

Las personas naturales extranjeras sin residencia en Colombia, y las personas jurídicas extranjeras sin domicilio en Colombia, deberán acreditar en el país un apoderado domiciliado en Colombia, debidamente facultado para presentar la Propuesta, participar y comprometer a su representado en las diferentes instancias de la Licitación, suscribir los documentos y declaraciones que se requieran, así como el Contrato; suministrar la información que le sea solicitada y demás actos necesarios de acuerdo con el presente Pliego, así como representarlas judicial o extrajudicialmente.

Dicho apoderado podrá ser el mismo apoderado único para el caso de personas extranjeras que participen en Consorcio o Unión Temporal, o cualquier otra forma asociativa admitida por las leyes de la República de Colombia, y en tal caso, bastará para todos los efectos, la presentación del poder común otorgado por todos los participantes del Consorcio, Unión Temporal, o cualquier otra forma asociativa permitida en Colombia, con los requisitos de autenticación, trámite de apostille y traducción exigidos por el Código de Comercio de Colombia. El poder a que se refiere este párrafo podrá otorgarse en el mismo acto de constitución del Consorcio o Unión temporal, o en el documento respectivo en el que conste cualquier otro compromiso de asociación permitido en Colombia.

4.6 RECIPROCIDAD.

En el caso de personas jurídicas (civiles o comerciales) extranjeras, o de personas naturales extranjeras no residentes en Colombia, los Proponentes de origen extranjero recibirán igual tratamiento que los de origen nacional, siempre que exista un acuerdo, tratado o convenio entre el país de su nacionalidad y Colombia, en el sentido de que a las ofertas de bienes y servicios colombianas se les concede en ese país el mismo tratamiento otorgado a sus nacionales en cuanto a las condiciones, requisitos, procedimientos y criterios para la adjudicación de los contratos celebrados con entidades u organismos del sector público.

En defecto de los mencionados acuerdos, tratados o convenios, el interesado deberá adjuntar a los documentos de la Propuesta un certificado emitido por una autoridad competente de su país de origen en el cual conste que los nacionales colombianos gozan de la oportunidad de participar en los procesos de contratación pública en las mismas condiciones y con los mismos requisitos exigidos a los nacionales de su país.

CAPITULO V

5 DE LA PROPUESTA.

5.1 PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA.

Las Propuestas se presentarán escritas a máquina o impresas, con sus hojas numeradas en forma consecutiva y con un índice de contenido y anexos, en original y tres copias, organizados cada uno en un sobre. Las enmiendas, entre líneas y raspaduras deberán ser debidamente salvadas con la firma de quien suscribe la Propuesta. Todos los folios del original de la Propuesta deberán ser

firmados por el representante legal o apoderado del Proponente.

Los sobres deberán estar marcados como original, primera copia, segunda copia y tercera copia, respectivamente, según lo previsto en este Pliego de Condiciones. En caso de discrepancia entre el original y las copias, se considerará válido el original. Si se presenta alguna diferencia entre el original de una propuesta y su copia, prevalecerá el texto del original.

El sobre que incluyen las propuestas deberá exhibir la siguiente leyenda, respectivamente:

SOBRE (NÚMERO)
DOCUMENTOS JURÍDICOS, DOCUMENTOS FINANCIEROS, OFERTA TÉCNICA, OFERTA
ECONÓMICA O ANEXOS.

**Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira "LA
PROMOTORA"**

L.P. N° **7** de 2010

Objeto de la licitación: Realizar por el sistema de concesión, la construcción, operación y explotación del **PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA**

Nombre o Razón Social del proponente
Indicar en cada sobre si contiene original o copia
Dirección
Teléfono y número de Fax

Si las Propuestas contuvieren información confidencial o privada, de acuerdo con la ley colombiana, deberá claramente indicarse tal calidad expresando las normas legales que le sirven de fundamento. En todo caso, La Promotora se reserva el derecho de revelar dicha información a sus agentes o asesores, con el fin de evaluar la Propuesta.

La Promotora, sus agentes o asesores, estarán obligados a mantener la confidencialidad de la información a la que de acuerdo con la ley corresponda tal calidad. Sin embargo, La Promotora, sus funcionarios, agentes o asesores, sólo responderán por los perjuicios derivados de la revelación de información confidencial o privada que contengan las Propuestas, en los términos establecidos en la Constitución Política, en especial el artículo 90 y en la ley. En el caso en que en la Propuesta no se indique el carácter de confidencial de alguna información o no se citen las normas en que se apoya dicha confidencialidad, la entidad no se hará responsable por su divulgación.

En todos los casos, los costos incurridos para la confección y presentación de las Propuestas serán asumidos por los Proponentes, no dando lugar a reembolso ni indemnización alguna.

Todos los formularios y formatos del Pliego de Condiciones presentados por el Proponente para acreditar los requisitos exigidos en el mismo deberán estar suscritos por el Representante Legal o apoderado del Proponente.

Todos los documentos y anexos que se presenten como parte integral de la propuesta deberán ser diligenciados en idioma castellano.

Para efectos de la propuesta, el proponente deberá efectuar la revisión de todos los asuntos e informaciones relacionados con el Proyecto, los aspectos ambientales, las implicaciones legales, tributarias, fiscales y financieras que representan las condiciones jurídicas para la celebración del Contrato correspondiente, y en general, todos los aspectos que puedan incidir en la determinación de las condiciones económicas con las cuales presentarán su Propuesta.

El examen que deberán hacer los Proponentes incluirá también, entre otras cosas, la revisión de todos los asuntos e informaciones relacionados con la ejecución del Contrato y el lugar donde se ejecutará, incluyendo entre otras las condiciones de transporte a los sitios, manejo y almacenamiento de productos, transporte, manejo y disposición de materiales sobrantes, disponibilidad de materiales, mano de obra, agua, electricidad, comunicaciones, vías de acceso, condiciones climáticas y las demás requeridas para su ejecución.

5.2 DOCUMENTOS DE LA PROPUESTA.

La Promotora, de conformidad con lo señalado en el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información que el proponente allegue a este proceso es veraz y corresponde a la realidad, no obstante podrá verificar la información suministrada por el proponente.

La Propuesta deberá estar integrada por los documentos que se relacionan a continuación.

5.2.1. DOCUMENTOS JURÍDICOS.

5.2.1.1. CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA.

Este documento deberá ser firmado por el proponente persona natural, por el representante legal de la persona jurídica, el representante del consorcio o de la unión temporal o de cualquiera de las formas asociativas y personas jurídicas públicas colombianas, en la cual se manifieste que se conocen y aceptan todas las especificaciones y condiciones consignadas en el presente documento y se manifieste expresamente el no encontrarse incurso en prohibiciones, inhabilidades e incompatibilidades para contratar, según la Pro forma No. 1, adjuntando fotocopia de la cédula de ciudadanía de quien firma.

Igualmente deberá manifestar que no se encuentra incurso en ninguna causal de disolución y/o liquidación; que no se encuentra adelantando un proceso de liquidación obligatoria o concordato; y que no se encuentra en proceso de reestructuración según lo previsto en la Ley 550 de 1999. Sólo se aceptarán personas en proceso de reestructuración cuando sean parte de un Proponente plural y su participación en el Proponente plural no sea superior al sesenta por ciento (60%), caso en el cual

1800

deberá aclararse esta situación tanto en la carta de presentación de la Propuesta como en el documento constitutivo del Proponente plural.

Si más de un miembro del Proponente plural se encuentra en proceso de reestructuración, la sumatoria simple de las participaciones de quienes se encuentran en proceso de reestructuración, no podrá ser superior al sesenta por ciento (60%).

En la carta de presentación, el oferente deberá indicar cuál información de la suministrada en su propuesta es de carácter reservado, señalando la norma que le otorga tal carácter.

La validez de la propuesta no podrá ser inferior a ciento veinte (120) días calendario, contados a partir de la fecha límite del cierre de la licitación. En caso de no expresar el término de validez de la oferta se entenderá como tal el término de vigencia de la garantía de seriedad de la propuesta.

5.2.1.2. DOCUMENTOS DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL Y /O DOCUMENTO DE IDENTIDAD Y REGISTRO MERCANTIL DE LAS PERSONAS NATURALES.

El proponente presentará el certificado de existencia y representación legal de la Cámara de Comercio de su domicilio en el caso de ser personas jurídicas y de cada una de las personas integrantes del proponente, cuando la propuesta sea presentada bajo la modalidad de Consorcio o Unión Temporal o cualquier otra forma de asociación. Estos documentos deberán cumplir con los requisitos previstos en los numerales pertinentes del capítulo IV del Pliego de Condiciones.

Si el proponente es una persona natural deberá presentar la cédula de ciudadanía o cédula de extranjería y, de ser el caso, el registro mercantil o su equivalente para proponentes extranjeros sin domicilio en el país, según se trate de una persona nacional o extranjera, conforme a lo consagrado en el numeral respectivo de este Pliego de Condiciones. Las personas jurídicas o naturales extranjeras deberán anexar el certificado de reciprocidad de conformidad con lo establecido en los numerales correspondientes de estos Pliegos.

Cuando los documentos presentados no cumplan con la totalidad de los requerimientos exigidos en el Pliego de Condiciones y si así lo solicite La Promotora, el proponente deberá remitir las modificaciones del caso, dentro del plazo que al efecto le sea señalado.

5.2.1.3. CERTIFICACIÓN DE PAGOS Y APORTES PATRONALES Y PARAFISCALES.

De conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, a la fecha de la presentación de la propuesta, el proponente deberá aportar certificaciones del cumplimiento de sus obligaciones y pago de aportes de sus empleados a los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje, cuando a ello haya lugar, mediante certificación expedida por el revisor fiscal, cuando este exista de acuerdo con los requerimientos de ley, o por el representante legal, por un lapso equivalente al que exija el respectivo régimen de contratación para que se hubiera constituido la sociedad, el cual en todo caso no será inferior a los seis (6) meses anteriores a la celebración del contrato.

En el caso de consorcios o uniones temporales y demás formas asociativas, cada uno de los

integrantes, deberá anexar la documentación establecida.

En caso de no presentación de los documentos establecidos en este numeral, el proponente será requerido al efecto por La Promotora, y deberá presentarlos en el término que le sea indicado.

5.2.1.4. GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA PROPUESTA A FAVOR DE ENTIDADES ESTATALES.

Para participar en esta licitación, es requisito que la propuesta esté acompañada de la garantía de seriedad de la oferta. Esta garantía deberá ser expedida a favor del **Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira "LA PROMOTORA"**. Dicha garantía deberá ser válida como mínimo por ciento veinte (120) días calendario contados a partir de la fecha de cierre de la Licitación y el valor asegurado deberá ser equivalente a **77**.

Para que la póliza cubra la posible extensión o prórroga del plazo de la Licitación, la garantía de seriedad de la oferta deberá especificar expresamente que la vigencia inicialmente pactada será objeto de prórroga automática en el caso de que La Promotora resuelva ampliar los plazos previstos para la presentación de Propuestas y/o para la evaluación y adjudicación del contrato y/o para la suscripción del contrato, o manifestar el compromiso incondicional tanto del asegurador como del asegurado de efectuar la prórroga respectiva, por un plazo igual al de la ampliación o ampliaciones determinadas por La Promotora.

El Anexo modificatorio de la póliza deberá remitirse a La Promotora dentro de los tres (3) días siguientes a la fecha de comunicación de la adenda modificatoria de los plazos.

La garantía de seriedad de la propuesta podrá ser una garantía bancaria o una póliza de seguros expedida por un Banco o Compañía de Seguros, legalmente autorizados en Colombia para el efecto por la Superintendencia Financiera. La garantía bancaria o la póliza de seguros deberán estar acompañadas del recibo o constancia del pago de la prima.

Cuando la propuesta se presente por un proponente plural que no constituya una persona jurídica, ya se trate de un consorcio, unión temporal, u otro autorizado por la Ley, la póliza deberá tomarse a nombre del Consorcio, de la Unión Temporal o de la forma de asociación respectiva, según el caso, con la indicación de cada uno de sus integrantes, y no a nombre de uno de ellos o de sus respectivos representantes legales. Deberá ser firmada por el representante legal del proponente plural, y deberá expresar claramente que será exigible por su valor total ante el incumplimiento en que incurra cualquiera de los integrantes del grupo proponente, cuando de manera directa o indirecta derive en el incumplimiento de las obligaciones amparadas.

Cuando la Póliza de Seguros o la Garantía Bancaria sea presentada sin el cumplimiento de la totalidad de los requerimientos del Pliego de Condiciones, el proponente deberá remitir las modificaciones del caso, dentro del plazo que al efecto le señale La Promotora.

Una vez adjudicado, perfeccionado y firmado el Contrato y aprobadas las garantías constituidas por el adjudicatario, La Promotora devolverá la garantía de seriedad de la oferta al adjudicatario. A los proponentes que no resultaren favorecidos, les serán devueltas las garantías de seriedad de la oferta dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la fecha de suscripción del Contrato de

180

Concesión.

5.2.1.4.1. ALCANCE DEL AMPARO DE LA GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA.

La garantía de seriedad de la oferta amparará en general el cumplimiento de las obligaciones directas o indirectas asumidas por el proponente con ocasión de la presentación de la propuesta dentro de la presente Licitación, incluido el pago de la Comisión de Exito a que se refiere el capítulo 7, en el caso de resultar adjudicatario de la misma. La Póliza deberá contener de manera particular y en forma expresa el cubrimiento de las siguientes obligaciones:

La obligación de suscribir el contrato en los términos y dentro de los plazos y condiciones previstos en el presente Pliego de Condiciones.

La obligación de cumplir los requisitos establecidos en el Pliego de Condiciones, adendas, anexos, así como con las condiciones de ejecución y legalización del contrato.

La obligación de entregar a La Promotora, la Garantía Única de Cumplimiento a que se refiere el Contrato con los requisitos establecidos en el mismo.

La obligación de constituir la sociedad propuesta, cuando el proponente se haya presentado bajo la modalidad de promesa de sociedad futura y

El cumplimiento de la obligación de presentar el documento que contenga el compromiso de no enajenar la propiedad accionaria y de mantener la solidaridad de los miembros de la sociedad concesionaria; debidamente suscrito, en el evento en que la Propuesta se hubiera formulado bajo la modalidad de Promesa de Sociedad Futura.

Al proponente favorecido se le hará efectiva la garantía de seriedad de su propuesta cuando incumpla con cualquiera de las obligaciones o cuando el Proponente no cumpla con los ofrecimientos contenidos en la propuesta, eventos en los cuales se considerará que ha ocurrido el siniestro.

El pago de la garantía de seriedad de la oferta, cuando esta se haga exigible, tiene carácter sancionatorio por incumplimiento de la propuesta presentada por el Adjudicatario, por lo tanto la Promotora, tendrá además el derecho a exigir la indemnización de los perjuicios que el incumplimiento del adjudicatario le haya ocasionado.

Si por cualquier razón no se obtiene la efectividad de la garantía de seriedad de la oferta, La Promotora podrá demandar por la vía ejecutiva el valor asegurado.

5.2.1.5. PROMESA DE SOCIEDAD FUTURA.

En caso de tratarse de un Proponente plural bajo Promesa de Sociedad Futura, deberá anexarse la promesa debidamente suscrita, de conformidad con lo indicado en el numeral 4.4.3.2. de este Pliego de Condiciones y en el artículo 119 del Código de Comercio.

Cuando el documento presentado no cumpla con la totalidad de los requerimientos exigidos en el

180

Pliego de Condiciones, el proponente deberá remitir las modificaciones del caso, dentro del plazo que al efecto le señale.

5.2.1.6. DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN.

La Unión Temporal, el Consorcio o cualquier otro tipo de asociación que lo requiera, deberá presentar el documento de constitución debidamente suscrito, cumpliendo los requisitos del numeral 4.4.3.1. del presente pliego.

Cuando el documento presentado no cumpla con la totalidad de los requerimientos exigidos en el Pliego de Condiciones y si así lo solicite La Promotora, el proponente deberá remitir las modificaciones del caso, dentro del plazo que al efecto le sea señalado.

5.2.1.7. PODER OTORGADO AL REPRESENTANTE LEGAL DEL PROPONENTE.

Si en el certificado de constitución se estableció alguna limitación para el representante legal y para el representante legal de las figuras asociativas, se deberá anexar un Acta del órgano asociativo en el cual se establezcan las facultades suficientes para: Participar en la Licitación, presentar la Propuesta, suscribir el Contrato y suscribir todo otro documento requerido en el Pliego de Condiciones, en nombre del Proponente y de todos los miembros del Proponente y realizar todo otro acto requerido en el Pliego de Condiciones.

5.2.1.8. CARTA DE COMPROMISO ANTICORRUPCIÓN.

Si el documento no es presentado o no cumple con la totalidad de los requerimientos exigidos en el Pliego de Condiciones y si así lo solicita La Promotora, el proponente deberá remitirlo dentro del plazo que al efecto le sea señalado.

5.2.1.9. CERTIFICADO DE ENCONTRARSE INSCRITO EN EL REGISTRO NACIONAL DE TURISMO

Se deberá anexar copia del certificado de inscripción expedido por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, correspondiente a las categorías señaladas en el numeral 4.4.3.1. del presente pliego, documento que deberá encontrarse actualizado como mínimo al año 2009.

5.2.2. DOCUMENTOS FINANCIEROS.

Toda la información financiera que se presente deberá estar representada en moneda legal colombiana.

El análisis de los documentos financieros solicitados no da lugar a la asignación de puntaje, pero será objeto de verificación de cumplimiento, para tal efecto el proponente deberá anexar los siguientes documentos:

Balance General comparativo a 31 de diciembre de los años 2008 y 2009 debidamente

10
[REDACTED] certificado por el representante legal y el Contador Público con sus respectivas notas
aportadas.

[REDACTED] Estado de Resultados comparativo del periodo enero a diciembre de los años
2008 y 2009.

[REDACTED] Certificación de los Estados Financieros (artículo 37 Ley 222 de 1995).

[REDACTED] Dictamen por revisor fiscal a los estados financieros cuando haya lugar a ello (artículo 38, Ley 222 de 1995).

[REDACTED] Declaración de Renta correspondiente al año gravable 2009.

[REDACTED] Identificación Tributaria NIT/RUT.

[REDACTED] Fotocopias de las tarjetas profesionales del contador público y revisor fiscal que hayan suscrito los estados financieros.

[REDACTED] Certificación de antecedentes disciplinarios expedida por la Junta Central de Contadores, del contador público y del revisor fiscal que hayan suscrito los estados financieros aportados.

Si la propuesta es presentada por un Consorcio o Unión Temporal, cada uno de los integrantes de la asociación debe presentar los anteriores documentos.

5.2.3. DOCUMENTOS TÉCNICOS.

Cuando los Documentos Técnicos sean presentados sin el cumplimiento de la totalidad de los requerimientos de los Pliegos, del Anexo Técnico o de la minuta del Contrato de Concesión, el proponente deberá remitir las modificaciones del caso, dentro del plazo que al efecto le señale la Promotora, so pena de que la propuesta sea inhabilitada.

5.2.3.1. CONDICIONES TÉCNICAS.

Con el fin de garantizar la ejecución del Proyecto, el Proponente deberá manifestar en documento específico para el particular, que se acoge a todas y cada una de las condiciones establecidas en el Anexo Técnico que forma parte de la presente Licitación Pública, relacionadas con las actividades de construcción, mantenimiento, mejoramiento, adecuación, capacidad de carga, dotación y construcción de la infraestructura física, del Proyecto.

El cumplimiento de todos los requisitos de las condiciones técnicas deberá sujetarse por parte del concesionario, a los plazos establecidos por la entidad en el Anexo Técnico para cada una de las actividades y al cronograma de ejecución de obras presentado por el concesionario de acuerdo a los plazos en mención, aprobado por LA PROMOTORA.

El Documento de condiciones técnicas deberá ser presentado con el ofrecimiento de la totalidad de las actividades relacionadas en el Anexo Técnico y la minuta del contrato, y deberá estar firmado por el representante legal o apoderado del proponente.

5.2.3.2. CONDICIONES DE EXPERIENCIA DEL PROPONENTE.

1508
El Proponente deberá acreditar **III**.

Quien pretenda acreditar la experiencia deberá informar bajo su propia responsabilidad, en documento anexo a la Propuesta, que cumple con los requisitos a este respecto exigidos, siguiendo el formato Pro forma No. 2 del Pliego de condiciones, que involucra el seguimiento de diferentes pautas como las siguientes:

En los casos de proponentes plurales, deberá incluirse el nombre de la persona que acredita la experiencia, es decir el nombre o razón social de la persona que directamente obtuvo la experiencia, y su porcentaje de participación en el Proponente, que debe ser como mínimo del treinta por ciento (30%).

La descripción del objeto y las actividades que constituyen la experiencia, para lo cual deberá indicarse de manera clara y completa el objeto y las actividades realizadas, de tal manera que se pueda evaluar si corresponden o no a lo solicitado en los pliegos de condiciones.

Igualmente y con el fin de determinar si el proponente cumple con el plazo de experiencia aludido, el proponente deberá indicar el tiempo de ejecución del (de los) contrato(s), es decir, que el proponente deberá establecer el día, mes y año a partir del cual inició la ejecución de dichos contratos, y el día, mes y año de su terminación.

Adicionalmente, cada Pro forma No. 2 que el proponente presente deberá venir suscrita por el representante legal del proponente individual o por el representante legal o apoderado del proponente plural, junto con el de la persona que obtuvo directamente la experiencia y pretende acreditarla, cuyo nombre deberá indicarse en la casilla "nombre de la persona que acredita la experiencia".

El proponente deberá acreditar la experiencia relacionada en la pro forma No. 2, aportando las respectivas certificaciones firmadas por la persona encargada de manejar sus asuntos administrativos y/o financieros, las cuales en su contenido deberán ser absolutamente coincidentes con lo dicho en la Pro forma No. 2 y versar, como mínimo, sobre la siguiente información: (i) fecha desde la cual se viene ejecutando el contrato indicando día, mes y año. (ii) descripción del objeto; (iii) localización de los servicios prestados y (iv) Si la experiencia la obtuvo como miembro de un Consorcio, Unión Temporal u otra forma de asociación, indicándose en tal caso el porcentaje de participación en la asociación que obtuvo la experiencia, que como mínimo deberá ser igual o superior al treinta por ciento (30%), y que su experiencia corresponde a actividades de planeación y ejecución de proyectos en educación ambiental. (En este último evento, el proponente deberá anexar con la pro forma, también los documentos que acrediten la anterior información).

La Promotora, se reserva el derecho de verificar la información aportada por los Proponentes y de considerar inadmisibles las Propuestas en las cuales se incluya información falsa, sin perjuicio de iniciar las demás acciones legales a que haya lugar.

5.2.3.3. CONDICIONES SOBRE EL PERSONAL DEL PROYECTO.

El Proponente debe establecer en documento autónomo el número de personas a utilizar en el desarrollo de los trabajos, especificando el enfoque de organización que proyecte para los mismos, de modo que se garantice en todo caso la completa ejecución del objeto de la concesión.

Una vez firmado el contrato, el proponente deberá entregar a La Promotora un organigrama que contenga la organización interna propuesta para la realización de los trabajos.

5.3. ENTREGA DE LA PROPUESTA.

Las propuestas deberán ser entregadas en la Promotora, hasta el día y hora establecidos en el numeral 3.1 del presente pliego. No se aceptarán propuestas enviadas por correo, fax o correo electrónico. Las propuestas que se presenten después de la fecha y hora fijadas para su entrega, serán consideradas extemporáneas y por ende, no serán admisibles.

LA PROMOTORA no asumirá ninguna responsabilidad por no tener en cuenta cualquier propuesta que haya sido incorrectamente entregada o identificada y no será responsable por informaciones suministradas por sus funcionarios o representantes antes del cierre de la presente licitación, distintas a las suministradas formalmente por la Entidad a los proponentes.

5.4. COSTO DE PREPARACIÓN Y ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA.

Serán de cargo exclusivo del Proponente todos los costos asociados a la preparación, elaboración y presentación de su propuesta.

5.5. VIGENCIA E IRREVOCABILIDAD DE LA PROPUESTA.

Por el hecho de presentar propuesta oportunamente y de vencerse el plazo de la licitación, se entenderá que la propuesta es irrevocable y que el proponente mantiene vigentes todas las condiciones originales de su propuesta durante todo el tiempo que dure la licitación, incluidas las prórrogas de los plazos que llegaren a presentarse de acuerdo con el Pliego de Condiciones y la normatividad vigente.

5.6. ADMISIBILIDAD DE LAS PROPUESTAS.

Una propuesta será admisible cuando haya sido presentada oportunamente y se halle ajustada al Pliego de Condiciones. Se considera ajustada al Pliego de Condiciones, la propuesta que cumpla todos y cada uno de los requisitos establecidos y no se halle comprendida en uno de los siguientes casos:

- Cuando el proponente se halle incurso en alguna o algunas de las prohibiciones, inhabilidades e incompatibilidades para contratar, establecidas en la legislación colombiana vigente sobre la materia.
- Cuando las propuestas contengan enmendaduras graves o presenten alteraciones e

irregularidades no convalidadas o certificadas por la firma del proponente, y que no permitan la evaluación objetiva de la propuesta.

- Cuando la propuesta sea presentada por personas jurídicamente incapaces para obligarse o que no cumplan todas las calidades y condiciones de participación indicadas dentro de estos Pliegos de Condiciones.
- Cuando de conformidad con lo establecido en los pliegos de condiciones la propuesta no incluya alguno de los documentos que constituyan factores de escogencia establecidos por la Promotora en este pliego, de acuerdo con lo previsto en los numerales 2, 3 y 4 del Artículo 5 de la Ley 1150 de 2007.
- Cuando no se suscriba la Carta de Presentación de la Propuesta por la persona natural Proponente o por el Representante Legal de la Sociedad, Consorcio o Unión Temporal proponente, o cuando éste no se encuentre debidamente autorizado para presentar la propuesta de acuerdo con los estatutos sociales o con el documento de integración del Consorcio o Unión Temporal.
- Cuando la propuesta no cumpla con la integridad del objeto de la presente Licitación, es decir, se presente en forma parcial.
- Cuando el Proponente manifieste y/o acredite en su propuesta que no ha sido sancionado y la entidad corrobore que dicha información no es veraz, con base en el numeral 7 del Artículo 26 de la Ley 80 de 1983.
- Cuando el valor de la oferta económica presentada se encuentra por debajo del mínimo establecido para esta licitación.
- Cuando para esta misma Licitación se presenten varias propuestas por el Proponente, por sí o por interpuesta persona, en consorcio, unión temporal o individualmente.
- Cuando el proponente ejecute cualquier acción tendiente a influir o presionar a los funcionarios encargados de la evaluación de las propuestas.
- Cuando se compruebe inexactitud en la información suministrada por el proponente o en la contenida en los documentos y certificados anexos a la propuesta, que no permita la evaluación objetiva de la propuesta y que solicitada la aclaración por parte de La Promotora, si así lo considera, ésta no haya sido presentada por el proponente dentro del término fijado.
- Cuando existan condicionamientos frente al presente documento.
- Cuando contradigan la ley.
- Cuando a juicio de la entidad se presenten motivos o causas que impidan una selección objetiva.
- Las demás señaladas en el presente documento.

5.7. CONDICIONES GENERALES DEL CONTRATO.

Las condiciones generales del contrato y las obligaciones del contratista se regularán por lo establecido en estos pliegos de condiciones y son las establecidas en la minuta del contrato de concesión que hace parte de los mismos. Por tanto, se entenderá que a la minuta del contrato solamente podrán introducirse las modificaciones que La Promotora estime pertinentes, según el procedimiento previsto para cualquier modificación de los pliegos.

Una vez adjudicada la Licitación, La Promotora introducirá la información correspondiente al

proponente - adjudicatario y su oferta, en los espacios pertinentes de la minuta de contrato.

La presentación de la propuesta por parte del representante legal del proponente, será señal suficiente de aceptación de todas las condiciones expresadas en el pliego de condiciones y la minuta de contrato.

5.8. EXCLUSIÓN DE RELACION LABORAL.

El proponente seleccionado ejecutará el objeto del contrato de la presente licitación quedando por entendido que no habrá vínculo laboral alguno entre el personal utilizado por el proponente y la Promotora, por lo tanto, serán de su cargo: el reclutamiento, calificación, vinculación, entrenamiento, dotación, alojamiento y manutención del personal que utilice, lo mismo que el pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones, de conformidad con lo señalado en la Ley.

CAPITULO VI

6 PROCESO GENERAL DE EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS.

El presente proceso se adelantará aplicando la ponderación de los elementos de calidad y precio soportados en puntajes y fórmulas señaladas en el pliego de condiciones, de conformidad con lo establecido en el numeral 1 del artículo 2° de la Ley 1150 de 2007 y el literal a) del numeral 3 del artículo 12 del Decreto 2474 de 2008.

6.1. ESTUDIO Y EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS.

Las propuestas serán estudiadas jurídica, financiera y técnicamente (Requisitos habilitantes) y evaluadas sus ofertas económica y de educación ambiental (Factores de Calificación de la mejor propuesta).

6.1.1. REQUISITOS HABILITANTES.

Estos requisitos sirven como elementos habilitadores o eliminatorios en su caso. Los mismos se encuentran relacionados con la capacidad jurídica y las condiciones de experiencia, capacidad administrativa, operacional y financiera del oferente. Serán de obligatorio cumplimiento y objeto de verificación por parte de La Promotora.

6.1.1.1. CAPACIDAD JURÍDICA.

El informe sobre la capacidad jurídica no tiene ponderación alguna. Se trata del estudio que debe realizar La Promotora, para determinar si la propuesta se ajusta a los requerimientos del presente pliego de condiciones, y se efectuará sobre los documentos de contenido jurídico objeto de

evaluación, de acuerdo con los criterios establecidos para cada uno de ellos. Este informe excluye las propuestas que no cumplan con los requisitos exigidos para participar en el proceso de escogencia, mismas que por lo tanto no podrán ser consideradas para la calificación económica por no ser aptas o elegibles jurídicamente para ello.

6.1.1.2. CAPACIDAD FINANCIERA.

El informe sobre la capacidad financiera no tiene ponderación alguna, pero excluye las propuestas que no cumplan con los requisitos exigidos para participar en el proceso de escogencia, mismas que por lo tanto no podrán ser consideradas para la calificación económica por no ser aptas o elegibles financieramente para ello.

El proponente deberá presentar información financiera relativa a su patrimonio y nivel de endeudamiento, tal que cumpla los siguientes requisitos:

6.1.1.2.1. PATRIMONIO.

El Proponente deberá demostrar que posee un patrimonio neto mínimo de $\$$, a Diciembre 31 de 2009. En los casos de consorcios, uniones temporales y formas asociativas, el patrimonio mínimo exigido será el que resulte de sumar el patrimonio neto de cada uno de los miembros. En caso que el proponente no alcance el patrimonio mínimo establecido, su propuesta no podrá ser considerada como hábil para continuar en el proceso.

6.1.1.2.2. NIVEL DE ENDEUDAMIENTO.

Deberá ser menor al $\%$. Para su cálculo se aplicará la siguiente fórmula:

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} < \%$$

En caso de consorcios, uniones temporales u otras formas asociativas, los indicadores se calcularán a prorrata de la participación de cada uno de los miembros. Si el proponente no cumple con este indicador financiero, su propuesta no podrá ser considerada como hábil para continuar en el proceso.

Parágrafo.- En caso de consorcios, uniones temporales o formas asociativas, el cumplimiento del requisito de un patrimonio neto mínimo y el Nivel de endeudamiento, sólo podrán ser acreditados por los miembros del proponente que tengan mínimo un treinta y cinco por ciento (35%) de participación en el proponente.

6.1.1.3. CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN.

El informe sobre la capacidad de organización no tiene ponderación alguna. Se trata del estudio que debe realizar La Promotora, para determinar si la propuesta se ajusta a los requerimientos del presente pliego y sus anexos, y se efectuará sobre los documentos que acrediten el cumplimiento de las especificaciones técnicas mínimas exigidas para el desarrollo del objeto de la contratación, de que trata el numeral 5.2.3. de estos pliegos. Este informe excluye las propuestas que no cumplan

con los requisitos exigidos para participar en el proceso de escogencia de las propuestas, mismas que por lo tanto, no podrán ser consideradas para la calificación económica por no ser aptas técnicamente para ello.

6.1.2. FACTORES DE CALIFICACIÓN DE LA MEJOR PROPUESTA.

Las propuestas que de conformidad con el estudio cumplan con los requisitos correspondientes a los factores habilitantes (capacidad jurídica, financiera y de organización), serán calificadas.

