y avanzando en el proceso de selección del adjudicatario. No obstante, es fundamental asegurar la transparencia y eficiencia en la etapa de

selección y su posterior adjudicación del contrato para garantizar el éxito del proyecto en su fase de implementación.

Los cambios en los cronogramas se justifican en la complejidad de la estructuración del proyecto, los cuales han dado pie para que los privados interesados en participar realicen observaciones a los pliegos que han sido incorporados y que permitirán unas reglas más claras para los partícipes en cada una de las etapas del proceso.

### **Lecciones Aprendidas**

- La estructuración de proyectos APP requiere de un análisis exhaustivo de los aspectos técnicos, legales, financieros y socioambientales, para asegurar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto.
- La metodología M5C es una herramienta útil para la estructuración de proyectos APP, ya que permite un análisis integral y ordenado de los diferentes componentes del proyecto analizado en este caso de estudio.
- La identificación y asignación de riesgos es fundamental para evitar contingencias, asegurar el cumplimiento de las obligaciones contractuales y, en especial, exceder los términos de tiempo y costos definidos en el contrato.
- La transparencia y la publicidad en los procesos de selección son esenciales para garantizar la igualdad de oportunidades y la selección objetiva del oferente.
- La participación ciudadana y la consulta previa son elementos clave para asegurar la legitimidad y la sostenibilidad del proyecto.

### **Recomendaciones**

- Continuar con la divulgación del proyecto y sus beneficios a la comunidad para generar mayor confianza y participación.
- Asegurar la transparencia y eficiencia en la etapa de selección del adjudicatario, así como en la posterior gestión y supervisión del contrato.
- Implementar un sistema de seguimiento y evaluación permite medir el cumplimiento del alcance de los objetivos y de las metas, así como de identificar y corregir posibles desviaciones.
- Fortalecer la comunicación y la coordinación entre las partes involucradas en el proyecto para asegurar una gestión eficiente y armoniosa.
- Considerar la experiencia del proyecto APP La Dorada - Chiriguaná para la estructuración e implementación de futuros proyectos ferroviarios en el País.

## REFERENCIAS

- actualicese.com. (2016). *Contrato mercantil: contrato de preposición como forma de mandato*. Colombia: Recuperado de <https://actualicese.com/archivo/contrato-mercantil-contrato-de-preposicion-como-forma-de-mandato/?srsltid=AfmBOor94v8UPoQpaxe5x9mUdJB6llHyn8uMxhzjm4q912jinfb1tL1z>.
- actualicese.com. (2024). *Contrato de mandato*. Colombia: Recuperado de <https://actualicese.com/contrato-de-mandato-lo-que-debes-saber/>.
- Agencia APP (2024). *Proyectos por asociación público privada*. Medellín, Colombia: Recuperado de <https://app.gov.co/>.
- Álvarez, A. (2012). *La capacidad jurídica de consorcios y uniones temporales*. Bogotá D.C. Colombia: Verba Iuris 124 Enero - Junio ISSN: 0121-3474.
- ANI (2023). *Contrato de APP del proyecto Corredor férreo La Dorada - Chiriguaná*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://www.contratos.gov.co/consultas/detalleProceso.do?numConstancia=23-19-13756308>
- ANI. (2024a). *APP La Dorada - Chiriguaná*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://www.ani.gov.co/app.-la-dorada-chiriguana>.
- ANI (2024b). *¿Qué son las APP?* Medellín, Colombia: Recuperado de [https://www.ani.gov.co/sites/default/files/u785/3\\_que\\_son\\_las\\_app\\_.pdf](https://www.ani.gov.co/sites/default/files/u785/3_que_son_las_app_.pdf).
- Antón G., J. (2018). *Contratos Asociativos: Contrato de Consorcio, Asociación en Participación y Joint Venture*. Lima, Perú: Recuperado de <https://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/961d392f-b1c8-439d-9cf1-26874337aa02/content> 26p.
- Arrubla P., J. (2022). *Los contratos de colaboración empresarial*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://www.ambitojuridico.com/noticias/mercantil/sociedades-y-economia-solidaria/los-contratos-de-colaboracion-empresarial> *Ámbito jurídico* ISSN: 2805-6396.
- Arrubla P., J. A. (2012). *Contratos mercantiles. Teoría general del negocio mercantil*. Bogotá, Colombia: Legis S.A. Pontificia Universidad Javeriana. ISBN 978 - 958 - 653 - 971 - 5 13. 433p.

