



Guía Legal de Inversión Extranjera de Bogotá

2026

18

PROTECCIÓN A LAS INVERSIONES



TAVERAS
PARTNERS
INTERNATIONAL

📍 Dirección: Carrera 10 # 97A-13, piso 2

☎ Teléfono: (+57) 312 3867899

🌐 Página web: <https://www.taveraspartners.com/oficinas>

Mecanismos de protección de la inversión extranjera

Ejemplos prácticos

Esta sección examina los principales mecanismos de protección de la inversión extranjera en Colombia. Para ello, se analizan, en primer lugar, algunos lineamientos para la estructuración de contratos de alianza público-privadas con enfoque preventivo de controversias; en segundo término, los *Dispute Boards* o paneles de expertos como instrumentos de seguimiento y resolución temprana de disputas; y, finalmente, el arbitraje como mecanismo alternativo de solución de controversias

1. Contratos de alianza público-privada

Los contratos de alianza público-privada (APP) se han consolidado como un instrumento clave para materializar la inversión extranjera en Colombia. Sin embargo, la complejidad de este tipo de proyectos implica la existencia de riesgos regulatorios, financieros y jurídicos que, si no se gestionan adecuadamente desde la fase contractual, pueden comprometer la ejecución del contrato. En este contexto, resulta fundamental adoptar medidas preventivas desde la estructuración del contrato, orientadas a una adecuada asignación de riesgos y a la incorporación de mecanismos eficaces de gestión de controversias. A continuación, se presentan algunas recomendaciones:

1.1 Asignación técnica y equilibrada de responsabilidades

Uno de los elementos centrales en la estructuración de este tipo de contratos es la asignación técnica y equilibrada de riesgos. De acuerdo con la Ley 1508 de 2012, los riesgos deben ser asumidos por la parte que se encuentre en mejor capacidad de gestionarlos¹. Esto implica una identificación detallada de riesgos, ambientales, regulatorios, financieros y políticos, cuya materialización ha sido recurrente en proyectos de distintos sectores.

Para ejemplificar lo anterior, se presenta el caso del proyecto de modernización de la Refinería de Cartagena (Reficar), el cual evidenció cómo la inadecuada asignación y gestión de riesgos contractuales puede generar desviaciones significativas en la ejecución del proyecto².

En este caso, el proyecto experimentó sobrecostos sustanciales frente al presupuesto inicialmente previsto, asociados en gran medida, a deficiencias en la estructuración contractual, particularmente en la identificación, asignación y gestión de riesgos relacionados con ingeniería, costos y ejecución.

En la práctica, estos riesgos no se asignaron a la parte con mayor capacidad para gestionarlos. Por ello, el caso evidencia una desviación del principio previsto en la Ley 1508 de 2012 y resalta la importancia de: (i) identificar de manera completa los riesgos desde la etapa inicial; (ii) asignarlos a la parte que cuente con la capacidad adecuada para gestionarlos; y (iii) establecer matrices de riesgo y cláusulas claras que permitan su adecuada administración durante la ejecución del contrato.

¹ Congreso de la República de Colombia, Ley 1508 de 2012, “Por la cual se establece el régimen jurídico de las asociaciones público privadas, se dictan normas orgánicas de presupuesto y se dictan otras disposiciones”, art. 4, Diario Oficial No. 48.308 del 10 de enero de 2012.

² Contraloría General de la República, “Refinería de Cartagena (Reficar) – proceso de responsabilidad fiscal,” <https://www.contraloria.gov.co/resultados/procesos-de-responsabilidad-fiscal/refineria-de-cartagena-reficar>.

1.2 Restablecimiento del equilibrio económico financiero

Otro aspecto fundamental es la inclusión de cláusulas que garanticen el restablecimiento del equilibrio económico-financiero del contrato. Este principio establece que, en los contratos de ejecución prolongada, pueden surgir circunstancias imprevistas que alteren la ecuación económica inicial³. En este contexto, resulta recomendable incorporar fórmulas contractuales claras que permitan el ajuste automático de variables como tarifas, plazos o condiciones financieras, así como mecanismos técnicos de cálculo que reduzcan la discrecionalidad en la aplicación de dichas cláusulas.

El caso de EPS Sanitas en Colombia constituye un ejemplo ilustrativo de la relevancia de este tipo de previsiones. En abril de 2024, la Superintendencia Nacional de Salud ordenó su intervención al alegar problemas financieros, insuficiencia de reservas y fallas en la prestación del servicio a millones de afiliados. Posteriormente, dicha medida fue anulada en 2025 por la Corte Constitucional, por vulneración del debido proceso⁴.

