

VII Congreso del Instituto de Relaciones Internacionales (IRI)

Universidad Nacional de La Plata.

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

I Congreso del CoFEI

II Congreso de la FLAEI

Ponencia titulada:

**“LA APLICACIÓN DEL ANALISIS ECONÓMICO DEL DERECHO (AED) EN
EL TRASPASO DE RIESGO DEL CONTRATO INTERNACIONAL TURNKEY
CONTRACT (LLAVE EN MANO)”**

Que presenta:

Armando Osorno Sánchez

osorno71@hotmail.com

Profesor-investigador

Doctor en Derecho. Profesor adscrito a la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Benemérita. Universidad Autónoma de Puebla (BUAP)
Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores
CONACYT- México, con la Distinción Nivel 1.

Noviembre de 2014.

LA APLICACIÓN DEL ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO (AED) EN EL TRASPASO DE RIESGO DEL CONTRATO INTERNACIONAL TURNKEY CONTRACT (LLAVE EN MANO)

OSORNO SÁNCHEZ Armando

1. Nota introductoria

Esta ponencia está encaminada a describir la importancia y aplicación metodológica del “Análisis Económico del Derecho” (AED) en el traspaso del riesgo en el contrato internacional “Llave en mano” mejor conocido como *turnkey contract*, conceptualizado en términos del derecho anglosajón como aquel en virtud del cual un contratista se obliga frente al cliente o contratante (en derecho público ante la entidad estatal contratante), a cambio de un precio, a concebir, construir y poner en funcionamiento una obra o proyecto determinado.

Este contrato internacional se vinculará con el AED como objeto de investigación y un método relativamente nuevo en comparación con la existencia de otros métodos. Es en los años cincuenta cuando comienzan los primeros estudios de conexión del Derecho como ciencia con la Economía, dando lugar a esta corriente de nominada AED. Los pioneros fueron Coase, Bork, Posner, Landes, Epstein o Easterbrook, entre otros, y dieron origen al *Journal of Law and Economics*, que se configuró como la primera revista especializada y que nos da una idea de la consolidación de este tópico dentro de la ciencia económica.

En sus orígenes, el alcance del AED se limitó al análisis de las instituciones jurídicas de claro contenido económico, en las que resultaba relativamente clara, la aplicabilidad del instrumental del análisis de los mercados. (Congregado Ramírez y otros, 2014: 332-333).

El AED, se ha desenvuelto en los últimos años en base al “teorema de Coase” que indica que las externalidades no son una justificación para la intervención del Estado, sino un indicador de que los derechos de propiedad no están especificados adecuadamente y que la presencia de externalidades son el síntoma de una legislación inadecuada en lo referente a los derechos de propiedad.

El teorema de Coase advierte sobre las implicaciones y retroalimentaciones entre el sistema jurídico y el sistema económico, hasta el punto que un inadecuado desarrollo legislativo puede generar la presencia de fallos de mercado y por tanto asignaciones

ineficientes. También afirma que se extiende este concepto de “costes de transacción” al ámbito legislativo, tenemos una regla de oro sobre qué se debe o no regular.

El AED se abordará en este trabajo como enfoque y como metodología a la vez, ya que se considera que el enfoque también determina la metodología a utilizar en una investigación para el estudio del Derecho como ciencia, en el proceso de investigación con perspectiva interdisciplinaria que permite la convergencia al exterior de una disciplina y su conexión con diferentes áreas del conocimiento y la convergencia al interior de una determinada área del conocimiento, para presentar postulados alternativos y no formalistas o puramente positivistas.

2. El AED y el Derecho

El AED dota y fundamenta al sistema jurídico de elementos que ayudan a la *eficacia* y la *eficiencia* como dos ingredientes que deben estar presentes en las leyes, al momento de ser aplicadas en un sociedad determinada, sin embargo, ha sido de poco interés por parte del discurso legal la relación de estos dos aspectos.

Vale la pena recalcar el hecho de la débil aceptación del *Law and Economics* en países distintos a Estados Unidos ya que ha solido acompañarse de una desconfianza ante la propuesta generada en prejuicios más que en razones de fondo.

