

MECANISMOS DE COBERTURA DE RIESGOS EN LA CONTRATACIÓN ESTATAL: LAS GARANTÍAS¹

Matheo Restrepo Yepes²

RESUMEN. A modo de introducción, el texto reflexiona sobre la multiplicación de los riesgos en la sociedad moderna y sus implicaciones en el parámetro de relacionamiento que, a su vez, se traslada al sector público; sin embargo, se concentra en una noción de *riesgo* útil en la contratación estatal para pasar a explicar el tratamiento histórico de cobertura en Colombia y sus transformaciones más recientes. Enmarca las garantías como uno entre tantos mecanismos de cobertura y las presenta brevemente.

Introducción

En la presente sesión, el Centro de Estudios de Derecho Administrativo –CEDA– inicia un nuevo tópico de investigación: las *garantías* en la contratación estatal, desde la perspectiva de la «cláusula» que suele incluirse en los contratos de la Administración³. A su vez, el propósito del texto es enriquecer las consideraciones o análisis sobre el tema para la construcción del texto definitivo del Profesor – Investigador principal, Richard S. Ramírez.

Primero se analizará la noción moderna del riesgo y la transformación de la sociedad en clave de este, con el ánimo de cualificarlo en la contratación del Estado y exponer las diversas estrategias o herramientas para tratarlo, entre estas, claro, las garantías. De modo que se enmarca el estudio dentro de los mecanismos de cobertura del riesgo, desde una perspectiva histórica. Segundo, se destaca la importancia actual de las garantías y el rol protagónico que el legislador les asigna y que el reglamento precisa, realizando sutiles comparaciones con ordenamientos

¹ Este ensayo, escrito para la sesión del 2 de septiembre de 2023, hace parte de la labor de apoyo a la investigación que el Auxiliar de Investigación realiza al interior del Grupo de Estudio de Derecho Público adscrito al CEDA, para cuya preparación recibió la orientación del Profesor Richard S. Ramírez Grisales, y se utiliza no solo para enriquecer el trabajo que el Investigador Principal adelanta al interior del CEDA –que finalmente aprovecha para construir el texto definitivo–, sino también para beneficio de toda la comunidad académica. La línea de investigación en la que se enmarca el ensayo es: Garantías, dirigida por el Profesor –Investigador Principal– Richard S. Ramírez Grisales, texto que pertenecerá a la Serie: Cláusulas del Contrato Estatal.

² Auxiliar de Investigación del *Grupo de Estudio de Derecho Público*, Nivel IV, adscrito al *Centro de Estudios de Derecho Administrativo –CEDA–*.

³ No se trata de una tendencia moderna, por el contrario, desde 1980 la doctrina clásica ya daba cuenta de esta circunstancia: «La inserción de una cláusula de garantía constituye un elemento de tal generalidad en los contratos administrativos, que puede decirse que integra su naturaleza» (BERÇAITZ, Miguel Ángel. *Teoría general de los contratos administrativos*. 2° ed. Buenos Aires: Ediciones Depalma, 1980. p.337).

extranjeros. Por último, sin el ánimo de agotar el análisis dogmático, se presentan las principales garantías en la contratación pública, con el fin de definir las y exponer sucintamente en qué consiste cada una.

1. El riesgo en la contratación estatal

El avance exponencial de la ciencia, la tecnología y la técnica —si es que se pueden escindir— es una realidad que, aunque intrigante y retadora, ha transformado la sociedad y el relacionamiento entre la humanidad y la naturaleza, entre la naturaleza y las máquinas y entre los propios hombres. El fenómeno globalizador es quizá la mejor muestra de esto, una tendencia que no para de avanzar y que ha transformado la economía, el derecho y las ciencias naturales. De hecho, los recientes acercamientos a la inteligencia artificial han puesto en tela de juicio el control del hombre sobre la propia ciencia, que en ocasiones pareciera superarlo o, por lo menos, no estar sometido a este.