El puntaje de calificación de las propuestas se dará sobre la base de los siguientes factores:

FACTORES DE CALIFICACION	PUNTOS
Oferta Económica (Contraprestación)	50
Dem. Técnica	40

REQUISITOS DE LA OFERTA ECONOMICA (CONTRAPRESTACION)

La Oferta Económica (Contraprestación) deberá ceñirse a las siguientes características:

- Será presentada a través de la Pro forma No. 5, y en ella se establecerá que el **CONCESIONARIO** se compromete a pagar por la concesión de que trata el numeral 2.1. OBJETO de estos pliegos, el mayor de los dos siguientes montos:
 - a. Contraprestación fija: Una suma anual, independiente de impuestos, tasas o contribuciones, y que en ningún caso podrá ser inferior a **100** millones de pesos constantes de enero 1 de 2010, la cual se ajustará anualmente con la variación del IPC nacional del año inmediatamente anterior.
 - b. Contraprestación variable: Una suma anual, independiente de impuestos, tasas o contribuciones, por un valor que en ningún caso podrá ser inferior al **10%** de los ingresos brutos que haya percibido el **CONCESIONARIO** en el año anterior a la fecha de pago de la contraprestación anual.
- El año en que iniciará el pago de la contraprestación por parte del **CONCESIONARIO** será el **2011**, y la procedencia de la Contraprestación fija o de la Contraprestación variable se calculará con base en los ingresos brutos obtenidos por el **CONCESIONARIO** en el año **2010**. En caso de resultar aplicable la Contraprestación fija, ésta deberá haberse actualizado conforme al IPC causado correspondiente a los años **2010**.
- Se entenderá por ingresos brutos el total de ingresos que perciba el **CONCESIONARIO** como resultado de la ejecución del Contrato de Concesión, sin que exista posibilidad alguna de deducir en el establecimiento de dicha suma ningún tipo de costo, ni tampoco considerar como parte de esos ingresos el valor recaudado como IVA.

- Toda pérdida deberá ser asumida enteramente por el **CONCESIONARIO** y en ningún caso la Promotora participará de ella, pues se da por entendido que el **CONCESIONARIO** está en la responsabilidad de efectuar sus propios cálculos y previsiones financieras, suficientes para considerar que asume de manera consciente e informada las cargas propias del contrato de concesión a celebrar, así como las eventualidades y riesgos financieros que le puedan llegar a afectar, asunto que reconoce por el sólo hecho de presentar su propuesta en el presente proceso licitatorio.
- El pago de la Contraprestación se hará **7**
- En el evento en que el **CONCESIONARIO** no efectúe los pagos dentro de los plazos previstos en el presente numeral, se causarán intereses moratorios a la tasa máxima permitida por la ley, a partir del siguiente día calendario.
- El incumplimiento por parte del **CONCESIONARIO** a los pagos impuestos por La Promotora se considerará como grave y será causal para que La Promotora pueda declarar la caducidad del presente Contrato.
- La omisión o error en la presentación de la oferta económica no será subsanable y generará el rechazo de la propuesta.

6.1.2.1.1. CALIFICACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA.

Serán causales de rechazo de la propuesta, que no se manifieste el compromiso de pagar con destino a La Promotora el monto ofrecido como Contraprestación, o que el mismo sea inferior al mínimo establecido en el presente pliego de condiciones.

La Metodología que se seguirá será la de puntajes y la calificación de las propuestas por este factor se hará sobre la base de 60 puntos.

El criterio de selección objetiva será el factor económico, determinado de conformidad con el valor propuesto por el proponente en su Oferta Económica, a partir de la Contraprestación Fija, evaluada de la siguiente manera:

Puntaje Obtenido:

$$C_{Propuesta} \times 60$$

$$C_{Propuesta \text{ Max}}$$

Donde,

$C_{Propuesta}$ = Contraprestación fija ofertada por el proponente, que no podrá ser inferior a **7**

$C_{Propuesta \text{ Max}}$ = Porcentaje de Contraprestación fija ofertada por el proponente con la propuesta más alta.

Ahora bien, la Contraprestación variable no será ofertada por el proponente y, por tanto, no otorgará puntaje. No obstante, dicha Contraprestación variable será ajustada a partir de la Contraprestación

fija ofertada, según aplicación del siguiente guarismo:

$$CVNueva = \frac{1}{100} \% \times CPropuesta \text{ Ganador}$$

Donde,

CVNueva = Son los puntos porcentuales, redondeados teniendo en cuenta las últimas cuatro (4) cifras decimales, que deberán sumarse al 1% de los ingresos brutos que perciba el Concesionario por el año anterior a la fecha de pago de la Contraprestación Anual, según lo establecido en la Cláusula décima segunda de la minuta del Contrato, con el fin de determinar el porcentaje definitivo que habrá de tenerse en cuenta para la celebración del Contrato de Concesión.

CPropuesta Ganador = La Contraprestación fija ofrecida por el proponente ganador, monto que no podrá ser inferior a **100.000.000,00**.

6.1.2.2. OPERA TÉCNICA **NIVEL DE ENDEUDAMIENTO QUE CALIFICAR COMO DESEMPEÑO TÉCNICO EN**

6.1.3.1. PROCEDIMIENTO PARA EL DESEMPATE.

En caso de empate de una o más propuestas hábiles o elegibles, éste se dirimirá de la siguiente manera:

- i) El Contrato se adjudicará a la oferta de bienes y servicios de origen nacional de conformidad con el artículo 21 de la Ley 80 de 1993.
- ii) Si persiste el empate el Contrato se adjudicará al proponente con una mayor participación de capital nacional.
- iii) Si persiste en empate, el Contrato se adjudicará al proponente con menor Nivel de Endeudamiento, de conformidad con lo dispuesto en el numeral 6.1.1.2.2. NIVEL DE ENDEUDAMIENTO de estos pliegos.
- iv) Si persiste el empate, el Contrato se adjudicará por sorteo.

CAPITULO VII

7 COMISIÓN DE ÉXITO

7.1 PAGO

El Concesionario pagará a la Compañía General de Inversiones S.A. el siguiente monto por

concepto de comisión de éxito de acuerdo con las instrucciones de pago que se enviarán al Concesionario luego de la Adjudicación:

Requisito Movilizados (RM)
 Millones de pesos Comisión de Éxito
 RM 7.500.000,00
 RM 100.000,00 (10%) de excedente sobre
 5000 millones
 RM 2.000.000,00 (10% de excedente sobre
 20000 millones

INGRESO NO IVA

Esta suma se pagará a los cinco (5) Días desde la fecha de firma del presente Contrato, lo cual es condición precedente para el inicio de la ejecución del Contrato según lo señalado en el mismo.

Lo anterior, previa presentación por parte de COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A. de la factura correspondiente. El Concesionario contará con un plazo de cinco (5) Días Hábiles contados a partir de la fecha de radicación de la factura para efectuar el pago en la cuenta que indique la COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A. en las instrucciones de pago que acompañen la factura.

8 CONDICIONES DEL CONTRATO.

8.1. REQUISITOS PREVIOS A LA SUSCRIPCIÓN O PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO.

Sin perjuicio del acatamiento de los demás requisitos que la Ley disponga para la celebración de los contratos estatales, se dará estricto cumplimiento a lo dispuesto en la Ley 610 de 2000, por medio de la cual se establece el trámite de los procesos de responsabilidad fiscal de competencia de las contralorías, que exige en su artículo 60 como requisito indispensable para nombrar, dar posesión o celebrar cualquier tipo de contrato con el Estado, verificar que la correspondiente persona natural o jurídica según se trate, no se encuentre reportada en el boletín de responsables fiscales que la Contraloría General de la República publica con la periodicidad trimestral.

Por tanto, para la suscripción del contrato de concesión a celebrar, ni el proponente ni alguno de los miembros de los proponentes que se presenten bajo cualquiera de las diferentes figuras asociativas podrá encontrarse incluido en el citado boletín de responsables fiscales.

El cumplimiento de este requisito, deberá ser comprobado por La Promotora, con anterioridad a la firma del Contrato, en armonía con lo dispuesto en la Circular No. 005 del 25 de febrero de 2008, expedida por la Contraloría General de la República.

8.2. GARANTÍAS DEL CONTRATO.

El concesionario se compromete a constituir a favor de Instituto de Fomento y Promoción del

Desarrollo Económico y Social de Pereira "LA PROMOTORA" una garantía única de cumplimiento que contenga los siguientes amparos, por las cuantías y vigencias establecidas en la minuta del contrato:

RIESGOS POR INCUMPLIMIENTO:
a) Incumplimiento del contrato
b) de pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones a personal
c) de calidad y seguridad de la obra, así como la calidad de obra o servicio y el comedio
d) de cumplimiento de los requisitos, depósito de dinero del contrato, deterioro o falta de provisión de intereses
y accesorios.
e) El adjudicatario al concesionario deberá constituir una garantía o seguro Todo Riesgo y de Responsabilidad Civil Extracontractual, en cuantías independientes, de conformidad con lo previsto en el contrato de concesión.

Estas garantías podrán consistir en una garantía bancaria o una póliza de seguro expedida por una Compañía de Seguros autorizada para operar en Colombia, que ampare los anteriores riesgos de conformidad con lo previsto en la Ley, el contrato, la Ley 80 de 1993 y demás normas concordantes.

El oferente deberá anexar la carta de respaldo del reasegurador para las diferentes garantías que se deban expedir en desarrollo de la presente Convocatoria, siempre y cuando, la Aseguradora que expide las garantías requiera dicho respaldo, en caso contrario se deberá certificar por parte del representante legal de la aseguradora, sobre el valor que tienen en retención para dichas garantías.

8.3. PROHIBICIÓN DE CESIÓN.

El adjudicatario del contrato que resulte de este proceso de selección, no podrá ceder el desarrollo de su objeto, en todo o en parte, sin previa y expresa aceptación escrita por parte de La Promotora.

8.4. SUPERVISIÓN.

La Promotora mantendrá, durante todo el tiempo que dure la ejecución del Contrato, un esquema de Supervisión para verificar que la ejecución del proyecto se esté desarrollando de acuerdo con las especificaciones y normas del contrato, sin que esta Supervisión releve al Contratista de su responsabilidad.

El esquema de Supervisión tendrá como base para adelantar sus funciones, las normas legales aplicables sobre la materia, los pliegos de condiciones y la propuesta presentada.

CAPITULO VIII.

9 ANEXOS Y PRO FORMAS.

PRO FORMA No. 1.

CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Ciudad y fecha

Señores

Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira "LA PROMOTORA"

Pereira

REFERENCIA: L.P. No [] de 2010

El suscrito _____ obrando en mi calidad de _____, en nombre y representación de _____ con domicilio en _____, debidamente autorizado por la Junta de Socios (si es el caso), me permito presentar propuesta para participar en la L.P. No [] de 2010, cuyo objeto consiste en realizar por el sistema de concesión, la construcción, operación y explotación del **PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA**. Así mismo, declaro en nombre de la firma que represento:

- Que en caso de ser favorecidos con la adjudicación, suscribiré el contrato respectivo, obligándome a constituir las garantías previstas en el pliego.
- Que he estudiado los términos del pliego, y sus anexos aceptando integralmente los requisitos y condiciones en ellos contenidos, y que acepto y entiendo el contenido del pliego en su integridad.
- Que la información dada en los documentos y anexos incluidos en esta oferta garantiza la veracidad de las informaciones y datos de la oferta.
- Que la misma no se encuentra incurso en ninguna causal de disolución y/o liquidación; que no se encuentra adelantando un proceso de liquidación obligatoria o concordato; y que no se encuentra en proceso de reestructuración. *(No obstante lo anterior, si quien se encuentra en proceso de reestructuración según la ley se trata de uno o varios de los integrantes de un Proponente plural, así deberá aclararse, a punto seguido, manifestando el porcentaje de participación que representa aquel o aquellos en quien concurre dicha circunstancia).*
- Declaro no hallarme incurso en alguna de las inhabilidades e incompatibilidades señaladas por la Constitución Política, por la Ley 80 de 1993 y sus normas reglamentarias y complementarias que me impidan participar en la presente licitación y suscribir el contrato.
- *(De ser preciso el oferente deberá indicar cuál información de la suministrada en su propuesta es de carácter reservado, señalando la norma que le otorga tal carácter).*
- Que pagaremos al **Asesor la Comisión de Éxito** a que se refiere el **Anexo III**, en los términos allí establecidos, en el caso en que la propuesta sea adjudicada.

Atentamente,

Nombre o Razón Social del Proponente: _____
 Nit: _____
 Nombre del Representante Legal: _____
 C.C. N° _____ de _____
 Dirección: _____
 Teléfonos: _____
 Fax _____
 Ciudad: _____

FIRMA : _____

NOMBRE DE QUIEN FIRMA:

**PRO FORMA No. 2.
 FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL PROPONENTE**

INSTRUCCIONES

Para diligenciar el formulario que constituye el objeto de esta Pro forma, los **Proponentes** deberán tener en cuenta las siguientes instrucciones:

Instrucciones Generales:

1. Debe incluirse solamente la experiencia que corresponda a los objetos y características referidos en el numeral 5.2.3.2. del Pliego de Condiciones.
2. La experiencia que se relacione debe haber sido exitosa, entendida como el cumplimiento satisfactorio por parte del contratante de las actividades realizadas por el contratista, quien acredita la experiencia relacionada para la presente Convocatoria.
3. Cuando se trate de Consorcios, Uniones Temporales, Promesas de Sociedad Futura o cualquier otra forma de asociación, debe diligenciarse un formulario por cada uno de los miembros del Consorcio, Unión Temporal, Promesa de Sociedad Futura o cualquier otra forma de asociación, que pretendan hacer valer su experiencia.
4. En la casilla "Proponente" debe indicarse el nombre de la persona natural o jurídica, Consorcio, Unión Temporal, Promesa de Sociedad Futura o cualquier otra forma de asociación que presenta la Propuesta. En la casilla "Representante legal" deberá indicarse el nombre del representante legal del Proponente.
5. En la casilla "Nombre de la persona que acredita la experiencia", debe indicarse el nombre o razón social de la persona que directamente obtuvo la experiencia y su porcentaje de participación en el Proponente, si se trata de un miembro del Proponente plural, participación que debe ser como

mínimo del treinta por ciento (30%).

6. En la casilla "Descripción del objeto y las actividades que constituyen la experiencia" debe hacerse una clara y completa descripción del objeto y de las actividades realizadas, de tal manera que se pueda evaluar si corresponden o no a lo solicitado.

7. En la casilla "Localización", deberá indicarse el lugar en que se ubica el proyecto al que corresponde la experiencia acreditada.

8. En la casilla "Forma de ejecución" deberá indicarse si quien acredita la experiencia la ejecutó solo, o en Consorcio, Unión Temporal u otra forma de asociación. Si fue en Consorcio, Unión Temporal u otra forma de asociación, sólo debe incluirse la experiencia en la cual quien acredita la experiencia haya desarrollado de manera directa las labores. Lo anterior se entiende afirmado con la mera inclusión de la experiencia en el formulario.

9. Si quien acredita la experiencia la obtuvo como miembro de un Consorcio, Unión Temporal u otra forma de asociación, debe indicarse en la casilla "Porcentaje de participación en la asociación que obtuvo la experiencia" el porcentaje correspondiente, el cual como mínimo deberá ser igual o superior al treinta por ciento (30%) y su experiencia deberá corresponder a las actividades señaladas.

10. En la casilla "Tiempo de ejecución del contrato" deberá señalarse el tiempo de ejecución del contrato correspondiente e indicar la fecha de inicio y la fecha de terminación, estableciendo el día, mes y año.

11. En la casilla "Entidad contratante y referencias" debe incluirse el nombre de la entidad y el nombre y cargo de la(s) persona(s) que puede(n) certificar la experiencia relacionada, señalando su dirección, teléfono, dirección electrónica y número de fax, con el fin de verificar la información suministrada.

**PROFORMA No. 2
EXPERIENCIA DEL PROPONENTE**

Proponente: _____

Representante legal: _____

Nombre de la persona que acredita experiencia: _____

Porcentaje (%) de participación en el proponente, de quien pretende acreditar la presente experiencia (Mínimo 30%): _____

Descripción del objeto y actividades que constituyen la experiencia.

Localización

Forma de ejecución.

Porcentaje de participación en la asociación que obtuvo la experiencia (mínimo 30%), de quien pretende acreditarla.

Dicha experiencia debe estar relacionada con actividades de **W**

Tiempo de Experiencia.

Debe indicando fecha de inicio y fecha de terminación dd/mm/aa

Entidad contratante y referencias

Bajo la gravedad del juramento, certifico:

- Que la anterior información corresponde a experiencia exitosa, es decir, al cumplimiento satisfactorio por parte del contratante de las actividades realizadas.
- Que la experiencia que se acredita corresponde exactamente a las actividades de planeación y ejecución de proyectos en educación ambiental, desarrolladas por _____, de manera directa.
- Que la información contenida en el cuadro anterior es cierta.

Persona que acredita experiencia

Representante legal o apoderado del Proponente

1819

PRO FORMA No. 3.
COMPROMISO ANTICORRUPCIÓN

El(los) suscrito (s), a saber, _____ (persona natural o jurídica/miembros/socios) de la (sociedad/Unión Temporal/Consortio/) _____, representado(s) por _____ en su calidad de _____, domiciliados en _____, identificados con _____, quien(es) en adelante se llamará colectivamente el **Proponente**, manifiestan su voluntad de asumir, de manera unilateral, el presente **Compromiso Anticorrupción**, teniendo en cuenta las siguientes

CONSIDERACIONES:

1. Que LA PROMOTORA convocó a la Licitación Pública No. 7 de 2010, para seleccionar el mejor contratista para realizar por el sistema de concesión, la construcción, operación y explotación del **PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA**.
2. Que es de interés del Proponente apoyar la acción del Estado Colombiano y de La Promotora para fortalecer la transparencia en los procesos de contratación, y la responsabilidad de rendir cuentas.
3. Que siendo interés del **Proponente** participar en la **Licitación Pública** aludida en el considerando primero precedente, se encuentra dispuesto a suministrar la información propia que resulte necesaria para aportar transparencia al proceso, y en tal sentido suscribe el presente documento unilateral anticorrupción, que se regirá por las siguientes

CLÁUSULAS:

CLÁUSULA PRIMERA.- Compromisos Adquiridos.

El proponente apoyará la acción del Estado Colombiano y de La Promotora, para fortalecer la transparencia y la responsabilidad de rendir cuentas, y en este contexto deberá asumir explícitamente los siguientes compromisos, sin perjuicio de su obligación de cumplir la Constitución Política y la Ley colombiana, así:

- a. El proponente se compromete a no ofrecer ni dar sobornos ni ninguna otra forma de halago a ningún funcionario público, ni pariente en cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad y primero civil, ni ningún asesor del proyecto o de las entidades públicas participantes, en relación con su propuesta, con el proceso de licitación o de contratación, ni con la ejecución del contrato que pueda celebrarse como resultado de su propuesta.
- b. El proponente se compromete a no permitir que nadie, bien sea empleado de la compañía, representante, director o administrador, un agente comisionista independiente, o un asesor o consultor lo haga en su nombre.
- c. El proponente se compromete a revelar de manera clara y en forma total a cualquier organismo de

control que así se lo solicite, los nombres de todos los beneficiarios reales de los pagos suyos o efectuados en su nombre, relacionados por cualquier concepto con la licitación, incluyendo tanto los pagos ordinarios ya realizados y por realizar, como los que se proponga hacer si la propuesta resulta favorecida.

d. El proponente se compromete formalmente a impartir instrucciones a todos sus empleados, agentes y asesores, y a cualesquiera otros representantes suyos, exigiéndoles el cumplimiento en todo momento de las leyes de la República de Colombia, y especialmente de aquellas que rigen la presente licitación y la relación contractual que podría derivarse de ella, y les impondrá la obligación de no ofrecer o pagar sobornos o cualquier halago corrupto a los funcionarios de La Promotora, ni a cualquier otro funcionario publico o privado que pueda influir en la adjudicación de su propuesta, bien sea directa o indirectamente, ni a terceras personas que por su influencia sobre funcionarios públicos, puedan influir sobre la adjudicación de la propuesta, ni ofrecer pagos o halagos a los funcionarios de la Promotora durante el desarrollo del contrato que se suscribiría de ser elegida su propuesta.

e. El proponente se compromete formalmente a no efectuar acuerdos o realizar actos o conductas que tengan por objeto la colusión en la licitación, o como efecto la distribución de la adjudicación de contratos entre los cuales se encuentre el de concesión que es materia del presente pliego, o la fijación de los términos de la propuesta.

f. El proponente se compromete a mantener un libro auxiliar en el que se detalle de manera clara y en forma total, durante el plazo del contrato, los nombres de todos los beneficiarios reales de los pagos suyos o efectuados a en su nombre, relacionados por cualquier concepto con la ejecución del contrato.

Información esta que deberá permanecer a disposición de La Promotora, para que sin restricción alguna tenga acceso a ella.

CLÁUSULA SEGUNDA.- Consecuencias del Incumplimiento.

El **Proponente** asume, a través de la suscripción del presente compromiso, las consecuencias previstas en los **Pliegos**, si se comprobare, de la manera prevista en los mismos, el incumplimiento de los compromisos en materia de anticorrupción.

Para constancia de lo anterior, y como manifestación de la aceptación de los compromisos unilaterales previstos en el presente documento, se firma el mismo en la ciudad de _____, a los ___ días del mes de ___ de 2010.

Firma del(los) representante(s) legal(es) del Proponente

**PRO FORMA No. 4.
COMPROMISO DE NO ENAJENACIÓN DE PROPIEDAD ACCIONARIA Y COMPROMISO DE SOLIDARIDAD**

Mediante la suscripción de este documento, los socios _____ de la sociedad concesionaria _____, manifestamos lo siguiente:

1. Que cada uno de los siguientes socios: _____, miembros del **Proponente** plural _____ y quienes son miembros originales de la sociedad concesionaria _____, cuya experiencia en actividades **III** y cuya capacidad financiera haya sido acreditada y tenida en cuenta para el estudio de la propuesta y **Adjudicación del Contrato de Concesión al Proponente** plural _____ dentro del proceso de Licitación Pública No. **II** de 2010 abierto por la Promotora, se obliga a permanecer como socio de la sociedad concesionaria mencionada durante el plazo de ejecución del **Contrato** y, en consecuencia, se obliga a no enajenar su participación en el capital de dicha compañía, sin contar con la aprobación previa y expresa de la Promotora.

2. Que los socios _____ (*todos los socios*) _____, miembros originales del **Proponente** plural _____ y quienes son miembros originales de la sociedad concesionaria _____, aceptan que sólo podrán enajenar total o parcialmente su participación en el capital de la sociedad concesionaria a una persona que tenga iguales o mejores condiciones que los de la persona que enajene su participación en la sociedad, según fueron tenidos en cuenta al estudiar, evaluar y adjudicar el **Contrato** a la **Propuesta** de la cual hace parte el enajenante, siempre que este último cuente para el efecto con la aprobación previa y expresa de La Promotora.

3. Que los socios _____ (*todos los socios*) _____, miembros originales del **Proponente** plural _____ y quienes son miembros originales de la sociedad concesionaria _____ se obligan a responder solidariamente con dicha sociedad concesionaria ante La Promotora por el cumplimiento de las obligaciones nacidas del **Contrato**, y que los mismos aceptan que dicha solidaridad se predique de ellos aún en el evento en que enajenen su participación accionaria en la sociedad concesionaria antes del vencimiento del término señalado, sin contar con la previa y expresa autorización de La Promotora.

Firma del representante legal o apoderado del **Proponente** plural

(Firmas de los representantes legales de cada uno de los miembros del **Proponente** plural **Adjudicatario**)

**PRO FORMA No. 5.
OFERTA ECONOMICA DEL PROPONENTE**

(Ciudad y Fecha)

Señores

Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira "LA PROMOTORA"

Licitación Pública No. █ de 2010.

Objeto: Realizar por el sistema de concesión, la construcción, operación y explotación del **PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA**

El (los) abajo firmante(s), actuando en nombre y representación de _____ [*nombre de la persona natural o jurídica Proponente. En el caso de Consorcio, Unión Temporal, Promesa de Sociedad Futura o cualquier otra forma de asociación, debe incluirse el nombre de la asociación Proponente, así como el nombre de cada uno de sus miembros*] ofrece(mos) pagar con destino al **Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira "LA PROMOTORA"** por la concesión de que trata el numeral 2.1. OBJETO de los Pliegos de Condiciones, el mayor de los dos siguientes montos:

- **Contraprestación fija:** Una suma anual, independiente de impuestos, tasas o contribuciones, equivalente a _____ (\$ _____ a pesos constantes de █), la cual se ajustará anualmente con la variación del IPC nacional del año inmediatamente anterior.
- **Contraprestación variable:** Una suma anual, independiente de impuestos, tasas o contribuciones, por un valor que en ningún caso podrá ser inferior al █ (█%) de los ingresos brutos que haya percibido el **CONCESIONARIO** en el año anterior a la fecha de pago de la contraprestación anual, y que será determinada a partir de la Contraprestación fija ofrecida en el anterior punto, de conformidad con lo especificado en el numeral 6.1.2.1.1 de los Pliegos de Condiciones.

Igualmente se manifiesta, de manera expresa, que me(nos) comprometo(comprometemos) a pagarla Contraprestación anteriormente ofrecida en los precisos términos y bajo las características que en los Pliegos de Condiciones de la Licitación Pública █ de 2010 y en el Contrato de Concesión respectivo se estipulan.

Firma del representante legal o apoderado

PRO FORMA No. 6.

PROPUESTA DE OBRAS TÉCNICA

ANEXO III
REMUNERACIÓN DEL ASESOR

REMUNERACIÓN DEL ASESOR

La Comisión de Éxito del Asesor, cuyo pago deberá ser efectuado por el Adjudicatario y verificado en el Acto de Cierre, será equivalente a ~~UN PASIVA~~ del valor total de ~~II~~

Dicha Comisión de Éxito, más el IVA correspondiente, será pagada en la fecha establecida en el cronograma. Esta factura deberá ser pagada por el Adjudicatario dentro de la fecha establecida en el cronograma.

El pago de la Comisión de Éxito deberá hacerse mediante giro o consignación bancaria a favor del del Asesor en las cuentas que indique el Asesor".

ANEXO 2



La Promotora

**INSTITUTO DE FOMENTO Y PROMOCIÓN DEL DESARROLLO
ECONÓMICO Y SOCIAL DE PEREIRA – LA PROMOTORA**

**MEMORANDO DE INFORMACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE
FLORA Y FAUNA DE PEREIRA**

Bogotá, Agosto de 2010

TABLA DE CONTENIDO

1. BREVE RESEÑA DEL PROYECTO.....	4
1.1. LOCALIZACIÓN	5
1.2. ÁREA DE INFLUENCIA DIRECTA.....	5
1.3. MODELO ESTRATÉGICO.....	6
1.3.1. OBJETIVOS.....	6
1.3.2. MISIÓN	7
1.3.3. VISIÓN	7
1.4. VENTAJA COMPETITIVA.....	7
1.5. EL PROCESO	7
1.6. INFORMACIÓN DE CONTACTOS	8
2. PANORAMA DE INVERSIÓN EN COLOMBIA	9
2.1. CLIMA POLÍTICO	9
2.2. CLIMA ECONÓMICO	10
2.2.1. PRODUCTO INTERNO BRUTO Y PER CÁPITA	11
2.2.2. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	13
2.2.3. TASA DE DESEMPLEO	14
2.2.4. TASA REPRESENTATIVA DEL MERCADO (COP/USD)	14
2.2.5. BALANZA COMERCIAL.....	15
2.2.6. RIESGO PAÍS	17
2.2.7. INVERSIÓN EXTRANJERA.....	19
2.2.8. DEUDA EXTERNA.....	20
2.3. RAZONES PARA INVERTIR EN COLOMBIA	20
3. GENERALIDADES DEL SECTOR TURÍSTICO COLOMBIANO	22
3.1. EL TURISMO EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA	22
3.2. DEMANDA DE TURISMO.....	23
3.2.1. TURISTAS EXTRANJEROS	24
3.2.2. TURISTAS LOCALES.....	26
3.3. OFERTA DE TURISMO	26



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN



ALCALDIA DE PEREIRA
Región de Oportunidades



La Promotora

3.3.1. OFERTA HOTELERA Y DE ALOJAMIENTO EN COLOMBIA..... 28

3.3.2. OCUPACIÓN HOTELERA..... 28

3.4. RAZONES PARA INVERTIR EN EL SECTOR DEL TURISMO DE COLOMBIA..... 29

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO..... 32

4.1. PRODUCTOS Y SERVICIOS..... 32

4.1.1. PRODUCTOS TANGIBLES 32

4.2. ESTRUCTURA ACCIONARIA..... 42

4.3. ESTUDIO DE MERCADO 42

4.3.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO 42

4.3.2. METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTO..... 42

4.4. ACTIVOS..... 46

4.5. PROGRAMA DE INVERSIONES 47

4.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL..... 47

4.7. BENEFICIOS FISCALES Y TRIBUTARIOS..... 48

4.7.1. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL UNIFICADO 48

4.7.2. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO DE CONSTRUCCIÓN..... 48

4.7.3. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO, AVISOS Y TABLEROS ... 48

AVISO IMPORTANTE

Compañía General de Inversiones S.A., en adelante CGI, fue contratada por el Instituto de Fomento Y Promoción del Desarrollo Económico y Social De Pereira, en adelante La Promotora, para actuar en su calidad de asesor en la estructuración y vinculación de uno o varios inversionistas para la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira – PTFFP, en adelante el Parque.

Este documento, el cual ha sido diseñado y elaborado por CGI basándose en las instrucciones y recomendaciones y la información aportada por La Promotora, sus empleados o las organizaciones y entidades que esta designe, fue preparado para asistir a los eventuales participantes del proceso en la evaluación del proyecto del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira.

El presente Memorando de Información no puede interpretarse como una recomendación o pronóstico de proyecciones para valorar el proyecto del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira. Adicionalmente, CGI y La Promotora al igual que sus empleados, asesores y socios no asumen responsabilidad alguna respecto a la veracidad, exactitud, validez, precisión autenticidad, integridad o sensatez de de la información suministrada en este Memorando de Información.

1. BREVE RESEÑA DEL PROYECTO

El Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira – PTFFP nace de la unificación de los aportes de los sectores público y privado de la Administración Municipal de Pereira y de la Sociedad de Mejoras Públicas de Pereira para desarrollar un parque en la ciudad de Pereira para que complementará los servicios prestados por el Zoológico Matecaña, aportando a su vez un nuevo espacio para la recreación de la población del Departamento y fomentando y promocionando el turismo regional.¹

El parque temático se concibe como una propuesta especializada en servicios turísticos, educativos y recreativos a nivel local, regional y nacional, y con proyección internacional.

Es un proyecto que busca dar impulso al desarrollo turístico regional mediante la construcción de un espacio en el que se encuentra la Flora, la Fauna, y las Atracciones Mecánicas y de Alta Tecnología. Será un parque que genere espacios públicos de recreación y de conciencia ambiental, para posicionar competitivamente el municipio de Pereira como destino turístico y recreativo.

En el Parque, se representan diferentes escenarios y hábitats en los cuales el visitante es inducido a interactuar y participar activamente. Será un viaje para explorar la biodiversidad del planeta, conocer cómo se relaciona el ser humano con esta biodiversidad en los diferentes ecosistemas y aprender sobre la importancia de su conservación.

El parque ofrecerá los siguientes productos y servicios:

TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO	DESCRIPCION
Atracciones de Diversión	Atracciones mecánicas que generen adrenalina (Kayaks, bungee jumping, canopy, etc)
Atracciones de Alta Tecnología	Teatros en 4D, instalaciones interactivas
Atracciones Naturales	7 hábitats o bioregiones contrastantes cada una con un impacto: Sabana Africana, Bosque Tropical Africano, Manglares Asiáticos, y Acantilados Suramericanos, Bosques Andinos.

¹ Fuente: Plan Maestro PTFFP

	Zonas Áridas del Caribe y Amazonas
Servicios Complementarios	Parqueaderos, Restaurantes, tiendas de Souvenirs

Tabla 1: Resumen de productos y servicios del Parque

1.1. LOCALIZACIÓN

El parque se encuentra ubicado al occidente de la zona urbana del municipio de Pereira, Departamento de Risaralda, en el kilómetro 14 de la vía Pereira – Cerritos. Localmente se ubica en la vereda Esperanza – Galicia enmarcado en la cuenca del río Consota del Municipio de Pereira.