La relación entre el derecho y la economía tuvo como temática principal aspectos relacionados con el dominio, la explotación y posesión de los bienes, basados en derechos de propiedad y tenencia. No obstante, se preservó el concepto de que solo bastaba el fundamento jurídico para que reinara cierta armonía en lo económico, Katz explica que:

Uno de los principales objetivos del marco legal es definir los derechos de propiedad sobre los recursos que cada uno de los agentes económicos posea [...] Un segundo objetivo es determinar las condiciones de entrada y el nivel de competencia que existe en cada mercado y un tercero es contribuir a la creación de nuevos mercados. Sin duda, la principal función del marco legal es la definición de los derechos de propiedad, entendiendo a éstos como las relaciones de comportamiento sancionadas legalmente, entre los agentes económicos (Katz, 2001, p. 29).

La posición del Derecho frente a los planteamientos económicos tuvo cabida en el sistema jurídico del *common law*, pero se distanció del sistema jurídico romano - germánico que es el que predomina en gran parte del continente americano que aún basa su accionar conforme a lo que dispone el derecho positivo (normas jurídicas) que tipifica conductas para

determinar con ello la manera de cómo deben actuar los sujetos, en este caso, las grandes empresas transnacionales y el Estado como sujeto de contratación pública internacional dentro del comercio internacional.

Sin embargo, el contexto internacional en el que se relacionan dichos sujetos obligan al Derecho a ser analizado desde el punto de vista del AED. Al respecto Rubio, comenta:

[...] en las sociedades regidas por el derecho iberoamericano la penetración del AED tanto como herramienta positiva para la comprensión del derecho, o como elemento normativo para el diseño de las políticas, la doctrina legal, las discusiones legislativas, o la jurisprudencia es bastante precaria. [...] por la débil formación económica de los abogados, los jueces o los legisladores. Es indudable que existen problemas de mayor calado, obstáculos de fondo a la comunicación entre juristas y economistas que vale la pena tratar de identificar (Rubio, 2007, p. 34).

En este contexto, se considera que no necesariamente la vinculación del Derecho con la Economía deben agotar sus propios discursos, sino más bien deben enriquecerse, para que el sujeto del derecho y el económico se entiendan, ya que en caso contrario puede dejar sin elementos de fondo para la comprensión del comportamiento legal de los sujetos en la contratación internacional y de los impactos que para ellas trae al manejo económico.

El AED, debe entenderse como un método para explicar algunos aspectos de las conductas tipificadas y para contribuir a la creación, perfeccionamiento y actualización de la ciencia jurídica. La dificultad que existe para una mayor aceptación por parte de los juristas del AED se puede agrupar en dos grandes categorías.

La primera tiene que ver con las razones teóricas o conceptuales que impiden un acercamiento ya que existen diversas diferencias para abordar el estudio del derecho. La segunda tiene que ver con las dificultades relacionadas con los mecanismos de definición de los tópicos de interés de cada disciplina, y la metodología que cada área del conocimiento tiene. (Rubio, 2007. p. 34).

3. Necesidad de aplicar el AED y al contrato internacional llave en mano

El AED se puede valorar más en el contexto del Estado como parte contratante frente a una empresa transnacional cuyo objeto de contratación entre ambos serán bienes y servicios a la vez, en la medida en que estos sujetos de derecho comercial resuelvan sus problemáticas relacionadas con derechos de propiedad intelectual, propiedad de infraestructura, tecnología, servicios profesionales, etc., que permitan la explotación de bienes económicos bien que

también son jurídicos porque están tutelados por el propio Estado. Ambos sujetos Estado-Empresa son eso, sujetos de derecho, sobre los cuales se presta un espacio de equivalencia que permite actuar en condiciones de igualdad.