En este sentido, el «desarrollo» ha traído consigo el aumento de un sinnúmero de riesgos, y lo que antes era una sociedad industrial se ha convertido en la nueva *sociedad del riesgo*⁴. Tan solo por poner algunos ejemplos, piénsese en los pesticidas, glifosato, organismos genéticamente modificados, agotamiento de los recursos naturales, fármacos, pandemias, vacunas, infecciones, campos magnéticos, contaminación, afectación de la atmósfera, biotecnologías, cambio climático, entre otros. Saúl Uribe García estudia este asunto con base en autores como Bauman, Luhman y Beck⁵, propone que el nuevo parámetro de relacionamiento social es la *incertidumbre*, en una sociedad con un incremento de riesgos tan alto que ha llevado a problematizar qué agentes son los encargados de prevenir y responder ante estos, el rol de los privados poderosos, los Estados, la población civil y el ajedrez geopolítico⁶. Se trata de una realidad tan avasalladora que ha derivado en la implementación del *principio de prevención* en las ciencias, especialmente en la economía y la política, por extensión, en el derecho⁷. En

⁴ URIBE GARCÍA, Saúl. El riesgo y su incidencia en la Responsabilidad Civil y del Estado. Medellín: Ediciones UNAULA, 2017. pp. 29-34.

⁵ BECK, Ulrich. La sociedad del riesgo: Hacia una nueva modernidad. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica., 1998. 304 p.

⁶ URIBE GARCÍA. Op., cit. p. 34. Sobre los efectos sociales de este parámetro de conducta propone: «El riesgo da cuenta de esa sensación de incompletitud, de intranquilidad que hace que el individuo de la actualidad desconfíe de la ciencia, desconfíe del otro y se vea en la necesidad de movilizarse de distintas maneras para tomar frente a distintos peligros y amenazas. Este tomar parte da cuenta de una decisión, un decidir por sobre lo que se puede permitir protección y seguridad» (URIBE GARCÍA. Op., cit. p. 39). De allí que esto se articula con la consolidación de filosofías individualistas en la escena comunitaria.

⁷ ZORZETTO, Silvia. Concepto de riesgo y principio de precaución. Santiago: Ediciones Olejnik, 2018. p. 109 p.

síntesis, la sociedad contemporánea se expone y somete recurrentemente al riesgo y, en consecuencia, aprendió a convivir con este, a tratarlo, prevenirlo, gestionarlo, asumirlo, rechazarlo y distribuirlo. Lo que sí es claro es que la conducta natural continúa siendo la aversión al riesgo y, en estricta lógica a evitarlo, mitigarlo o remediarlo, cultura que hace parte del sector público y privado.

Ahora bien ¿qué es el riesgo? Los expertos debaten profundamente sobre esta noción. Se ha propuesto que corresponde a un suceso futuro no deseado, del cual se conocen sus efectos negativos y su probabilidad; a su vez, lo han distinguido de la *incertidumbre* como una circunstancia de la cual se conocen los efectos negativos, pero no su probabilidad, y del *peligro*, como una situación adversa que no es atribuible a la voluntad humana sino a la imprevisión de la naturaleza⁸. No obstante, a efectos del tema objeto de estudio, basta con referenciar la definición inicial y, si se quiere llevar a palabras menos precisas, el riesgo es la posibilidad de que se consolide un *daño*. En Colombia, y especialmente en la contratación estatal, se cuenta con una definición reglamentaria en el artículo 2.2.1.1.1.3.1: «Evento que puede generar efectos adversos y de distinta magnitud en el logro de los objetivos del Proceso de Contratación o en la ejecución de un Contrato».

La Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente —CCE—, propone que las entidades estatales deben identificar y clasificar los riesgos. Como lo presenta en su manual, estos pueden ser generales o específicos, según sea que estén presentes en la actividad contractual de la Administración o en un proceso de contratación particular; internos o externos, según sea su origen o fuente, es decir, si emerge de la operación de la Administración o de circunstancias ajenas pero propias del contexto. Pueden consolidarse en las distintas etapas contractuales, desde la planeación, pasando por la selección y contratación, y finalizando en la ejecución. Finalmente, pueden clasificarse por *tipos*, en atención a sus efectos, de allí que puedan ser financieros, sociales, políticos, económicos, operacionales, regulatorios, de la naturaleza, ambientales, tecnológicos, entre otros. De ningún modo es posible clasificar los riesgos tomando como baremo la probabilidad de su ocurrencia, pues, en estricto sentido, esta labor cognitiva corresponde a la *calificación* del riesgo, el cual puede ser «raro, improbable, posible, probable o casi cierto»⁹. A su vez, es posible determinar o

⁸ Ibid., pp. 93-97; URIBE GARCÍA. Op., cit. pp. 61-73.