- Arrubla P., J. A. (2013). *Contratos mercantiles: Contratos contemporáneos*. Bogotá, Colombia: Legis. Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá. ISBN 978-958-767-107-0. 522p.
- Arrubla, J. (2015). *Contratos mercantiles - Contratos atípicos*. 8 ed. Bogotá, Colombia: Legis S.A. ISBN 978-958-767-253-4 433p.
- Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BID) (2014). *Asociaciones público - privadas. Guía de referencias versión 2.0*. Washintong D.C. U.S.A.: Recuperado de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://pp.p.worldbank.org/public-private-partnership/sites/pp.p.worldbank.org/files/2022-06/PP.PGuiaRef\_Fundamentos.pdf.
- Bonivento F., J. A. (2024). *Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales*. Bogota, Colombia: Tirant Lo Blanch. ISBN 978-84-1071-389-5.
- Burguera, J. C. (2020). *Guía sobre el contrato de cuentas en participación*. Valencia, España: Recuperado de <https://www.burgueraabogados.com/guia-sobre-el-contrato-de-cuentas-en-participacion/>.
- Cabanellas, G. & Kelly, J. A. (1986). *Contratos de colaboración empresaria*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Heliasta. 1986-01-01 Edición 1 p. 71 406p.
- Cardozo R., C. C. & Perafán del C. E. A. (2017). *Contratos atípicos*. Valencia, España: Tirant lo Blanch. Universidad Católica de Colombia. ISBN 978-84-9190-539-4 238p.
- Certificadodetradicion.com. (2024). *Contrato de coretaje: definición y modelo*. Colombia: Recuperado de <https://certificadodetradicion.com.co/contrajo-de-corretaje/>.
- Colombia Legal Co. (2010). *Consortios y uniones temporales: Definición y obligaciones*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://www.colombialelegalcorp.com/blog/consorcios-uniones-temporales-definicion-obligaciones-colombia/>.
- Cubillos P., G. (2015). *Asociaciones público privadas en Colombia: ¿la calma después de la tormenta?* Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/b8c5c3d2-0ed1-4ae1-8c31-fe587452b65b/content> Trabajo de grado 45p.
- Dabah, A. D. (2015). *Contrato estimatorio. Pensamiento civil*. Buenos Aaires, Argentina: Recuperado de <https://goo.su/LapsuoY> Universidad de Buenos Alres. Facultad de Derecho. 333p.

- Díaz O., E. A. & Salazar M., D. R. (2002). *Contrato de consignación o estimatorio*. Bogotá, Colombia: Universidad de la Sabana. Facultad de Derecho. Monografía. 50p.
- DNP. (2022). *Guía metodológica con llinesamientos orientadores para el uso de mecanismos de alternativos de financiación en proyectos de infraestructura en Colombia*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Participacin%20privada%20en%20proyectos%20de%20infraestructu/Gu%C3%ADa%20Metodol%C3%B3gica%20Mecanismos%20Alternativos%20de%20Financiaci%C3%B3n.pdf> 56p.
- DNP. (2023). *Programa de participación privada en infraestructura: Guía de Gestión de contratos APP en Colombia*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Participacin%20privada%20en%20proyectos%20de%20infraestructu/Gu%C3%ADa%20de%20Gesti%C3%B3n%20Contractual%20en%20Proyectos%20de%20APP..pdf> 133p.
- DNP. (2024). *Participación Privada en Proyectos de Infraestructura: Inversión en infraestructura*. Bogota, Colombia: Rercuperado de [https://www.dnp.gov.co/LaEntidad\\_/subdireccion-general-prospectiva-desarrollo-nacional/programa-participacion-privada-infraestructura/Paginas/Publicaciones.aspx](https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-prospectiva-desarrollo-nacional/programa-participacion-privada-infraestructura/Paginas/Publicaciones.aspx).
- DNP. (s.f.a). *Nota técnica 2. El concepto de valor por dinero (VPD) y el comparador público privado (CPP)*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Participacin%20privada%20en%20proyectos%20de%20infraestructu/Nota%20T%C3%A9cnica%202%20VpD%20y%20CPP..pdf> 11p.
- DNP. (s.f.b). *Guía de Asociaciones Público-Privadas. Etapa de elegibilidad de una Iniciativa Pública*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Participacin%20privada%20en%20proyectos%20de%20infraestructu/Elegibilidad%20de%20una%20Iniciativa%20P%C3%ABblica.pdf> 53p.
- Durán U., J. C. (2024). *Apuntes y Casos de Derecho Contractual General Colombiano*. Bogotá, Colombia: Tirant lo blanch. ISBN 9788410569201. 571p.
- Echeverry, R. (2005). *Contratos asociativos, negocios de colaboracion y consocios*. Bogotá, Colombia: Editorial Astrea. Universidad del Rosario. ISBN 9789587387094. 320p.
- Esteban, S. G. (2024). *Los contratos de colaboración empresarial. Problemas actuales y propuestas de solución*. Medellín, Colombia: Recuperado de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2018/07/Problem%20Ignacio Sanín Bernal & Cía. Abogados S.A.S. C3%A1ticas-en-los-contratos-de-colaboraci%C3%B3n-empresarial.pdf](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2018/07/Problem%20Ignacio%20San%C3%ADn%20Bernal%20&%20C%C3%ADa.%20Abogados%20S.A.S.%20C3%A1ticas-en-los-contratos-de-colaboraci%C3%B3n-empresarial.pdf).

Fernández, H. (2023). *Modelo de negocio Joint Venture: Definición tipos, características y ejemplos*. Berlín, Alemania: Recuperado de <https://economytic.com/startups/early-stage/joint-venture/> Economía TIC.

Fuentes, A. (2023). *Beneficios que aporta la colaboración empresarial en el desarrollo de proyectos*. Bajadoz, España: Recuperado de <https://www.luismartinezmarketing.es/colaboracion-entre-empresas-cuando-uno-mas-uno-suman-mas-que-dos/>.

Gélvez E., R. M. (2011, p. 3). *Proceso de legalización de empresa*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://es.slideshare.net/RONALDGELVEZ12/proceso-de-legalizacion-de-empresa>.

Gerencie.com. (2022). *Contratos de colaboración empresarial*. Colombia: Recuperado de <https://www.gerencie.com/contratos-de-colaboracion.html>.