Desde el punto de vista de la planeación urbana, el parque se localiza en una de las unidades del Plan Parcial que lleva el nombre de PTFFP y que se compone de dos terrenos, denominados por su ubicación geográfica, terrenos de Zona Sur y Norte, los cuales están separados por la vía de la antigua Banca del Ferrocarril. Específicamente, y centrándonos en los terrenos del Plan Parcial del PTFFP, el parque se sitúa en el terreno de la Zona Sur, contiguo a la Estación de Servicio Santa Bárbara, y que cuenta con un área de 44,7 hectáreas.²

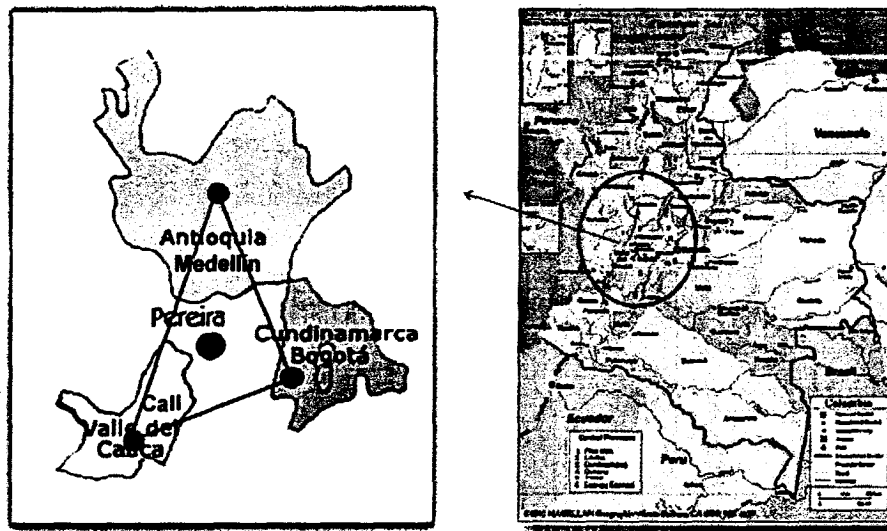
1.2. ÁREA DE INFLUENCIA DIRECTA

El parque se encuentra ubicado estratégicamente en el centro del denominado “triángulo de oro”, el cual tiene 200 mts² de área, tiene como vértices las tres principales ciudades del país (Bogotá, Medellín y Cali), incluye gran parte de la denominada Zona Cafetera de Colombia y compone un mercado importante en términos de población y poder adquisitivo total.

Así mismo, Pereira se encuentra en un punto clave de la infraestructura vial del Centro y Occidente del país, gracias a proyectos como el de “El Túnel de la línea”, que reducirá a la mitad el tiempo de viaje terrestre de Bogotá a Pereira, y por vías rápidas de acceso desde Medellín y Cali, las cuales tienen un tiempo estimado de recorrido a Pereira de entre 2,5 a 3,5 horas.

² Fuente: Plan Maestro PTFFP

Por otra parte, la Zona Cafetera ha sido tradicionalmente uno de los Centros Turísticos más importantes del País, registrando un volumen de turistas anual de entre 500 y 600 mil, presentando con un pico cercano al millón de visitantes hace aproximadamente cinco años.



Gráfica 1: Zona de influencia del proyecto

1.3. MODELO ESTRATÉGICO

1.3.1. OBJETIVOS

- Integrar el municipio a la red de parques temáticos.
- Impulsar el desarrollo turístico de la ciudad creando un punto focal de atracción turística.
- Ofrecer una experiencia recreativa y educativa a los visitantes a través del recorrido por las 7 bio-regiones.
- Ofrecer una experiencia lúdica a los visitantes en el que se estimulen sus sentidos y se les transmita la importancia de tener conciencia ambientalista y conservar el medio ambiente.
- Posicionar el parque como la principal atracción turística de Pereira, creando foco de atracción un parque que sea un destino turístico competitivo reconocido y dinamice la llegada de turistas.
- Atraer turistas que no solo vayan de paso a otras atracciones de la región.

1.3.2. MISIÓN

Contribuir con la conservación de la vida silvestre a través de acciones ecológicamente viables, económicamente sostenibles y socialmente justas, que garanticen la educación e investigación y generen escenarios para la interactividad y diversión de los visitantes.

1.3.3. VISIÓN

Ser el principal Bioparque de Colombia y uno de los tres mejores de América Latina. Para lograrlo se garantizará a los visitantes la mayor diversión y aventura con excelente servicio, productos innovadores que fomenten permanentemente la educación y conciencia ambiental y que hagan deseable repetir y multiplicar la experiencia.

1.4. VENTAJA COMPETITIVA

El parque hace énfasis en las atracciones mecánicas y tecnológicas de última generación que lo diferenciarán de los otros parques de la región. Será un parque que ofrezca diversión a través de sus bioregiones. Dentro de ellas, encontrarán juegos, actividades, espectáculos y atracciones, que apoyan el valor estratégico principal: ofrecer entretenimiento y concientizar a los visitantes sobre la conservación de nuestro planeta.

El elemento fundamental para el éxito del parque es que propone la idea de aprender jugando. Se han incluido una variedad lúdica de actividades emocionantes que permitan la participación de todas las personas, usando todos sus sentidos.

Será un proyecto auto sostenible que cuide el equilibrio de los elementos. Usará técnicas de diseño y de construcciones ambientalmente sostenibles y fuentes de energía renovables.

El parque realizará investigaciones que se centren en la conservación de áreas silvestres, los hábitats y sus especies vegetales y animales.

1.5. EL PROCESO

PENDIENTE.

1.6. INFORMACIÓN DE CONTACTOS

Para cualquier información relacionada con el proceso de selección en cualquiera de sus etapas, los interesados podrán comunicarse con los siguientes contactos:

Andrés Tamayo Betancur

Dirección: Carrera 10 A No. 67-89, Bogotá D.C., Colombia

Teléfono: (57) +1 3177017

Fax: (57) +1 3177037

Email: atamayo@cgi.com.co

Jorge Andrés Cely

Dirección: Carrera 10 A No. 67-89, Bogotá D.C., Colombia

Teléfono: (57) +1 3177017

Fax: (57) +1 3177037

Email: jorge.cely@cgi.com.co

María Adelaida Martínez

Dirección: Carrera 10 A No. 67-89, Bogotá D.C., Colombia

Teléfono: (57) +1 3177017

Fax: (57) +1 3177037

Email: mmartinezi@cable.net.co

Juan José Arango

Dirección: Carrera 10 A No. 67-89, Bogotá D.C., Colombia

Teléfono: (57) +1 3177017

Fax: (57) +1 3177037

Email: jarango@cable.net.co

2. PANORAMA DE INVERSIÓN EN COLOMBIA

2.1. CLIMA POLÍTICO

Pese al conflicto interno que ha vivido el país por cerca de cincuenta años, el cual se basa principalmente en la lucha que mantiene al Gobierno Nacional en contra del narcotráfico y los grupos guerrilleros, Colombia es un país que se destaca por tener la democracia más estable de Latinoamérica.

Hasta 1974, Colombia repartió el poder entre dos partidos políticos: Los liberales y los conservadores, en periodos equivalentes. Para esta misma época inicia el narcotráfico, que es el agente que potencia el conflicto con las guerrillas, los paramilitares y el crimen organizado hasta la actualidad. En las dos últimas décadas, hechos políticos han marcado la historia de Colombia y desatado crisis, como la que se presentó durante la administración de Ernesto Samper (1994-1998) por los escándalos de alianzas de este gobierno con narcotraficantes. Este caos político fue aprovechado por la guerrilla de las FARC, el ELN y las AUC para fortalecerse y tomar control del negocio del narcotráfico. En este marco de crisis de gobernabilidad, las FARC y el gobierno entablaron negociaciones de paz con el siguiente Gobierno, el de Andrés Pastrana entre 1998 y 2002, las cuales fracasaron en medio del recrudecimiento del conflicto, la crisis económica y la implantación del denominado Plan Colombia.

Tras este tras pie de los diálogos de paz, Álvaro Uribe Vélez subió al poder y se convirtió en el primer presidente colombiano elegido por un partido diferente al liberal o conservador en más de 150 años. Uribe fue elegido por su programa de gobierno fundamentado en la seguridad democrática, con el fin de recuperar el control del territorio Colombiano y combatir a los grupos armados. Tras el éxito de su primer mandato, Uribe fue reelegido en el 2006 y continuó dedicando grandes esfuerzos a las políticas de fortalecimiento de la seguridad doméstica y la apertura de mercados con el resto del mundo, logrando la aprobación en el congreso de reformas estructurales y económicas encaminadas a disminuir el déficit fiscal, a aumentar la inversión en el campo de la defensa y seguridad y a hacer más eficientes a las entidades estatales. Como resultado de tales medidas, el país ha gozado de sustanciales incrementos en la confianza de los inversionistas extranjeros y en el nivel de sus exportaciones durante los últimos cinco años, indicadores que han potencializado en gran proporción el crecimiento económico y social de la última década.

No obstante a estos avances en términos económicos y sociales, el desempleo, el desarrollo en infraestructura y el narcotráfico continúan siendo los grandes desafíos en los que el país debe seguir enfocando esfuerzos y recursos. Es por ello que la opinión pública ha venido depositando sus esperanzas en gobiernos de los que percibe políticas más severas para contrarrestar a los grupos insurgentes. Recientemente, y teniendo consecuencia con lo ya mencionado, la elección presidencial fue ganada por el candidato continuista Juan Manuel Santos, del cual la comunidad nacional e internacional confía y es optimista de que mantendrá el consenso político en Colombia sobre políticas económicas, políticas y sociales, y que dará continuidad a la política de seguridad democrática.

2.2. CLIMA ECONÓMICO

Si damos una mirada al crecimiento económico colombiano durante la segunda mitad del siglo XX, observaremos que la mayor evolución del PIB se presentó en las tres primeras décadas del período, con un crecimiento medio cercano al 5%, en tanto que en los últimos dos decenios esa tasa media de crecimiento fue sólo del 3.3%.

Entre el año 1950 y el 1980, el gobierno conservó la estrategia de crecimiento fundada en la sustitución de importaciones y la expansión del mercado interno. Sin embargo, las mayores tasas de crecimiento del PIB se presentaron entre los años sesenta y setenta, cuando la estrategia estuvo acompañada de una política de promoción de las exportaciones manufactureras, las cuales tuvieron un rápido crecimiento entre 1970 y 1974. Desde fines de los años 80, se inició en el país una serie de reformas estructurales, orientadas a modernizar la economía, a insertarla dinámicamente en los mercados mundiales.

Para la década de los noventa, se inició la apertura económica que buscó incrementar el grado de exposición de la producción colombiana a los mercados internacionales. Esta expansión debería haber ido acompañada del aumento de la productividad, y de la creación de estímulos a la inversión en tecnología, sin embargo, esto no fue así y los resultados se dieron en menor magnitud a la esperada. Los beneficios de la apertura se manifestaron solamente hasta en la década del 2000, momento en que Colombia entró a un ciclo expansivo de la economía debido a las favorables condiciones como el aumento de la demanda y los precios internacionales por productos primarios. Como resultado Colombia tubo buenas tasas de crecimiento económico.

A causa de la crisis financiera desatada por la burbuja inmobiliaria, la demanda de exportaciones colombianas y el crecimiento económico del país se debilitaron en los dos últimos ejercicios fiscales. Luego de presentar un crecimiento sostenido anual del 5% desde al año 2002 hasta el 2007³, la economía colombiana desaceleró su ritmo creciendo al 2,7% durante el año 2008 y al 0,8% para el 2009, cifras que igualmente y en promedio son mayores al compararlas con las presentadas por los Estados Unidos, la Eurozona o los otros países de la región.

No obstante lo anterior, y como respuesta a la crisis financiera, el gobierno ha implementado una serie de medidas para conservar e incrementar la inversión en el país y para retornar a las altas cifras de crecimiento sostenido que se venían presentando. Dentro de estas medidas encontramos las siguientes:

- Disminución de los controles a la inversión en capitales de corto plazo.
- Creación de líneas de crédito especiales.
- Incentivos a la inversión mediante zonas francas y contratos de estabilidad jurídica y tributaria de largo plazo.
- Promoción en la diversificación de nuevos mercados. Firma de tratados de comercio exterior con la Unión Europea, Chile, Honduras, Centroamérica, Corea, China, India y Suiza entre otros.

Por otra parte, entidades como la CEPAL destacan los avances del país en materia de finanzas públicas, inflación, tasas de interés y recuperación económica tras el impacto de la crisis externa. También señalan como puntos de preocupación el debilitado mercado venezolano y su importancia para el país, así como los elevados niveles de desempleo.

2.2.1. PRODUCTO INTERNO BRUTO Y PER CÁPITA

Colombia es un país del cual podemos decir que goza de una estabilidad económica al presentar una tasa de crecimiento anual del 4,2% para los últimos cincuenta años.

Ahora bien, y ya observando el comportamiento de la economía colombiana en la década pasada, vemos que esta presentó un buen desempeño en general, avanzando a una tasa

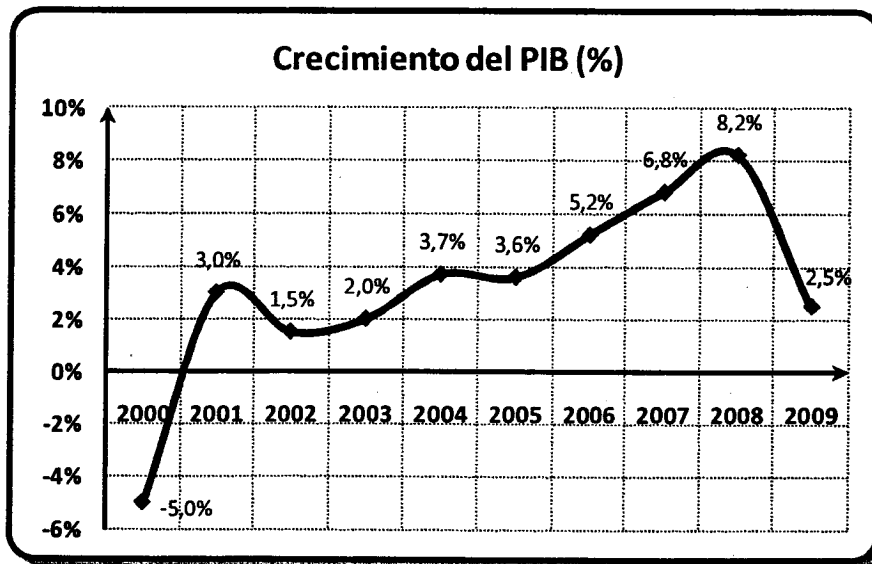
³ Fuente: Cifras económicas tomadas del DANE

http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=article&id=128&Itemid=85

anual promedio de un xxx% a pesar de la desaceleración global iniciada a finales del año 2007 por la crisis inmobiliaria mundial.

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia – DANE informó que para el primer trimestre de 2010, el PIB creció 4.4%, cifra superior a la proyectada. La mejora en el desempeño de la actividad económica se resume a un consumo más dinámico del Gobierno y a que las exportaciones cayeron menos de lo esperado. Indicadores tales como la confianza de los consumidores, la importación de bienes de consumo durables y las ventas al por menor sugieren que el consumo de los hogares y el crecimiento de la economía seguirán recuperándose.

El PIB Per cápita de Colombia es consistentemente mayor al de sus países vecinos pero la desigualdad en los niveles de ingresos sigue siendo alta. Según el Departamento Nacional de Planeación el PIB per cápita llegará a los 6.000 dólares en el presente año, un aumento positivo si se tiene en cuenta que en promedio cada colombiano recibió en 4.983 dólares en el año 2009. El aumento de los ingresos de los colombianos se atribuye al crecimiento de la economía de los últimos meses.



Gráfica 2: Crecimiento PIB colombiano en la última década

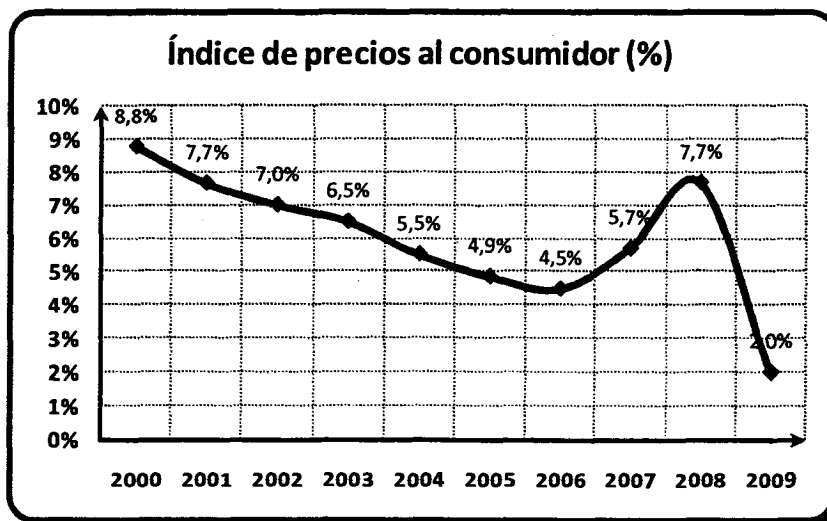
2.2.2. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Desde el 2000 Colombia ha mantenido su índice de precios al consumidor en un solo dígito. En el segundo trimestre del 2010 la tasa de inflación se situó en 2.25%, registro que vino de la mano con la reducción de las tasas de interés de referencia del Banco de la República – Banco Central - para impulsar el crédito y el ritmo de crecimiento económico.

Los riesgos de alza inflacionaria como consecuencia del fenómeno del niño, que afecta el precio de los alimentos, se mitigaron. Se espera entonces que la tasa de inflación se mantenga dentro del rango meta fijado por el Banco Central (entre 2% y 4%) por lo que resta del año.

Que Colombia mantenga una inflación ha traído beneficios tales como:

- Promover el uso eficiente de los recursos productivos. En otras palabras, ha evitado que los consumidores tengan que invertir recursos improductivos en la búsqueda de mecanismos para defenderse de la inflación.
- Disminuir la incertidumbre y la variabilidad de los precios, que puede afectar al final la rentabilidad de los inversionistas. La baja inflación ha incentivado la inversión a largo plazo porque los inversionistas sienten confianza en el mercado colombiano.



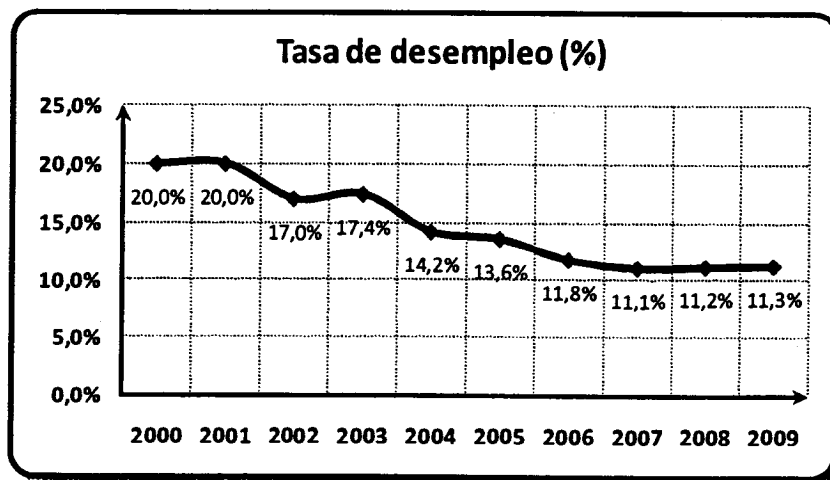
Gráfica 3: Evolución del IPC colombiano en la última década

2.2.3. TASA DE DESEMPLEO

Desde el año 2000 y hasta el año 2009, la tasa de desempleo ha presentado una disminución cercana a los 9 puntos porcentuales, al bajar del 20% a niveles del 11,3%. A diciembre de 2009 el número de colombianos que se encontraban sin trabajo era cercano a los 2,5 millones.

En Colombia cuatro de cada diez trabajadores laboran por cuenta propia, es decir, 8'373.000 trabajadores, los cuales superan en cerca de 1,1 millones al conjunto de los empleados particulares (6'453.000) y los del Gobierno (834.000).

La disminución del nivel de desempleo en Colombia a cifras de un solo entero es una de las metas económicas en las que el Gobierno Nacional ha asegurado destinar mayores esfuerzos, política que está acorde con el programa presidencial de "Prosperidad Democrática". Según la CEPAL, el país necesitará reformas más profundas en el ámbito laboral y evitar el crecimiento del empleo informal, que deteriora la vida laboral y degenera la calidad de vida.

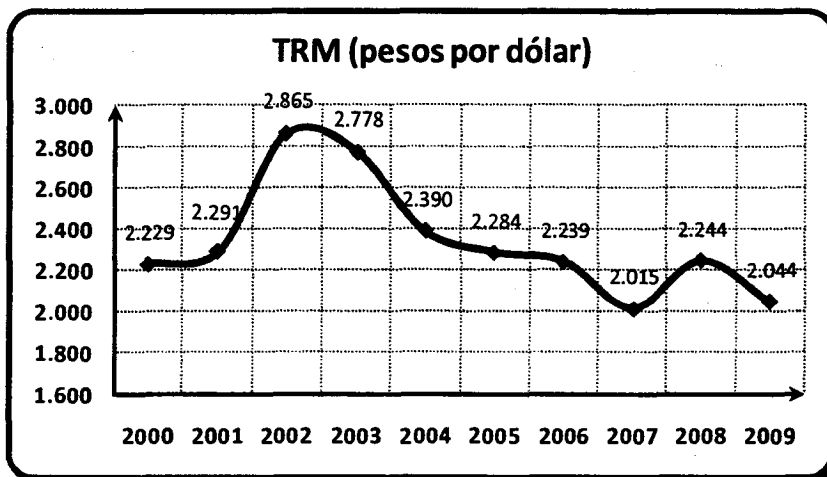


Gráfica 4: Evolución de la tasa de desempleo en Colombia en la última década

2.2.4. TASA REPRESENTATIVA DEL MERCADO (COP/USD)

La tasa Representativa se ha apreciado como consecuencia de la disminución de la tasa de interés de Estados Unidos por la crisis financiera, lo que ha hecho a los países emergentes,

como Colombia, más atractivos para la inversión al ofrecer tasas de interés mayores (3,5% Fijada por el Banco de la República)⁴.



Gráfica 5: TRM colombiana con respecto al dólar en la última década

2.2.5. BALANZA COMERCIAL

En los últimos años Colombia ha enfocado esfuerzos y recursos por incentivar su política comercial con el mundo, la cual ha resultado en que al 2009 el país haya duplicado el monto de sus exportaciones comparadas con las registradas al año 2004. Entre los logros más significativos de Colombia en su política comercial, podemos encontrar el reciente tratado de libre comercio firmado con la Eurozona durante el último tramo del Gobierno de Álvaro Uribe Vélez (2002 – 2010).

El mayor socio comercial de Colombia es Estados Unidos, país al que Colombia exporta cerca del 40% de sus productos y servicios y del que provienen el 30% de sus importaciones. Esta sociedad comercial con el país norteamericano ha venido creciendo año a año, explicada en gran parte por la política de Colombia de diversificar y fortalecer sus relaciones con países considerados “fuertes y estables” comercialmente. El segundo mayor socio comercial del país es Venezuela, pero esta relación ha venido presentando disminuciones en sus indicadores a causa del deterioro de las relaciones entre los dos países durante la última década y el mandato del Presidente venezolano Hugo Chávez.

⁴ Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

Actualmente Colombia tiene tratados de libre comercio vigentes con la CAN (Perú, Ecuador y Bolivia), el MERCOSUR (Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil), Chile, México y el Triángulo del Norte (El Salvador, Honduras y Guatemala). Paralelamente se están suscribiendo o negociando tratados de libre comercio con Estados Unidos, la EPTA (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), Canadá, la Unión Europea, Panamá, Corea del Sur, India y China.

Con la lenta recuperación mundial es probable que el resto del año la demanda externa siga débil, y que las tasas de interés de los bancos centrales de las principales economías desarrolladas se mantengan bajas.

Los precios internacionales de los principales productos básicos que exporta Colombia podrían continuar en niveles superiores a los registrados en 2009, lo que generaría un poco de estabilidad, pero sin duda, las exportaciones No Tradicionales seguirán golpeadas y necesitaran de la ayuda del gobierno para resistir la revaluación que los ha hecho menos competitivos.



Gráfica 6: Importaciones y exportaciones colombianas de la última década

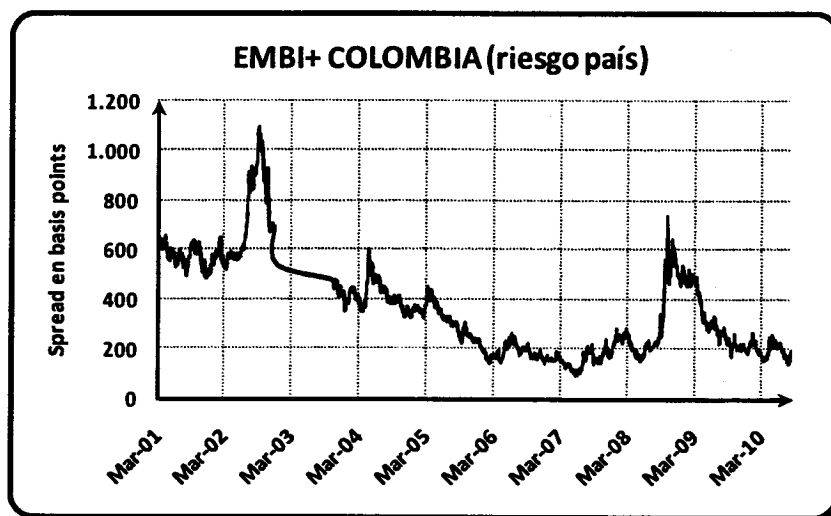
2.2.6. RIESGO PAÍS

Se presentan dos estadísticas reconocidas para cuantificar el riesgo país de Colombia percibido por los inversionistas internacionales.

a. EMBI Colombia

En las calificaciones de riesgo soberano para Colombia se presenta la evolución del riesgo país, la cual es medida como un spread sobre los Bonos del Tesoro de los Estados Unidos. Esta estadística se conoce como el EMBI Colombia y es medida por la firma internacional JP Morgan.

Colombia nunca ha incumplido sus obligaciones financieras internacionales. Adicionalmente, fue la única economía importante de la región que no reestructuró su deuda durante la crisis financiera de los años ochenta. Dado este excepcional desempeño, los mercados internacionales ratificaron el compromiso y la capacidad de pago del país para honrar su deuda pública externa.



Gráfica 7: Evolución EMBI spread Colombia

b. Calificación de la deuda soberana de corto y largo plazo

A continuación se presentan las calificaciones soberanas para la República de Colombia en moneda extranjera y local.

INDICADOR	CALIFICACIÓN
Moneda Extranjera Largo Plazo	BB+
Moneda Extranjera Corto Plazo	B
Moneda Local Largo Plazo	BBB-
Moneda Local Corto Plazo	A-2
De transferencia y Convertibilidad	BBB

Tabla 2: Calificaciones de la deuda soberana de Colombia

BBB: Un emisor calificado como 'BBB' presenta una capacidad adecuada para cumplir con sus compromisos financieros. Sin embargo, condiciones económicas adversas o cambios coyunturales probablemente conducirán al debilitamiento de su capacidad para cumplir con sus compromisos financieros.

BB: Un emisor calificado con 'BB' es menos vulnerable en el corto plazo que otros emisores con calificaciones más bajas. Sin embargo, este emisor enfrenta constante incertidumbre y exposiciones ante situaciones financieras, económicas o comerciales adversas, lo que puede llevar a reducir su capacidad para cumplir con sus compromisos financieros.

Los fundamentos de las calificaciones son los siguientes:

- La Creciente resistencia de la economía en el marco de la crisis financiera.
- La Mejora en su perfil de deuda.
- El consenso político sobre políticas económicas favorables al mercado.
- La Rigidez fiscal que amenaza con empeorar el balance estructural del gobierno en el mediano plazo.
- La carga de la deuda relativamente alta.
- El conflicto interno ejerce importante presión sobre el gasto y exige una cuota social muy alta.
- Los crecientes mercados financieros locales.
- El establecimiento de metas de inflación.
- El tipo de cambio flexible.
- La deuda en moneda local representa 70% de la deuda total del gobierno.
- El sector privado no financiero ha reducido su exposición neta a pasivos en moneda extranjera en los últimos años, lo que ha reducido su vulnerabilidad ante una depreciación de la moneda.

- El fortalecimiento del perfil financiero de los sectores público y privado en años recientes ha reducido la vulnerabilidad del país a los impactos externos.
- El país enfrenta rigideces fiscales que amenazan el balance estructural del gobierno en el mediano plazo, lo que resultaría en una mayor carga de la deuda.
- El gobierno afrontará crecientes presiones sobre el gasto en los próximos dos años en términos de atención a la salud y transferencias a los gobiernos locales, mientras que los ingresos podrían verse afectados por el crecimiento económico bajo.
- Colombia tiene una carga de deuda relativamente alta; se proyecta que la deuda del gobierno general llegue a 41% del Producto Interno Bruto (PIB) en 2009, en comparación con la mediana de 37% para soberanos con calificaciones similares.

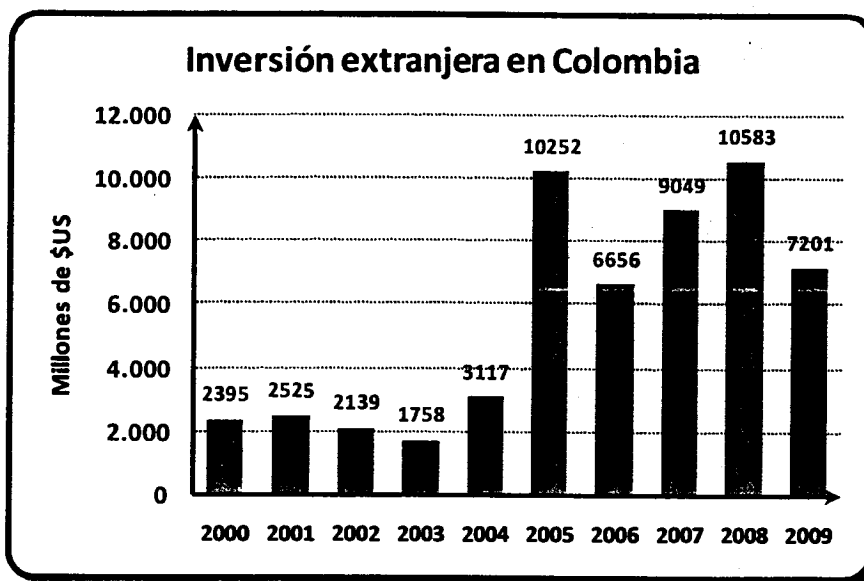
2.2.7. INVERSIÓN EXTRANJERA

Colombia es el país de Latinoamérica más amigable para hacer negocios según el "Doing Business Report" del 2010. Por cuarto año consecutivo este reporte ubica a Colombia como uno de los 10 países que ha introducido más reformas en el Mundo para mejorar su ambiente de negocios, reflejándose en una mejora de 42 posiciones en el ranking de países para invertir. Hoy se ubica en el puesto 37 entre 181 países y está por encima de países de la región como Chile, México, Brasil Perú, Panamá y Argentina; gracias a varias reformas que han facilitado la apertura y funcionamiento de las empresas, fortaleciendo los derechos de propiedad y mejorando los procedimientos de quiebra, reduciendo drásticamente el tiempo y costo de abrir una empresa y simplificando la obtención de permisos de construcción.

Por otra parte, y en relación al área dónde se ubica el Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira, el Doing Business afirma que la ciudad de Pereira ocupa el tercer lugar en donde es más fácil hacer negocios en Colombia.

Desde el año 2004 la inversión extranjera directa en Colombia se triplicó, y ha mantenido un nivel de inversión promedio de 8.750 Millones de dólares americanos hasta el 2009.⁵

⁵ Fuente: Reporte de inversión extranjera directa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.



Gráfica 8: Inversión extranjera en Colombia en la última década

2.2.8. DEUDA EXTERNA

Pese a que la deuda externa Colombiana ha venido aumentando en términos de dólares corrientes, pasó de 38,26 billones de dólares en 2004 a 46,4 billones de dólares a 2009, la misma ha venido presentando una disminución si se compara como un porcentaje del PIB del país, ya que en el año 2004 esta representaba el 33,2% del PIB y en el año 2009 tuvo un peso del 15,1% del PIB Colombiano.