⁹ Se debe precisar que esta es una afirmación admisible, por lo menos, en el marco de la contratación estatal, y tomando en consideración los lineamientos de la Agencia. Sin embargo, la doctrina también ha clasificado los riesgos como «ciertos o concretos» e «inciertos y potenciales», clasificación que se fundamenta en la probabilidad de ocurrencia (ZORZETTO. Op., cit. p. 96).

prever su impacto y valorarlo, así como tratarlo o distribuirlo y, durante el tiempo, monitorearlo¹⁰.

Definido el concepto de riesgo, especialmente en la contratación pública, y la posibilidad de clasificarlo y calificarlo con base en múltiples criterios, es preciso cuestionarse por los principales riesgos asociados a la contratación estatal. De entrada, el artículo 2.2.1.2.3.1.1. del Decreto 1082 de 2015, en desarrollo del artículo 7 de la Ley 1150 de 2007, al prever los riesgos que deben cubrir las garantías en la contratación, brinda una idea inicial sobre eventuales o tradicionales riesgos, estos son: la omisión de suscribir el contrato, el incumplimiento de este, o los que se configuren en cada caso particular en relación con la responsabilidad extracontractual de las entidades por las actuaciones de sus contratistas o subcontratistas. No obstante, asumir que los riesgos en la contratación estatal se subsumen en esta trilogía resulta, cuando menos, obtuso o inocente. Por el contrario, la contratación estatal, que no se escapa a la dinámica del mercado y la *sociedad del riesgo*, se somete a un alto número de probabilidades adversas, relacionadas con los efectos sociales, jurídicos, económicos, políticos y ambientales. Basta señalar que el *interés general* está expuesto permanentemente, y con facilidad podría vulnerarse o, mínimamente, ser puesto en vilo.

2. Tratamiento contemporáneo del riesgo en la contratación estatal

Si bien el incremento del riesgo es un fenómeno relativamente reciente, su prevención y tratamiento en la contratación estatal no es una novedad legislativa. Entre los antecedentes más antiguos se identifica la Ley 225 de 1938, que ordenaba la suscripción de seguros de «manejo y cumplimiento», que tenían por objeto garantizar la adecuada administración de fondos, valores o cualquier tipo de recursos que eran confiados a empleados públicos o particulares.

Décadas después, el artículo 36 del Decreto Ley 150 de 1976 prescribió que, una vez aprobado el registro presupuestal, el contratista debía constituir las garantías exigidas en el proceso de contratación. Propiamente, la obligación de garantizar el cumplimiento del objeto contractual estaba prevista en el artículo 55 *ibidem*, asunto que también estaba regulado entre los artículos 57 y 59. Nótese el cambio entre los riesgos objeto de cobertura en estas normas, mientras la Ley de la primera mitad del siglo XX promovía el cuidado de los recursos públicos respecto de los propios funcionarios del Estado, el Decreto de la segunda mitad amparó el cumplimiento del objeto por parte del contratista, por lo que se identifica un traslado en la fuente subjetiva del riesgo.

¹⁰ AGENCIA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA – COLOMBIA COMPRA EFICIENTE. Manual para la identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación. M-ICR-01.

En sentido similar, el artículo 48 del Decreto Ley 222 de 1983 ordenaba la constitución de garantías después de la expedición del registro presupuestal; sin embargo, se añadió que la garantía de estabilidad de la obra y la de pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones, se otorgaban al recibo de la obra; mientras que la de manejo y buena inversión del anticipo debía presentarse una vez perfeccionado el contrato. El artículo 67 *ejusdem* añadía la garantía sobre el correcto funcionamiento de los equipos suministrados o instalados, y en virtud del artículo 68, la inexistencia de una cláusula expresa sobre garantías no eximía la obligación de constituir las, de allí que se tratara de una cláusula presunta en la contratación de las entidades estatales. Con la Ley 80 de 1993, o Estatuto General de Contratación de la Administración Pública —EGCAP—, el numeral 19 del artículo 25 dispuso:

«El contratista prestará garantía única que avalará el cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato, la cual se mantendrá vigente durante su vida y liquidación y se ajustará a los límites, existencia y extensión del riesgo amparado. Igualmente, los proponentes prestarán garantía de seriedad de los ofrecimientos hechos.