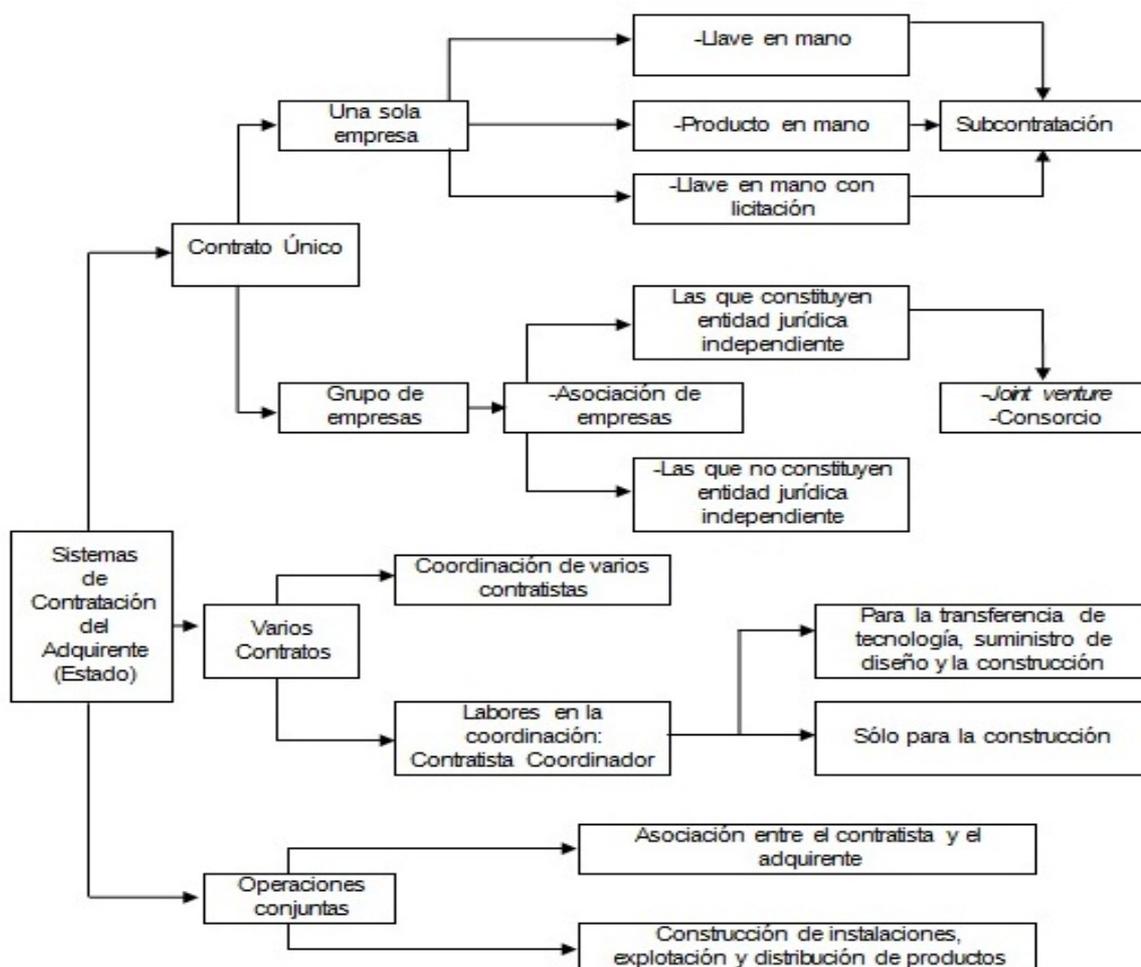
El Derecho y la economía tienen algo que los vincula y es precisamente el “contrato internacional” que las empresas transnacionales o multinacionales y el Estado en sí asumen cuando realizan alguna actividad económica en otro Estado u otra empresa, dentro de esta relación se ponen en juego también sus propios sistemas económicos ya que están involucrados asuntos de explotación de recursos naturales, distribución y colocación en el mercado de éstos, costo-beneficio de la transacción y sobre todo los riesgos involucrados en la transacción realizada que pone en peligro diversos intereses jurídicos, sociales y económicos.

En términos de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) se define al Contrato Llave en Mano, como: “aquel por el que se contrata a un único contratista para que cumpla todas las obligaciones necesarias para terminar todas las instalaciones, esto es, la transferencia de tecnología, el suministro del diseño, el equipo y los materiales, la instalación del equipo y otras obligaciones relacionadas con la construcción tales como: las obras de ingeniería civil y la edificación” (CNUDMI, 2014).

Otro concepto que explica el objeto de este contrato es aquél mediante el cual una parte (contratista), a cambio de un precio pactado, se obliga respecto a otra (dueño de la obra) a entregarle una unidad empresarial activa (planta llave en mano), respondiendo tanto de su realización como de su correcto funcionamiento.