González García, J. (2006). *Contratos de colaboración público-privada*. Madrid, España: Recuperado de [/efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://juliogonzalezgarcia.com/wp-content/uploads/2024/09/Contrato-de-colaboracion-publico-privada.pdf](https://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://juliogonzalezgarcia.com/wp-content/uploads/2024/09/Contrato-de-colaboracion-publico-privada.pdf) 39p.

Gutiérrez, I. (2021, párr 7). *Colombia: ¿Qué es una alianza público privada y por qué es tan importante?* Recuperado de <https://muyfinanciero.com/conceptos/alianza-publico-privada/>.

Jaramillo D., A. (2019). Los acuerdos de colaboración empresarial en Colombia. Reflexiones prácticas para su implementación. *Revista E-mercatoria*. 18, 1. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://revistas.uexnado.edu.co/index.php/emerca/article/view/6440/9269> Revist@ E-Mercatoria, vol. 18, n.º 1, enero-junio, 2019. DOI: <https://doi.org/10.18601/16923960.v18n1.05>.

Jiménez S., I. (2022). *El contrato de Preposición y sus implicaciones Legales*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://russellbedford.com.co/contrato-de-preposicion-implicacion-legal/> Rusell Bedford.

Legis. (2017). *Todo lo que necesita saber sobre el contrato de agencia comercial*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://www.ambitojuridico.com/noticias/mercantil/mercantil-propiedad-intelectual-y-arbitraje/todo-lo-que-necesita-saber-sobre-el-Ámbito-jurídico>.

Legis. (2022). *Explican elementos del contrato de colaboración empresarial*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://www.ambitojuridico.com/noticias/tributario/explican-elementos-del-contrato-de-colaboracion-empresarial> Sección: Noticias, tributario.

- Lisandro, P. N. (2017). *Contratos empresariales nacionales e internacionales*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. 6 ed. ISBN 978.958-771-454-8 793p.
- Martínez M., L. (2023). *Colaboración entre empresas: cuándo uno más uno, suman más que dos*. La Rioja, España: Recuperado de <https://www.luismartinezmarketing.es/colaboracion-entre-empresas-cuando-uno-mas-uno-suman-mas-que-dos/>.
- Más Colombia. (2023). *Así funciona una franquicia: 8 elementos para entender el modelo de negocio*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://mascolombia.com/que-es-una-franquicia-y-como-funciona/> .
- Mendieta., C. R. (2023). Contratos de asociación público-privada: límites a la realización de aportes con cargo al presupuesto público del Estado. *Revista Derecho de Estado*. Medellín, Colombia: Recuperado de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derest/article/view/8167/13258>
- Michavila, A. (2014). La Joint Venture contractual en el ámbito internacional. *Revista electrónica de estudios internacionales (REEI)*(27). Recuperado de /Dialnet-LaJointVentureContractualEnElAmbitoInternacional-4738928.pdf ISSN-e 1697-5197, N°. 27, 62p.
- Miñán, M. (2024). *Concepto de contrato de asociación: 5 Ejemplos, según autor y definición*. Recuperado de <https://definicionwiki.com/contrato-de-asociacion-5-ejemplos-segun-autor-definicion/>.
- Miranda, J. J. (2010). *Gestión de Proyectos*. Bogotá, Colombia: MM Editores. 436p.
- mundojuridico.com. (2023). *Contrato de mandato*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://mundojuridico.net/contrato-de-mandato/> .
- Osa O, S. (2021). *Del mandato y las obligaciones del mandatario*. Madrid, España: recuperado de <https://www.ilpabogados.com/del-mandato-y-las-obligaciones-del-mandatario/#:~:text=El%20mandatario%20est%C3%A1%20obligado%20a,mandatario%20por%20los%20da%C3%B1os%20causados.>
- Padilla S., J. A. (2019). *Crowdfunding. Análisis del marco regulatorio de la financiación colaborativa en Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia. ISBN 978-958-790-145-0 318p.
- Palabrasdelaley. (2023). *Contrato de agencia*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://palabrasdelaley.com/contrato-de-agencia/> .

- Peña N., L. (2017). *Contratos empresariales nacionales e internacionales*. 6 ed. Bogotá, Colombia: Ecoe ediciones. ISBN 978-958-771-454-8 793p.
- Rengifo G., M. (2016). *La formación del contrato*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes. Facultad de Derecho. Ediciones Uniandes. Editorial Temis. ISBN 978-958-35-1102-8 460p.
- Rey abogado. (2024). *Funcionamiento del consorcio: Guía completa y detallada*. México D.F.: Recuperado de <https://reyabogado.com/mexico/como-funciona-el-consorcio/> .
- Ribeter. (2020). ¿Qué es y cómo funciona un consorcio? *Revista Red de Educación en Teritorios Rurales*. Bogotá, Colombia: Universidad de la Salle. Recuperado de <https://ribeter.org/que-es-y-como-funciona-un-consorcio/>.
- Romero P., J. E. (2022). *El contrato de JointVenture, la experiencia en Costa Rica*. Costa Rica: Recuperado de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/4/1943/9.pdf> • universidad de Costa Rica Facultad de Derecho.
- RUAPP (2024). Informe tercer trimestre 2024. Registro único de asociaciones público privadas RUAPP. *Boletín*. núm. 43. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Participacin%20privada%20en%20proyectos%20de%20infraestructu/Informe%20Trimestral%203T-2024.pdf> 11p.
- Ruiz, R. (2023). ¿Cuál es la definición de un consorcio? Colombia: Recuperado de <https://www.segurosyfinanzashoy.com/consorcio-que-es-definicion-y-concepto/> .
- Salas, M. A. (2023). *Contrato de colaboración empresarial, Joint Venture*. Cartagena, Colombia: Recuperado de <https://russellbedford.com.co/contrato-de-colaboracion-empresarial-joint-venture/> Junior Legal DSAB Russell Bedford DSA Russell Bedford Dsa S.A.S.
- Salgado, E., Iván, V. C. & Acevedo C, F. (2022). *Los contratos de distribución y concesión comercial: elementos de debate y caracterización en el derecho colombiano*. Colombia: Recuperado de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Los\\_contratos\\_de\\_distribucion\\_y\\_concesion\\_comercia.pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Los_contratos_de_distribucion_y_concesion_comercia.pdf) | ISSN 1794-7154 / e-ISSN 2382-3240 | Vol. 17, No. 2, Julio - Diciembre 2022 24p.
- Sanín G., J. E. (2024). *Los contratos de colaboración empresarial. Problemas actuales y propuestas de solución*. Medellín, Antioquia: Recuperado de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfndmkaj/<https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2018/07/Problem%C3%A1ticas-en-los-contratos-de-colaboraci%C3%B3n-empresarial.pdf>.