2.3. RAZONES PARA INVERTIR EN COLOMBIA

A continuación se presentan algunos puntos importantes a considerar por parte de inversionistas extranjeros a la hora de evaluar la posibilidad de invertir en Colombia.⁶

- Colombia es un destino con gran diversidad geográfica. En su territorio se encuentran nevados, playas de aguas tibias desde el Caribe hasta la costa del Pacífico, la selva amazónica y el desierto de la Península de la Guajira.

⁶ Fuente: <http://www.colombiaespasion.com/index.php/es/asi-es-colombia/invertir-en-colombia.html>

- Hoy es la quinta economía más grande de Latinoamérica con un PIB de 202.424 billones de dólares y cuenta con la tercera población más grande de la región (43.9 millones de habitantes).
- La tasa de crecimiento del PIB de Colombia ha sido mayor a la de la mayoría de los países latinoamericanos en los últimos 6 años.
- Colombia nunca ha incumplido sus responsabilidades financieras internacionales. El país fue el único de la región que no reestructuró su deuda durante la crisis financiera de los años 80.
- La deuda externa de Colombia tiene una mejor calificación en los últimos 6 años gracias a que a mejorado los indicadores macroeconómicos, la disciplina fiscal, y que ha hecho importantes reformas estructurales además de los positivos resultados que mejoraron la seguridad.
- Desde el 2002 y gracias a la renovada confianza en el país, el número de visitantes extranjeros a Colombia se ha duplicado, pasando de 1.5 millones a 2.1 millones en el 2007.
- Colombia mantiene controlada la inflación. Nunca ha experimentado hiperinflación. Desde 1999 la mantiene niveles de un solo dígito en este indicador.
- Desde el 2002 las exportaciones colombianas han crecido un 150%. Las exportaciones desde el año 2002 ha pasado de USD 12 billones a 30 billones en el año 2007
- Mejor Ambiente de Negocios. Durante los últimos cinco años la economía creció a tasas superiores del 4% anual. En el año 2008, el PIB de Colombia registró un crecimiento de 2,5%, un crecimiento positivo durante la recesión mundial.
- Recurso Humano: Colombia es líder regional en emprendimiento y tiene la mayor fuerza laboral en crecimiento según el IMD 2009; cuenta con el segundo régimen laboral más flexible de Latinoamérica según el Banco Mundial 2008.
- Incentivos a Inversionistas. Colombia es el segundo país con mejor entorno de negocios de Latinoamérica según el Doing Business 2009
- Zonas Francas más competitivas de Latinoamérica que dan un 50% de descuento en el impuesto de renta permitiendo ventas en el mercado local y establecimiento en cualquier lugar del país.
- Contratos de estabilidad jurídica.
- Deducción en la base de cálculo al impuesto de renta equivalente al 30% de la inversión en activos productivos.
- Exención del impuesto de renta para proyectos en turismo, y cultivos de tardo rendimiento.

3. GENERALIDADES DEL SECTOR TURISTICO COLOMBIANO

3.1. EL TURISMO EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA

El sector turismo contribuye con el 1.9% del total del PIB de Colombia y genera 386.000 empleos directos, el equivalente al 1.8% del total de empleos en el país.

El turismo de Colombia ha crecido positivamente, como no lo había hecho en décadas. Los turistas han reaccionado favorablemente a las políticas diseñadas por el gobierno para fortalecer la seguridad ciudadana, la seguridad vial y aérea y para promover el plan "Vive Colombia, viaja por ella", medidas que han empezado a registrar un importante crecimiento del número de visitantes extranjeros que ingresan a Colombia. El ministerio de Industria, Comercio y Turismo ha creado programas y proyectos para el mejoramiento de la oferta turística, la competitividad del sector y la promoción nacional e internacional. La Organización Mundial de Turismo - OMT reconoció la gestión de Colombia por estimular el turismo y recalca sus avances en comparación con países de similares niveles de desarrollo en su estudio 'Colombia, de nuevo en el mapa del turismo mundial'. Entre los avances en turismo se destaca la creación de estímulos a la inversión hotelera, por medio de exenciones tributarias por más de diez años.

La Ley de Turismo (Ley 1101 del 22 de noviembre de 2007), es la herramienta que le permitirá al país potencializar este sector de la economía nacional, gracias al ingreso de nuevos recursos destinados a la competitividad, al mercadeo y a la promoción del país como destino turístico tanto a nivel doméstico como internacional. Los empresarios aprovechan estas ventajas creadas a través de los incentivos tributarios, lo que dinamiza el crecimiento del sector. Esta estrategia busca que el turismo colombiano ocupe un lugar privilegiado en la economía, y sea un sector que contribuya a lograr las metas económicas y sociales del país.

La Política de Seguridad Democrática ha hecho que retorne la confianza de los turistas locales y extranjeros. La Organización Mundial de Turismo reportó que mientras el turismo en el mundo decreció un 4%, Colombia registró un crecimiento superior al 10% y la percepción de país es más positiva en el exterior.

Como consecuencia del incremento de viajeros extranjeros, se incrementó el ingreso de divisas al país pasando de US\$1,2 mil millones en 2002 a US\$2,6 mil millones en 2009, un

incremento del 115%, ubicándose como el tercer renglón exportador en generación de divisas después del petróleo y el carbón.⁷

Por otra parte y yendo a la par con el incremento de turistas extranjeros, los Colombianos ahora viajan más por el país los fines de semana, puentes festivos y principalmente en la temporada de vacaciones. Se recuperó la percepción interna de seguridad y de confianza en las instituciones.

3.2. DEMANDA DE TURISMO EN COLOMBIA

La demanda de turismo declinó por el problema de inseguridad del país entre los años 1995 y 2000. Los esfuerzos hechos por mejorar la seguridad en los últimos 8 años y recuperar por ende la afluencia de turistas se ven reflejados en los indicadores del sector.

En el 2007, las principales zonas turísticas del país presentaron la siguiente distribución según el origen de los turistas⁸.

ORIGEN DE TURISTAS	Antioquia	Atlántico	Barranquilla	Bogotá	Boyacá	Zona cafetera	Cartagena
Doméstico	77,8%	94,8%	80,1%	54,5%	94,4%	91,0%	53,2%
Extranjero	22,2%	5,2%	19,9%	45,5%	5,6%	9,0%	46,8%

Tabla 3: Distribución según origen de turistas en las principales zonas turísticas del país

El propósito de los turistas a las principales zonas del país es explicado en la siguiente tabla⁹.

PROPÓSITO DEL VIAJE	Antioquia	Atlántico	Barranquilla	Bogotá	Boyacá	Zona cafetera	Cartagena
Negocios	48,6%	79,3%	82,8%	75,4%	19,8%	66,9%	31,9%
Convenciones	19,2%	9,5%	7,0%	13,6%	19,9%	8,0%	28,3%
Turismo individual	22,7%	7,0%	7,5%	5,9%	43,4%	19,2%	32,5%

⁷ Fuente: <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/turismo/2010/PropuestaPlanSectorial2010-2014.pdf>

⁸ Fuente: Cotelco, operación hotelera en Colombia

⁹ Fuente: Cotelco, operación hotelera en Colombia

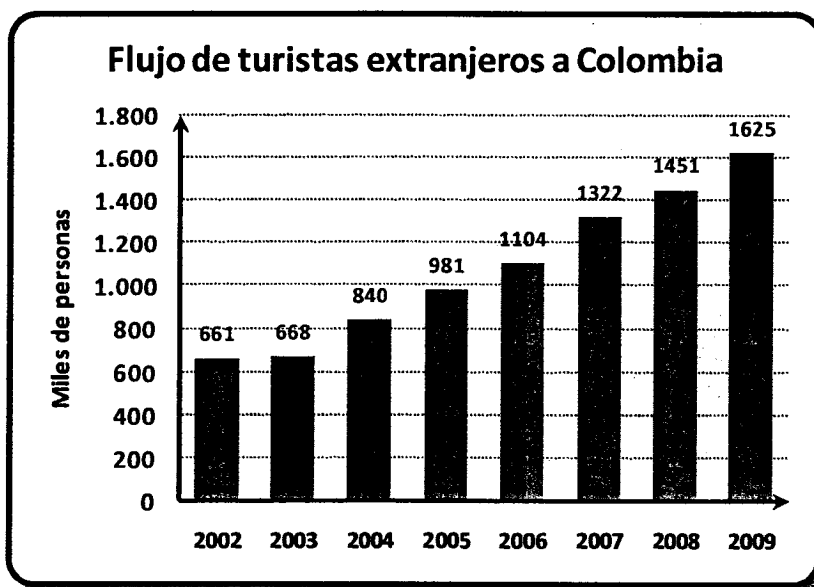
Turismo grupal	9,6%	4,1%	2,6%	5,1%	16,9%	5,9%	7,3%
----------------	------	------	------	------	-------	------	------

Tabla 4: Distribución de turistas según propósitos de viaje

El World Travel & Tourism Council (WTTC) estima que para el periodo 2009-2018, la demanda por viajes y turismo crezca 4% anualmente en Colombia, pasando de ingresos de \$10.753 millones de dólares a \$15.753 millones de dólares en el 2018.

3.2.1. TURISTAS EXTRANJEROS

La llegada de viajeros extranjeros a Colombia se multiplicó por más del doble entre 2002 y 2008, pasando de 661.000 a 1'450.000, esto significa un crecimiento de 120% en ese periodo.

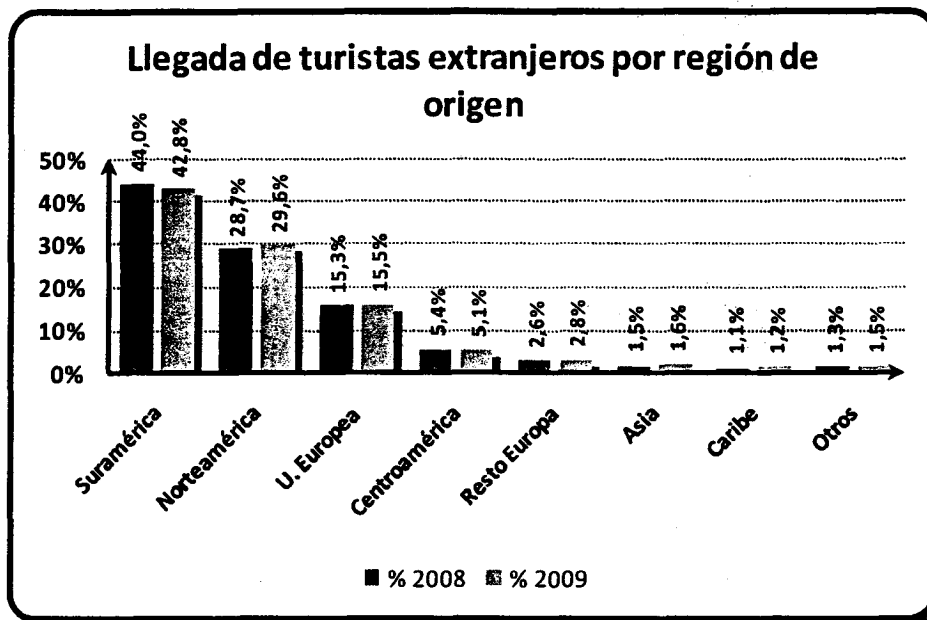


Gráfica 9: Flujo de turistas extranjeros a Colombia

En el periodo comprendido entre el 2002 y el 2009 la tasa de crecimiento de turistas extranjeros que ingresaron al país aumento en promedio 14%, una tasa superior a 4,5% que fue la media internacional en el mismo periodo¹⁰. Este es el séptimo año consecutivo de crecimiento de este indicador.

¹⁰ Fuente: Cotelco

Las regiones de origen de la mayoría de turistas extranjeros son América del Sur y América del Norte, estas dos regiones representan más del 70% del mercado externo. Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y Perú son los países de donde provienen la mayoría de los turistas.¹¹



Gráfica 10: Llegada de turistas extranjeros a Colombia por región de origen

En un estudio realizado por la ANATO (“Comportamiento de los Viajes y el Turismo en Colombia y en el Mundo 2009”), se concluye que en el resto del mundo existe una alta relación entre las condiciones económicas favorables de un país y la visita de extranjeros. No obstante lo anterior, el 2009 mostró que aunque la economía colombiana se desaceleró, la llegada de visitantes extranjeros creció aproximadamente el 11%. Si analizamos las llegadas de turistas en el mundo para el mismo periodo, estas disminuyeron de 920 a 880 millones de personas.

Los avances en los indicadores económicos han hecho que se tenga una percepción más positiva del país en el extranjero y por eso el aumento en el flujo de estos turistas. Estos esfuerzos, sumados a los esfuerzos del gobierno por crear incentivos tributarios y atraer la inversión extranjera, crean unos factores positivos, que si son capitalizados, se pueden convertir en fortalezas y ventajas para que aumente la demanda de visitantes extranjeros.

¹¹ Fuente: Cotelco

El gobierno es consciente de las oportunidades económicas que puede ofrecer el sector, si se logra fortalecer y posicionar los productos y servicios turísticos para que sean competitivos a nivel mundial y esto se traduzca en que aumente la cantidad de divisas que ingresan al país.

Las zonas con mayor participación de huéspedes extranjeros fueron Cartagena con el 46,8% y Bogotá con el 45,5%. Para el 51,7% de los turistas extranjeros, su propósito de visita son los negocios.

3.2.2. TURISTAS LOCALES

Los turistas locales mejoraron también la percepción de seguridad y volvieron a desplazarse a diferentes destinos nacionales con fines de descanso, recreación o esparcimiento.

La demanda turística local se concentra en las festividades patrias y religiosas, en el calendario laboral, y las vacaciones escolares y universitarias a mediados y fin de año. Los desplazamientos se realizan principalmente por vía terrestre a centros de dispersión cercanos a las grandes ciudades y por vía aérea a otros destinos movilizando cerca de veinte millones de personas al año.

3.3. OFERTA DE TURISMO EN COLOMBIA

A continuación se encuentran los principales destinos turísticos del país acompañados de las principales actividades y atractivos ofrecidos.

Principales destinos	Turismo religioso, monumentos y museos	Turismo de playa	Turismo de descanso	Ecoturismo	Turismo rural	Turismo de aventura y parques temáticos
Amazonas				Parques naturales		
Boyacá	Catedrales		Aguas termales de Paipa	Deportes náuticos: Laguna de	Artesanías: Villa de Leyva	Montañismo: Nevado del Cocuy.

	Tota					Canotaje, cabalgatas
Cartagena	Ciudad amurallada	Islas del Rosario		Parques naturales		Buceo
Huila				Caminatas ecológicas. Avistamiento de aves		Cabalgatas, rafting, kayaking, canopy, parapente
Medellín/Antioquia	Museos Plaza Botero			Jardín Botánico		Deportes de aventura. Parque interactivo Explora
Pacífico		Nuquí. Bahía Solano		Avistamiento de aves. Parque Gorgona. Malpelo y Utría		Buceo
San Andrés		Sol y playa Providencia				Buceo
Santa Marta		Playa rodadero, Taganga, playa blanca		Parque Tayrona, Parque Isla de Salamanca, Ciudad perdida, Sierra nevada		Buceo, reserva natural Mamancana, Deportes extremos y de aventura
Santander						Deportes de aventura, parapente, rafting, canopy, Cañón del Chicamocha
Triángulo del Café Quindío Risaralda y Caldas			Aguas termales Santa Rosa del Cabal	Parque del café, Parque Panaca	Fincas cafeteras	Parque de los nevados

Tabla 5: Principales destinos turísticos de Colombia

3.3.1. OFERTA HOTELERA Y DE ALOJAMIENTO EN COLOMBIA

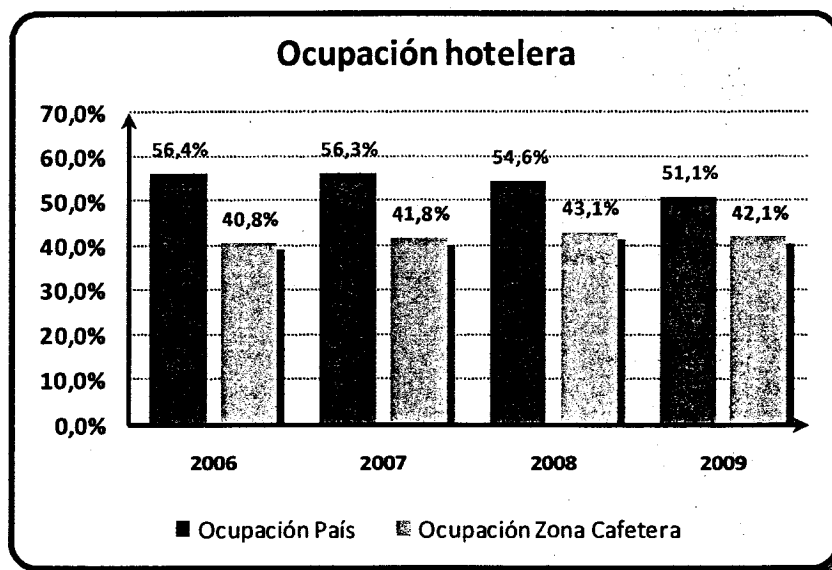
Según el estudio de Cotelco de “La Operación Hotelera en Colombia del 2007”, el país contaba con 1.586 hoteles y 58.145 habitaciones en ese año (un promedio de 37 habitaciones por hotel). Estos números con respecto a los presentados en el año 2003 sugieren que la oferta hotelera colombiana aumenta a una tasa anual cercana al 1,4%, al aumentar en aproximadamente 3.250 habitaciones desde 2003 a 2007.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo supone un panorama futuro alentador si se tiene en cuenta que entre el 2002 y el 2003 no se construyeron habitaciones, mientras que entre el 2004 y el 2007, se registraron 5.500 nuevos cuartos. El ministerio proyecta que en el 2010 se entregarán 2.913 nuevas habitaciones.

La inversión en Hotelería aumento 189% entre el año 2002 y el 2009, lo que representó inversiones por más de USD 500 millones.

3.3.2. OCUPACIÓN HOTELERA

El porcentaje de ocupación hotelera de Colombia entre el año 2006 y 2009 ha estado en un rango de entre el 51% y el 57%. El porcentaje de la zona cafetera ha estado entre 40% y 43% en promedio.



Gráfica 11: Ocupación hotelera de Colombia

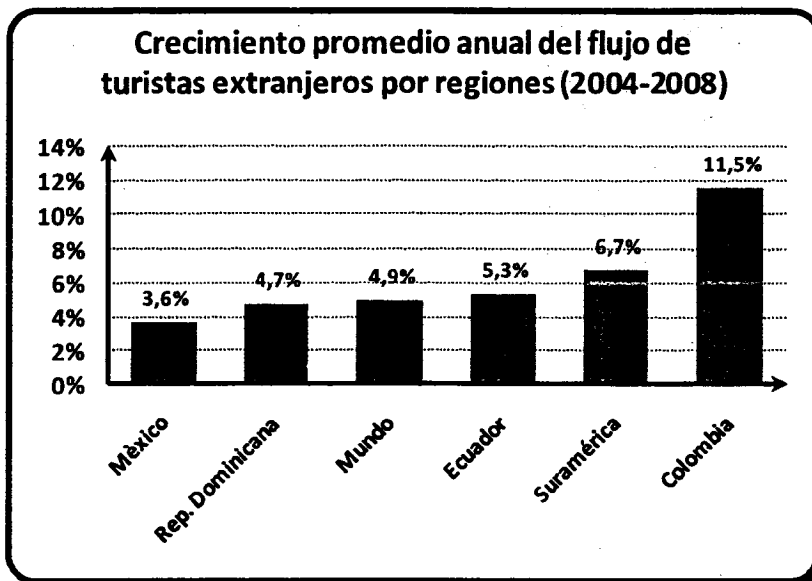
3.4. EL TURISMO EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL PARQUE

NO SE ENCONTRÓ EN EL MINISTERIO DE INDUSTRIA, COEMRCIO Y TURISMO NADA RELACIONADO CON ESTE NUMERAL. POR FAVOR FACILITAR INFORMACIÓN SOBRE EL TURISMO EN LA ZONA CAFETERA. LA GENTE DE LA SOCIEDAD DE MEJORAS DIJO QUE SABIA DEL TEMA. ENCARGADOS = FABIO TRUJILLO, RICARDO VARGAS.

3.5. RAZONES PARA INVERTIR EN EL SECTOR DEL TURISMO DE COLOMBIA

A continuación se presentan algunos puntos importantes a considerar por parte de inversionistas extranjeros a la hora de evaluar la posibilidad de invertir en proyectos relacionados con el turismo en Colombia.

- La seguridad es tema prioritario del gobierno, desde el 2003 se han visto los avances en este tema que se ven reflejados en el aumento en la confianza internacional.
- Comparada con países del la región, y según el Anuario de Competitividad de 2009 del IMD, Colombia tiene una percepción de la seguridad personal de la propiedad privada superior a la de países de la región como Brasil, México, Argentina y Perú.
- La tasa de crecimiento anual promedio de llegadas de viajeros extranjeros a Colombia entre el 2004 y el 2008 fue del 11,5%, más del doble de la tasa de crecimiento anual mundial que es de 4,9%. En 2009, un año de contracciones en el turismo a nivel mundial, Colombia sobresale con un crecimiento positivo del 10% con respecto al año anterior, reflejando la dinámica de crecimiento del país.



Gráfica 12: Evolución del flujo de turistas extranjeros a Colombia

- El tráfico aéreo hacia Colombia ha aumentado desde el año 2000 a una tasa promedio del 11,7% anual para llegar a 5.516 vuelos internacionales mensuales en el año 2007, más del doble de los existentes en el 2000. La conectividad interna también ha aumentado ofreciendo a los viajeros más y mejores conexiones con los distintos destinos que ofrece el país.



Gráfica 13: Operaciones aéreas hacia Colombia

- Según la encuesta al turista extranjero realizada por Ipsos-Napoléon Franco y Proexport en el 2007, el 92% de los turistas extranjeros que visitan Colombia califican su estadía en el país con un promedio de 4,24, siendo 5 la mejor calificación.
- Colombia cuenta con una fuerza laboral calificada a niveles similares a Italia y el Reino Unido, y las relaciones laborales son mejores a las del contexto regional según el IMD Competitiveness Yearbook 2009. Se ubica mejor calificada que países como Alemania, Canadá, Estados Unidos, Bélgica, España e Italia.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

En la zona media de la geografía colombiana, en lo que se conoce como el triángulo de oro, se encuentra el Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira, mega proyecto concebido gracias a la iniciativa del Municipio de Pereira y que será epicentro de la recreación, educación y turismo, en dónde se combina la exploración de la biodiversidad de nuestro planeta recorriendo siete representaciones de bio-regiones del mundo con el entretenimiento ofrecido por atracciones culturales, mecánicas y de adrenalina.

El parque no solo proveerá recreación, sino que complementará sus servicios y educará a sus visitantes. Será un espacio en el que se integran la fauna, flora y culturas humanas. Al final los visitantes conocerán cada bio-región, y se habrán creado una conciencia ambiental que logre la conservación del planeta. Los hábitats que se tendrán en el proyecto se diferencian de los ofrecidos por otros parques o proyectos similares en el país.

Adicionalmente, y como elemento fundamental para el éxito del parque, se establece la estrategia de promoción a al público de "aprender jugando con adrenalina", por lo cual el proyecto tiene contemplado la inclusión de atracciones que complementen la visita natural de las bio-regiones. Tales atracciones se pueden clasificar en dos grandes grupos: i) las tecnológicas y ii) las de adrenalina.

El Parque Temático de Flora y Fauna se concibe como un proyecto auto-sostenible que cuide el equilibrio de los elementos. Usará técnicas de diseño y de construcción, que son ambientalmente sostenibles, y fuentes de energía renovables.

4.1. PRODUCTOS Y SERVICIOS

4.1.1. PRODUCTOS TANGIBLES

Se dividen en dos categorías: i) escenarios principales y ii) escenarios complementarios. Los primeros enmarcan el contenido que los visitantes encontrarán en las bioregiones del parque, en el que se incluyen exhibiciones de flora y fauna, atracciones mecánicas y de adrenalina y atracciones de última tecnología, entre otras. Los escenarios complementarios suplirán las necesidades adicionales de los visitantes. Serán espacios donde encontraran comidas, souvenirs, o ambientes más relajados para esparcirse.

4.1.1.1. ESCENARIOS PRINCIPALES

En cuanto a los escenarios principales encontramos siete bio-regiones, que son Amazonas, Bosques Andinos, Zonas Áridas del Caribe, Sabana Africana, Bosque Tropical Africano, Manglares Asiáticos y Acantilados Suramericanos.

En cada una de estas bio-regiones el visitante será recibido por representantes de sus etnias, quienes les darán la bienvenida y les pondrán un sello al pasaporte.

a. Bio-región del Amazonas

En esta bio-región el visitante se sentirá inmerso en una selva compuesta de grandes árboles, con zonas inundadas y también mucha vegetación de piso con grandes hojas, donde la tupida selva no permite ver más allá y así los animales se descubrirán entre la vegetación o bajo las aguas de los ríos. El ambiente es húmedo, oscuro en algunos sitios y se oirán los sonidos de los animales.

Esta bio-región que se ubica al oeste del parque, comprende de un área de 2,25 hectáreas, en las que el visitante encontrará 19 exhibiciones de fauna típica del Amazonas, un café, zonas de baños públicos, tienda de recuerdos de la bio-región y varias atracciones, como lo son un tour de Canopy y de Kayaks.

El siguiente es el listado de las exhibiciones que el visitante podrá encontrar:

- Exhibición Anaconda
- Exhibición de Titi Pigmeo
- Exhibición de Nutria Pequeña de Río
- Exhibición de Mico Churuco
- Exhibición de Mico Ardilla Guartinaja
- Exhibición de Pirañas
- Acuario Mixto 1
- Acuario Mixto 2
- Exhibición de Caimán Negro
- Exhibición de Ranas Venosas
- Exhibición de Mono Capuchino
- Exhibición de Manatí Amazónico
- Exhibición de Tigrillo
- Exhibición de Boa Arco Iris
- Exhibición de Mono Maicero
- Exhibición mixta Tapir
- Exhibición de Nutria Gigante de Río
- Exhibición de Jaguar
- Aviario Mixto



Gráfica 14: Fauna amazónica

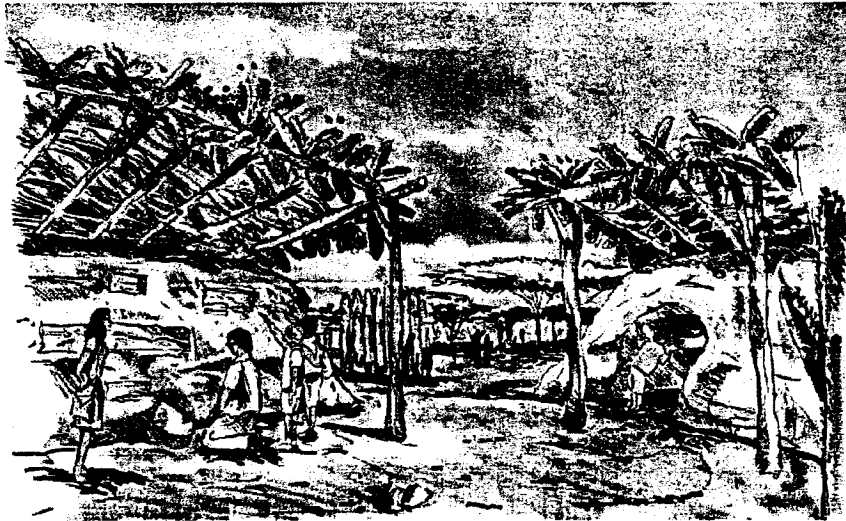
b. Bio-región Zonas Áridas del Caribe

Esta bio-región simulará un árido desierto donde parece no haber nada distinto a la arena, pero el visitante de manera paciente descubrirá maravillosas especies de fauna y flora adaptadas a condiciones extremas. La sensación es de mucha luz y calor, el sentimiento es de un espacio muy abierto. Los animales aparecerán camuflados en sus exhibiciones.

Las Zonas Áridas del Caribe se ubican al extremo sur del parque, en un espacio plano y sin vegetación, que será transformada en un área seca. Su extensión es de 1,72 hectáreas, en las que el visitante encontrará 17 exhibiciones de fauna, un café Wayuu, zonas de baños públicos, tienda de recuerdos de la bio-región y un recorrido de obstáculos como atracción de adrenalina.

El siguiente es el listado de las exhibiciones que el visitante podrá encontrar en las Zonas Áridas del Caribe:

- Exhibición de Flamenco Rosado
- Exhibición Mixta de Tortugas
- Exhibición de Caimán Aguja
- Exhibición de Rana Paradójica
- Exhibición de Hurón
- Exhibición de Zorro Perro
- Exhibición de Lobo Pollero
- Exhibición de Serpiente Cascabel
- Exhibición de Serpiente Boa
- Jardín de Insectos
- Exhibición Mixta Venados
- Exhibición Aviario Mixto
- Exhibición de Gato pardo
- Exhibición de Rana Venenosa
- Exhibición Puma
- Exhibición Mono Araña Gris
- Exhibición Titi Cabeza Blanca



Gráfica 15: Bosquejo Zonas Áridas del Caribe

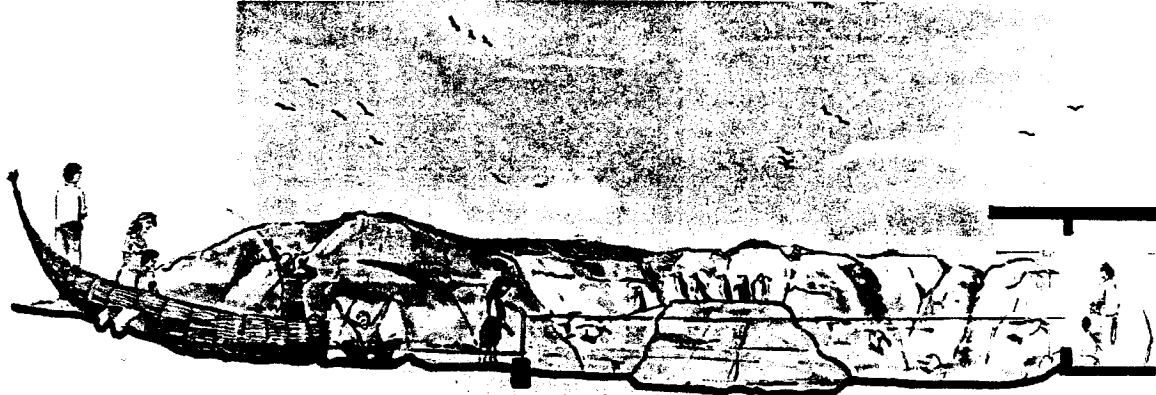
c. Bio-región Acantilados Suramericanos

Esta región es una zona agreste, aparentemente desolada con unos acantilados carentes de vegetación pero donde el visitante podrá maravillarse con los pingüinos que viven allí gracias a la riqueza de las aguas. El ambiente es húmedo. Estos acantilados están presentes en las Costas de Perú y Chile. Constituyen la intersección de dos sistemas totalmente diferentes: el marino y el terrestre.

Los Acantilados Suramericanos se ubican al extremo sur del parque y tienen un área de 0,63 hectáreas, en las que se tendrán 3 exhibiciones de fauna, un restaurante, zonas de baños públicos, una zona de juegos para niños y una "montaña splash" como atracción temática.

El siguiente es el listado de las exhibiciones que el visitante podrá encontrar en los Acantilados Suramericanos del parque:

- Exhibición de Pingüino de Humboldt
- Exhibición de Gaviota Peruana
- Exhibición de Pelicano común



Gráfica 16: Bosquejo Acantilados Suramericanos

d. Bio-región Bosque Húmedo Tropical Africano

Al visitar esta bio-región el visitante tendrá la sensación de estar en un bosque tupido, con grandes árboles y mucha vegetación. Es una zona misteriosa, donde el sol se filtra a través de la vegetación y escuchando atentamente podrán oírse los animales que la habitan. En África los bosques tropicales abarcan las regiones costeras occidentales hasta las tierras bajas de África Central formando grandes masas boscosas.

Esta bio-región se tiene una extensión de 0,65 hectáreas en las que se tendrán 3 exhibiciones de fauna.