Este caso evidencia cómo decisiones regulatorias pueden alterar significativamente la ecuación económica de los contratos, lo que refuerza la necesidad de prever cláusulas que permitan restablecer ese equilibrio mediante mecanismos de ajuste o compensación frente a cambios imprevistos, reduciendo así el riesgo para las partes.

³ Congreso de la República de Colombia, Ley 80 de 1993, art. 27, “De la ecuación contractual”, <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=304>.

⁴ Corte Constitucional de Colombia, Sentencia SU-277 de 2025, 26 de junio de 2025. <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2025/su277-25.htm>

⁵ Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio de Bogotá. Concesionaria Ruta del Sol S.A.S. vs. Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), Laudo arbitral del 6 de agosto de 2019 (Procesos acumulados Nos. 4190 y 4209) <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/items/1ca3d24a-3d93-4720-b8a4-3f6e970d352a>

⁶ Corte Constitucional de Colombia. Sentencia C-207 de 2019. M.P. Cristina Pardo Schlesinger, 16 de mayo de 2019. <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2019/C-207-19.htm>

1.3 Terminación anticipada y mecanismos de compensación

Finalmente, la regulación de escenarios de terminación anticipada del contrato y de los mecanismos de compensación asociados adquiere especial relevancia desde una perspectiva preventiva. La experiencia reciente en Colombia ha demostrado que la falta de claridad en las fórmulas de liquidación puede generar incertidumbre para inversionistas y financiadores.

Un ejemplo es lo ocurrido en el caso de la concesión Ruta del Sol II, en el cual la terminación anticipada derivada de la nulidad del contrato generó una compleja controversia en torno a la liquidación y compensación a las partes, especialmente de los financiadores. La ausencia de fórmulas contractuales suficientemente claras obligó la intervención del tribunal arbitral⁵ y de la Corte Constitucional⁶, lo que puso de relieve la importancia de prever, ex ante, mecanismos precisos que reduzcan la incertidumbre en este tipo de escenarios.

Adicionalmente, a lo expuesto, se recomienda prever mecanismos escalonados de resolución de controversias mediante la inclusión de cláusulas de *Dispute Boards* y/o cláusulas arbitrales, por las razones que se desarrollan a continuación.



• BD Bacatá - Centro de Bogotá

2. *Dispute Boards*

Los *Dispute Boards* (DB), o paneles de expertos, son órganos independientes conformados por especialistas imparciales que tienen como propósito principal es asistir a las partes para evitar o resolver desacuerdos mediante mediación, recomendaciones o decisiones, promoviendo la continuidad del proyecto sin paralizaciones.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha definido y delimitado este método en los siguientes términos⁷: «Un *Dispute Board* (DB) es un órgano permanente compuesto por uno o tres miembros. Generalmente se constituye al firmarse o al inicio de la ejecución de un contrato a mediano o largo plazo, y su función es ayudar a las partes a evitar o resolver cualquier desacuerdo o disputa que surja durante la implementación del contrato. Si bien se utiliza comúnmente en proyectos de construcción, los DB también son eficaces en otros ámbitos, como la investigación y el desarrollo, la propiedad intelectual, la participación en la producción y los acuerdos entre accionistas».

Existen tres tipos según su fuerza vinculante⁸: (i) *Dispute Review Boards* (DRB), que inicialmente emiten recomendaciones no obligatorias, la cuales se vuelven vinculantes si no se objeta dentro de los 30 días siguientes; (ii) los *Dispute Adjudication Boards* (DAB), que dictan decisiones inmediatamente vinculantes y ejecutables; y (iii) los *Combined Dispute Boards* (CDB), o híbridos, que combinan recomendaciones con la posibilidad de emitir decisiones vinculantes si las partes lo aceptan.

⁷ International Chamber of Commerce. Consulta: Página Web: <https://iccwbo.org/dispute-resolution/dispute-resolution-services/adr/dispute-boards/>

⁸ International Chamber of Commerce (ICC), *Dispute Board Rules*, ICC Publication No. 829 (Paris: International Chamber of Commerce, 2015), <https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2015/01/icc-dispute-board-rules-2015-english.pdf>.



Ahora bien, para precisar la viabilidad y eficacia de este tipo de mecanismo, se presentan algunos ejemplos de *Dispute Board* constituidos en América Latina que han permitido la resolución de controversias y la continuidad de proyectos para el desarrollo de la región. En Chile existen varios proyectos hospitalarios bajo concesión que utilizan paneles técnicos funcionalmente equivalentes a *Dispute Boards*. Entre ellos se destaca su uso, en años recientes, en proyectos como la Concesión Hospital Félix Bulnes, Concesión Hospital del Salvador o Concesión Hospital de Antofagasta⁹. Asimismo, durante la construcción de la hidroeléctrica Central Hidroeléctrica Cheves, en Perú, los Dispute Boards desempeñaron un papel clave al aportar un enfoque práctico y especializado para la resolución de controversias surgidas en la construcción y operación del proyecto¹⁰.