- Sectorial.co. (2024). *Construcción de obras civiles*. Medellín, Antioquia: Recuperado de <https://sectorial.co/informativa-construcciones-civiles/proyectos-4g-alcanzan-el-878-de-avance-en-2024/>.
- Slegal. (2023). *Contrato de franquicia en Colombia: requisitos, pasos y beneficios para iniciar un negocio exitoso*. Medellín, Colombia: Recuperado de <https://serviciolegal.com.co/es/blog/contrato-de-franquicia-en-colombia-requisitos-pasos-y-beneficios-para-iniciar-un-negocio-exitoso> .
- Súper Industria Ccio. (2023). *Licencia de uso*. Bogotá, Colombia. Recuperado de <https://sedeelectronica.sic.gov.co/atencion-y-servicios-a-la-ciudadania/glosario/licencia-de-uso#:~:text=Contrato%20mediante%20el%20cual%20el,circunscrito%20a%20un%20%C3%A1mbito%20territorial>.
- TodoInfo.com. (2023). *UTE de empresas: ¿qué es y cómo funciona esta forma de colaboración empresarial?* Recuperado de <https://todoinfolegal.com/que-es-una-ute-de-empresas/>.
- Toro, A. (s.f.) *Nociones generales del contrato de agencia comercial y sus implicaciones económicas en el tráfico mercantil Colombiano*. Medellín, Colombia: Recueprado de [https://r.search.yahoo.com/\\_ylt=AwrEa73kYFtnbgIA7urcgx.;\\_ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzcEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1735251428/RO=10/RU=https%3a%2f%2frepositor.y.ces.edu.co%2fbitstream%2fhandle%2f10946%2f3128%2f33-Nociones%2520generales%2520del%2520co](https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrEa73kYFtnbgIA7urcgx.;_ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzcEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1735251428/RO=10/RU=https%3a%2f%2frepositor.y.ces.edu.co%2fbitstream%2fhandle%2f10946%2f3128%2f33-Nociones%2520generales%2520del%2520co).
- Uniderecho. (2023). *Normas que rigen el contrato de unión temporal en Colombia*. Recuperado de <https://www.uniderecho.com/normas-que-rigen-el-contrato-de-union-temporal-en-colombia.html>.
- Vásquez, T., G. (2010). *Contratos de asociación vs contratos de colaboración*. Bucaramanga, Colombia: Recuperado de <https://actualicese.com/archivo/contratos-de-asociacion-vs-contratos-de-colaboracion-gabriel-vasquez-tristancho/> Columna periodico Banguardia Liberal.
- Wonderlegal Colombia. (2023). *Contrato de agencia comercial*. Bogotá, Colombia: Recuperado de <https://www.wonder.legal/co/modele/contrato-agencia-comercial?msclkid=6cffda4472fa1d1ce265bd2018fd9d0e> .
- Wonderlegal. (2024). *Contrato de cuentas en participación*. Colombia: Recuperado de <https://www.wonder.legal/co/modele/contrato-cuentas-participacion> .

World Bank Group. (2020). *Acuerdos de asociaciones público privadas*. Medellín, Colombia:  
Recuperado de <https://pp.p.worldbank.org/public-private-partnership/es/acuerdos-de-app.-tipos-de-acuerdos-de-asociaciones-publico-privadas>.