Las garantías consistirán en pólizas expedidas por compañías de seguros legalmente autorizadas para funcionar en Colombia o en garantías bancarias.

La garantía se entenderá vigente hasta la liquidación del contrato garantizado y la prolongación de sus efectos y, tratándose de pólizas, no expirarán por falta de pago de la prima o por revocatoria unilateral.

Las garantías no serán obligatorias en los contratos de empréstito, interadministrativos y en los de seguros.

Las entidades estatales podrán exonerar a las organizaciones cooperativas nacionales de trabajo asociado legalmente constituidas del otorgamiento de garantías en los contratos que celebren con ellas, siempre y cuando el objeto, cuantía y modalidad de los mismos, así como las características específicas de la organización de que se trate, lo justifiquen. La decisión en este sentido se adoptará mediante resolución motivada».

Si bien esta regulación fue más exhaustiva y precisa sobre los riesgos que eran objeto de cobertura por medio de garantías en los contratos públicos, la Ley 80 no representó un cambio sustancial en la forma como el Estado trataba el riesgo en su actividad contractual, lo que, en pocas palabras, se traducía en la exigencia de unas cuantas garantías. Por el contrario, la reforma de la Ley 1150 de 2007 sí transformó sustancialmente los mecanismos de cobertura del riesgo. El artículo 4 dispuso dos modificaciones relevantes:

i) En los pliegos de condiciones se debe incluir «[...] la estimación, tipificación y asignación de los riesgos previsibles involucrados en la contratación». Esta redacción innovó en el abordaje del riesgo, pues más que la suscripción de una póliza, se ordenó su análisis desde la etapa de planeación de los contratos estatales, con el ánimo de que fuera identificado, cuantificado y, lo que resulta más importante, *asignado*. De allí que la ley reconoció expresamente que los riesgos estaban a cargo de ambas partes del contrato, que eran previsibles y que debían ser distribuidos.

ii) Además, dispuso que en los pliegos de condiciones se define el momento en el que «[...] con anterioridad a la presentación de las ofertas, los oferentes y la entidad revisarán la asignación de riesgos con el fin de establecer su distribución definitiva». En virtud de esta redacción, la distribución se convirtió en una etapa al interior del trámite de selección de contratistas, específicamente, una audiencia pública. Por lo que no solo amplió el panorama de riesgos y mecanismos de cobertura, sino que incluyó al particular como un sujeto activo, colaborador de la Administración y democráticamente escuchado en la estructuración del procedimiento de selección.

Por otra parte, la norma orgánica de CCE, el Decreto 4170 de 2011, también amplió el panorama de la cobertura del riesgo en la contratación estatal. En el numeral 9 del artículo 12 se asignó a la Subdirección de Negocios la competencia para «Diseñar y proponer políticas y herramientas para la adecuada identificación de riesgos de la contratación pública y su cobertura». Nótese que, entre ambas normas, se consolidó una política pública para la identificación y cobertura del riesgo, sin que esto suponga un desarrollo exclusivo en materia de garantías contractuales. En otras palabras, las garantías han desempeñado un papel protagónico en la prevención y tratamiento del riesgo a lo largo de la historia; sin embargo, hoy se integran a un amplio marco de estrategias y herramientas de cobertura. El cambio trascendental se condensa en la inclusión de este asunto en la etapa de planeación del contrato, pues el tratamiento del riesgo pasó de ser un requisito legal —la constitución de una garantía— a una *estrategia* que debe definirse en cada caso concreto, según los lineamientos del ente rector de la contratación en el país.

Para esclarecer esta idea, piénsese en un contrato de obra de infraestructura vial. Si bien es importante la suscripción de pólizas para la estabilidad de la obra, existen riesgos que ameritan un tratamiento diferenciado por parte de la Administración. Por ejemplo, la probabilidad de una protesta por parte de los habitantes del sector. Se trata de un riesgo donde una garantía no es pertinente, pues demanda acciones disímiles, como la visita previa y la socialización del proyecto con la comunidad. Y es que, aunque se concentrara la atención en el riesgo por el incumplimiento del contrato, una garantía de cumplimiento no es un

mecanismo de cobertura *exclusivo*, pues la sola forma de pago puede consolidar una estrategia de previsión del riesgo en el caso concreto. En conclusión, el estudio de las *garantías* se enmarca en el análisis del riesgo y de los mecanismos de cobertura; no obstante, no lo agota.