El siguiente es el listado de las exhibiciones que el visitante podrá encontrar en los Bosques Tropicales Africanos del parque:

- Exhibición del Chimpancé
- Exhibición Jabalí Africano
- Exhibición Mandril



Gráfica 17: Fauna Bosques Africanos

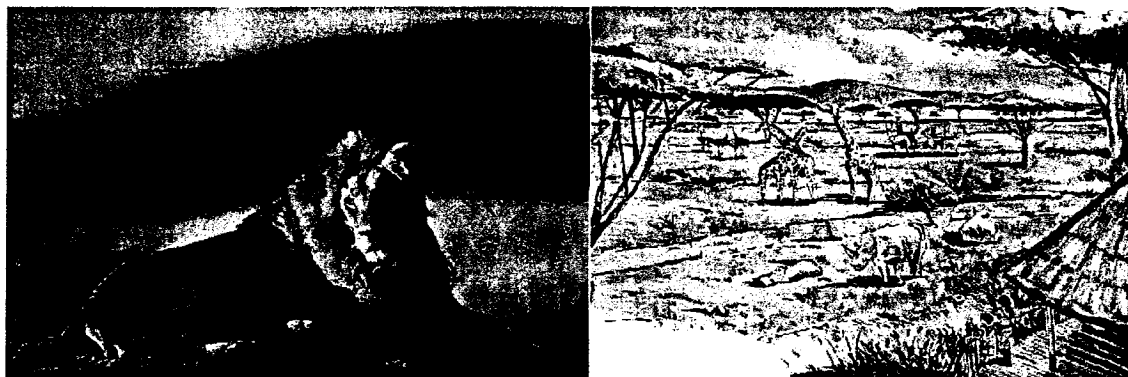
e. Bio-región Sabana Africana

Al llegar a esta bio-región el visitante se sentirá como en una pradera africana, vasta e interminable, donde se destacan los mamíferos más grandes que habitan el planeta. La sensación será de vastedad, grandeza, mucho sol y mucha luz y grandes pero pocos árboles adornando la sabana, acompañando a los grandes animales, que se hacen notar con sus rugidos. La Sabana Africana es una llanura casi plana donde los pastos son el componente principal del paisaje, el cual es cortado temporalmente por árboles aislados que no traslapan sus copas entre sí, excepto en los bordes de cañada, donde el estrato arbóreo alcanza su mayor expresión.

En la Sabana Africana, que tiene un área de 4,52 hectáreas, se podrán encontrar 10 exhibiciones de fauna, una plaza café, una tienda de artículos típicos, teatros de 4D y un majestuoso restaurante desde donde se verán los leones y grandes mamíferos africanos.

El siguiente es el listado de las exhibiciones que el visitante podrá encontrar en esta bio-región:

- Exhibición Ibis-Grullas
- Exhibición de Elefante Africano
- Exhibición de cabra domestica
- Exhibición de Rinoceronte blanco
- Exhibición Mixta de Sabana Africana
- Exhibición de León
- Exhibición de Hiena
- Exhibición Hipopótamo
- Exhibición de Suricatas
- Exhibición de Papión de Manto



Gráfica 18: Fauna y bosquejo Sabana Africana

f. Bio-región Manglares Asiáticos

Sensación de ambiente exótico y peligroso rodeado de Mangles donde predomina la majestuosidad del Tigre de Bengala, inmerso en una cultura misteriosa y desafiante.

Manglares Asiáticos presentará 7 exhibiciones de fauna y ofrecerá a los turistas una zona que mezcla un café y una tienda de recuerdos, elementos que dispondrán de un área 1,67 hectáreas.

El siguiente es el listado de las exhibiciones que el visitante podrá encontrar en esta bio-región:

- Exhibición De Serpiente Pitón
- Exhibición Mixta Sasín y Ciervo
- Exhibición De Tigre de Bengala
- Exhibición De Camaleón
- Exhibición De Búfalo
- Exhibición De Elefante Asiático
- Exhibición De Macaco



Gráfica 19: Fauna Manglares Asiáticos

g. Bio-región Bosques Andinos

Un bosque espeso, intrincado, lleno de epifitas (plantas que crecen sobre otras plantas, como las orquídeas), con árboles de hojas medianas a pequeñas, un ambiente muy húmedo y lleno de color es lo que encontrará el visitante en esta bio-región.

Dentro del parque, los Bosques Andinos se ubican al extremo norte del lote. Su extensión es de 1,8 hectáreas en las que el visitante encontrará 15 exhibiciones de fauna, una tienda de recuerdos, zonas de baños públicos, tienda de recuerdos de la bio-región y un recorrido de obstáculos como atracción de adrenalina.

El siguiente es el listado de las exhibiciones que el visitante podrá encontrar en esta bio-región:

- Exhibición de Coatí
- Exhibición de Zorro
- Exhibición Mono Cara Blanca
- Exhibición Mixta Puerco Espín
- Exhibición de Tití Gris
- Exhibición Aviario Mixto
- Exhibición Oso de Anteojos
- Exhibición de Serpiente Falsa Coral
- Exhibición de Perro de Monte
- Exhibición de Serpiente Mapaná
- Exhibición de Serpiente Toche
- Exhibición de Ranas
- Mariposario
- Exhibición de Tigrillo
- Exhibición de Serpiente Chonta



Gráfica 20: Fauna Bosques Andinos

4.1.1.2. ESCENARIOS COMPLEMENTARIOS

Los escenarios complementarios harán sentir al visitante que va a empezar un gran viaje, una aventura por "un mundo lleno de vida que vale la pena conservar, disfrutar y conocer".

a. Plaza del parqueadero

El parqueadero estará tematizado con características de cada bio-región, teniendo mosaicos, objetos, grafismos y flora representativa de cada una de ellas. Esta plaza pone en contexto a los visitantes al entrar y las banderas de diferentes países les indican que el viaje por las bio-regiones será un viaje por diferentes hábitats representativos del mundo.

b. Plaza del mundo

Se accede cruzando un gran puente de madera amenizado con esculturas de animales corriendo hacia el parque. El ambiente de la plaza invitará a la aventura y al descubrimiento. Al lado se encontrará el edificio principal que lucirá como una estación de tren con un gran reloj. En este lugar se encuentran las taquillas donde se compra el boleto para el viaje y que será como un pasaporte rumbo a la aventura. Sobre el piso encontrará un mapa del mundo que mostrará los distintos sitios o Bioregiones que tendrá la oportunidad de visitar en el parque; la parte de los océanos estará cubierta por unos pocos centímetros de agua, de tal manera que el visitante puede pararse sobre los continentes sin mojarse.

c. Plaza del interior

Es el punto de partida hacia la aventura. En este lugar el visitante encontrará baños, tiendas y un restaurante. Allí podrá decidir por cuál de las Bioregiones va a empezar su visita. Habrá un plano de ubicación general que le indicará la ruta de acceso a cada bioregión.

d. Plaza de la conservación

Esta plaza juega un papel protagónico en los programas de educación del público visitante. Allí se le mostrará al visitante los esfuerzos del departamento para crear el Sistema de áreas protegidas de Risaralda, resaltando que la protección de estos lugares es la manera más efectiva de conservar los recursos naturales del Planetas.

Será un punto de apoyo para la comunidad educativa del país. Podrá atender audiencias de diferentes edades. Los niños y adolescentes podrán jugar juegos de roles o realizar actividades artísticas y recreativas o interactuar con miembros del bioparque y conocer por ejemplo acerca del manejo del bioparque y sus acciones de conservación.

La Plaza de la Conservación contendrá los siguientes espacios:

- El edificio de la unidad de educación con oficinas, biblioteca, área de exhibiciones itinerantes, lugar para voluntarios y guías, salón de reuniones, bodega para mantener pequeños animales (serpientes y otros) usados en programas específicos de educación.
- Aula múltiple para diversas actividades, para uso propio o alquiler
- Un edificio para el juego de roles, actividad orientada para niños menores , donde podrán jugar a ser el director del bioparque, el veterinario, ser un animal, entre otros;
- Un café donde se venderán productos orgánicos;
- Un área para el manejo de las aves utilizadas en los espectáculos de cetrería
- Un carrusel con figuras de animales
- Exhibición del mico aullador.

Los edificios serán ejemplos de arquitectura bioclimática, amigable con el ambiente. En sus halls se exhibirán los esfuerzos y ejemplos locales y nacionales de conservación. Por ejemplo el espectáculo de cetrería hará énfasis en las características biológicas de estas especies, sus maravillosas adaptaciones y los programas de conservación que se están adelantando en el país para su conservación.

En la plaza de la conservación se tendrá la exhibición del Mono Aullador característico de la región y representante de los ejemplares del Bosque Andino.

e. Sendero del guadual

La guadua es el símbolo de esta zona y de la cultura cafetera. En este recorrido se mostrarán sus usos. Los beneficios y características. El sendero tendrá una longitud aproximada de 150 metros. En la zona de exhibiciones se mostrarán algunas especies de animales muy típicas del mismo, como la araña jardinera, la abeja angelita, el cucarrón Goliat. Se identificarán además las otras especies de plantas que crecen naturalmente en el guadual.

f. Sendero del río

En el borde este del Parque se encuentra el río Consota, Incluido en el Plan Pereira 2.013 que busca su Recuperación paisajística y ambiental, razón por la que el Parque desea crear un sendero educativo que recorra la ribera del río, y que muestre a los visitantes las consecuencias del mal uso de los ríos o educar sobre el adecuado manejo de las cuencas hidrográficas y como recuperarlas.

4.2. ESTRUCTURA ACCIONARIA

PENDIENTE. SE CONSIDERA SE DEBE INCLUIR QUIÉN ES EL DUEÑO DEL PROYECTO (LOS PROMOTORES Y EN QUÉ PORCENTAJES)

4.3. ESTUDIO DE MERCADO

El Centro de Investigación del consumidor Ltda. – CICO Ltda., fue la compañía ganadora de un concurso público hecho por La Promotora para realizar el estudio cualitativo y cuantitativo del potencial de mercado del proyecto Parque de Flora y Fauna De Pereira. A continuación se muestra el extracto de la metodología empleada para el estudio, sus principales hallazgos, resultados, recomendaciones y conclusiones.

4.3.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO

El objetivo principal del estudio fue estimar la demanda Potencial del Parque de Fauna y Flora determinando la intención de visita y el tamaño del mercado potencial. Para este propósito el estudio tiene en cuenta cuatro segmentos del mercado para su análisis y medición de intención de visita: el grupo familiar, los adultos deportistas, el sector empresarial y los colegios y entidades educativas.

4.3.2. METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTO

a. Cuantificación de los segmentos de mercado objetivo

El primer paso es definir la población a analizar. Como clasificación inicial y para todos los segmentos de mercado, solamente se tiene en cuenta la población de las seis zonas urbanas principales del país (Bogotá, Cali y alrededores, Medellín y alrededores, zona urbana del Atlántico y Bolívar, Bucaramanga y alrededores y la zona urbana de Cundinamarca) y de la zona urbana del eje cafetero (Pereira, Armenia y Manizales) que hayan viajado por lo menos una vez en plan de turismo durante los últimos 18 meses. Vale la pena mencionar que las zonas mencionadas representan entre el 70% y el 72% de la población urbana total del país y que concentran un aproximado del 76% del PIB nacional.

Así pues, la población no rural para las zonas mencionadas se enseña en la siguiente tabla. Los datos allí mencionados corresponden a lo informado por el DANE en el año 2009.

REGIÓN	2005	2006	2007	2008	2009
Bogotá	6'824.510	6'929.548	7'034.485	7'139.232	7'243.698
Cundinamarca	1'458.654	1'494.502	1'529.427	1'564.121	1'585.772
Medellín / Antioquia	4'324.035	4'398.038	4'472.058	4'545.640	4'618.813
Cali / Valle del Cauca	3'593.410	3'637.483	3'681.446	3'725.366	3'769.251
Bucaramanga / Santander	1'426.021	1'440.375	1'454.162	1'467.590	1'480.527
Atlántico/ Bolívar	3'457.932	3'509.658	3'561.633	3'613.557	3'665.401
Zona Cafetera	1'823.588	1'837.015	1'850.138	1'862.968	1'875.771
TOTAL	22'908.150	23'246.619	23'583.349	23'918.474	24'238.933

Tabla 6: Población urbana por regiones

La segunda característica para definir la población a analizar de los segmentos de mercado es el nivel socioeconómico. Para cada una de las zonas urbanas, se tienen en cuenta los individuos que estén clasificados socioeconómicamente entre los niveles bajo (estrato 2) y el alto (estrato 6). La siguiente tabla muestra la distribución aquí mencionada para las zonas objeto del análisis.

REGIÓN	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6
Bogotá	10,00%	26,00%	31,00%	18,00%	8,00%	7,00%
Cundinamarca	18,00%	30,00%	34,00%	9,00%	5,00%	4,00%
Medellín / Antioquia	12,00%	34,00%	34,00%	9,00%	6,00%	5,00%
Cali / Valle del Cauca	18,50%	25,00%	32,00%	13,00%	8,00%	3,50%
Atlántico / Bolívar	20,00%	30,00%	22,00%	16,00%	8,00%	4,00%
Bucaramanga / Santander	22,00%	30,00%	22,00%	16,00%	6,00%	4,00%
Zona cafetera	23,33%	33,33%	25,33%	8,00%	6,00%	4,00%

Tabla 7: Distribución socioeconómica de las zonas urbanas por población

La tercera característica tiene que ver con cada uno de los segmentos y se describirá en esa forma como sigue:

- **Grupo familiar:** Personas que pertenezcan a familias que tengan jefes de hogares entre los 25 y 50 años e hijos/as entre los 8 y 17 años de edad.

REGIÓN	Estratos 5-6	Estratos 3-4	Estrato 2
Bogotá	47,1%	29,5%	28,9%
Cundinamarca	42,2%	29,0%	23,5%
Medellin / Antioquia	45,9%	27,2%	24,6%
Cali / Valle del Cauca	46,5%	27,4%	30,8%
Atlántico / Bolívar	43,0%	29,3%	22,1%
Bucaramanga / Santander	41,6%	31,3%	24,2%
Zona cafetera	95,5%	75,8%	50,0%

Tabla 8: Porcentaje de personas pertenecientes a familias objeto del análisis por regiones

REGIÓN	Estratos 5-6	Estratos 3-4	Estrato 2
Bogotá	504.471	1'033.636	536.982
Cundinamarca	38.954	200.398	121.663
Medellin / Antioquia	233.346	540.497	386.097
Cali / Valle del Cauca	201.450	464.882	289.964
Atlántico / Bolívar	188.945	407.948	242.909
Bucaramanga / Santander	70.799	208.380	89.715
Zona cafetera	179.026	473.795	312.546

Tabla 9: Población del segmento de mercado familiar por regiones

- **Adultos deportistas:** Adultos entre los 20 y 35 años de edad y que en cuanto al nivel socioeconómico colombiano se encuentren dentro de los estratos bajo (estrato 2) y alto (estrato 6).
- Colegios: **POR FAVOR INCLUIR (RICARDO VARGAS)**
- Empresas: **POR FAVOR INCLUIR (RICARDO VARGAS)**

b. Muestreo y diseño de herramientas cualitativas y cuantitativas

Una vez cuantificado el tamaño de los segmentos de mercado, se realizaron 12 sesiones de grupo 'focus group sessions' con población perteneciente al mercado objetivo. Estas sesiones se enmarcaron dentro de una fase experimental de análisis cualitativo y cuantitativo que sirvió para determinar los siguientes:

- La apreciación del concepto del parque por parte de los potenciales consumidores.

- La apreciación del parque con respecto a otras opciones similares.
- Evaluación de atributos diferenciales del parque.
- Preferencias por distintos tipos de recreación.
- Niveles de 'adrenalina' generado por las atracciones propuestas.

Luego se diseñó una muestra de 1.029 entrevistas 'cara a cara' con población perteneciente al mercado objetivo. En estas entrevistas se utilizó un cuestionario como instrumento de recolección de información para cuantificar puntos como:

- Intención de visita según atributos diferenciales.
- Expectativas de gasto en el parque.
- Expectativas de gasto por tipos de atracciones.
- Expectativas de gasto por concepto de 'Pasaporte de entrada'.

REGIÓN	NIÑOS		ADULTOS		TOTAL
	8-12 años	13-17 años	Hombres	Mujeres	
Bogotá	14	14	94	66	160
Cali	13	13	71	82	153
Medellin	12	13	72	84	156
Barranquilla	15	15	86	67	153
Bucaramanga	12	12	67	83	150
Manizales	7	7	37	50	87
Pereira	6	7	40	44	84
Armenia	7	7	52	34	86
TOTAL	86	88	519	510	1029

Tabla 10: Clasificación de la muestra de entrevistas

Paralelamente se realizaron otras encuestas y reuniones con actores y expertos del sector turismo en Colombia para validar los resultados arrojados por el análisis de las entrevistas 'cara a cara'.

El diseño muestral permite interpretar resultados con un nivel de confianza del 95.5% antes de ajustes finales y validaciones provenientes de las encuestas con los expertos y actores del mercado.

c. Análisis cualitativo

PENDIENTE.

d. Modelo de análisis cuantitativo

Se construyó un modelo de trabajo basado en la información de las entrevistas, encuestas y sesiones de grupo para analizar los factores clave y determinar el potencial de mercado para cada segmento. Se utilizaron los siguientes procedimientos y metodologías:

- Desk research: Metodología de investigación fundada en la obtención y análisis de información pública disponible para establecer cuantitativamente el desarrollo reciente y la situación de un mercado en un momento dado y sus principales características.
- Benchmark de proyectos similares en la región.
- Diseño de modelos y procesos que reúnen/combinan análisis de resultados de las dos fuentes de información (primaria y secundaria), de los que se establecen los factores que soportan los análisis para obtener los resultados finales de los análisis de mercado
- Modelo de Extensión Resultados: Diseño de factores clave que soportan: i) escenarios de potencial de mercado, ii) cifras del potencial de mercado (y soportes); iii) diseño de factores de proyección de mercado del proyecto

4.3.3. RESULTADOS CUALITATIVOS

PENDIENTE.

4.3.4. RESULTADOS CUANTITATIVOS – POTENCIAL DE MERCADO

PENDIENTE. POR FAVOR FACILITAR LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO PARA TODOS LOS ESCENARIOS Y REVISARLOS DETALLADAMENTE. SE DEBE INCLUIR RESULTADOS DE COLEGIOS, TURISMO FAMILAR, ADULTOS Y EMPRESAS. RICARDO VARGAS.

4.4. ACTIVOS

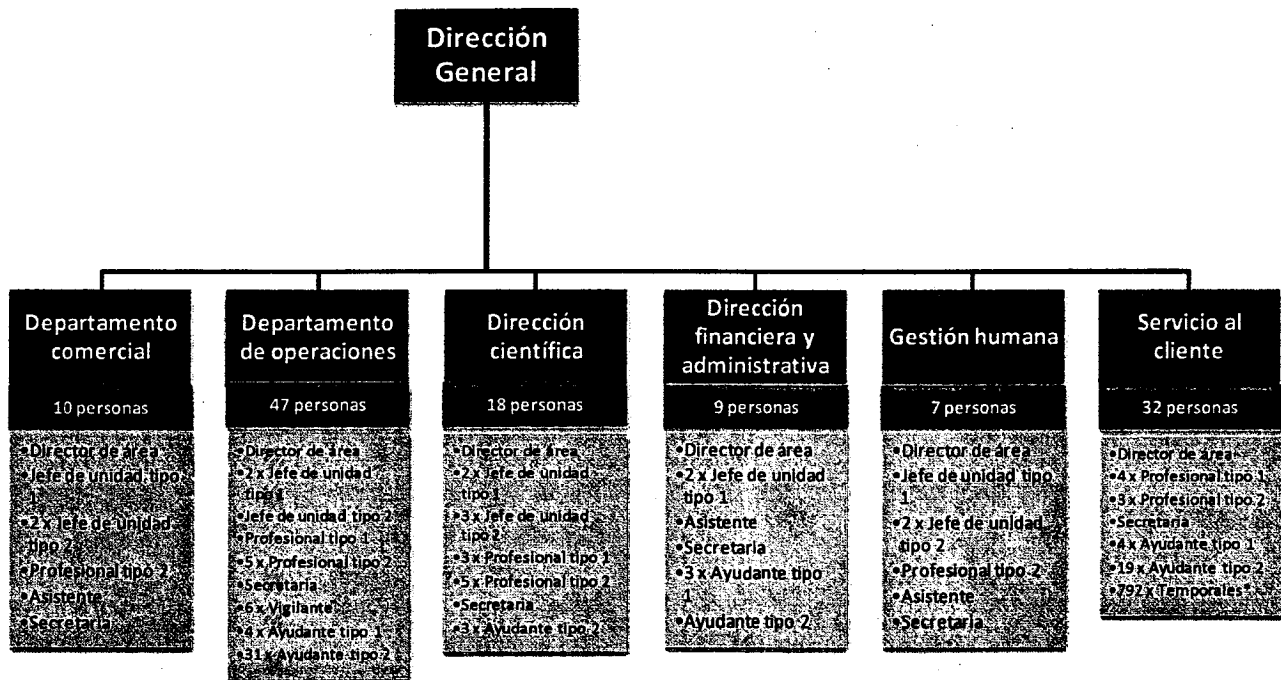
POR FAVOR FACILITAR INFORMACIÓN DE LAS INVERSIONES QUE SE LLEVAN (ESTUDIOS, LOTES, MOVIMIENTOS DE TIERRA, ETC.) ACTUALIZADAS Y LOS MONTOS FINANCIADOS POR EL

MUNICIPIO, LA PROMOTORA, EL GOBIERNO CENTRAL Y OTROS. LAS INVERSIONES EJECUTADAS Y LA FINANCIACIÓN DEBEN COINCIDIR EN SUS MONTOS. FABIO TRUJILLO.

4.5. PROGRAMA DE INVERSIONES

PENDIENTE.

4.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Gráfica 21: Organigrama organizacional

El organigrama del parque consta de una dirección general y seis departamentos de apoyo: comercial, de operaciones, de dirección científica, financiero y administrativo, de gestión humana y de servicio al cliente. Se tiene en cuenta una estructura de 126 personas fijas, y se tienen prevista la contratación de empleados temporales para las altas temporadas de visitantes.

4.7. BENEFICIOS FISCALES Y TRIBUTARIOS

El Municipio de Pereira, a través del Concejo Municipal, concedió una serie de Beneficios Tributarios en Materia de Impuesto Predial, de Construcción, Industria y Comercio y Avisos y Tableros para este Parque a través del acuerdo 51 de 2009. Los principales puntos de este acuerdo son:

4.7.1. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL UNIFICADO¹²

El acuerdo 51 de 2009 concede la exoneración del Impuesto Predial Unificado por un término de 10 años a los predios delimitados en el Plan Parcial Parque Temático de Flora y Fauna y los predios que de este se deriven (Artículo 2). Para acceder a la exoneración a la que se hace referencia se debe:

- Ofrecer solución de parqueaderos según lo establecido por el acuerdo 023 de 2006 y el Estatuto de Usos del Suelo o la norma que lo modifique o sustituya.
- Iniciar construcción en los años 2009, 2010 o 2011.

La exoneración se realizará a partir de la asignación de la matrícula Inmobiliaria por parte de la Oficina de Instrumentos Públicos resultantes de los proyectos nuevos de construcción (Artículo 4).

4.7.2. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO DE CONSTRUCCIÓN¹³

Se concederá la exoneración del Impuesto de Construcción a las empresas que construyan edificaciones nuevas en los planes parciales y los predios que de estos se deriven, incluido el Plan Parcial Parque Temático de Flora y Fauna (Artículo 5).

4.7.3. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO, AVISOS Y TABLEROS¹⁴

¹² Fuente: Acuerdo número Cincuenta Y Uno (51) de 2009.

¹³ Fuente: Acuerdo número Cincuenta Y Uno (51) de 2009.

¹⁴ Fuente: Acuerdo número Cincuenta Y Uno (51) de 2009.

Se concederá la exoneración del Impuesto de Industria y Comercio, Avisos y Tableros a las empresas que desarrollen planes parciales (Artículo 6), igualmente para los establecimientos resultantes de estas intervenciones que realicen actividades comerciales y de servicios en los siguientes porcentajes y términos.

N° DE EMPLEOS DIRECTOS GENERADOS	PORCENTAJE DE EXONERACIÓN DEL IMPUESTO	PERIODO DE EXONERACIÓN (AÑOS)
Entre 11 y 30	100%	4
Más de 30	100%	6

Para obtener la exención a que se refiere el artículo 6, se deberán llenar los siguientes requisitos:

- Registrarse dentro de los cuarenta y cinco (45) días hábiles calendario a la iniciación de las actividades gravables con el impuesto de Industria y Comercio y Avisos y Tableros, en la Secretaría d Hacienda y Finanzas Públicas de Pereira.
- Acreditar la existencia y representación legal de la empresa o establecimiento mediante certificación expedida por la Cámara de Comercio.
- Cumplir las normas y obligaciones establecidas en el Decreto que adopte el Plan Parcial Parque Temático de Flora y Fauna.
- Acreditar la generación de empleo directo y/o indirecto.
- Encontrarse a Paz y Salvo por todo concepto con el municipio de Pereira.
- Acreditar el número de empleados permanentes con la última nómina y las afiliaciones a una EPS y a COMFAMILIAR, durante cada uno de los años de aplicación de la exoneración, requisitos que se verificarán con la presentación bimestral de la declaración de Industria y Comercio a la Secretaria d Hacienda y Finanzas Públicas sopena de revocar el beneficio tributario concedido.
- Este acuerdo no rige para empresas que se desplacen de zonas donde están tributando.

Quienes pretendan acceder a estos beneficios, no pueden llevar más de 10 años establecidos en el Código de Rentas del Municipio. (Artículo 8)

Para gozar de los incentivos tributarios contemplados en este acuerdo, se establece un término de tres años contados a partir de su sanción y publicación.

**ACTA DE INTERVENTORIA Y EVALUACIÓN
DE PROVEEDOR DE SERVICIOS**

ACTA DE INTERVENTORIA No.	11
FECHA: Septiembre 1 de 2010	
CONTRATO No. CONTRATO DE CONSULTORIA No 094 del 29 DE DICIEMBRE DE 2009	
CONTRATISTA: COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A. "CGI" Nit. 860045511-6	
<p>OBJETO: El CONTRATISTA se compromete a desarrollar la CONSULTORÍA para la "CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA, ASÍ COMO LA ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD" de conformidad con el pliego de condiciones que rigió el correspondiente proceso de selección</p>	
PERIODO DE ACTIVIDADES: a 1 de Septiembre de 2010	
<p>VALOR DEL CONTRATO: El valor total del presente contrato, conforme a la oferta presentada por la Sociedad Compañía General de Inversiones S.A. Nit. 860.045.511-6 de Doscientos veinticinco millones quinientos sesenta y dos mil pesos moneda corriente (\$225.562.000.00) incluido IVA de acuerdo a la propuesta económica presentada por el contratista, la cual se anexa a este contrato para que haga parte integral del mismo, así: Fase I \$132.762.000.00 y Fase II \$92.800.000.00 . Este es susceptible de aumento o disminución según las cantidades realmente ejecutadas que consten en las actas de consultoría, el acta final y el acta de liquidación del contrato. La variación no podrá ser superior, bajo ninguna circunstancia a los porcentajes fijados por la ley.</p>	
<p>FORMA DE PAGO: La Promotora pagará al CONSULTOR la suma de que trata la Cláusula tercera, sin fórmula de reajuste, de la siguiente manera: Anticipo: La Promotora, entregará como anticipo el valor correspondiente al QUINCE POR CIENTO (15%) del valor de los costos fijos del contrato adjudicado, el cual se pagará con la presentación de la certificación de la entidad bancaria sobre la apertura de una cuenta especial y separada al efecto y a nombre del contratista, indicando número y objeto del contrato. Manejo del anticipo: El contratista se obliga a constituir una póliza de garantía de buen manejo e inversión del anticipo y a ponerlo en un banco o corporación en la cuenta especial y separada al efecto, abierta a nombre del contratista indicando número y objeto del contrato. Así mismo, se obliga a autorizar a La Promotora para que inspeccione y vigile dicha cuenta, así como los libros de contabilidad, a través del supervisor designado. Los dineros del anticipo se entregan al contratista a título de mera tenencia y conservan su condición de Fondos Públicos hasta que sean amortizados mediante la ejecución de la consultoría. En caso de mal manejo o cambio de destinación, se</p>	

hará acreedor a las acciones legales correspondientes. El contratista debe presentar a la supervisión del contrato, el programa de flujo de inversión del anticipo y, cada mes, un informe, relacionando detalladamente el estado de la inversión del anticipo e indicando las sumas invertidas y comprometidas y sus correspondientes rubros, acompañado de los soportes respectivos. El anticipo será amortizado de las cuentas parciales de la consultoría realizada. No obstante, La Promotora podrá exigir al contratista el reintegro total del anticipo no amortizado y del reajuste proporcional cuando, a su juicio, las actividades no marchan satisfactoriamente, deduciendo de las cuentas de pago pendientes o haciendo efectiva la garantía de correcta inversión del anticipo. La Promotora, en su carácter de entidad pública contratante, es la propietaria de los recursos entregados en calidad de anticipo y, en consecuencia, los rendimientos financieros que puedan generarse, pertenecen a la entidad, los cuales, de presentarse, deben girarse el siguiente mes. La iniciación de la consultoría o el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales, en ningún caso pueden ser condicionadas al giro que del anticipo haga La Promotora, quien adjudicará el contrato al proponente que haya acreditado las capacidades económica, financiera y técnica necesarias para su cumplida ejecución. En cada pago posterior se amortizará el anticipo de manera proporcional.

FASE I - ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE:

1. **PRIMER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 1: "Informe de debida diligencia"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.

2. **SEGUNDO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 2: "Análisis del mercado asociado"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.

3. **TERCER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 3: "Modelo Financiero"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.

4. **CUARTO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 4: "Estructuración legal- Análisis de alternativas de asociacion"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.

5. **QUINTO Y ÚLTIMO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 5: "Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estrategicos"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.

FASE II - ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD

6. **MERCADEO Y PROMOCIÓN:**

PRIMER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 6: "Informe de Promoción"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el

numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. 7. **TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA VINCULACIÓN, ANEXOS Y ADENDAS: SEGUNDO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 7: "Pliego de condiciones para la vinculación, anexos y adendas"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. 8. **COMISION DE ÉXITO:** El pago de la comisión de éxito será realizado en un único pago del cien por ciento (100%), previa expedición del acto administrativo por medio del cual se adjudique la licitación al (los) socio (s) estratégico (s) y una vez se haya firmado el respectivo contrato con el socio estratégico. Con este pago, se considera completado el presente contrato con lo cual se procederá a liquidarlo, una vez se cumplan las obligaciones descritas en estos pliegos de condiciones, en especial las obligaciones relacionadas con la entrega de los aeropuertos de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales de que trata el capítulo IV del pliego de condiciones. En caso de que el plazo contractual definido en este documento deba ser ampliado, fruto de imprevistos en el proceso licitatorio conducente a seleccionar al futuro socio estratégico, el consultor se obliga a realizar las respectivas legalizaciones de estas ampliaciones que sean necesarias, de manera que se cumplan todas las obligaciones descritas en este documento. Cuando por decisión del Comité Técnico se determine que el objeto del contrato no puede ser alcanzado por cambio en las políticas del Gobierno Nacional, se podrá dar por terminada anticipadamente la asesoría una vez terminada la Fase en ejecución y sólo dará lugar a reconocimiento de las actividades desarrolladas hasta la fecha de terminación. Por consiguiente, ello no dará lugar al pago o reconocimiento de indemnizaciones, para lo cual el consultor renuncia expresamente a cualquier reclamación judicial o extrajudicial por este concepto. Una vez cancelados los Honorarios Fijos del presente contrato, es decir una vez se entregue el **Producto N° 5: "Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estrategicos"** o el **Producto N° 7: "Pliego de condiciones para la vinculación, anexos y adendas"**, (en el evento que se continúe con la segunda fase) del Alcance descrito en el numeral 1.7, se entienden canceladas las obligaciones presupuestales de la Entidad. A partir de ese momento, el valor correspondiente a la comisión de éxito, será cancelado por el socio estratégico adjudicatario del proceso licitatorio resultado de la presente consultoría. Lo anterior, de acuerdo con lo definido en el pliego de condiciones. En caso de que el término definido para la realización de esta consultoría sea mayor al estipulado en este documento, se deberán efectuar las prórrogas de la Garantía única, y una vez finalizadas las actividades definidas en el presente documento, y de acuerdo con lo reportado por el supervisor del contrato, se procederá al acta de liquidación del mismo, sin necesidad de erogación presupuestal para tal fin.