## ANEXOS

### ANEXO A Matriz de contratos de colaboración empresarial

ÍTEM	Contratos / ACE	Típico	Atípico	Marco Legal	Definición /Concepto	Características	Función Económica	Aplicación según el tipo de proyecto		
								Pub.	Priv.	Mixto
1	Joint Venture		X	N/A	Es una asociación que hacen dos o más personas, para desarrollar un proyecto determinado, que se hace a través de una nueva entidad, la cual es creada y controlada por los participantes de la asociación, lo que no significa crear una nueva personería jurídica, sino que es una alianza que se hace por medio de un contrato privado, firmado por las partes con un objeto específico.	Está conformada por dos o más empresas. • Las empresas comparten recursos, fallos y errores a partes iguales. • Conservan su independencia, por lo que trabajan de forma autónoma manteniendo cada uno su imagen y marca. • Se estipularán los derechos y obligaciones de cada empresa en el acuerdo. En éste se especifican las asignaciones de cada una. • Dicho acuerdo puede ser de tipo societario o contractual, es decir, puede surgir una nueva sociedad o un contrato.	tiene una función económica muy variada, ya que esto depende del tipo de negocio o actividad o proyecto que se va a desarrollar, pero todas van encaminadas a minimizar los riesgos y los costes, ampliar el mercado o incursionar en otras regiones, transferir tecnología de punta o fortalecer la oferta de bienes y servicios.		X	
2	Agencia Comercial	X		Código de Cio. Arts 1317 al 1331	contrato en el que el comerciante asume, de forma independiente y estable, el encargo de promover o explotar negocios en un determinado sector económico y dentro de una zona elegida en el territorio nacional, bien sea como representante o agente de un empresario nacional o extranjero siendo fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo.	Es una forma de intermediación. • El agente tiene su propia empresa y la dirige autónomamente. • La actividad del agente se encamina a promover a explotar los negocios de un empresario en un territorio determinado. • La intervención del agenciado en la ejecución del encargo encomendado es apenas natural. • El desempeño de la labor exige permanencia y estabilidad. • El gestor tiene derecho a una remuneración.	En este contrato, el agente actúa como intermediario entre el empresario y los clientes finales, siendo el responsable de la calidad de los productos o servicios que comercializa, siendo esta la responsabilidad por la que genera sus ingresos ya sea una comisión, una suma de dinero determinada o la combinación de ambas. En cualquier caso, la remuneración del agente debe provenir del empresario, a través de los negocios que le haya encomendado.		X	
3	Contrato de Franquicia		X	N/A	Es un acuerdo legal entre el franquiciador y el franquiciado. El primero, es la empresa dueña de la marca y del modelo de negocio y el segundo, es la persona o empresa que adquiere el derecho de utilizar la marca y el modelo de negocio para abrir un establecimiento de esa franquicia en una nueva ubicación.	Franquiciador le vende al franquiciado la imagen de la marca, sus productos y sus métodos de trabajo. • El franquiciador invierte parte del capital inicial para la apertura del nuevo negocio, o sea que no cubre todos los gastos. la marca recibe un porcentaje de las utilidades generadas por el franquiciado. Estos acuerdos, son contratos detallados que especifican las responsabilidades, los compromisos y las directrices para ambas partes. • Este tipo de relación se basa en la confianza mutua y la colaboración continua. El franquiciador proporciona insumos, capacitación y patentes esenciales para el funcionamiento eficaz del establecimiento.	Se basa en pagar a una marca para poder abrir un negocio con su nombre. Es decir, que el franquiciador cede al franquiciado la licencia para explotar su marca, el cual pagará una cierta cantidad de dinero al franquiciador por el derecho que tiene de explotación durante un tiempo definido.		X	
4	Licencia de uso		X	Código de Cio. Arts 977 y 1974	Las marcas, entendidas como "cualquier signo que distinga a un producto o servicio en el mercado", son el instrumento a través del cual el titular, bien sea persona natural o jurídica, muestra la intención de comercializar un producto o servicio y, como consecuencia, obtener un lucro de ello.	Es bilateral, pues la voluntad de las partes, hace que adquieran responsabilidades y garantías derivadas de este acto, donde el licenciante concede el uso de la marca y recibe un reconocimiento y el licenciatario, a pagar por su uso como beneficio de sus propios intereses económicos, lo que implica para las partes una garantía económica. Estos contratos son principales y de exclusividad, es decir que no se necesita de otro para formalizarlo y también son solemnes, por lo que deben tener su respectivo registro para su legal formalización ante la oficina de propiedad industrial. Para el Licenciatario es fundamental que estos contratos sean	Brindarle una herramienta al licenciante para generar ganancias por medio de su otorgamiento a un tercero para su uso. La superintendencia de industria y comercio ha indicado que el objetivo de este contrato es permitir que "el titular del derecho o en trámite de registro autoriza a un tercero el uso o la explotación de la misma, de manera temporal y circunscrito a un ámbito territorial.			X