En cuanto a la realización de la planta llave en mano, caben dos posibilidades, la primera consiste en que el contratista ejecute directamente la obra y la segunda que se contrate a terceros (subcontratistas) para que éstos, bajo su dirección, la ejecuten. Intervienen en el contrato de exportación de plantas llave en mano el contratista y el dueño de la obra. En ocasiones, también aparecen los subcontratistas y la entidad financiera que avala al dueño de la obra en el pago del precio y concede financiación al contratista, anticipándole una parte del precio, a medida que éste va ejecutando las obras.

A continuación se presenta un esquema de su funcionamiento:



Fuente: Elaboración propia

El contrato internacional tiene como base varios acuerdos comerciales internacionales o multilaterales y los economistas han explicado varios motivos para justificar la existencia de acuerdos comerciales, como los de la OMC, de los cuales se pueden distinguir dos enfoques principales.

El primero tiene que ver con la explicación de que en la ausencia de un acuerdo comercial, un país “X” puede caer en la tentación de manipular la relación de intercambio (es decir, el precio de sus exportaciones en relación con el de sus importaciones) con el fin de incrementar el ingreso nacional a costa de sus interlocutores comerciales.

El segundo planteamiento insiste en las dificultades económicas y políticas que deben afrontar los gobiernos al formular las políticas comerciales. Los acuerdos comerciales permiten a los gobiernos eludir los conflictos de la relación de intercambio y/o resistir a las presiones del sector privado y los grupos de intereses especiales que instan al gobierno a

apartarse de una política comercial liberal (OMC, 2014).

La forma en que el AED se aproxima al derecho es a través de su teoría, métodos, técnicas e instrumentos propios, en este caso, su enfoque se abordará a través de la microeconomía clásica entendida como aquella parte de la economía que tiene por objeto el estudio de las unidades económicas individuales de un mercado (consumidores, inversores, países importadores, países exportadores, países contaminantes y países contaminados, el Estado-Parte, etc.) dedicada al estudio de la conducta en este caso de los Estados-Parte o países desarrollados y subdesarrollados u empresarios o consumidores (actores o sujetos del derecho internacional tanto comercial como ambiental al mismo tiempo) que ofertan y consumen (oferta y demanda) en el comercio internacional desempeñando un papel en el funcionamiento económico de un Sistema Multilateral de Comercio.

Es importante que en futuros estudios se realice una aproximación del AEC para explicar las pérdidas o daños que pueden ocasionar hechos fortuitos o actos de terceros, en las que no responda ninguna de las partes. En términos de costo-beneficio, para el sistema de contratación.

La parte que asuma los riesgos tendrá que hacerse cargo de las consecuencias económicas de las pérdidas o daños sin estar facultada a recibir una indemnización de la otra, por ejemplo, si la pérdida o el daño se produce en el equipo, los materiales o las instalaciones, y el contratista ha asumido el riesgo de esa pérdida o daño, estará obligado a subsanarlos sustituyendo los elementos perdidos o reparando el daño a su propia costa.

Se considera en general que las personas que toman decisiones que afectan a la economía tienen “aversión al riesgo”; prefieren los resultados ciertos a los inciertos. La aversión al riesgo da lugar a la posibilidad del *seguro*, que permite a los agentes protegerse contra los riesgos que entraña un alto grado de incertidumbre.

Los aranceles y otras políticas comerciales por parte del Estado pueden actuar como una forma de seguro contra los riesgos asociados con el libre comercio, por ejemplo, las medidas temporales de protección pueden ser una forma de seguro porque sirven como un medio por el cual los que adoptan las decisiones económicas pueden contrarrestar los efectos de las variaciones en los precios o los aumentos de las importaciones.

Se ha dicho que a falta de un mercado de seguros, un arancel puede efectivamente aumentar el bienestar en ciertas circunstancias al actuar como un tipo de seguro.

Analizar los aspectos económicos de un sistema normativo de contratación será de gran utilidad para comprender la eficacia de la norma negociada en un contrato Llave en Mano.