3. Las garantías

El artículo 7 de la Ley 1150 de 2007 dispone dos tipos de garantías: la que se constituye como garantía del cumplimiento de las obligaciones del contrato y la que da cuenta de la seriedad de la oferta¹¹. Asimismo, precisa que estas consisten en pólizas de seguros, garantías bancarias y los demás mecanismos de cobertura del riesgo que determine el reglamento. Al respecto, el artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 previó solo una modalidad de garantía adicional: el patrimonio autónomo.

La estructura inicial, es decir, la cobertura de la seriedad de la oferta y el cumplimiento de las obligaciones se comparte con otros ordenamientos, claro, conservando particularidades. En España, la Ley de Contratos del Sector Público –LCSP– regula el asunto en los artículos 106 y siguientes. Preceptúa que existen dos garantías «ordinarias» que se exigen en todo contrato: las provisionales y las definitivas. Las primeras se refieren a la seriedad de la oferta, y al igual que en Colombia, aseguran el mantenimiento de la oferta, pero hasta la adjudicación provisional del contrato. Las segundas cubren la formalización –perfeccionamiento– del contrato y las obligaciones que surgen con este. En dicho país existen tres opciones para constituir la garantía: dinero en efectivo o valores de deuda pública, aval bancario o de cooperativa de crédito y contrato de seguro de caución¹². Ahora bien, esta clasificación bien podría calificarse como *tradicional* y no es exclusiva del ordenamiento español; por el contrario, ya desde 1980 Roberto Dromi realizaba igual distinción en referencia al ordenamiento argentino, en los siguientes términos:

¹¹ El artículo 7 dispone: «Los contratistas prestarán garantía única para el cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato. Los proponentes prestarán garantía de seriedad de los ofrecimientos hechos.

Las garantías consistirán en pólizas expedidas por compañías de seguros legalmente autorizadas para funcionar en Colombia, en garantías bancarias y en general, en los demás mecanismos de cobertura del riesgo autorizados por el reglamento para el efecto. Tratándose de pólizas, las mismas no expirarán por falta de pago de la prima o por revocatoria unilateral. El Gobierno Nacional señalará las condiciones generales que deberán ser incluidas en las pólizas de cumplimiento de los contratos estatales [...]

¹² MUÑOZ MACHADO, Santiago. Tratado de Derecho Administrativo y Derecho Público General. 2º ed. Madrid: AGENCIA ESTATAL BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO, 2018. pp. 153-155.

«La garantía *pre-contractual* o *caución provisoria*, también llamada *garantía de la oferta* o “garantía de mantenimiento de propuesta”, es diversa de la *caución definitiva* o *garantía contractual* o *de adjudicación* que debe constituir el co-contratante. La primera deben integrarla todos los oferentes o proponentes; la segunda, en cambio, sólo el adjudicatario elegido.

[...]

Las *garantías provisionales* “avalan la solemnidad de la oferta por parte del contratista”; constituyen una *seña pre-contractual* destinada a asegurar la celebración del contrato, no su cumplimiento»¹³.

En este sentido, el modelo colombiano no dista significativamente de la estructura clásica de las garantías. No obstante, existen muchos otros amparos regulados en el reglamento, que exigen su amparo de acuerdo con el caso concreto, verbigracia, buen manejo y correcta inversión del anticipo, responsabilidad civil extracontractual, estabilidad de la obra, calidad de bienes y servicios, entre otros.

Ahora bien, es preciso determinar en qué consiste cada una de las tres formas de garantía que regulan la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015. En primer lugar, la más común es la póliza de seguro. Implica la suscripción de un contrato de seguro en los términos del artículo 1045 del Código de Comercio, de modo que deben concurrir un interés asegurable, un riesgo asegurable, una prima o precio, y una obligación condicional, elementos esenciales del contrato¹⁴.