ÍTEM	Contratos / ACE	Típico	Atípico	Marco Legal	Definición /Concepto	Características	Función Económica	Aplicación según el tipo de proyecto		
								Pub.	Priv.	Mixto
5	Contrato de mandato	X		Código de Cio, Arts 1282 al 1286	Es la manifestación unilateral de la voluntad de una persona, llamada representado o poderdante, quien faculta a otra, llamada representante o apoderado, para celebrar uno o varios negocios jurídicos en nombre de él, por su cuenta y riesgo. Esto para que los resultados del negocio se trasladen directamente al patrimonio del representado.	Debe ser consensuado entre las partes, con el fin de llevar a cabo la ejecución del negocio jurídico y su posterior perfeccionamiento y es unilateral cuando no se configura la remuneración al mandatario o se adquiere de carácter gratuito, sólo genera obligaciones el mandatario, quien se encarga de la gestión, son bilaterales cuando el mandato es remunerado ya que en ese momento en el que surge el acto jurídico, nace la obligación esencial y concomitante para el mandante relacionado con el pago de la prestación pactada.	El mandatario tendrá derecho a la remuneración estipulada en el contrato. Si no se pacta una remuneración, deberá ser la usual para la actividad contratada. Si no se pacta y no se establece la usual, la remuneración será la que se determine por medio de peritos.			X
6	Contrato de Concesión comercial		X		Es un negocio jurídico entre las partes y se entiende como el evento por medio del cual, el concesionario, ejerce, de manera exclusiva, la operación de distribución del producto de la otra parte, denominada concedente y en un territorio designado. En este negocio jurídico el concesionario es quien tiene la carga sobre la operación comercial del producto hacia el usuario final, en virtud de un pacto de exclusividad de territorio, por lo que existe una limitación a las comercializaciones que pueda llevar a cabo el concedente, de manera directa en	Es un negocio jurídico entre las partes y se entiende como el evento por medio del cual, el concesionario, ejerce, de manera exclusiva, la operación de distribución del producto de la otra parte, denominada concedente y en un territorio designado. En este negocio jurídico el concesionario es quien tiene la carga sobre la operación comercial del producto hacia el usuario final, en virtud de un pacto de exclusividad de territorio, por lo que existe una limitación a las comercializaciones que pueda llevar a cabo el concedente, de manera directa en el territorio pactado	El productor y el distribuidor desarrollan actividades relacionadas con la formalización de convenios con consumidores finales para los productos relacionados con el negocio jurídico. Permite a los productores delegar la venta y distribución de sus productos o servicios en comerciantes independientes llamados concesionarios, quienes operan en una zona específica y ofrecen servicios adicionales de posventa.			X
7	Crowdfunding	X		Decreto 1357 de 2018	Permite que pequeñas y medianas empresas accedan a recursos de forma rápida y con un bajo costo de capital. Igualmente, hace alusión a mecanismo de recaudo masivo de fondos, por medio de plataformas en línea, en el cual una gran cantidad de personas aportan pequeñas contribuciones para financiar proyectos o empresas.	Herramienta poderosa para financiar proyectos sociales, favoreciendo la interacción entre la sociedad y las iniciativas que apoya. Fomenta comunidades activas en torno a los proyectos. Los participantes no solo aportan recursos, sino también ideas, promoción y apoyo, creando un vínculo más cercano con el proyecto.	Tiene un impacto significativo en los mercados financieros globales debido a los múltiples beneficios que ofrece a la economía, las pequeñas y medianas empresas [pymes] y los inversionistas.		X	
8	Contrato estimatorio o de consignación	X		Código de Cio, Arts 1377 al 1381	En este tipo de contratación la parte consignante entrega bienes muebles como mercancías, de las que no hacen parte los inmuebles ni los corpóreos, para su venta, a la otra parte, llamada consignatario. Antes de hacer la venta, se considera un contrato de custodia o de depósito, ya que el consignatario cumple la función de depositario de los bienes	Es un contrato bilateral, ya que para su validez se requieren la voluntad de los dos partes, que son el consignante, quien entrega la mercancía y el consignatario, es quien se encarga de su venta dentro de un plazo determinado o de devolver los bienes no vendidos, requiere la entrega de la mercancía para que surja, luego de la firma del consignatario, ya que este documento sirve como prueba en caso de conflicto y facilita verificar la recepción y el estado de las mercancías. consignación es traslado de dominio porque su objetivo final es la transferencia de propiedad de las mercancías, lo que significa que, una vez que el consignatario venda los bienes, se produce la enajenación o traspaso de la propiedad del consignante al comprador, siendo éste el nuevo propietario. es oneroso, ya que el consignatario recibe una retribución, por medio de una comisión por la venta de las mercancías, como parte esencial de la operación. La retribución es un componente clave en la actividad	El objetivo principal del contrato de consignación es que el consignatario se compromete a vender los bienes muebles entregados por el consignante, a cambio de un precio determinado. El consignatario debe devolver el valor estimado de los bienes y puede retener cualquier excedente sobre ese valor si logra venderlos, lo que es una ventaja, si no cuenta con capacidad financiera o de disponible para pagarlos de contado, sino que puede hacerlo a medida que aumente sus ventas.		X	