VALOR DE PAGO DE LA PRESENTE ACTA: la presente acta no representa pago ya que es un acta de control de informe y no se entregan productos definitivos que generen pagos.

RELACIÓN DE ENTREGABLES:
 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA CONSULTORÍA: La metodología utilizada por el equipo del Estructurador Financiero y Legal deberá tener, al menos, el el siguiente alcance: **FASE I -**

ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA-

Debida diligencia: El Estructurador deberá desarrollar la recopilación y análisis de toda la documentación técnica, financiera, comercial, estratégica y legal existente relacionada con el proyecto. Así mismo, deberá realizar los análisis de los títulos de propiedad de terrenos, licencias, contratos, bienes muebles (animales) y demás información jurídica del proyecto, necesarios para adelantar con éxito el desarrollo del contrato. En esta etapa deberá entregarse el **Producto N° 1: "Informe de debida diligencia"**.

Análisis del mercado asociado: El Estructurador, con base en la información disponible y pública, realizará un análisis sobre la estructura de los negocios de parques temáticos similares, las variables que determinan la viabilidad de los mismos; los mercados objetivos, las fuentes, características y magnitud de los ingresos, así como el análisis de los principales costos y gastos asociados a estos proyectos y demás criterios estratégicos que se deben tener en cuenta tanto en su construcción como en la operación. El análisis deberá tener en cuenta información pública sobre una muestra de parques similares de Estados Unidos, Colombia y otros países. Como una de las fuentes de información se tendrán los estudios que al respecto tiene la gerencia del proyecto (La Promotora). Al culminar esta actividad, se presentará **Producto N° 2: "Análisis del mercado asociado"**.

Estructuración Financiera: En esta etapa deberá realizar, al menos, las siguientes actividades: Revisar, evaluar y actualizar las proyecciones de demanda, la definición de los niveles de servicio, los análisis de capacidad, las inversiones y las fases de desarrollo y demás información relevante del parque, con base en la información suministrada por el Plan Maestro y demás estudios elaborados, así como de información pública o que posea El Estructurador. Desarrollar un modelo de proyecciones financieras en Excel, para la estructuración financiera del proyecto bajo diferentes escenarios y análisis de sensibilidad a variables críticas. En esta etapa deberá entregarse el **Producto N° 3: "Modelo financiero"** Este Producto N° 3 deberá incluir por lo menos: a) Un informe de supuestos y resultados, bajo los diferentes escenarios evaluación de las diferentes alternativas de asociación. b) El respectivo resumen ejecutivo. c) Los archivos que contengan la modelación financiera en Excel, debidamente formulados.

Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación -: En esta etapa deberá realizar, al menos, las siguientes actividades: a) Proponer las diferentes alternativas y el análisis de cada una de las mismas, para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque y que permita vincular los principales protagonistas del proyecto en la ciudad y la región, tales como: Municipio, Gobernación, Sociedad de Mejoras de Pereira, La Promotora, Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios, Institutos Descentralizados del orden Municipal y Departamental, Gremios, Empresas Privadas, Sector Turístico, entre otros; así como el análisis de un esquema de democratización de una porción de las acciones de la sociedad o de cualquier otro mecanismo legal para promover la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira. b) Acompañamiento en la socialización de los esquemas societarios analizados, y con base en la decisión que se tome al respecto, preparar los documentos legales y demás actos para la constitución de la sociedad o de cualquier otro mecanismo legal para promover la construcción y operación del Parque Temático de

Flora y Fauna de Pereira. c) Proponer una o varias alternativas de modelo comercial para vincular patrocinios del sector público y privado tanto en el desarrollo de las inversiones como en la etapa de operación del parque, de tal manera que se obtenga un alivio en las proyecciones financieras, por la vía de la responsabilidad social empresarial y donaciones. **Producto N° 4: "Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación -"** Este Producto N° 4 contendrá por lo menos: a) Una evaluación de las diferentes alternativas de asociación b) Análisis de cada una de las alternativas propuestas para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque estructuras propuestas. c) Acompañamiento en la socialización de los esquemas societarios analizados, y con base en la decisión que se tome al respecto, preparar los documentos legales y demás actos para la constitución de la sociedad. d) Las alternativas de modelo comercial para vincular patrocinios del sector público y privado tanto en el desarrollo de las inversiones como en la etapa de operación del parque, de tal manera que se obtenga un alivio en las proyecciones financieras, por la vía de la responsabilidad social empresarial y donaciones; **Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estratégicos:** El Estructurador diseñará diferentes esquemas de vinculación legal y financiera de los distintos actores del negocio, pudiendo ser un socio estratégico o un tercero, dependiendo de la estructura legal que se adopte, inversionistas de capital, operadores de parques, inversionistas del sector turístico e inmobiliario, teniendo en cuenta un modelo de optimización tributaria (Ejemplo: Zona franca). Establecer los mecanismos contractuales y de seguimiento para asegurar que la ejecución de inversiones se haga en el momento óptimo y acorde con lo establecido en los términos de vinculación del socio estratégico, en magnitud y calidad de las mismas. De acuerdo con criterios jurídicos, de viabilidad financiera o conveniencia estratégica, así como del estudio de las diferentes estructuras analizadas, El Estructurador preparará un documento con las recomendaciones para adoptar el esquema de vinculación que se desarrollará en la siguiente fase del trabajo **Producto N° 5: "Recomendación de estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos"**. Este Producto N° 5 contendrá por lo menos: a) Una evaluación de las estructuras propuestas; b) Una evaluación de las diferentes alternativas de vinculación del inversionista; c) Mecanismos contractuales y de seguimiento para asegurar que la ejecución de inversiones se haga en el momento óptimo y acorde con lo establecido en los términos de vinculación del socio estratégico, en magnitud y calidad de las mismas; d) Recomendaciones sobre la estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos; e) Una propuesta de promoción en el ámbito nacional e internacional (Road Show); **FASE II - ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD** - Una vez analizadas las alternativas propuestas por El Estructurador, LA PROMOTORA, de acuerdo con su conveniencia, se reserva el derecho de continuar o no con esta Fase, sin que esto implique el pago de indemnización alguna a favor del Estructurador, siempre y cuando LA PROMOTORA decida no continuar con esta Fase por su cuenta o a través de terceros, utilizando los estudios, alternativas identificadas o recomendaciones formuladas por El Estructurador. **Mercadeo y Promoción:** Esta fase de la asesoría comprende la preparación, y desarrollo de la promoción del proyecto en Colombia y en el exterior

(Road Shows), para lo cual, El Estructurador asesorará la preparación del material y contactos con el público objetivo de la promoción, así como la preparación de la logística respectiva. Entre las actividades que deben desarrollarse en esta etapa se incluyen: a) Definir el cronograma del proceso de promoción del negocio; b) Analizar jurídica y técnicamente la conveniencia de abrir un registro de precalificación de inversionistas antes de la apertura del Proceso; c) Diseñar y presentar un Programa de Promoción del Proceso de vinculación de inversionistas que incluya, entre otros, lo siguiente: objetivos, estrategias, cronograma de actividades y eventos a realizar. En el Programa de Promoción se deberá elaborar previamente un listado de potenciales inversionistas que hayan demostrado su interés en el Proceso o en procesos similares en otros países; d) Adelantar las actividades promocionales previas a la apertura del Proceso de selección de inversionistas; e) Elaborar los memorandos de información, cuadernillos de ventas, presentaciones o demás documentos que se requieran para los inversionistas e interesados en el Proceso, así como diseñar y colaborar con la contratación de los avisos de prensa nacional e internacional sobre el Proceso, así como de las traducciones que llegaran a requerirse. Los costos serán asumidos por LA PROMOTORA. **Producto N° 6: "Informe de Promoción"**. Este producto N° 6 deberá contener, al menos, los siguientes capítulos: a) Estrategia de Promoción; b) Presupuestos para la promoción; c) Presentación de la oportunidad de inversión; d) Memorandos de información; e) Cuadernillos de ventas; f) Presentaciones y brochure. Realizar las presentaciones a que haya lugar para la promoción de la vinculación de inversionistas estratégicos, previa aprobación del diseño del proceso de promoción. Dos personas designadas por LA PROMOTORA participarán en las presentaciones o Road Shows y sus costos deben incluirse como parte de su realización. Abrir y atender los puntos de información ("data rooms") donde disponga LA PROMOTORA, así como un sitio en la web con información sobre el Proceso. El Estructurador deberá coordinar las visitas de los potenciales inversionistas a los puntos de información, y realizar las actualizaciones y cambios de los mismos que se requieran durante el desarrollo del Proceso. Elaborar y proponer los pliegos de condiciones que regularán la participación en el Proceso, las minutas de los contratos y los borradores de actos administrativos a que haya lugar, de acuerdo con las características de la estructuración del Proceso, así como los documentos legales, tales como reglamentos de emisión de acciones, eventuales procesos de democratización, acuerdo de accionistas, código de buen gobierno corporativo y demás actos que permitan el cumplimiento de las obligaciones por parte del nuevo inversionista, exigencia de pólizas y demás actos que se requieran en desarrollo del proceso, según el cual los oferentes presentarán sus propuestas y los que deberán ser aprobados por el Comité Técnico o la instancia que determine LA PROMOTORA. Lo anterior incluye acompañar LA PROMOTORA en los trámites requeridos conforme la normatividad legal vigente. De esta actividad deberá producirse el **Producto N° 7: "Pliego de condiciones para la vinculación, anexos y adendas"**. Este producto se entenderá entregado en su primera versión, desde el proyecto de pliego de condiciones y el documento final será el que incluya todas las adendas que se produzcan durante el proceso. Este producto N° 7 deberá contener, al menos, los siguientes documentos: a) Documento de estudios previos; b) Aviso de convocatoria; c) Aviso de prensa; d) Reporte a confecamaras; e) Proyecto de

pliego de condiciones; f) Respuesta a las observaciones al proyecto de pliego de condiciones; g) Pliego de condiciones definitivo; h) Adendas; i) los demás que requiera el proceso. Durante esta etapa El Estructurador apoyará las acciones necesarias para la apertura, difusión de los pliegos de condiciones y todas las demás actividades que se presenten durante el proceso de vinculación del socio estratégico. Atender las inquietudes de los Proponentes y participar en las audiencias que se realicen para precisar el contenido del reglamento de venta, incluyendo la elaboración de respuestas a las preguntas que se formulen y la preparación, en caso de requerirse, de los adendas de modificaciones a dicho reglamento. Realizar la evaluación de las propuestas presentadas por los inversionistas interesados y presentar a LA PROMOTORA el orden de elegibilidad para la adjudicación. El Estructurador apoyará al Comité Técnico Evaluador conformado para tal fin, en la evaluación de las propuestas presentadas, de acuerdo con la metodología y criterios de evaluación preestablecidos en los Términos de Referencia aprobados por el Comité Técnico, apoyándolo en la resolución de conflictos si se llegare a presentar el caso. Participar activamente en el desarrollo de las actividades que deban realizarse posteriores al cierre de la transacción incluyendo la expedición y/o suscripción de todos los actos administrativos, contratos y/o actos de comercio que resulten necesarios para formalizar la inversión realizada, emitiendo adicionalmente la opinión legal sobre cada documento que deba suscribirse por LA PROMOTORA o los funcionarios competentes. Adelantar todas las demás actividades que El Estructurador considere convenientes y necesarias para el logro de los objetivos propuestos en esta fase. **Vinculación de los Inversionistas:** Esta actividad de cierre del negocio concluirá cuando efectivamente se constituya la empresa, se vincule y paguen los derechos los inversionistas y se formalicen todos los requisitos legales establecidos en los Términos de Referencia y adendas.

Con fundamento en lo anterior, en mi calidad de interventor manifiesto que el Contratista está cumpliendo con sus obligaciones. En cumplimiento de las obligaciones adquiridas como interventor del contrato, se hace recibo del **Informe N° 5 Memoria Histórica y documental** Memoria histórica y documental de la Fase I, por lo tanto presenta la descripción cronológica de las principales actividades realizadas y las decisiones adoptadas por los distintos Comités y reuniones.

Cabe aclarar que el recibo de los documento se hace de manera formal y que después de este recibo se hará la correspondiente revisión y ajustes necesarios que se consideren importantes.

Se anexa documentos entregados por el contratista.

BALANCE DEL CONTRATO	
VALOR DEL CONTRATO	\$225.562.000

VALOR PAGADO	\$51.040.000	
VALOR POR EJECUTAR	\$174.522.000	
SUMAS IGUALES	\$225.562.000.00	\$225.562.000.00
BALANCE DEL ANTICIPO		
VALOR PAGADO (Anticipo)		\$29.167.500
VALOR AMORTIZADO	\$6.600.000	
VALOR POR AMORTIZAR	\$22.567.500	
SUMAS IGUALES	\$29.167.500	\$29.167.500

CALIFICACIÓN		
Siempre	Casi siempre	Nunca
Cumple de manera satisfactoria con todos los requisitos que implica el factor a evaluar	Cumple con falencias los requisitos que implica el factor a evaluar	No cumple con los requisitos que implica el factor a evaluar
Esta calificación debe estar enmarcada en los requisitos que se establecen desde la contratación y en la propuesta del contratista, aceptada por La Promotora.		

Escriba el número o puntaje de acuerdo a la calificación por cada factor a evaluar.

FACTOR A EVALUAR	CALIFICACIÓN		
	SIEMPRE 3	CASI SIEMPRE 2	NUNCA 1
CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL CONTRATO			
1. ¿Cumple con las Especificaciones técnicas con las que el contratista debe prestar el servicio?	X		
2. ¿El contratista maneja el tema para cumplir con el objeto del contrato?	X		
3. ¿Presenta de manera adecuada los resultados pactados?	X		
4. ¿Cumple con los alcances determinados en el contrato o en la propuesta?	X		
OPORTUNIDAD EN EL TRABAJO ENTREGADO O SERVICIO PRESTADO			
5. ¿Cumple con la entrega de resultados en el tiempo pactado?	X		
6. ¿Cumple con el cronograma de actividades?	X		
INTERACCIÓN CON LA ENTIDAD			
7. ¿Utiliza adecuadamente los recursos físicos que la Entidad aporta?	X		
8. Relaciones adecuadas con las personas que debe interactuar para el cumplimiento del objeto del contrato (funcionarios, contratistas, comunidad, entre otros).	X		
9. ¿El contratista tiene iniciativa, disposición, interés, colaboración o actitud de investigación para cumplir con el objeto del contrato?	X		
10. ¿Participa en las actividades del Sistema de Gestión de Integral?	X		
TOTAL POR CALIFICACIÓN	28		

CLASIFICACIÓN DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS

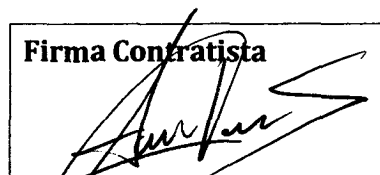
Marque con una X la clasificación asignada según la puntuación.

EXCELENTE : Cuando el puntaje es entre 25 y 30	X
BUENO : Cuando el puntaje es entre 18 y 24 Para esta clasificación se generan acciones preventivas o correctivas.	

MALO: Cuando el puntaje es entre 10 y 17
Para esta clasificación se tomaran las acciones legales que apliquen.

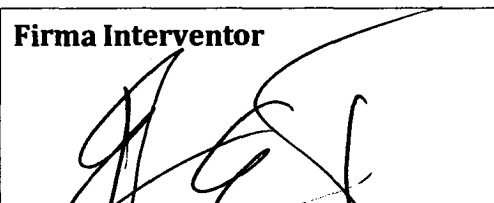
COMPROMISOS (Cuando es una evaluación de seguimiento)

Firma Contratista



JORGE ANDRÉS CELY S
Gerente Suplente
Contratista.

Firma Interventor



FABIO ERNESTO TRUJILLO CERON.
La Promotora

1885

Compañía General de Inversiones S.A.
Carrera 10 A No. 67 – 89
PBX: (571) 3177037
Fax: (571) 3177017
Apartado Aéreo 5545
Bogotá D.C. - Colombia



**ESTRUCTURACION FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUACION DE
LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCION Y OPERACIÓN
DEL PARQUE TEMATICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA**

**INFORME DE AVANCE No. 5
MEMORIA HISTÓRICA DE LA FASE I**

SEPTIEMBRE 1 DE 2010

1. DESCRIPCIÓN CRONOLÓGICA

1.1. REUNIÓN INTRODUCTORIA (BOGOTÁ ENERO 29 DE 2010)

Reunión de presentación del proyecto e integrantes Equipo Técnico PTFPP a CGI por parte de La Promotora. Introducción de CICO, empresa encargada del estudio de mercado. Presentación de cronogramas de trabajo de CICO y CGI.

1.2. DEFINICIÓN DE METODOLOGÍA (REUNIÓN EN BOGOTÁ FEBRERO 3 DE 2010)

Reunión de trabajo para definir metodología de presentación de resultados del estudio de mercado de CICO con relación a lo solicitado por CGI para el desarrollo del modelo financiero del PTFPP.

1.3. PRESENTACIÓN DE EQUIPO DE TRABAJO Y METODOLOGÍA (REUNIÓN EN PEREIRA FEBRERO 11 DE 2010)

En esta reunión se socializó la Banca de Inversión – CGI y la empresa encargada del estudio de mercado – CICO con funcionarios de La Promotora, miembros de la Sociedad de Mejoras Públicas de Pereira y gremios municipales.

En esta reunión se presentó a la Sociedad de Mejoras el equipo de trabajo.

1.4. STAND PARQUE TEMÁTICO EN CORFERIAS (24 Y 25 DE FEBRERO DE 2010 Y 18 DE MARZO DE 2010)

Por petición de La Promotora, se hizo un acompañamiento por funcionarios de CGI al stand del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira en Corferias Bogotá.

1.5. DEFINICIÓN DE SUPUESTOS (REUNIONES EN PEREIRA MARZO 2 Y 3 DE 2010)

En estas reuniones se discutieron aspectos para la modelación financiera del PTFPP y directrices para definir la definición de supuestos de costos relacionados al mantenimiento de flora y fauna relevante

1.11. REUNIÓN EN BOGOTÁ 14 DE MAYO DE 2010

Reunión para evaluar aspectos del estudio de mercado. Participaron en esta reunión funcionarios de CICO y CGI.

1.12. REUNIONES EN PEREIRA 21 Y 22 DE JUNIO DE 2010

Se realizaron reuniones en Pereira para ver propuestas de formulación de supuestos de formulación faltantes. También se presentaron avances del proyecto ante la Sociedad de Mejoras. Participaron en esta reunión funcionarios de CGI, Temaiken y La Promotora.

1.13. REUNIONES EN PEREIRA 14 Y 15 DE JULIO DE 2010

Se realizaron reuniones en Pereira para ver los supuestos finales de proyección, analizar los primeros resultados y proponer esquemas para vincular capital al proyecto. Participaron en esta reunión funcionarios de CGI y La Promotora.

1.14. REUNIÓN EN BOGOTÁ 29 DE JULIO DE 2010

Reunión para ver discutir los resultados de los esquemas de vinculación de capital propuestos desde el punto de vista financiero y legal. Participaron en esta reunión funcionarios de CGI y La Promotora.

1.15. REUNIONES EN PEREIRA 11 Y 12 DE AGOSTO DE 2010

Reuniones para presentar los resultados de las alternativas de vinculación de capital propuestas y recomendaciones de la Banca de Inversión. Participaron en estas reuniones funcionarios de CGI, La Promotora, CICO, la Sociedad de Mejoras, la Alcaldía y los Gremios.

[REDACTED]

1888

**ACTA DE INTERVENTORIA Y EVALUACIÓN
DE PROVEEDOR DE SERVICIOS**

ACTA DE INTERVENTORIA No.	12
FECHA: Noviembre 4 de 2010	
CONTRATO No. CONTRATO DE CONSULTORIA No 094 del 29 DE DICIEMBRE DE 2009	
CONTRATISTA: COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A. "CGI" Nit. 860045511-6	
OBJETO: El CONTRATISTA se compromete a desarrollar la CONSULTORÍA para la "CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA, ASÍ COMO LA ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD" de conformidad con el pliego de condiciones que rigió el correspondiente proceso de selección	
PERIODO DE ACTIVIDADES: a 19 de Agosto de 2010	
VALOR DEL CONTRATO: El valor total del presente contrato, conforme a la oferta presentada por la Sociedad Compañía General de Inversiones S.A. Nit. 860.045.511-6 de Doscientos veinticinco millones quinientos sesenta y dos mil pesos moneda corriente (\$225.562.000.00) incluido IVA de acuerdo a la propuesta económica presentada por el contratista, la cual se anexa a este contrato para que haga parte integral del mismo, así: Fase I \$132.762.000.00 y Fase II \$92.800.000.00 . Este es susceptible de aumento o disminución según las cantidades realmente ejecutadas que consten en las actas de consultoría, el acta final y el acta de liquidación del contrato. La variación no podrá ser superior, bajo ninguna circunstancia a los porcentajes fijados por la ley.	
FORMA DE PAGO: La Promotora pagará al CONSULTOR la suma de que trata la Cláusula tercera, sin fórmula de reajuste, de la siguiente manera: Anticipo: La Promotora, entregará como anticipo el valor correspondiente al QUINCE POR CIENTO (15%) del valor de los costos fijos del contrato adjudicado, el cual se pagará con la presentación de la certificación de la entidad bancaria sobre la apertura de una cuenta especial y separada al efecto y a nombre del contratista, indicando número y objeto del contrato. Manejo del anticipo: El contratista se obliga a constituir una póliza de garantía de buen manejo e inversión del anticipo y a ponerlo en un banco o corporación en la cuenta especial y separada al efecto, abierta a nombre del contratista indicando número y objeto del contrato. Así mismo, se obliga a autorizar a La Promotora para que inspeccione y vigile dicha cuenta, así como los libros de contabilidad, a través del supervisor designado. Los dineros del anticipo se entregan al contratista a título de mera tenencia y conservan su condición de Fondos Públicos hasta que sean amortizados mediante la ejecución de la consultoría. En caso de mal manejo o cambio de destinación, se hará acreedor a las acciones legales correspondientes. El contratista debe presentar a la supervisión del contrato, el programa de flujo de inversión del anticipo y, cada mes, un informe, relacionando detalladamente el estado de la inversión del anticipo e indicando las sumas invertidas y comprometidas y sus correspondientes rubros, acompañado de los soportes respectivos. El anticipo será amortizado de las cuentas parciales de la consultoría realizada. No obstante, La Promotora podrá exigir al contratista el reintegro total del anticipo	

no amortizado y del reajuste proporcional cuando, a su juicio, las actividades no marchan satisfactoriamente, deduciendo de las cuentas de pago pendientes o haciendo efectiva la garantía de correcta inversión del anticipo. La Promotora, en su carácter de entidad pública contratante, es la propietaria de los recursos entregados en calidad de anticipo y, en consecuencia, los rendimientos financieros que puedan generarse, pertenecen a la entidad, los cuales, de presentarse, deben girarse el siguiente mes. La iniciación de la consultoría o el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales, en ningún caso pueden ser condicionadas al giro que del anticipo haga La Promotora, quien adjudicará el contrato al proponente que haya acreditado las capacidad económica, financiera y técnica necesarias para su cumplida ejecución. En cada pago posterior se amortizará el anticipo de manera proporcional.

FASE I - ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE:

1. **PRIMER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 1: "Informe de debida diligencia"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.
2. **SEGUNDO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 2: "Análisis del mercado asociado"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.
3. **TERCER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 3: "Modelo Financiero"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.
4. **CUARTO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 4: "Estructuración legal- Análisis de alternativas de asociacion"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.
5. **QUINTO Y ÚLTIMO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 5: "Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estrategicos"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.

FASE II - ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD -

6. **MERCADEO Y PROMOCIÓN:**
 - PRIMER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 6: "Informe de Promoción"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.
7. **TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA VINCULACIÓN, ANEXOS Y ADENDAS:**
 - SEGUNDO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 7: "Pliego de condiciones para la vinculación, anexos y adendas"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.
8. **COMISION DE ÉXITO:** El pago de la comisión de éxito será realizado en un único pago del cien por ciento (100%), previa expedición del acto administrativo por medio del cual se adjudique la licitación al (los) socio (s) estratégico (s) y una vez se haya firmado el respectivo contrato con el socio estratégico. Con este pago, se considera completado el presente contrato con lo cual se procederá a liquidarlo, una vez se cumplan las obligaciones descritas en estos pliegos

de condiciones, en especial las obligaciones relacionadas con la entrega de los aeropuertos de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales de que trata el capítulo IV del pliego de condiciones. En caso de que el plazo contractual definido en este documento deba ser ampliado, fruto de imprevistos en el proceso licitatorio conducente a seleccionar al futuro socio estratégico, el consultor se obliga a realizar las respectivas legalizaciones de estas ampliaciones que sean necesarias, de manera que se cumplan todas las obligaciones descritas en este documento. Cuando por decisión del Comité Técnico se determine que el objeto del contrato no puede ser alcanzado por cambio en las políticas del Gobierno Nacional, se podrá dar por terminada anticipadamente la asesoría una vez terminada la Fase en ejecución y sólo dará lugar a reconocimiento de las actividades desarrolladas hasta la fecha de terminación. Por consiguiente, ello no dará lugar al pago o reconocimiento de indemnizaciones, para lo cual el consultor renuncia expresamente a cualquier reclamación judicial o extrajudicial por este concepto. Una vez cancelados los Honorarios Fijos del presente contrato, es decir una vez se entregue el **Producto N° 5: "Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estratégicos"** o el **Producto N° 7: "Pliego de condiciones para la vinculación, anexos y adendas"**, (en el evento que se continúe con la segunda fase) del Alcance descrito en el numeral 1.7, se entienden canceladas las obligaciones presupuestales de la Entidad. A partir de ese momento, el valor correspondiente a la comisión de éxito, será cancelado por el socio estratégico adjudicatario del proceso licitatorio resultado de la presente consultoría. Lo anterior, de acuerdo con lo definido en el pliego de condiciones. En caso de que el término definido para la realización de esta consultoría sea mayor al estipulado en este documento, se deberán efectuar las prórrogas de la Garantía única, y una vez finalizadas las actividades definidas en el presente documento, y de acuerdo con lo reportado por el supervisor del contrato, se procederá al acta de liquidación del mismo, sin necesidad de erogación presupuestal para tal fin.

FORMATO 08

Presupuesto Oficial (\$133.400.000)

FASE I: ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA				
ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1.	INFORME DEBIDA DILIGENCIA	1	\$ -	\$ 25,000,000
2.	ANALISIS DEL MERCADO ASOCIADO	1	\$ -	\$ 15,000,000
3.	MODELO FINANCIERO	1	\$ -	\$ 20,727,273
4.	ESTRUCTURACION LEGAL- ANALISIS DE ALTERNATIVAS DE ASOCIACION	1	\$ -	\$ 13,818,182
5.	DISEÑO DE ALTERNATIVAS DE VINCULACIÓN DEL O DE LOS SOCIOS ESTRATEGICOS	1	\$ -	\$ 14,500,000
SUBTOTAL 1		0		\$ 89,045,455
VIÁTICOS (GASTOS REEMBOLSABLES)				\$ 15,000,000
SUBTOTAL 2				\$ 104,045,455
ADMINISTRACION Y UTILIDAD (10%)				\$ 10,404,545
SUBTOTAL 3				\$ 114,450,000
IVA (16%)				\$ 18,312,000
TOTAL				\$ 132,762,000

VALOR DE PAGO DE LA PRESENTE ACTA: son sesenta y dos millones quinientos ochenta y dos mil pesos mc (\$62.582.000.00) iva incluido que representan los productos entregables 3, 4 y 5.

Producto N° 3: "Modelo financiero"

Producto N° 4: "Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación"

Producto N° 5: "Recomendación de estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos".