En segundo lugar, la constitución de un patrimonio autónomo implica la celebración de un contrato de fiducia mercantil, en los términos del artículo 1226 *ejusdem* y siguientes. Implica que una persona transfiera bienes a otra con el ánimo de que esta última los administre y cumpla un determinado objetivo, que puede estar en favor de este o de un tercero. En este caso, el fideicomitente debe ser el oferente o contratista y la sociedad fiduciaria debe estar autorizada por la Superintendencia Financiera y la entidad estatal que contrata es la beneficiaria del patrimonio autónomo. La sociedad está obligada a conservar los bienes fideicomitados, velar por la idoneidad de la garantía por medio de avalúos y valoraciones y dar a conocer a la entidad, y al fideicomitente, cuando tenga noticia de la insuficiencia del patrimonio autónomo para el pago de las obligaciones garantizadas. En este escenario, procede el reemplazo de los bienes

¹³ DROMI, José Roberto. *La licitación pública*. 2ª ed. Buenos Aires: Astrea, 1980. pp. 287-288. Esta diferenciación la comparte BERÇAITZ. Op., cit.

¹⁴ La doctrina ha reducido estos elementos a tres: «El riesgo, junto con la prima y la prestación del asegurador, constituyen los tres elementos esenciales del contrato de seguro» (FÉLIZ MORANDI, Juan Carlos. *El riesgo en el contrato de seguro*. Buenos Aires: Editorial Astrea de Rodolfo Depalma y Hnos. S.C.A., 1974. p. 15).

Por último, las garantías bancarias consisten en un aval otorgado por una entidad financiera que, según el artículo 2.2.1.2.3.4.1. del Decreto 1082 de 2015, debe cumplir los siguientes requisitos: *i)* la autoridad que emite el documento debe ser autorizada por la Superintendencia Financiera; *ii)* debe ser efectiva con tan solo el primer requerimiento o demanda de la entidad; *iii)* es irrevocable; *iv)* debe ser suficiente y *v)* el garante debe renunciar al beneficio de excusión. En cualquier caso, los documentos donde se constituyen garantías son objeto de ejecución coactiva por parte de la Administración, en virtud del artículo 17 de la Ley 1150 de 2007 en armonía con el artículo 99 de la Ley 1437 de 2011¹⁵.

Bibliografía

Doctrina

BECK, Ulrich. La sociedad del riesgo: Hacia una nueva modernidad. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica., 1998. 304 p.

BERÇAITZ, Miguel Ángel. Teoría general de los contratos administrativos. 2º ed. Buenos Aires: Ediciones Depalma, 1980. 679 p.

DROMI, José Roberto. La licitación pública. 2ª ed. Buenos Aires: Astrea, 1980. 586 p.

FÉLIZ MORANDI, Juan Carlos. El riesgo en el contrato de seguro. Buenos Aires: Editorial Astrea de Rodolfo Depalma y Hnos. S.C.A., 1974. p. 157.

¹⁵ El parágrafo del artículo 17 de la Ley 1150 dispone: «La cláusula penal y las multas así impuestas, se harán efectivas directamente por las entidades estatales, pudiendo acudir para el efecto entre otros a los mecanismos de compensación de las sumas adeudadas al contratista, cobro de la garantía, o a cualquier otro medio para obtener el pago, incluyendo el de la jurisdicción coactiva». En complemento, el numeral 3º del artículo 99 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo –CPACA– ordena: «Documentos que prestan mérito ejecutivo a favor del estado. Prestarán mérito ejecutivo para su cobro coactivo, siempre que en ellos conste una obligación clara, expresa y exigible, los siguientes documentos:

[...]

3. Los contratos o los documentos en que constan sus garantías, junto con el acto administrativo que declara el incumplimiento o la caducidad. Igualmente lo serán el acta de liquidación del contrato o cualquier acto administrativo proferido con ocasión de la actividad contractual».

MUÑOZ MACHADO, Santiago. Tratado de Derecho Administrativo y Derecho Público General. 2° ed. Madrid: AGENCIA ESTATAL BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO, 2018. 289 p.

URIBE GARCÍA, Saúl. El riesgo y su incidencia en la Responsabilidad Civil y del Estado. Medellín: Ediciones UNAULA, 2017. 292 p.

ZORZETTO, Silvia. Concepto de riesgo y principio de precaución. Santiago: Ediciones Olejnik, 2018. p. 109 p.

Conceptos

AGENCIA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA – COLOMBIA COMPRA EFICIENTE. Manual para la identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación. M–ICR–01.