ÍTEM	Contratos / ACE	Típico	Atípico	Marco Legal	Definición /Concepto	Características	Función Económica	Aplicación según el tipo de proyecto		
								Pub.	Priv.	Mixto
9	Contrato de Preposición	X		Código de Comercio, Arts 1332 al 1339	Es un acuerdo en el que un comerciante, llamado proponente, encarga a otra persona, llamada factor, la administración de un establecimiento comercial o de parte de éste. Para que el contrato pueda surtir efectos ante a terceros, debe tener registro mercantil, el cual permite probar quién es el administrador y cuáles son sus facultades.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El factor, quien se encarga de celebrar actos de comercio en nombre del proponente.</li> <li>• El tipo de contrato es una especie de mandato.</li> <li>• Se pueden encontrar elementos propios de un contrato de trabajo, como la remuneración y la prestación personal.</li> <li>• Es de tracto sucesivo, ya que es pagado por periodos.</li> <li>• Es de oneroso porque comprende obligaciones expresas en dinero.</li> </ul>	Tiene el propósito de participar en el ámbito mercantil como consecuencia de la necesidad que tienen los negocios de utilizar los servicios de una persona de confianza para el manejo o gerencia de su negocio		X	
10	Contrato de distribución	X		Código de Comercio, Arts 968 al 980	Es un acuerdo que permite a los productores diseñar y gestionar sus propias redes de distribución, sin las limitaciones legales o financieras tradicionales, lo que facilita a los proveedores adaptar los sistemas de distribución de acuerdo con el posicionamiento que la empresa tenga en el mercado, promoviendo una comercialización permanente. Además, garantiza la calidad y la identidad del producto o servicio, fortaleciendo la presencia del productor en diferentes regiones y beneficiando tanto al proveedor	Bilateral: Supone obligaciones para ambas partes, tanto el productor como el distribuidor y estas obligaciones están estrechamente relacionadas entre sí. Es oneroso cuando genera beneficios para ambas partes involucradas. conmutativo porque las prestaciones de ambas partes son equivalentes y predecibles. Podría ser aleatorio debido a la incertidumbre sobre los beneficios, esta interpretación no es válida en el derecho colombiano, ya que la aleatoriedad se refiere a la falta de equivalencia entre las prestaciones, no a la incertidumbre sobre el resultado.	Establecer las bases para la distribución y comercialización de productos o servicios, por lo que todo productor tiene una ruta establecida para llegar al consumidor final, siendo esto la cadena de distribución, la cual cumple una función económica esencial al facilitar el acceso de los bienes del fabricante al consumidor final a través de redes de la distribución, lo que también le permite a las empresas optimizar sus recursos y acceder a mercados que, de otro modo, podrían resultar inalcanzables		X	
11	Contrato de Corretaje	X		Código de Comercio, Arts 1340 al 1353	Es un acuerdo en el que una de las partes, llamada corredor, quien debe de tener un conocimiento especializado en el mercado en cual desarrolla su actividad como asesor o comisionista, se compromete a conectar a dos o más interesados en la celebración de un contrato, sin intervenir directamente en la negociación, pero actúa como intermediario y si el negocio se concreta, entonces, recibe una comisión o remuneración. Por esta razón, no existe una relación de colaboración, dependencia, mandato o representación entre el corredor y las demás partes.	Es consensual, ya que sólo basta el acuerdo entre las voluntades para que exista el contrato de corretaje. Sin embargo, se recomienda, desde el punto de vista probatorio, que conste por escrito. Bilateral: Se establece entre el ofertante, quien busca concretar un negocio mercantil y el corredor o mediador, encargado de las gestiones necesarias para conectar al ofertante con otra parte interesada. Es atípico porque las normas legales que regulan la actividad del corredor no describen de manera clara y completa sus elementos esenciales, a diferencia de contratos como el mandato o la comisión.	Facilitar que se logre un negocio entre las partes interesadas, con el corredor actuando como mediador, sin intervenir directamente en la negociación o ejecución del contrato.		X	

ÍTEM	Contratos / ACE	Típico	Atípico	Marco Legal	Definición /Concepto	Características	Función Económica	Aplicación según el tipo de proyecto		
								Pub.	Priv.	Mixto
12	Contrato de Comisión	X		Código de Comercio, Arts 1287 al 1311	Es una especie de mandato, en el que una persona dedicada profesionalmente a ello, llamada comisionista, lleva uno o varios negocios en su nombre, pero por cuenta y riesgo del comitente, quien, a su vez, hace las veces de comerciante, pero implica la gestión de los intereses de otro, donde el comisionista actúa como comerciante, indistinto de que sea o no profesional.	La ley no exige una formalidad específica; incluso, el silencio del comisionista puede ser considerado como aceptación, bajo ciertas condiciones. Se le aplican las normas del mandato, ya que se debe estipular una remuneración estándar para este tipo de actividades o, en su defecto, la que sea determinada por los peritos. el contrato tiene validez y efectos por sí mismo, sin la necesidad de que haya otro pacto relacionado para su ejecución. está regulado por la legislación mercantil, que establece las condiciones, los derechos y las obligaciones de las partes. puede cumplirse mediante la realización de un único acto o bien su ejecución puede extenderse a lo largo del tiempo, dependiendo de las circunstancias y el acuerdo entre las partes.	El objetivo del contrato de comisión es que el comisionista adelante actos comerciales en nombre propio, pero por cuenta y riesgo del comitente. El comisionista actúa como intermediario, gestionando negocios en beneficio del comitente, quien delega actividades comerciales sin intervenir directamente.		X	
13	Contrato de Alianzas Público privadas	X		Ley 1508 de 2012	Es un contrato vinculante, cuyo acto jurídico se suscribe entre los agentes públicos y los privados, estableciendo las condiciones de dicha alianza para la provisión, diseño, construcción, financiación, prestación, gestión, operación, mantenimiento y administración total o parcial de bienes o servicios de interés social.	Las alianzas público privadas permiten a los gobiernos ejecutar proyectos de gran escala, tales como carreteras, puentes u hospitales, los cuales pueden ser completados con financiamiento privado. Los riesgos para las empresas privadas incluyen los sobrecostos, las fallas técnicas y la incapacidad de cumplir con los estándares establecidos en cuanto a calidad; mientras que para el sector público, las cuotas de uso podrían no ser compensadas por la demanda	Permite desembolsar los recursos públicos durante el plazo para el desarrollo de proyectos. Las autorizaciones para comprometer vigencias futuras serán impartidas por la asamblea o concejo respectivo, a iniciativa del gobierno local, con previa aprobación por parte del CONFRS territorial o el órgano que haga sus veces, según lo establece la Ley 819 de 2003.			X
14	Contratos de consorcio	X		Ley 80 de 1993	Se conforma por dos o más personas naturales o jurídicas, con el fin de ejecutar un contrato, para el cual todos responden solidariamente por las obligaciones derivadas del contrato. Ambas, presentan conjuntamente está la necesidad de asignar un representante legal, quien actuará, ante terceros, en nombre de todas las empresas que hacen parte del consorcio y, además, será el encargado de tomar decisiones en nombre del éste. Asimismo, se deben establecer mecanismos para la resolución de conflictos entre las partes que conforman esta alianza, para evitar problemas futuros. una propuesta y firman un contrato en el que responden solidariamente por las	Cuenta con los conocimientos, habilidades y recursos necesarios para aportar al proyecto de manera efectiva. conocimiento y una perspectiva útiles para el desarrollo del proyecto. Cuenta con los recursos financieros suficientes para cumplir con las obligaciones económicas que pueda requerir el consorcio. : Cumplir con los objetivos y las actividades establecidas en el acuerdo de consorcio, para lo que se requiere dedicar tiempo, esfuerzo y recursos para contribuir activamente y constante en el proyecto. Cumplir con las leyes y regulaciones aplicables a la región en la que se va a desarrollar el proyecto, lo que incluye la obtención de licencias, permisos o autorizaciones específicas, según la industria o el sector al que éste pertenece.	Participar en la toma de decisiones relacionadas con el proyecto en cuestión. <ul style="list-style-type: none"> <li>• o humanos según lo acordado.</li> <li>• al consorcio ante terceros y firmar documentos en su nombre.</li> <li>• los objetivos y metas establecidas.</li> <li>• solidariamente ante incumplimientos o daños causados en el desarrollo del proyecto.</li> <li>• los recursos y la información del consorcio.</li> <li>• derivadas de la actividad del consorcio.</li> <li>• en el contrato de consorcio.</li> </ul>			X