Sin embargo, no siempre la intervención de los Dispute Boards conduce a una solución definitiva, pues, en algunos casos las partes no logran alcanzar un acuerdo y, en consecuencia, el desacuerdo termina siendo sometido a arbitraje. Un caso que lo ejemplifica es la controversia relacionada con Canal de Panamá, el cual contaba con un *Dispute Adjudication Board* (DAB); pero las controversias terminaron escalando a un arbitraje internacional¹¹. [\(Véase el capítulo 16: Resolución de controversias\).](#)

⁹ Memoria 2025 Panel Técnico de Concesiones, www.panelconcesiones.cl, visitado 22 de abril de 2026. www.panelconcesiones.cl

¹⁰ Gómez Moreno, J.P. "Las dispute boards en América Latina: ventajas, retos y mejores prácticas para contribuir a la resolución eficiente de controversias de infraestructura en la región". USFQ Law Review vol. 10, no. 2, octubre de 2023, <https://doi.org/10.18272/ulr.v10i2.3023>

¹¹ Canal de Panamá iría a arbitraje internacional contra GUPC, Portafolio, 4 de febrero de 2016, <https://www.portafolio.co/internacional/canal-panama-iria-arbitraje-gupc-33710>



• Panorámica del Centro Internacional

3. Arbitraje internacional comercial y de inversiones

Como se menciona en el Capítulo 16 de esta Guía Legal de Inversión, el arbitraje se constituye como el último recurso para la protección de inversiones extranjeras en los casos que métodos distintos, como los enunciados anteriormente, no resuelven la disputa. Es posible distinguir dos grandes categorías: el arbitraje comercial y el arbitraje de inversiones.

El **arbitraje comercial** se refiere a la resolución de controversias derivadas de relaciones contractuales o extracontractuales en el contexto de transacciones mercantiles internacionales, donde su base esencial es el acuerdo de las partes, incorporado en el contrato mediante una cláusula compromisoria¹². El conflicto es decidido por un tribunal arbitral, bajo un procedimiento flexible que puede seguir reglas como las de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y termina mediante un laudo arbitral¹³.

En la región, ha sido ampliamente utilizada este tipo de arbitraje donde se destacan casos como Reficar S.A. vs. Chicago Bridge & Iron Company (CB&I)¹⁴, que surgió por sobrecostos y retrasos en la ampliación de la Refinería en Cartagena, Colombia, el tribunal concluyó que no se probó que los sobrecostos fueran atribuibles al contratista, por lo que negó la mayoría de las pretensiones. La decisión resalta la complejidad de asignar responsabilidad en este tipo de proyectos y la necesidad de probar de forma precisa el incumplimiento.

Por su parte, el **arbitraje de inversiones** es un mecanismo de resolución de controversias entre inversionistas extranjeros y Estados receptores, cuyo fundamento se encuentra principalmente en tratados internacionales de inversión, como los tratados bilaterales de inversión (TBI)¹⁵. En este marco, las controversias pueden originarse de relaciones contractuales con el Estado o sus entidades. Así las cosas, en algunos casos, el incumplimiento contractual constituye directamente la base de la reclamación cuando el contrato contiene una cláusula arbitral que habilita el arbitraje internacional.

Un caso emblemático en la región es el de Telefónica S.A. v. Colombia, en el que la empresa alegó que la interpretación de ciertos contratos relacionados con servicios de software, adoptada por el Estado, alteró de manera imprevisible el marco jurídico aplicable a su inversión¹⁶. Como resultado, el tribunal declaró la responsabilidad del Estado y ordenó el pago de una indemnización.