Este sistema requiere que el contratista *coordine* todo el proceso de construcción (concepción, construcción y puesta en funcionamiento) y tiene como consecuencia, en principio que éste responda por toda demora en la terminación de la construcción o por los defectos en las instalaciones. Por lo tanto, este sistema de contratación internacional trae consigo gran incertidumbre tanto para el Estado como para el sector privado con el que contrata infraestructura industrial.

Al respecto, un Estado además de observar lo que su propio contrato internacional establece debe vigilar y dar cumplimiento a sus Acuerdos comerciales internacionales con el resto de la comunidad política internacional.

Un acuerdo comercial entre países es un contrato que regula la adopción de políticas comerciales por los signatarios. Sin embargo, un acuerdo comercial, es un contrato sumamente incompleto ya que en éste no se especifican todos los derechos y obligaciones de todas las partes en todas las situaciones posibles en el mundo del futuro.

En otras palabras, un acuerdo comercial es un contrato incompleto porque constituye una combinación de elementos de compromisos rígidos y de ámbitos de política discrecional en que las decisiones futuras de las partes contratantes no están limitadas o sólo lo están parcialmente.

En la jerga de los economistas los acuerdos comerciales son contratos incompletos desde el punto de vista exógeno por su naturaleza, porque no depende de una decisión expresa adoptada por los signatarios. Los gobiernos pueden influir en el comercio internacional de muchas maneras, ya que diferentes políticas (por ejemplo, los aranceles y las subvenciones) y reglamentaciones (por ejemplo, las normas sobre productos y sobre contratación pública) afectan a las corrientes comerciales.

Existen diversas razones por las cuales los acuerdos comerciales no pueden abarcar todos los ámbitos posibles de las políticas y de las contingencias futuras ya que éstos tendrían que limitar excesivamente la formulación de la política nacional y su aplicación suscitaría dificultades políticas.

Otra razón, consiste en que es inevitable una política discrecional en algunos campos y por último, incluso si se pudiera pensar en un acuerdo comercial completo que regulara todos los ámbitos de la formulación de las políticas que afectan a las corrientes comerciales, ese acuerdo sería demasiado costoso.

Un acuerdo comercial es un contrato incompleto por elección y no por naturaleza ya que pueden existir muchas razones por las cuales los gobiernos opten deliberadamente por redactar un acuerdo comercial que constituya un contrato incompleto ya que éstos gobiernos

eligen el ámbito normativo que se proponen regular en un acuerdo comercial como resultado de una comparación básica entre los beneficios de un acuerdo más detallado y el costo que entraña redactarlo (costo de transacción).

Otras razones radican en que al negociar un acuerdo comercial, un país podría retener información que le podría reportar mayores beneficios en la totalidad de su comercio porque al hacerlo mejora su propia posición de negociación. Una política deliberada de esta índole introduciría una ambigüedad contractual en un acuerdo comercial.

La construcción de instalaciones industriales a gran escala puede estar fuera del alcance de los medios técnicos, financieros o de la experiencia de una sola empresa. Ello puede ocurrir especialmente si todas o una parte considerable de las instalaciones han de construirse en virtud de un único contrato.

En este caso una posibilidad puede ser que una sola empresa celebre el contrato como contratista, y que emplee *subcontratistas* para que cumplan aquellas obligaciones que no pueda cumplir por sí sola, por ejemplo; una empresa cuyo establecimiento principal se encuentra en otro Estado contratante se obliga a construir la planta de energía nuclear en otro país con la finalidad de proveer energía eléctrica, empleando mano de obra local y materiales de obra del lugar cuando fuere posible, pero proveyendo el reactor nuclear y la asistencia de un cierto número de ingenieros extranjeros especializados.

Al respecto, es importante tomar en cuenta que los contratos internacionales tienen un tratamiento jurídico diferente a los contratos nacionales por el simple hecho de que pueden ser regidos por dos o más leyes de Estados distintos (por tener sus establecimientos en Estados diferentes).

Se considera importante la necesidad de regular este sistema a nivel internacional a través de una convención. De ahí la importancia substancial que tiene establecer la naturaleza o esencia jurídica de un negocio pues de ella deriva la aplicabilidad de un determinado conjunto de normas en lugar de otro, así como identificar a este sistema de contratación como un todo (contrato) que constituye un solo documento, aunque físicamente esté organizado en partes.