ÍTEM	Contratos / ACE	Típico	Atípico	Marco Legal	Definición /Concepto	Características	Función Económica	Aplicación según el tipo de proyecto		
								Pub.	Priv.	Mixto
15	Contratos de Unión Temporal	X		Ley 80 de 1993	La unión temporal se constituye igual que un consorcio, con la diferencia que en éste la responsabilidad, en caso de sanciones, será según la participación que haya adquirido cada uno en el contrato. Es un acuerdo en el cual dos o más personas presentan una propuesta para la adjudicación, celebración y ejecución de un contrato, quienes responden solidariamente por el cumplimiento total de la propuesta y del contrato. En caso de incumplimiento, las sanciones se imponen de acuerdo con la participación en la ejecución de cada uno de los miembros de la unión temporal.	Se genera del acuerdo de voluntades conjunto entre quienes conforma la unión temporal. • objeto de la unión temporal, es el participar en la licitación, con el fin de obtener adjudicación y celebración de un contrato estatal. • no requiere solemnidades, pero es necesario formalizarlo por escrito en un documento donde se dimensionen las estipulaciones propias de la unión temporal. En ellas debe quedar claro las relativas al proceso licitatorio, así como las de su ejecución. • propuesta y en la ejecución, los cuales no se podrán modificar sin el consentimiento de la entidad contratante. •	Participación proporcional: Cada empresa debe establecer su porcentaje de participación, que puede ser en aportes económicos, en recursos humanos o cualquier otro factor que sea importante para el proyecto.			X
16	Contrato de cuentas en participación	X		Código de Cío, Arts 507 al 514	Consiste en que dos o más comerciantes se fusionan para desarrollar una actividad comercial, en la que existe, un gestor que actúa a nombre propio y unos socios ocultos que participan de las utilidades o pérdidas del negocio. Aunque es firmado por todos los comerciantes que participarán en el negocio, sólo uno de ellos lo ejecutará y, posteriormente, hará la distribución de lo obtenido del negocio.	Es un contrato que se considera privado entre las partes, por lo que no es necesario elevarlo a escritura pública para que sea válido y puede formalizarse de forma verbal para que sea válido • empresario los beneficios y pérdidas que tenga la actividad empresarial en la que haya invertido, estableciendo un mecanismo para su cuantificación. El inversor no queda involucrado en la actividad empresarial en cuanto a la administración de la misma. • lo que aportó, más los beneficios obtenidos. En caso de haber pérdidas, el inversor recibirá menos de lo invertido. • cooperación o de financiación en sentido amplio. .	Este tipo de contrato es una forma de asociación y de colaboración económica, que se utilizada con frecuencia para inversiones privadas, lo que es una característica esencial de este modelo de contratación; pero, aun así, es necesario que se controle la transparencia de las operaciones financieras, así como el cumplimiento de las obligaciones fiscales por ambas partes. Permite que el gestor obtenga ventajas en su patrimonio para ejercitar la actividad económica, sin estar obligado a devolver lo que el participe haya aportado en caso de pérdidas y, en cuanto a los beneficios, el inversor puede recibirlos de forma proporcional a su participación.		X	
17	Estimatorio o de consignación	X		Código de Cío, Arts 1371 al 1381	En este tipo de contratación la parte consignante entrega bienes muebles como mercancías, de las que no hacen parte los inmuebles ni los corpóreos, para su venta, a la otra parte, llamada consignatario. Antes de hacer la venta, se considera un contrato de custodia o de depósito, ya que el consignatario cumple la función de depositario de los bienes	Es un contrato bilateral, ya que para su validez se requieren la voluntad de las dos partes, que son el consignante, quien entrega la mercancía y el consignatario, es quien se encarga de su venta dentro de un plazo determinado o de devolver los bienes no vendidos.	El consignatario se compromete a vender los bienes muebles entregados por el consignante, a cambio de un precio determinado. El consignatario debe devolver el valor estimado de los bienes y puede retener cualquier excedente sobre ese valor si logra venderlos, lo que es una ventaja, si no cuenta con capacidad financiera o de disponible para pagarlas de contado, sino que puede hacerlo			