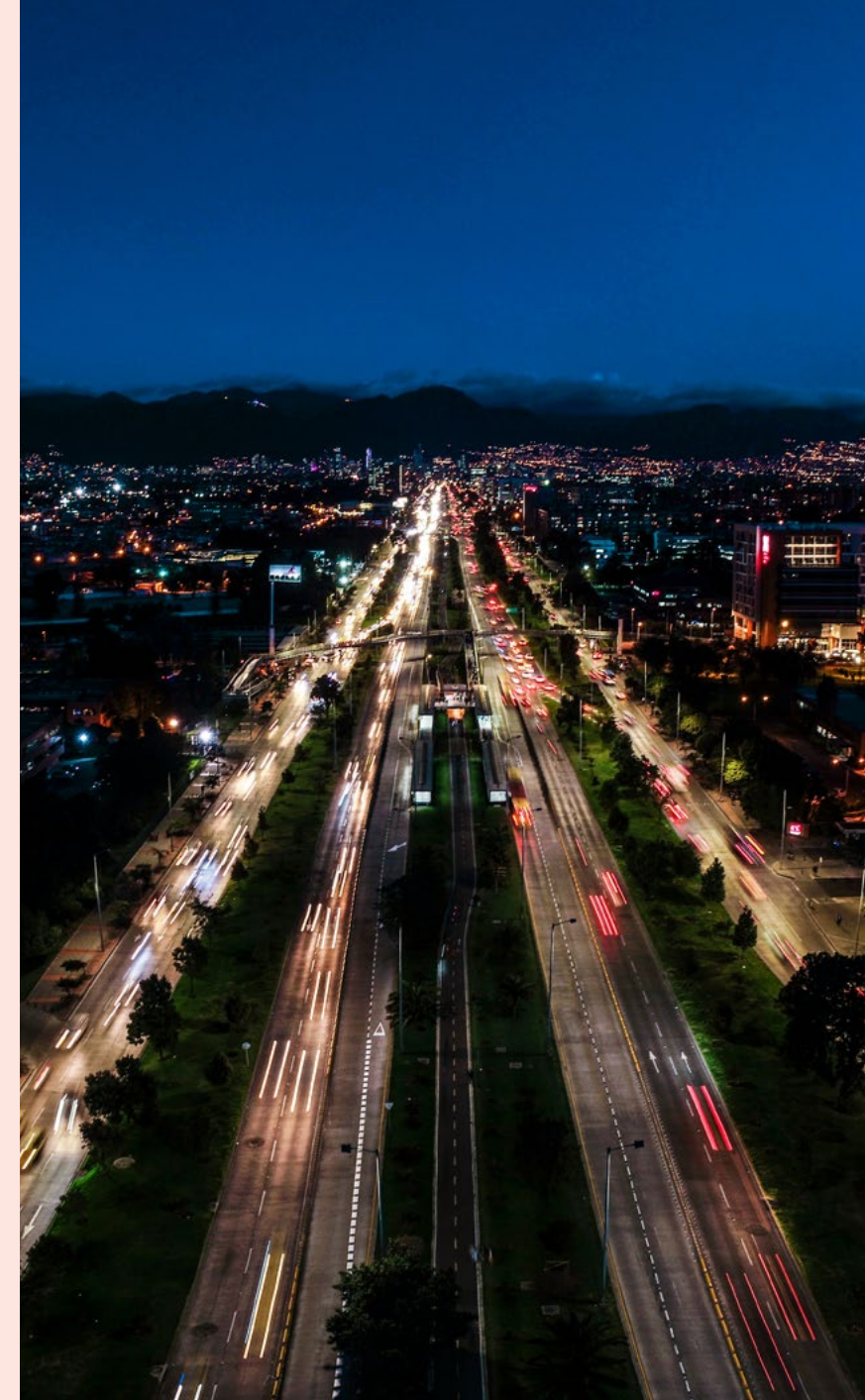
¹² Gary B. Born, International Commercial Arbitration, 3rd ed. (Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2021), <https://law-store.wolterskluwer.com/s/product/international-commercial-arbitration-3e-3-volume-set/01t4R00000OkdUZQAZ>.

¹³ Franco Ferrari, Friedrich Rosenfeld y John Fellas, International Commercial Arbitration: A Comparative Introduction (Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2021), <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/international-commercial-arbitration-9781839100995.html>

¹⁴ Reficar S.A. v. Chicago Bridge & Iron Company (CB&I), Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), Laudo arbitral, 2019. <https://jsumundi.com/en/document/decision/en-refineria-de-cartagena-sa-reficar-v-chicago-bridge-iron-company-nv-cb-i-uk-limited-and-cb-i-colombiana-sa-wednesday-1st-january-2020#:~:text=Witness%20Statement%20of%20Carlos%20Bustillo,and%20Evidence%20%2D%2010%20Jan%202020>

¹⁵ Rudolf Dolzer, Ursula Kriebaum y Christoph Schreuer, Principles of International Investment Law, 3rd ed. (Oxford: Oxford University Press, 2022), <https://global.oup.com/academic/product/principles-of-international-investment-law-9780192849776>.

¹⁶ Telefónica S.A. c. República de Colombia, Laudo arbitral, Caso CIADI No. ARB/18/3, 12 de noviembre de 2024. <https://www.italaw.com/cases/documents/13200?>





Guía Legal de Inversión Extranjera de Bogotá

2026



<https://es.investinbogota.org>



Invest in Bogotá