En ese nuevo mundo industrial las dos fuentes de eficacia de las empresas son la creatividad técnica y el saber hacer comercial. Lo anterior plantea el problema de la regulación de los mercados y del papel de los poderes públicos en la economía contemporánea.

Pueden producirse pérdidas y daños en el equipo o los materiales que han de incorporarse a las instalaciones durante la construcción o en las instalaciones terminadas, así

como en las herramientas y la maquinaria que ha de utilizar el contratista para efectuar la construcción.

La parte que asuma los riesgos tendrá que hacerse cargo de las consecuencias económicas de las pérdidas o daños sin estar facultada a recibir una indemnización de la otra, por ejemplo, si la pérdida o el daño se produce en el equipo, los materiales o las instalaciones, y el contratista ha asumido el riesgo de esa pérdida o daño, estará obligado a subsanarlos sustituyendo los elementos perdidos o reparando el daño a su propia costa.

Es posible que algunas veces sea difícil descubrir si las pérdidas o daños fueron ocasionados por un hecho fortuito o por un tercero del que no responda ninguna de las partes, por ejemplo, si se descubre que las mercaderías han sido dañadas después del transporte y por el tipo de daño, éste podría haber sido provocado tanto por un hecho fortuito como por un tercero.

Por lo anterior, es aconsejable estipular que el riesgo de pérdidas o daños que ha de asumir una de las partes incluye los causados por hechos fortuitos como las causadas por un tercero del que no responde ninguna de las partes.

El hecho fortuito o el acto del tercero que provoque la pérdida o el daño en las instalaciones también puede impedir que una de las partes cumpla sus obligaciones contractuales, por ejemplo, si las instalaciones resultan dañadas por una tormenta durante un periodo en el que el riesgo de los hechos fortuitos se imputa al contratista, este podría verse imposibilitado de terminar a tiempo la construcción.

Se debe distinguir la cuestión de si la parte que ha incumplido sus obligaciones contractuales debe indemnizar a la otra por el perjuicio económico que sufra a raíz del incumplimiento, de la cuestión relativa a quién ha de asumir el riesgo de pérdidas o daños causados por hechos fortuitos o actos de terceros.

Incluso si la persona que ha asumido el riesgo debe subsanar la pérdida o el daño que cubre éste, puede que no esté obligada a resarcir los daños y perjuicios resultantes de su incumplimiento causados, si el hecho fortuito o el acto del tercero constituían un *impedimento exonerante*. Al respecto el contratista podría estar obligado a reparar el daño en las instalaciones causado por hecho fortuito, pero no tendría que indemnizar al adquirente por el perjuicio económico resultante de su incumplimiento si el hecho fortuito constituye un impedimento exonerante conforme a la *cláusula de exoneración* contenida en el contrato.

Al decidir en qué forma se ha de distribuir entre las partes el riesgo de pérdidas o daños, es necesario considerar y ponderar los siguientes factores:

-cuál de las partes está en condiciones de asegurar las mercaderías a menor costo o,

conforme al contrato, para tomar el seguro que cubra las pérdidas o daños de que se trate o cuál de las partes se encuentra en mejores condiciones de reclamar contra el asegurador.

-cuál de las partes puede controlar mejor las circunstancias que podrían dar lugar a pérdidas o daños; generalmente será la parte bajo cuya tenencia se encuentran el equipo, los materiales o las

instalaciones. La asignación del riesgo a esta parte puede significar un incentivo para que proceda con diligencia en el cuidado de los bienes.

-la inconveniencia de un traspaso múltiple del riesgo entre las partes, por ejemplo, del contratista al adquirente y viceversa.

-cuál de las partes se encuentra en mejores condiciones para recuperar y vender el bien dañado.

Algunas veces, las partes pueden excluir de los riesgos que ha de asumir el contratista el riesgo de pérdidas o daños causados por algunos hechos específicos, por ejemplo: guerra u otras acciones militares, desórdenes, terremotos o inundaciones (denominados riesgos exceptuados).

La evaluación de la conducta del Estado frente a la empresa transnacional de otro Estado contratante son temas complicados para los sistemas jurídicos multilaterales ya que existen elementos que no permiten evidenciar la acción de la justicia sobre las empresas y el Estado cuando se trata de imponer una sanción, por ejemplo, las crisis económicas por cuenta de los malos manejos de las empresas transnacionales y también del Estado a través de sus propias empresas (públicas).

En muchos sistemas jurídicos se contienen normas de carácter imperativo que estipulan que, una vez que el equipo y los materiales se han incorporado a las instalaciones, pierden su individualidad, y la parte que asume el riesgo con respecto a las instalaciones también asume el riesgo con respecto al equipo y los materiales a ellas incorporados. El momento en que se considera que el equipo y los materiales han sido incorporados a las instalaciones se determinará según los criterios que especifique la ley aplicable.

Algunos riesgos que entraña el sistema de contratación internacional “llave en mano” están relacionados con los aspectos técnicos o tecnológicos. Cada contrato tiene su riesgo y como tal, cada uno de ellos debe tratarse en forma independiente y particular, sin embargo, hay algunos principales y que fundamentalmente son los que en forma general se identifican en todo proyecto de obras y son los siguientes:

Riesgo de carácter político: Se refiere fundamentalmente a las condiciones políticas y sociales en las que se desenvuelve el país en el que se desarrolla o ejecuta el contrato ya que

su estabilidad política y social, su institucionalidad y su seguridad, tanto interna como externa, afectarán las relaciones comerciales de ambas partes.

Riesgo de carácter legal: Hace referencia a la estabilidad e invariabilidad del sistema jurídico positivo nacional de ambos países contratantes en particular en aspectos con incidencia directa en las obras, como es el aspecto tributario, financiero y laboral; de igual manera, se relaciona con la existencia de garantías judiciales y procesales a las cuales pueda acudir el contratista

Riesgo de tipo cambiario: Corresponde a la fluctuación de la moneda interior del país en el que se desarrolla el proyecto, por afectaciones internas o externas que inciden en la tasa de cambio internacional.

Riesgo de construcción: Lo constituyen todas aquellas circunstancias técnicas, de mano de obra, de equipos, de materiales, de transporte, etc., que afectan la correcta ejecución del proyecto y que inciden en el retraso en la entrega de las obras. Los aspectos geológicos, geotécnicos y ambientales.

Riesgo tecnológico: Este aspecto se refiere a la vigencia, compatibilidad, recursos tecnológicos, actualizaciones que permitan el servicio constante bajo los estándares pactados del proyecto.

Riesgos por fuerza mayor: Corresponde a los efectos que sobre las obra o proyecto puedan ejercer situaciones extraordinarias imprevistas o imprevisibles, ajenas a las partes contratantes, que afectan la ejecución y desarrollo de aquellos.

Es importante hacer una adecuada gestión y distribución del riesgo. Existen países en los cuales los riesgos identificados deberán ser asumidos en su mayoría por la entidad contratante como representante del Estado, y otros que corresponden al contratista.

El riesgo es un evento constante y presente en toda actividad constructiva y por lo tanto, en vez de dejarlo al arbitrio del órgano jurisdiccional, debe ser previamente analizado y distribuido ya que existen riesgos previsibles y riesgos imprevisibles y por lo tanto, sobre los primeros deberán extenderse todas las salvaguardas que las partes tengan a su bien para enfrentarlos.

4. Fuentes de información y consulta

CONGREGADO RAMÍREZ De Aguilera, Emilio, Pomares Hernández, Ignacio y Rama Matías, Elena, en: <http://www.uhu.es/derechoyconocimiento/DyC01/B04.pdf>, consultada el 3 de agosto de 2014.

KATZ, I. M. (2001). La constitución y los derechos privados de propiedad. Cuestiones Constitucionales, pp. 27-48.

RUBIO, M. (2007). *Economía Jurídica. Introducción al análisis económico del derecho iberoamericano*. (1ra Ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

CNUDMI,

en: http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/procurement_infrastructure/2012Guide.html, consultada el 1 de mayo de 2014.

OMC, en http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr09-2b_s.pdf, consultada el 5 de agosto de 2014.

OSORNO SÁNCHEZ, Armando (2013) *El contrato Llave en Mano*, México, BUAP, pp.457.