RELACIÓN DE ENTREGABLES:

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA CONSULTORÍA: La metodología utilizada por el equipo del Estructurador Financiero y Legal deberá tener, al menos, el el siguiente alcance: **FASE I - ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA-** **Debida diligencia:** El Estructurador deberá desarrollar la recopilación y análisis de toda la documentación técnica, financiera, comercial, estratégica y legal existente relacionada con el proyecto. Así mismo, deberá realizar los análisis de los títulos de propiedad de terrenos, licencias, contratos, bienes muebles (animales) y demás información jurídica del proyecto, necesarios para adelantar con éxito el desarrollo del contrato. En esta etapa deberá entregarse el **Producto N° 1: "Informe de debida diligencia"**. **Análisis del mercado asociado:** El Estructurador, con base en la información disponible y pública, realizará un análisis sobre la estructura de los negocios de parques temáticos similares, las variables que determinan la viabilidad de los mismos; los mercados objetivos, las fuentes, características y magnitud de los ingresos, así como el análisis de los principales costos y gastos asociados a estos proyectos y demás criterios estratégicos que se deben tener en cuenta tanto en su construcción como en la operación. El análisis deberá tener en cuenta información pública sobre una muestra de parques similares de Estados Unidos, Colombia y otros países. Como una de las fuentes de información se tendrán los estudios que al respecto tiene la gerencia del proyecto (La Promotora). Al culminar esta actividad, se presentará **Producto N° 2: "Análisis del mercado asociado"**. **Estructuración Financiera:** En esta etapa deberá realizar, al menos, las siguientes actividades: Revisar, evaluar y actualizar las proyecciones de demanda, la definición de los niveles de servicio, los análisis de capacidad, las inversiones y las fases de desarrollo y demás información relevante del parque, con base en la información suministrada por el Plan Maestro y demás estudios elaborados, así como de información pública o que posea El Estructurador. Desarrollar un modelo de proyecciones financieras en Excel, para la estructuración financiera del proyecto bajo diferentes escenarios y análisis de sensibilidad a variables críticas. En esta etapa deberá entregarse el **Producto N° 3: "Modelo financiero"** Este Producto N° 3 deberá incluir por lo menos: a) Un informe de supuestos y resultados, bajo los diferentes escenarios evaluación de las diferentes alternativas de asociación. b) El respectivo resumen ejecutivo. c) Los archivos que contengan la modelación financiera en Excel, debidamente formulados. **Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación -:** En esta etapa deberá realizar, al menos, las siguientes actividades: a) Proponer las diferentes alternativas y el análisis de cada una de las mismas, para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque y que permita vincular los principales protagonistas del proyecto en la ciudad y la región, tales como: Municipio, Gobernación, Sociedad de Mejoras de Pereira, La Promotora, Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios, Institutos Descentralizados del orden Municipal y Departamental, Gremios, Empresas Privadas, Sector Turístico, entre otros; así como el análisis de un esquema de democratización de una porción de las acciones de la sociedad o de cualquier otro

mecanismo legal para promover la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira. b) Acompañamiento en la socialización de los esquemas societarios analizados, y con base en la decisión que se tome al respecto, preparar los documentos legales y demás actos para la constitución de la sociedad o de cualquier otro mecanismo legal para promover la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira. c) Proponer una o varias alternativas de modelo comercial para vincular patrocinios del sector público y privado tanto en el desarrollo de las inversiones como en la etapa de operación del parque, de tal manera que se obtenga un alivio en las proyecciones financieras, por la vía de la responsabilidad social empresarial y donaciones. **Producto N° 4: "Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación -"** Este Producto N° 4 contendrá por lo menos: a) Una evaluación de las diferentes alternativas de asociación b) Análisis de cada una de las alternativas propuestas para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque estructuras propuestas. c) Acompañamiento en la socialización de los esquemas societarios analizados, y con base en la decisión que se tome al respecto, preparar los documentos legales y demás actos para la constitución de la sociedad. d) Las alternativas de modelo comercial para vincular patrocinios del sector público y privado tanto en el desarrollo de las inversiones como en la etapa de operación del parque, de tal manera que se obtenga un alivio en las proyecciones financieras, por la vía de la responsabilidad social empresarial y donaciones; **Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estratégicos:** El Estructurador diseñará diferentes esquemas de vinculación legal y financiera de los distintos actores del negocio, pudiendo ser un socio estratégico o un tercero, dependiendo de la estructura legal que se adopte, inversionistas de capital, operadores de parques, inversionistas del sector turístico e inmobiliario, teniendo en cuenta un modelo de optimización tributaria (Ejemplo: Zona franca). Establecer los mecanismos contractuales y de seguimiento para asegurar que la ejecución de inversiones se haga en el momento óptimo y acorde con lo establecido en los términos de vinculación del socio estratégico, en magnitud y calidad de las mismas. De acuerdo con criterios jurídicos, de viabilidad financiera o conveniencia estratégica, así como del estudio de las diferentes estructuras analizadas, El Estructurador preparará un documento con las recomendaciones para adoptar el esquema de vinculación que se desarrollará en la siguiente fase del trabajo **Producto N° 5: "Recomendación de estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos"**. Este Producto N° 5 contendrá por lo menos: a) Una evaluación de las estructuras propuestas; b) Una evaluación de las diferentes alternativas de vinculación del inversionista; c) Mecanismos contractuales y de seguimiento para asegurar que la ejecución de inversiones se haga en el momento óptimo y acorde con lo establecido en los términos de vinculación del socio estratégico, en magnitud y calidad de las mismas; d) Recomendaciones sobre la estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos; e) Una propuesta de promoción en el ámbito nacional e internacional (Road Show); **FASE II - ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD** - Una vez analizadas las alternativas propuestas por El Estructurador, LA PROMOTORA, de acuerdo con su conveniencia, se reserva el derecho de continuar o no con esta Fase, sin que esto implique el pago de indemnización alguna a favor del Estructurador, siempre y cuando LA PROMOTORA decida no continuar con esta Fase por su cuenta o a través de terceros, utilizando los estudios, alternativas identificadas o recomendaciones formuladas por El Estructurador. **Mercadeo y Promoción:** Esta fase de la asesoría comprende la preparación, y desarrollo de la promoción del proyecto en Colombia y en el exterior (Road Shows), para lo cual, El Estructurador asesorará la preparación del material y

contactos con el público objetivo de la promoción, así como la preparación de la logística respectiva. Entre las actividades que deben desarrollarse en esta etapa se incluyen: a) Definir el cronograma del proceso de promoción del negocio; b) Analizar jurídica y técnicamente la conveniencia de abrir un registro de precalificación de inversionistas antes de la apertura del Proceso; c) Diseñar y presentar un Programa de Promoción del Proceso de vinculación de inversionistas que incluya, entre otros, lo siguiente: objetivos, estrategias, cronograma de actividades y eventos a realizar. En el Programa de Promoción se deberá elaborar previamente un listado de potenciales inversionistas que hayan demostrado su interés en el Proceso o en procesos similares en otros países; d) Adelantar las actividades promocionales previas a la apertura del Proceso de selección de inversionistas; e) Elaborar los memorandos de información, cuadernillos de ventas, presentaciones o demás documentos que se requieran para los inversionistas e interesados en el Proceso, así como diseñar y colaborar con la contratación de los avisos de prensa nacional e internacional sobre el Proceso, así como de las traducciones que llegaran a requerirse. Los costos serán asumidos por LA PROMOTORA. **Producto N° 6: "Informe de Promoción"**. Este producto N° 6 deberá contener, al menos, los siguientes capítulos: a) Estrategia de Promoción; b) Presupuestos para la promoción; c) Presentación de la oportunidad de inversión; d) Memorandos de información; e) Cuadernillos de ventas; f) Presentaciones y brochure. Realizar las presentaciones a que haya lugar para la promoción de la vinculación de inversionistas estratégicos, previa aprobación del diseño del proceso de promoción. Dos personas designadas por LA PROMOTORA participarán en las presentaciones o Road Shows y sus costos deben incluirse como parte de su realización. Abrir y atender los puntos de información ("data rooms") donde disponga LA PROMOTORA, así como un sitio en la web con información sobre el Proceso. El Estructurador deberá coordinar las visitas de los potenciales inversionistas a los puntos de información, y realizar las actualizaciones y cambios de los mismos que se requieran durante el desarrollo del Proceso. Elaborar y proponer los pliegos de condiciones que regularán la participación en el Proceso, las minutas de los contratos y los borradores de actos administrativos a que haya lugar, de acuerdo con las características de la estructuración del Proceso, así como los documentos legales, tales como reglamentos de emisión de acciones, eventuales procesos de democratización, acuerdo de accionistas, código de buen gobierno corporativo y demás actos que permitan el cumplimiento de las obligaciones por parte del nuevo inversionista, exigencia de pólizas y demás actos que se requieran en desarrollo del proceso, según el cual los oferentes presentarán sus propuestas y los que deberán ser aprobados por el Comité Técnico o la instancia que determine LA PROMOTORA. Lo anterior incluye acompañar LA PROMOTORA en los trámites requeridos conforme la normatividad legal vigente. De esta actividad deberá producirse el **Producto N° 7: "Pliego de condiciones para la vinculación, anexos y adendas"**. Este producto se entenderá entregado en su primera versión, desde el proyecto de pliego de condiciones y el documento final será el que incluya todas las adendas que se produzcan durante el proceso. Este producto N° 7 deberá contener, al menos, los siguientes documentos: a) Documento de estudios previos; b) Aviso de convocatoria; c) Aviso de prensa; d) Reporte a comfecamaras; e) Proyecto de pliego de condiciones; f) Respuesta a las observaciones al proyecto de pliego de condiciones; g) Pliego de condiciones definitivo; h) Adendas; i) los demás que requiera el proceso. Durante esta etapa El Estructurador apoyará las acciones necesarias para la apertura, difusión de los pliegos de condiciones y todas las demás actividades que se presenten durante el proceso de vinculación del socio estratégico. Atender las inquietudes de los Proponentes y participar en las audiencias que se realicen para precisar el contenido del reglamento de venta, incluyendo la elaboración de respuestas a

las preguntas que se formulen y la preparación, en caso de requerirse, de los adendas de modificaciones a dicho reglamento. Realizar la evaluación de las propuestas presentadas por los inversionistas interesados y presentar a LA PROMOTORA el orden de elegibilidad para la adjudicación. El Estructurador apoyará al Comité Técnico Evaluador conformado para tal fin, en la evaluación de las propuestas presentadas, de acuerdo con la metodología y criterios de evaluación preestablecidos en los Términos de Referencia aprobados por el Comité Técnico, apoyándolo en la resolución de conflictos si se llegare a presentar el caso. Participar activamente en el desarrollo de las actividades que deban realizarse posteriores al cierre de la transacción incluyendo la expedición y/o suscripción de todos los actos administrativos, contratos y/o actos de comercio que resulten necesarios para formalizar la inversión realizada, emitiendo adicionalmente la opinión legal sobre cada documento que deba suscribirse por LA PROMOTORA o los funcionarios competentes. Adelantar todas las demás actividades que El Estructurador considere convenientes y necesarias para el logro de los objetivos propuestos en esta fase. **Vinculación de los Inversionistas:** Esta actividad de cierre del negocio concluirá cuando efectivamente se constituya la empresa, se vincule y paguen los derechos los inversionistas y se formalicen todos los requisitos legales establecidos en los Términos de Referencia y adendas.

Se deja expresa constancia que el Contratista aportó el documento que acredita el pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social y al ARP.

Con fundamento en lo anterior, en mi calidad de interventor manifiesto que el Contratista está cumpliendo con sus obligaciones. En cumplimiento de las obligaciones adquiridas como interventor del contrato, se hace recibo **"Producto N° 3: "Modelo financiero"** Este Producto N° 3 deberá incluir por lo menos: a) Un informe de supuestos y resultados, bajo los diferentes escenarios evaluación de las diferentes alternativas de asociación. b) El respectivo resumen ejecutivo. c) Los archivos que contengan la modelación financiera en Excel, debidamente formulados. **Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación -:** En esta etapa deberá realizar, al menos, las siguientes actividades: a) Proponer las diferentes alternativas y el análisis de cada una de las mismas, para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque y que permita vincular los principales protagonistas del proyecto en la ciudad y la región, tales como: Municipio, Gobernación, Sociedad de Mejoras de Pereira, La Promotora, Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios, Institutos Descentralizados del orden Municipal y Departamental, Gremios, Empresas Privadas, Sector Turístico, entre otros; así como el análisis de un esquema de democratización de una porción de las acciones de la sociedad o de cualquier otro mecanismo legal para promover la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira. b) Acompañamiento en la socialización de los esquemas societarios analizados, y con base en la decisión que se tome al respecto, preparar los documentos legales y demás actos para la constitución de la sociedad o de cualquier otro mecanismo legal para promover la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira. c) Proponer una o varias alternativas de modelo comercial para vincular patrocinios del sector público y privado tanto en el desarrollo de las inversiones como en la etapa de operación del parque, de tal manera que se obtenga un alivio en las proyecciones financieras, por la vía de la responsabilidad social empresarial y donaciones."de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. **"Producto N° 4: "Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación -"** Este Producto N° 4 contendrá por lo menos: a) Una evaluación de las diferentes alternativas de asociación b) Análisis de cada una de las alternativas propuestas para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque estructuras propuestas. c) Acompañamiento en la socialización de los esquemas societarios analizados, y con base en la decisión que se tome al respecto, preparar los documentos legales y demás actos para la constitución de la sociedad. d) Las alternativas de modelo comercial

1075

para vincular patrocinios del sector público y privado tanto en el desarrollo de las inversiones como en la etapa de operación del parque, de tal manera que se obtenga un alivio en las proyecciones financieras, por la vía de la responsabilidad social empresarial y donaciones; **Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estratégicos:** El Estructurador diseñará diferentes esquemas de vinculación legal y financiera de los distintos actores del negocio, pudiendo ser un socio estratégico o un tercero, dependiendo de la estructura legal que se adopte, inversionistas de capital, operadores de parques, inversionistas del sector turístico e inmobiliario, teniendo en cuenta un modelo de optimización tributaria (Ejemplo: Zona franca). Establecer los mecanismos contractuales y de seguimiento para asegurar que la ejecución de inversiones se haga en el momento óptimo y acorde con lo establecido en los términos de vinculación del socio estratégico, en magnitud y calidad de las mismas. De acuerdo con criterios jurídicos, de viabilidad financiera o conveniencia estratégica, así como del estudio de las diferentes estructuras analizadas, El Estructurador preparará un documento con las recomendaciones para adoptar el esquema de vinculación que se desarrollará en la siguiente fase del trabajo" de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. **"Producto N° 5: "Recomendación de estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos".** Este Producto N° 5 contendrá por lo menos: a) Una evaluación de las estructuras propuestas; b) Una evaluación de las diferentes alternativas de vinculación del inversionista; c) Mecanismos contractuales y de seguimiento para asegurar que la ejecución de inversiones se haga en el momento óptimo y acorde con lo establecido en los términos de vinculación del socio estratégico, en magnitud y calidad de las mismas; d) Recomendaciones sobre la estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos; e) Una propuesta de promoción en el ámbito nacional e internacional (Road Show);" de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor

Se anexa documentos entregados por el contratista.

Con esta entrega quedan entregados todos los documentos correspondientes a la FASE I - ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE: *Producto N° 1: "Informe de debida diligencia", Producto N° 2: "Análisis del mercado asociado" Producto, N° 3: "Modelo Financiero", Producto N° 4: "Estructuración legal- Análisis de alternativas de asociación", Producto N° 5: "Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estratégicos"* de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor.

Finalizada la etapa uno y teniendo en cuenta que no existen las condiciones necesarias para continuar con la fase II debido a la existencia de contingencias para la búsqueda de socio estratégico, entre estas:

- El acuerdo entre la sociedad de mejoras de Pereira y La Promotora en cuanto a la tenencia de los animales que hacen parte de la colección del proyecto, no se ha dado y se prevé que este no se dará en los próximos meses, lo cual afectaría el cronograma de ejecución de la fase II y no permitiría culminar el proceso de consecución del socio estratégico.

- Debido a los avances que se han realizado por los gestores del proyecto en conjunto con los congresistas del departamento de Risaralda en el ámbito del ministerio de cultura y el DNP, hacen probable la consecución de recursos para ejecutar el proyecto con una participación pública en el desarrollo del proyecto generando capital social importante para el desarrollo sostenible del departamento en el componente turístico, el cual puede generar impacto positivo relevante en temas como desempleo y generación de un clúster de turismo en el triangulo del café. Por lo tanto se determino por parte del contratista suspender la búsqueda de socio estratégico inversionista hasta que se realicen los trámites con el gobierno central en búsqueda de un apalancamiento del proyecto.

BALANCE DEL CONTRATO

VALOR DEL CONTRATO		\$225.562.000
VALOR PAGADO	\$66.496.921	
VALOR PRESENTE ACTA	\$62.582.000	
VALOR POR EJECUTAR	\$96.483.079	
	<hr/>	
SUMAS IGUALES	\$225.562.000.00	\$225.562.000.00

BALANCE DEL ANTICIPO

VALOR PAGADO (Anticipo)		\$29.167.500
VALOR AMORTIZADO	\$6.600.000	
VALOR AMORTIZADO PRESENTE ACTA	\$22.567.500	
VALOR POR AMORTIZAR	\$00.00	
	<hr/>	
SUMAS IGUALES	\$29.167.500	\$29.167.500

Teniendo en cuenta que la fase II del contrato no se ejecutara y actualmente se encuentra en proceso de conciliación para dar por terminado de mutuo acuerdo el contrato, se debe amortizar el total del anticipo.

CALIFICACIÓN		
Siempre	Casi siempre	Nunca
Cumple de manera satisfactoria con todos los requisitos que implica el factor a evaluar	Cumple con falencias los requisitos que implica el factor a evaluar	No cumple con los requisitos que implica el factor a evaluar
Esta calificación debe estar enmarcada en los requisitos que se establecen desde la contratación y en la propuesta del contratista, aceptada por La Promotora.		

Escriba el número o puntaje de acuerdo a la calificación por cada factor a evaluar.

FACTOR A EVALUAR	CALIFICACIÓN		
	SIEMPRE 3	CASI SIEMPRE 2	NUNCA 1
CUMPLIMIENTO DEL OBJETO DEL CONTRATO			
1. ¿Cumple con las Especificaciones técnicas con las que el contratista debe prestar el servicio?	X		
2. ¿El contratista maneja el tema para cumplir con el objeto del contrato?	X		
3. ¿Presenta de manera adecuada los resultados pactados?	X		
4. ¿Cumple con los alcances determinados en el contrato o en la propuesta?	X		
OPORTUNIDAD EN EL TIEMPO ENTREGADO O SERVICIO PRESTADO			
5. ¿Cumple con la entrega de resultados en el tiempo pactado?	X		
6. ¿Cumple con el cronograma de actividades?			
INTERACCIÓN CON LA ENTIDAD			
7. ¿Utiliza adecuadamente los recursos físicos que la Entidad aporta?	X		
8. Relaciones adecuadas con las personas que debe interactuar para el cumplimiento del objeto del contrato (funcionarios, contratistas, comunidad, entre otros).	X		
9. ¿El contratista tiene iniciativa, disposición, interés, colaboración o actitud de investigación para cumplir con el objeto del contrato?	X		
10. ¿Participa en las actividades del Sistema de Gestión de Integral?	X		
TOTAL POR CALIFICACIÓN			

1590

CLASIFICACIÓN DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS

Marque con una X la clasificación asignada según la puntuación.

EXCELENTE : Cuando el puntaje es entre 25 y 30	X
BUENO : Cuando el puntaje es entre 18 y 24 Para esta clasificación se generan acciones preventivas o correctivas.	
MALO : Cuando el puntaje es entre 10 y 17 Para esta clasificación se tomaran las acciones legales que apliquen.	

COMPROMISOS (Cuando es una evaluación de seguimiento)

<p>Firma Contratista</p>  <p>JORGE ANDRÉS CELY S Gerente Suplente Contratista. <i>21/12/2011</i></p>	<p>Firma Interventor</p>  <p>FABIO ERNESTO TRUJILLO CERON. La Promotora</p>
--	--

18971
Bogota, D.C., Noviembre 2 de 2010

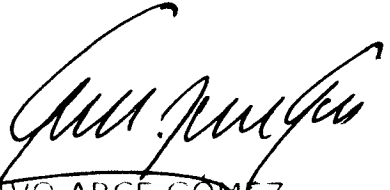
**EL SUSCRITO REVISOR FISCAL
DE COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.**

NIT No. 860.045.511-6

HACE CONSTAR:

Que en cumplimiento del artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y la Ley 828 de 2003, el Revisor Fiscal certifica que al 31 de octubre de 2010 la sociedad Compañía General de Inversiones S.A. con Nit No. 860.045.511-6, se encuentra al día y a paz y salvo en el pago de sus obligaciones con los sistemas de salud, Pensiones, Riesgos Profesionales, Cajas de Compensación Familiar, ICBF y SENA y que ha cumplido cabalmente con los pagos durante los seis (6) meses previos.

Atentamente,


GUSTAVO ARCE GÓMEZ
Revisor Fiscal
C.C. No. 93.119.006 de Espinal (Tolima)
T.P. No. 29016-T

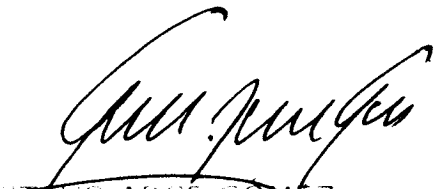
Bogota, D.C., Noviembre 2 de 2010

**EL SUSCRITO REVISOR FISCAL
DE COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
NIT No. 860.045.511-6**

HACE CONSTAR:

Que en cumplimiento del artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y la Ley 824 de 2003, el Revisor Fiscal certifica que al 31 de octubre de 2010 la sociedad Compañía General de Inversiones S.A. con Nit No. 860.045.511-6 se encuentra al día y a paz y salvo en el pago de sus obligaciones con los sistemas de salud, Pensiones, Riesgos Profesionales, Cajas de Compensación Familiar, ICBF y SENA y que ha cumplido cabalmente con los pagos durante los seis (6) meses previos.

Atentamente,


GUSTAVO ARCE GOMEZ
Revisor Fiscal
C.C. No. 93.119.006 de Espinal (Tolima)
T.P.No. 29016-T

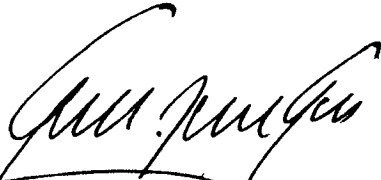
Bogota, D.C., Noviembre 2 de 2010

EL SUSCRITO REVISOR FISCAL
DE COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
NIT No. 860.045.511-6

HACE CONSTAR:

Que en cumplimiento del artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y la Ley 82 de 2003, el Revisor Fiscal certifica que al 31 de octubre de 2010 la sociedad Compañía General de Inversiones S.A. con Nit No. 860.045.511-6 se encuentra al día y a paz y salvo en el pago de sus obligaciones con los sistemas de salud, Pensiones, Riesgos Profesionales, Cajas de Compensación Familiar, ICBF y SENA y que ha cumplido cabalmente con los pagos durante los seis (6) meses previos.

Atentamente,


GUSTAVO ARCE GÓMEZ
 Revisor Fiscal
 C.C. No.93.119.006 de Espinal (Tolima)
 T.P.No.29016-T

1902

FACTURA DE VENTA

No. **0677**

Numeración de facturación del 0591 del 0670 a partir de la Resolución No. 320000539669 del 2009 - 02 - 11



NIT. 860.045.511-6
Responsable del IVA
Régimen Común

Beneficiario: INSTITUTO DE FOMENTO Y PROMOCION DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE PEREIRA
"LA PROMOTORA".
NIT: 900.120.045-0
Atención: Dr. Gabriel Alberto Viveros Naranjo
Dirección y Ciudad: Calle 19 No. 9-50 Piso 22 - Complejo Urbano Diario del Otún
Fecha de Facturación: 04-11-2010 Fecha de Emisión: 04-12-2010

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Por concepto de: De acuerdo a la Cláusula Cuarta - Parágrafo 1 del Contrato 094-2009 y Propuesta Presentada: * Administración y utilidad de los gastos reembolsables de la primera fase del contrato	\$160.227,00
SUBTOTAL:	
\$160.227,00	
IVA:	
\$ 25.636,00	
TOTAL:	
\$185.863,00	

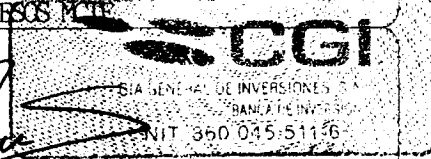
FAVOR CONSIGNAR EN CUENTA CORRIENTE BANCOLOMBIA
No. 040456879-20

VALOR EN LETRAS

CIENTO OCHENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS SESENTA Y TRES PESOS M.C.T.E.

Nombre:
Firma:
C.C.:
Fecha de Recibo:

RECIBIDO



[Handwritten Signature]

El presente documento es una factura de venta emitida por la compañía CGI S.A. en cumplimiento de la Ley 1472 de 2011. Este documento es válido para efectos de pago y no constituye un comprobante de pago. El IVA es un impuesto que se cobra sobre el valor de los bienes y servicios que se venden. El IVA es un impuesto que se cobra sobre el valor de los bienes y servicios que se venden. El IVA es un impuesto que se cobra sobre el valor de los bienes y servicios que se venden.

PB: 2711117 Calle 19 No. 9-50 Piso 22 - Complejo Urbano Diario del Otún
Carrera 11A No. 37-49 Avenida Aéreo 5546
Bogotá, D.C. - Colombia



La Promotora

RELACIÓN DE GASTOS NOVIEMBRE DE 2010

A continuación se presenta la relación de gastos.

Relacion de Gastos Reembolsables		
10/09/2010	Viaje Andres Tamayo Reunion Sociedad de mejoras Septiembre 20	\$ 367.620
17/09/2010	Viaje Juan Jose Arango Reunion Sociedad de mejoras Septiembre 20	\$ 316.580
26/10/2010	Viaje Andres Tamayo Reunion Pereira 28 de Octubre Pereira/Bogota	\$ 314.610
26/10/2010	Viaje Andres Tamayo Reunion Pereira 28 de Octubre Bogota/Pereira	\$ 269.129
26/10/2010	Viaje Maria Adelaida Reunion Pereira 28 de Octubre Pereira/Bogota	\$ 145.260
26/10/2010	Viaje Maria Adelaida Reunion Pereira 28 de Octubre Bogota/Pereira	\$ 189.080
SubTotal		\$ 1.602.279
Administracion		10% \$ 160.228
Iva		16% \$ 25.636
Total		\$ 1.788.143

Dentro del contrato se tiene una Administración y Utilidad del 10% y pago de IVA.

Contractualmente se tiene:

VIATICOS		\$ 15.000.000
ADMINISTRACION Y UTILIDAD	10%	\$ 1.500.000
IVA	16%	\$ 240.000
TOTAL VIATICOS		\$ 16.740.000

BALANCE DE GATOS OPERACIONALES

VALOR DE GASTO OPERACIONALES		16.740.000
VALOR PAGADO	\$ 13.668.788	
VALOR A PAGAR	\$ 1.788.143	
SALDO POR EJECUTAR	\$ 1.283.079	
SUMAS IGUALES	\$ 16.740.000	\$ 16.740.000


FABIO ERNESTO TRUJILLO
INTERVENTOR
La Promotora

Compañía General de Inversiones S.A.
Carrera 10 A No. 67 - 89
NIT 860.045.511-6
PBX: (571) 3177037
Fax: (571) 3177017
Apartado Aéreo 5545
Bogotá D.C. - Colombia



Bogotá D.C., 05 de Noviembre de 2.010

INSTITUTO DE FOMENTO Y PROMOCIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE
PEREIRA – “LA PROMOTORA”
NIT. 900.120.045-0

DEBE A:

COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
NIT. 860.045.511-6

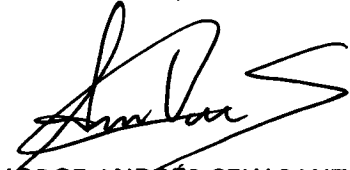
TOTAL:.....\$1.602.270 MCTE

Por concepto de Reembolso de Gastos relacionados al Contrato 094-2009 de acuerdo a la relación adjunta.

SON: UN MILLON SEISCIENTOS DOS MIL DOSCIENTOS SETENTA PESOS MCTE.

FAVOR CONSIGNAR EN CUENTA CORRIENTE BANCOLOMBIA No. 040-456879-20.

Atentamente;


JORGE ANDRÉS CELY SANTOS
Representante Legal Suplente



1905

Compañía General de Inversiones S.A.
 Carrera 10 A No. 67 - 89
 NIT 860.045.511-6
 PBX: (571) 3177037
 Fax: (571) 3177017
 Apartado Aéreo 5545
 Bogotá D.C. - Colombia



INFORME 2 DE GASTOS REEMBOLSABLES CONTRATO 094-09

1. Reunión de perfeccionamiento para liquidación del contrato

Reunión para perfeccionar documentos de mutuo acuerdo para liquidar el contrato. Participaron funcionarios de La Promotora y CGI.

La reunión fue el día 28 de octubre.

2. Reunión en Pereira con funcionarios de la sociedad de mejoras

Reunión de trabajo para con funcionarios de la Sociedad de Mejoras y CGI para definir participación de los primeros en la estructuración del PTFFP. La reunión fue avalada por La Promotora.

La reunión fue el día 20 de septiembre.

A continuación se relacionan los gastos incurridos para las actividades mencionadas.

Fecha pago	Concepto	Valor	Observaciones
26-Oct-10	Avianca - Tiquete Andrés Tamayo Bogotá - Pereira 28 de octubre	314.610	Ninguna
26-Oct-10	Avianca - Tiquete Andrés Tamayo Pereira - Bogotá 1 de noviembre	269.129	Ninguna
26-Oct-10	Aires - Tiquete María Adelaida Martínez Bogotá - Pereira 28 de octubre	145.260	El valor corresponde a la mitad de la factura total de Aires adjunta
26-Oct-10	Aires - Tiquete María Adelaida Martínez Pereira - Bogotá 28 de octubre	189.080	Ninguna
10-Sep-10	Avianca - Tiquete Andrés Tamayo Bogotá - Pereira - Bogotá 16 de septiembre	367.620	El vuelo se cambió de fecha sin costo asociado
17-Sep-10	Avianca - Tiquete Juan José Arango Bogotá - Pereira - Bogotá 20 de septiembre	316.580	Ninguna

Andres Tamayo

From: CALL CENTER COLOMBIA - MDE (AGENTID02773965) [emailserver2@pop3.amadeus.net]
Sent: jueves, 28 de octubre de 2010 06:49 a.m.
To: ANDRESTAMAYO@HOTMAIL.COM
Subject: TAMAYO BETANCUR/ANDRES 28OCT BOG PEI

TAMAYO BETANCUR/ANDRES 28OCT BOG PEI

This document is automatically generated.
Please do not respond to this mail.

CALL CENTER COLOMBIA - MDE FECHA 28OCTUBRE10
 CALL CENTER AVIANCA - COLOMBIA LOCALIZADOR DE RESERVA 5GSVZK
 MEDELLIN
 TELEFONO : 01800-953434 TAMAYO BETANCUR/ANDRES
 FAX : +57 4 360 7780

SERVICIO	DE	A	SALIDA	LLEGADA
AVIANCA - AV 8511				
JUE 28OCT	BOGOTA CO	PEREIRA CO	0925	1025
DIRECTO	ELDORADO	MATECANA		
	TIPO DE EQUIPO: FOKKER 100			
	RESERVA CONFIRMADA - H ECONOMICO			

LOCALIZADOR(ES) AV/5GSVZK

AV PASAJERO FRECUENTE AV900010020
 TKT PERMITE CAMBIOS
 REFERENCIA DE PAGO 759086837153
 *TARIFA TOTAL CON IMPUESTOS 314610.00

APLICAN CONDICIONES PARA CAMBIOS O CANCELACIONES
 VERIFIQUE FECHA LIMITE DE COMPRA
 EQUIPAJE EN RUTA NACIONAL 20 KILOS EN BODEGA Y 10 DE MANO
 EQUIPAJE EN RUTA INTERNACIONAL VARIA SEGUN SU DESTINO
 MANTENGA A MANO SU NUMERO DE TIQUETE O RESERVA
 PRESENTESE A SU VIAJE CON LA DEBIDA ANTELACION
 CONSULTE EN LA EMBAJADA O CONSULADO REQUISITOS DE VIAJE
 VERIFIQUE NUEVAS MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA VIAJES A E.U
 INCONSISTENCIAS EN SU RESERVA FAVOR REPORTELAS DE INMEDIATO
 PARA MAYOR INFORMACION CONSULTE EN AVIANCA.COM
 HAGA CLIC EN ESTE ENLACE PARA ACCEDER AL ITINERARIO EN LINEA

WWW.CHECKMYTRIP.COM/CMTSERVLET?R=5GSVZK&L=GB&N=TAMAYO_BETANCUR

Andres Tamayo

From: AVIANCA E-COMMERCE (AGENTID02717881) [emailserver@pop3.amadeus.net]
Sent: martes, 26 de octubre de 2010 06:04 p.m.
To: ANDRESTAMAYO@HOTMAIL.COM
Subject: TAMAYO BETANCUR/ANDRES MR(ADT 01NOV PEI BOG

TAMAYO BETANCUR/ANDRES MR(ADT 01NOV PEI BOG

ELECTRONIC TICKET
PASSENGER ITINERARY RECEIPT

AVIANCA E-COMMERCE DATE: 26 OCTOBER 2010
AV. CALLE 26 N 59-15 BOGOT AGENT: 0001
BOGOTA NAME: TAMAYO BETANCUR/ANDRES MR(ADT
FQTV: AV900010020

IATA : 769 93571
TELEPHONE: 018000 953434

ISSUING AIRLINE : AVIANCA
TICKET NUMBER : ETKT 134 2441601209
BOOKING REF : AMADEUS: 4QRE9C, AIRLINE: AV/4QRE9C
FROM /TO FLIGHT CL DATE DEP FARE BASIS NVB NVA BAG ST
PEREIRA AV 8518 V 01NOV 1715 VFLEXI 20K OK
BOGOTA ARRIVAL TIME: 1805
TERMINAL: 2

AT CHECK-IN, PLEASE SHOW A PICTURE IDENTIFICATION AND THE DOCUMENT YOU
GAVE FOR REFERENCE AT RESERVATION TIME

PAYMENT : CC VI XXXXXXXXXXXXX8484/EXP0314 M 228638

FARE CALCULATION : PEI AV BOG180000.00COP180000.00END
XT11600CO1120YZ7000SF

AIR FARE : COP 180000
TAX : COP 34400YS 35000YQ 19720XT
TOTAL : COP 269120

NOTICE

CARRIAGE AND OTHER SERVICES PROVIDED BY THE CARRIER ARE
SUBJECT TO CONDITIONS OF CARRIAGE, WHICH CAN BE TO CONSULTED ON
WWW.AVIANCA.COM

NOTICE

IF THE PASSENGER'S JOURNEY INVOLVES AN ULTIMATE DESTINATION OR STOP
IN A COUNTRY OTHER THAN THE COUNTRY OF DEPARTURE THE WARSAW CONVENTION
OR THE MONTREAL CONVENTION MAY BE APPLICABLE AND THESE CONVENTIONS
GOVERN AND MAY LIMIT THE LIABILITY OF CARRIERS FOR DEATH OR BODILY
INJURY AND IN RESPECT OF LOSS OF OR DAMAGE TO BAGGAGE. SEE ALSO NOTICES
HEADES "ADVICE TO INTERNATIONAL PASSANGERS ON LIMITATION OF LIABILITY"
AND "NOTICE OF BAGGAGE LIABILITY LIMITATIONS".

AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICANO S.A. AVIANCA
*** NIT890100577-6
SOCIEDAD AERONAUTICA DE MEDELLIN CONSOLIDADA S.A.
*** NIT890903775-4

PAGE: 1/1

Diana Cadena

De: AVIANCA E-COMMERCE (AGENTID02717881) [emailserver2@pop3.amadeus.net]
Enviado el: viernes, 17 de septiembre de 2010 03:01 p.m.
Para: jarango@cable.net.co
Asunto: ARANGO GARCIA/JUAN JOSE MR(AD 20SEP BOG PEI

ARANGO GARCIA/JUAN JOSE MR(AD 20SEP BOG PEI

ELECTRONIC TICKET
PASSENGER ITINERARY RECEIPT

AVIANCA E-COMMERCE DATE: 17 SEPTEMBER 2010
AV. CALLE 26 N 59-15 BOGOT AGENT: 0001
BOGOTA NAME: ARANGO GARCIA/JUAN JOSE MR(AD
FQTV: AV705582776
IATA : 769 93571
TELEPHONE: 018000 953434

ISSUING AIRLINE : AVIANCA
TICKET NUMBER : ETKT 134 2441201380
BOOKING REF : AMADEUS: ZNZM4Y, AIRLINE: AV/ZNZM4Y
FROM /TO FLIGHT CL DATE DEP FARE BASIS NVB NVA BAG ST
BOGOTA AV 8513 W 20SEP 1445 WECONO 20SEP 20SEP 20K OK
TERMINAL:2 FLIGHT OPERATED BY:SAM
PEREIRA ARRIVAL TIME: 1545

PEREIRA AV 8516 X 22SEP 1340 XECONO 22SEP 22SEP 20K OK
FLIGHT OPERATED BY:SAM
BOGOTA ARRIVAL TIME: 1430
TERMINAL:2

AT CHECK-IN, PLEASE SHOW A PICTURE IDENTIFICATION AND THE DOCUMENT YOU
GAVE FOR REFERENCE AT RESERVATION TIME

PAYMENT : CC VI XXXXXXXXXXXXX5417/EXP1113 M 440065

FARE CALCULATION : BOG AV PEI65000.00AV BOG111000.00COP176000.00END
XT23100CO1120YZ7000SF

AIR FARE : COP 176000
TAX : COP 39360YS 70000YQ 31220XT
TOTAL : COP 316580

NOTICE
CARRIAGE AND OTHER SERVICES PROVIDED BY THE CARRIER ARE
SUBJECT TO CONDITIONS OF CARRIAGE, WHICH CAN BE TO CONSULTED ON
WWW.AVIANCA.COM

NOTICE
IF THE PASSENGER'S JOURNEY INVOLVES AN ULTIMATE DESTINATION OR STOP

1910

IN A COUNTRY OTHER THAN THE COUNTRY OF DEPARTURE THE WARSAW CONVENTION OR THE MONTREAL CONVENTION MAY BE APPLICABLE AND THESE CONVENTIONS GOVERN AND MAY LIMIT THE LIABILITY OF CARRIERS FOR DEATH OR BODILY INJURY AND IN RESPECT OF LOSS OF OR DAMAGE TO BAGGAGE. SEE ALSO NOTICES HEADES "ADVICE TO INTERNATIONAL PASSANGERS ON LIMITATION OF LIABILITY" AND "NOTICE OF BAGGAGE LIABILITY LIMITATIONS".

AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICANO S.A. AVIANCA
*** NIT890100577-6
SOCIEDAD AERONAUTICA DE MEDELLIN CONSOLIDADA S.A.
*** NIT890903775-4

PAGE:1/1

ELECTRONIC TICKET
PASSENGER ITINERARY RECEIPTAVIANCA E-COMMERCE DATE: 10 SEPTEMBER 2010
AV. CALLE 26 N 59-15 BOGOT AGENT: 0001
BOGOTA NAME: TAMAYO/ANDRES MR(ADT)IATA : 769 93571
TELEPHONE: 018000 953434ISSUING AIRLINE : AVIANCA
TICKET NUMBER : ETKT 134 2441130280
BOOKING REF : AMADEUS: 4VJQ4U, AIRLINE: AV/4VJQ4U
FROM /TO FLIGHT CL DATE DEP FARE BASIS NVB NVA BAG STBOGOTA AV 8513 W 16SEP 1445 WECONO 16SEP 16SEP 20K OK
TERMINAL:2 FLIGHT OPERATED BY: SAM
PEREIRA ARRIVAL TIME: 1545PEREIRA AV 9918 L 17SEP 1840 LFLEXI 20K OK
BOGOTA ARRIVAL TIME: 1930
TERMINAL:2AT CHECK-IN, PLEASE SHOW A PICTURE IDENTIFICATION AND THE DOCUMENT YOU
GAVE FOR REFERENCE AT RESERVATION TIME

PAYMENT : CC VI XXXXXXXXXXXX8484/EXP0314 M 837989

FARE CALCULATION : BOG AV PEI65000.00AV BOG155000.00COP220000.00END
XT23100CO1120YZ7000SFAIR FARE : COP 220000
TAX : COP 46400YS 70000YQ 31220XT
TOTAL : COP 367620

NOTICE

CARRIAGE AND OTHER SERVICES PROVIDED BY THE CARRIER ARE
SUBJECT TO CONDITIONS OF CARRIAGE, WHICH CAN BE TO CONSULTED ON
WWW.AVIANCA.COM

NOTICE

IF THE PASSENGER'S JOURNEY INVOLVES AN ULTIMATE DESTINATION OR STOP
IN A COUNTRY OTHER THAN THE COUNTRY OF DEPARTURE THE WARSAW CONVENTION
OR THE MONTREAL CONVENTION MAY BE APPLICABLE AND THESE CONVENTIONS
GOVERN AND MAY LIMIT THE LIABILITY OF CARRIERS FOR DEATH OR BODILY
INJURY AND IN RESPECT OF LOSS OF OR DAMAGE TO BAGGAGE. SEE ALSO NOTICES
HEADES "ADVICE TO INTERNATIONAL PASSANGERS ON LIMITATION OF LIABILITY"
AND "NOTICE OF BAGGAGE LIABILITY LIMITATIONS".AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICANO S.A. AVIANCA
*** NIT890100577-6
SOCIEDAD AERONAUTICA DE MEDELLIN CONSOLIDADA S.A.
*** NIT890903775-4



AIRES S.A.

NIT 890.704.196-6

CR 5 No. 30 - 43

Ibagué, Tolima - Colombia. Tlfs Ibagué: 2669923.

Tlfs. Bogotá: 2940300 / En el resto del país: 01-900-3319440

WebSite: www.aires.aero



DATOS DEL CLIENTE		Código Reserva:	R9VTFQ
Nombres:	ANDRES TAMAYO	Factura de Venta/Contrato de Trans. No.:	10350003954414
Nro. Documento:	71652161	Fecha Emisión:	26 Oct 2010
Dirección:	CRA. 10A NO. 67 89	Hora Emisión:	18:17
Ciudad/País:	BOGOTA		
Teléfonos:	3177017		
E-mail:	andrestamayo@hotmail.com		

PASAJEROS

Tit.	Nombres	Apellidos	Doc. Id.	AIRES Id.
MR	Andres	Tamayo	71652161	
MRS	María Adelaida	Martínez	52646291	

ITINERARIO

Fecha	Vuelo	Origen	Destino	Salida	Llegada	Tarifa
jue, 28 oct 10	8302	Bogotá(BOG)	Pereira (PEI)	8:20AM	9:14AM	QNALPRO

CONCEPTOS APLICADOS

Codigo	Desc.	Valor
CO	Tasa Aerop.	\$ 23.000,00
FA	Tarifa	\$ 138.000,00
TADW	Tarifa Adm.	\$ 14.000,00
YQ	Cargo Comb.	\$ 70.000,00
YS	Iva Col.	\$ 35.520,00
Z01		\$ 10.000,00
TOTAL CONCEPTOS		\$ 290.520,00

PAGOS REALIZADOS

Codigo	Desc.	Refer.	Valor
VW	Visa	AutCod:225878 \$	
		Tran:49856917	290.520,00
TOTAL PAGOS		\$	290.520,00

Firma Tarjetahabiente:

Cedula Tarjetahabiente:

Telefono Tarjetahabiente:

Valor en COP:

Valor en BOL:

COMENTARIOS

NOTAS

Somos Grandes Contribuyentes según Resolución DIAN Nro. 2509 del 03 de Diciembre de 1.993. Somos Autoretenedores según Decreto Nro. 399 del 26 de Febrero de 1.987. Resolución autorización de facturación DIAN No.90000067132 del 11/10/2010 del 1035 928114 al 1035 20000000.

Gracias por volar con Nosotros. AIRES, la mejor opción para volar!

Las tarifas económicas no son reembolsables, serán abonadas a su Cuenta de Crédito Aires durante (1) año.

En destinos internacionales el valor de los impuestos de salida de países diferentes a Colombia no están incluidos, deberán ser cancelados en el aeropuerto correspondiente.

CONDICIONES GENERALES DEL CONTRATO

Para mayor información sobre el contrato de transporte visite nuestra página www.aires.aero.

El servicio de recomendado es para niños entre los 5 y 14 años, si el niño tiene menos de 5 años, el servicio no será prestado. El costo de solicitar el servicio es de \$25.000 pesos para vuelos nacionales y de USD\$50 para vuelos internacionales, tanto para niños como para adultos recomendados y será cobrado en el momento de su viaje.

Powered by AIRES-SISTEMAS (Developers Team)

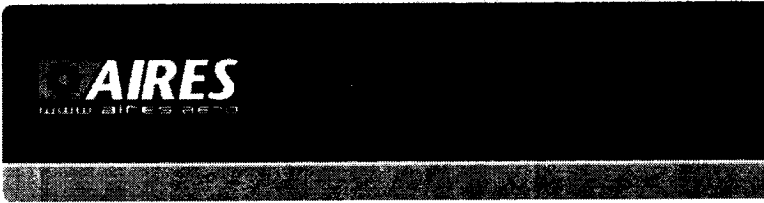
English /Español Usuario Clave: Ingresar

[¿Olvidó su contraseña? Regístrese](#)

[¿Tiene algún problema para comprar?](#) v.0.0.0

[Inicio](#) | [Tus promociones](#) | [Viaja con nosotros](#) | [Planes Aires](#) | [Prepara tu viaje](#) | [Conócenos](#)

[RESERVAR](#) [MIS RESERVAS](#) [WEB CHECK-IN](#) [MI CUENTA](#)



Resultado del pago



INFORME DE LA TRANSACCIÓN

Código reserva: R9VTFQ

Muchas gracias por su compra, recuerde imprimir este comprobante para compararlo con el extracto de su tarjeta de crédito

Datos básicos de su transacción

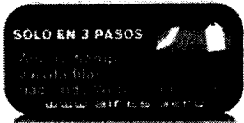
Fecha de transacción 26/10/2010 06:19:56 p.m.
Estado de transacción **Transacción Aprobada**



Datos adicionales

Empresa **Aerovías de Integración Regional S.A.**
Nit **NIT: 890.704.196-6**
Código reserva **R9VTFQ**
Descripción **8302BOGPEI JUE 28-OCT-2010 08:20**
Valor Total \$ 290.520,00
Moneda **COP**

Gracias por realizar su transacción. Recuerde que el éxito de la misma, depende del estado que el sistema le arroje. Para transacciones con tarjeta de crédito Aires S.A. se reserva el derecho de verificar y anular la reserva luego de realizar el proceso de control en las respectivas centrales de riesgo.



Asunto: MARTINEZ ISAZA/MARIA ADELAIDA 28OCT PEI BOG

Fecha: martes 26 de octubre de 2010 17:18

De: AVIANCA E-COMMERCE (AGENTID02717881) <emailserver2@pop3.amadeus.net>

Responder a: SOPORTECOMPRA@AVIANCA.COM

Para: Maria adelaida Martinez Isaza <mmartinezi@cable.net.co>

MARTINEZ ISAZA/MARIA ADELAIDA 28OCT PEI BOG

ELECTRONIC TICKET PASSENGER ITINERARY

RECEIPT

AVIANCA E-COMMERCE
OCTOBER 2010
AV. CALLE 26 N 59-15 BOGOT
BOGOTA
MARTINEZ ISAZA/MARIA ADELAIDA

DATE: 26
AGENT: 0001
NAME:
FQTV:

AV526462915
IATA : 769 93571
TELEPHONE: 018000 953434

ISSUING AIRLINE : AVIANCA
TICKET NUMBER : ETKT
134 2441601027

BOOKING REF : AMADEUS: 4QDEH4, AIRLINE: AV/
4QDEH4

FROM	/TO	FLIGHT	CL	DATE	DEP	FARE
BASIS	NVB	NVA	BAG	ST		

PEREIRA AV 8514 X 28OCT 1610 XECONO

28OCT 28OCT 20K OK

BOGOTA

ARRIVAL TIME:

1700

TERMINAL:2

AT CHECK-IN, PLEASE SHOW A PICTURE IDENTIFICATION AND THE DOCUMENT YOU GAVE FOR REFERENCE AT RESERVATION TIME

PAYMENT : CC VI XXXXXXXXXXXXX5135/EXP1213
M 225882

FARE CALCULATION : PEI AV
BOG111000.00COP111000.00END
XT11600CO1120YZ7000SF

AIR FARE : COP 111000
TAX : COP 23360YS
35000YQ 19720XT
TOTAL : COP 189080

NOTICE
CARRIAGE AND OTHER SERVICES PROVIDED BY THE CARRIER ARE SUBJECT TO CONDITIONS OF CARRIAGE, WHICH CAN BE TO CONSULTED ON WWW.AVIANCA.COM

NOTICE
IF THE PASSENGER'S JOURNEY INVOLVES AN ULTIMATE

DESTINATION OR STOP
 IN A COUNTRY OTHER THAN THE COUNTRY OF DEPARTURE
 THE WARSAW CONVENTION
 OR THE MONTREAL CONVENTION MAY BE APPLICABLE AND
 THESE CONVENTIONS
 GOVERN AND MAY LIMIT THE LIABILITY OF CARRIERS
 FOR DEATH OR BODILY
 INJURY AND IN RESPECT OF LOSS OF OR DAMAGE TO
 BAGGAGE. SEE ALSO NOTICES
 HEADES "ADVICE TO INTERNATIONAL PASSANGERS ON
 LIMITATION OF LIABILITY"
 AND "NOTICE OF BAGGAGE LIABILITY LIMITATIONS".

AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICANO S.A. AVIANCA
 *** NIT890100577-6
 SOCIEDAD AERONAUTICA DE MEDELLIN CONSOLIDADA S.A.
 *** NIT890903775-4

PAGE:1/1



La Promoto

ACTA DE TERMINACIÓN DE MUTUO ACUERDO DEL CONTRATO N°094

LUGAR Y FECHA: Pereira, 10 de Noviembre de 2010

CONTRATO No.: 094 de Consultoría firmado el 24 de diciembre de 2009

CONTRATISTA: COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A. "CGI" Nit. 860045511-6

OBJETO: EL CONTRATISTA se compromete a desarrollar la CONSULTORÍA para la "CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERÁ LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA, ASÍ COMO LA ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD" de conformidad con el pliego de condiciones que rigió el correspondiente proceso de selección

Entre los suscritos a saber: **GABRIEL ALBERTO VIVEROS NARANJO**, identificado con la cédula de ciudadanía N° 10.100.787 expedida en Pereira (Risaralda), quién actúa en este acto en nombre y representación del **Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira** en calidad de Gerente General, según Decreto de nombramiento N° 005 de enero 1 de 2008 y Acta de Posesión N° 001 de enero 1 de 2008, autorizado para celebrar contratos en ejercicio de la competencia otorgada por la ley 80 de 1993 (Artículo 11, Numeral 3°, Literal b) y que para los efectos del presente contrato se denominará **LA PROMOTORA**; y **JORGE ANDRÉS CELY SANTOS**, identificado con la cédula de ciudadanía N° 80.242.309 expedida en Bogotá D.C., quien obra en nombre y representación de **Compañía General de Inversiones S.A. - "CGI"** - con Nit. 860.045.511-6, en su calidad de Gerente Suplente y quién declara bajo la gravedad del juramento que no se encuentra incurso en causal de inhabilidad o incompatibilidad establecida por la ley, ni figura en el boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República de Colombia, y para los efectos del presente documento se denominará **EL CONTRATISTA**; hemos acordado suscribir la presente acta de terminación de mutuo acuerdo del Contrato 094 de Consultoría firmado el 24 de diciembre de 2009 (en adelante el "Contrato"), la cual se regirá por las siguientes cláusulas previas las consideraciones que se enuncian a continuación:



ALCALDÍA DE PEREIRA

Instituto de fomento y promoción del desarrollo económico y social de Pereira
Calle 19 N° 9-50 Complejo Urbano Diario del Otún - Piso 22 | info@lapromotora.gov.cc
Teléfono (57)(6) 355 4389 Pereira - Risaralda - Colombia | www.lapromotora.gov.cc

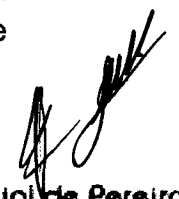
CONSIDERACIONES:

1. Que el plazo inicial del Contrato pactado por las Partes fue de seis (6) meses, contados a partir del Acta de Inicio suscrita el 15 de enero de 2010.
2. Que mediante Otrosí No. 1 del 23 de abril de 2010, las partes modificaron de mutuo acuerdo el plazo del Contrato y extendieron el término de duración del mismo a nueve (9) meses, contados a partir de la fecha del Acta de Inicio, sin contraprestación alguna para ELCONTRATISTA.
3. Que mediante Otrosí No. 2 de fecha 29 de junio de 2010 se extendió nuevamente el plazo del Contrato hasta el quince (15) de diciembre de dos mil diez (2010), sin contraprestación alguna para el Contratista.
4. Que de acuerdo con el Acta de Interventoría No. 12 de noviembre 4 de 2010, se deja constancia de que el Contratista cumplió a entera satisfacción de la PROMOTORA y de la Interventoría con todas y cada una de las obligaciones establecidas en la cláusula segunda del Contrato para la Fase 1 denominada "ESTRUCTURACION FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERÁ LA CONSTRUCCION Y OPERACIÓN DEL PARQUE", así:

a. Producto No. 1:

"...Debida diligencia: El Estructurador deberá desarrollar la recopilación y análisis de toda la documentación técnica, financiera, comercial, estratégica y legal existente relacionada con el proyecto. Así mismo, deberá realizar los análisis de los títulos de propiedad de terrenos, licencias, contratos, bienes muebles (animales) y demás información jurídica del proyecto, necesarios para adelantar con éxito el desarrollo del contrato. En esta etapa deberá entregarse el Producto N° 1: Informe de debida diligencia. ...".

En cumplimiento de esta obligación, el Contratista entregó el 15 de abril de 2010 el documento denominado PRODUCTO No. 1 y el 19 de abril de 2010 el documento denominado ALCANCE ADICIONAL AL PRODUCTO No. 1, los cuales fueron aprobados por la PROMOTORA, lo cual consta en el Acta suscrita por las partes el 4 de





La Promoto

agosto de 2010. De otro lado, la PROMOTORA, realizó el pago correspondiente a este producto de acuerdo con lo establecido en el contrato.

b. Producto No. 2:

"...Análisis del mercado asociado: El Estructurador, con base en la información disponible y pública, realizará un análisis sobre la estructura de los negocios de parques temáticos similares, las variables que determinan la viabilidad de los mismos; los mercados objetivos, las fuentes, características y magnitud de los ingresos, así como el análisis de los principales costos y gastos asociados a estos proyectos y demás criterios estratégicos que se deben tener en cuenta tanto en su construcción como en la operación. El análisis deberá tener en cuenta información pública sobre una muestra de parques similares de Estados Unidos, Colombia y otros países. Como una de las fuentes de información se tendrán los estudios que al respecto tiene la gerencia del proyecto (La Promotora). Al culminar esta actividad, se presentará Producto N° 2: Análisis del mercado asociado".

En cumplimiento de esta obligación, el Contratista entregó el 2 de julio de 2010 el documento denominado PRODUCTO No. 2, el cual fue aprobado por la PROMOTORA, lo cual consta en el Acta suscrita por las partes el 5 de agosto de 2010. De otro lado, la PROMOTORA, realizó el pago correspondiente a este producto de acuerdo con lo establecido en el contrato.

c. Producto No. 3:

"...Modelo Financiero: En esta etapa deberá realizar, al menos, las siguientes actividades: Revisar, evaluar y actualizar las proyecciones de demanda, la definición de los niveles de servicio, los análisis de capacidad, las inversiones y las fases de desarrollo y demás información relevante del parque, con base en la información suministrada por el Plan Maestro y demás estudios elaborados, así como de información pública o que posea El Estructurador. Desarrollar un modelo de proyecciones financieras en Excel, para la estructuración financiera del proyecto bajo diferentes escenarios y análisis de sensibilidad a variables críticas. En esta etapa deberá entregarse el Producto N° 3: Modelo financiero. Este Producto N° 3 deberá incluir por lo menos: a) Un informe de supuestos y resultados, bajo los diferentes escenarios evaluación de las diferentes alternativas de asociación. b) El respectivo resumen



ALCALDIA DE PEREIRA

Instituto de fomento y promoción del desarrollo económico y social de Pereira

Calle 19 N° 9-50 Complejo Urbano Diario del Otun - Piso 22 | info@lapromotora.gov.cc
Teléfono (57)(6) 335 4389 Pereira - Risaralda - Colombia | www.lapromotora.gov.cc



La Promoto

ejecutivo. c) Los archivos que contengan la modelación financiera en Excel, debidamente formulados. ...”

En cumplimiento de esta obligación, el Contratista entregó el 30 de septiembre de 2010 el documento denominado **Producto N° 3: “Modelo financiero**, el cual fue aprobado por la PROMOTORA, lo cual consta en el Acta suscrita por las partes el 4 de Noviembre de 2010. El pago correspondiente a este producto se encuentra en trámite mediante acta de interventoría No 12 del 4 de noviembre del 2010.

d. Producto No. 4:

“...Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación -: En esta etapa deberá realizar, al menos, las siguientes actividades: a) Proponer las diferentes alternativas y el análisis de cada una de las mismas, para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque y que permita vincular los principales protagonistas del proyecto en la ciudad y la región, tales como: Municipio, Gobernación, Sociedad de Mejoras de Pereira, La Promotora, Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios, Institutos Descentralizados del orden Municipal y Departamental, Gremios, Empresas Privadas, Sector Turístico, entre otros; así como el análisis de un esquema de democratización de una porción de las acciones de la sociedad o de cualquier otro mecanismo legal para promover la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira. b) Acompañamiento en la socialización de los esquemas societarios analizados, y con base en la decisión que se tome al respecto, preparar los documentos legales y demás actos para la constitución de la sociedad o de cualquier otro mecanismo legal para promover la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira. c) Proponer una o varias alternativas de modelo comercial para vincular patrocinios del sector público y privado tanto en el desarrollo de las inversiones como en la etapa de operación del parque, de tal manera que se obtenga un alivio en las proyecciones financieras, por la vía de la responsabilidad social empresarial y donaciones. Producto N° 4: Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación - Este Producto N° 4 contendrá por lo menos: a) Una evaluación de las diferentes alternativas de asociación b) Análisis de cada una de las alternativas propuestas para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque estructuras propuestas. c) Acompañamiento en la socialización de los esquemas societarios analizados, y con base en la decisión que se tome al respecto, preparar los documentos legales y demás actos para la constitución de la sociedad. d) Las alternativas de modelo comercial para vincular patrocinios del sector público y



ALCALDEA DE PEREIRA

Instituto de fomento y promoción del desarrollo económico y social de Pereira

Calle 19 N° 9-50 Complejo Urbano Diario del Otun - Piso 22
Teléfono (57)(6) 335 4389 Pereira - Risaralda - Colombia

Info@lapromotora.gov.co
www.lapromotora.gov.co

privado tanto en el desarrollo de las inversiones como en la etapa de operación del parque, de tal manera que se obtenga un alivio en las proyecciones financieras, por la vía de la responsabilidad social empresarial y donaciones; ..."

En cumplimiento de esta obligación, el Contratista entregó el 30 de septiembre de 2010 el documento denominado **Producto N° 4: "Estructuración Legal - Análisis de alternativas de asociación**, el cual fue aprobado por la PROMOTORA, lo cual consta en el Acta suscrita por las partes el 4 de Noviembre de 2010. El pago correspondiente a este producto se encuentra en trámite mediante acta de interventoría No 12 del 4 de noviembre del 2010.

e. Producto No. 5:

"...Recomendación de estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos: El Estructurador diseñará diferentes esquemas de vinculación legal y financiera de los distintos actores del negocio, pudiendo ser un socio estratégico o un tercero, dependiendo de la estructura legal que se adopte, inversionistas de capital, operadores de parques, inversionistas del sector turístico e inmobiliario, teniendo en cuenta un modelo de optimización tributaria (Ejemplo: Zona franca). Establecer los mecanismos contractuales y de seguimiento para asegurar que la ejecución de inversiones se haga en el momento óptimo y acorde con lo establecido en los términos de vinculación del socio estratégico, en magnitud y calidad de las mismas. De acuerdo con criterios jurídicos, de viabilidad financiera o conveniencia estratégica, así como del estudio de las diferentes estructuras analizadas, El Estructurador preparará un documento con las recomendaciones para adoptar el esquema de vinculación que se desarrollará en la siguiente fase del trabajo Producto N° 5: Recomendación de estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos. Este Producto N° 5 contendrá por lo menos: a) Una evaluación de las estructuras propuestas; b) Una evaluación de las diferentes alternativas de vinculación del inversionista; c) Mecanismos contractuales y de seguimiento para asegurar que la ejecución de inversiones se haga en el momento óptimo y acorde con lo establecido en los términos de vinculación del socio estratégico, en magnitud y calidad de las mismas; d) Recomendaciones sobre la estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos; e) Una propuesta de promoción en el ámbito nacional e internacional (Road Show); ..."



La Promotora

En cumplimiento de esta obligación, el Contratista entregó el 30 de septiembre de 2010 el documento denominado **Producto N° 5: "Recomendación de estructura y estrategia de vinculación del o los inversionistas estratégicos"**, el cual fue aprobado por la PROMOTORA, lo cual consta en el Acta suscrita por las partes el 4 de Noviembre de 2010. El pago correspondiente a este producto se encuentra en trámite mediante acta de interventoría No 12 del 4 de noviembre del 2010.

5. Que el Contratista cumplió a entera satisfacción de la PROMOTORA con la entrega de todos los informes, documentos y productos contenidos en el numeral 1.7.1.1 de los Pliegos de Condiciones y en el objeto del contrato contenido en la Cláusula Primera, y la descripción general de la consultoría contenía en la Cláusula Segunda del mismo, correspondientes a la Fase 1, según consta en el acta de Interventoría N° 16 del 5 de noviembre de 2010 suscrita por el interventor.
6. Que teniendo en cuenta lo anterior, las Partes han cumplido con todas y cada una de las obligaciones que les correspondían en el contrato para la Fase 1.
7. Que en la cláusula relativa a la FASE 2 del contrato se señala "... *Una vez analizadas las alternativas propuestas por el estructurador, la PROMOTORA de acuerdo con su conveniencia se reserva el derecho de continuar o no con esta fase sin que esto implique el pago de indemnización alguna a favor del estructurador, siempre y cuando la PROMOTORA decida no continuar con esta fase por su cuenta o a través de terceros, utilizando los estudios, alternativas identificadas o recomendaciones formuladas por el estructurador ...*"
8. Que analizados los resultados y productos de la FASE 1, LA PROMOTORA consideró la no conveniencia e improcedencia de continuar con la FASE 2.
9. Que a la fecha el contrato se encuentra vigente habiéndose culminado la Fase 1, no obstante no haberse iniciado la Fase 2.
10. Que durante la vigencia del contrato estuvo permanentemente garantizado su cumplimiento a través de Póliza de Cumplimiento constituida legalmente, en cuantía igual a la exigida en el contrato y con una vigencia equivalente al término de duración del mismo y tres años más

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, las partes de común acuerdo



ALCALDIA DE PEREIRA

Instituto de fomento y promoción del desarrollo económico y social de Pereira

Calle 19 N° 9-50 Complejo Urbano Diario del Otun - Piso 22

Teléfono (57)(6) 335 4389 Pereira - Risaralda - Colombia

Info@lapromotora.gov.co

www.lapromotora.gov.co

CONVIENEN:

PRIMERO: Dar por terminado de forma concertada (bilateral), el Contrato N° 094 así como las modificaciones, actas que hagan parte integral del mismo y demás documentos que lo complementen.

SEGUNDO: De acuerdo con lo anterior, las Partes se declaran mutuamente a paz y salvo por todo concepto relacionado con el Convenio y le darán a esta acta los efectos de una transacción de conformidad con el artículo 2483 del Código Civil la cual hace tránsito a cosa juzgada, quedando de esta forma, las partes sin posibilidad de hacer reclamo alguno judicial o extrajudicial derivado del Convenio, modificaciones y demás actas y documentos que hagan parte integral del mismo.

PARÁGRAFO: El Contratista renuncia expresamente al derecho establecido a su favor en la cláusula segunda del Contrato, señalado en el Considerando 7, relativo a que se le pague una indemnización en caso de que la PROMOTORA decida, por su cuenta, o a través de terceros, utilizar los estudios, alternativas identificadas o recomendaciones formuladas por el estructurador ...”.

TERCERO. BALANCE FINANCIERO: A la fecha de la presente acta el balance financiero del contrato es el siguiente:

Valor del Contrato		\$225.562.000
Valor cancelado al contratista	\$129.078.921	
Saldo a favor del Contratista	\$00.00	
Saldo a liberar	\$ 96.483.079	
Total	\$225.562.000	\$225.562.000

CUARTO. Ordenar la liquidación del contrato la cual deberá realizarse dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de la presente acta





La Promotora

QUINTO. Dar aviso de la presente terminación a la compañía de seguros que expidió la póliza de cumplimiento que ampara el contrato.

Para constancia, se firma en Pereira a los 10 días del mes de noviembre del 2010.

GABRIEL VIVEROS NARANJO
Gerente General
LA PROMOTORA

JORGE ANDRÉS CELY
Gerente Suplente
Compañía General De Inversiones S.A. "CGI"
CONTRATISTA

FABIO ERNESTO TRUJILLO
INTERVENTOR

REVISION LEGAL:

OLGA LUCÍA ÁNGEL DUQUE
Secretaria General

GERARDO RAMÍREZ ARREDONDO
Asesor Externo

GABRIEL JAIME VALLEJO
Asesor Externo



ALCALDÍA DE PEREIRA

Instituto de fomento y promoción del desarrollo económico y social de Pereira

Calle 19 N° 9-50 Complejo Urbano Diario del Otún - Piso 22
Teléfono (57)(6) 335 4389 Pereira - Risarcaldía - Colombia

Info@lapromotora.gov.
www.lapromotora.gov.



ACTA DE FINALIZACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE PROVEEDOR DE SERVICIOS

CONTRATO No. CONTRATO DE CONSULTORIA No 094 del 24 DE DICIEMBRE DE 2009

CONTRATANTE: INSTITUTO DE FOMENTO Y PROMOCIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE PEREIRA LA PROMOTORA

CONTRATISTA: COMPAÑÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A. "CGI" Nit. 860045511-6

OBJETO:
El CONTRATISTA se compromete a desarrollar la CONSULTORÍA para la "CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA, ASÍ COMO LA ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD" de conformidad con el pliego de condiciones que rigió el correspondiente proceso de selección.

FECHA DEL CONTRATO: 24 DE DICIEMBRE DE 2009

VALOR DEL CONTRATO: El valor total del presente contrato, conforme a la oferta presentada por la Sociedad Compañía General de Inversiones S.A. Nit. 860.045.511-6 de Doscientos veinticinco millones quinientos sesenta y dos mil pesos moneda corriente (\$225.562.000.00) incluido IVA de acuerdo a la propuesta económica presentada por el contratista, la cual se anexa a este contrato para que haga parte integral del mismo, así: Fase I \$132.762.000.00 y Fase II \$92.800.000.00 . Este es susceptible de aumento o disminución según las cantidades realmente ejecutadas que consten en las actas de consultoría, el acta final y el acta de liquidación del contrato. La variación no podrá ser superior, bajo ninguna circunstancia a los porcentajes fijados por la ley.

FECHA DE INICIACIÓN: 15 DE ENERO DE 2010

PLAZO: Seis (6) Meses Calendario a partir del acta de iniciación.
OTROSI No 1 del 23 de Abril: Nueve (9) Meses Calendario a partir del acta de iniciación.
OTROSI No 2 del 29 de Junio: hasta el 15 de Diciembre 2010

FORMA DE PAGO:
La Promotora pagará al CONSULTOR la suma de que trata la Cláusula tercera, sin fórmula de reajuste, de la siguiente manera: **Anticipo:** La Promotora, entregará como anticipo el valor correspondiente al QUINCE POR CIENTO (15%) del valor de los costos fijos del contrato adjudicado, el cual se pagará con la presentación de la certificación de la entidad bancaria sobre la apertura de una cuenta especial y separada al efecto y a nombre del contratista, indicando número y objeto del contrato. **Manejo del anticipo:** El



La Promotora

1926

contratista se obliga a constituir una póliza de garantía de buen manejo e inversión del anticipo y a ponerlo en un banco o corporación en la cuenta especial y separada al efecto, abierta a nombre del contratista indicando número y objeto del contrato. Así mismo, se obliga a autorizar a La Promotora para que inspeccione y vigile dicha cuenta, así como los libros de contabilidad, a través del supervisor designado. Los dineros del anticipo se entregan al contratista a título de mera tenencia y conservan su condición de Fondos Públicos hasta que sean amortizados mediante la ejecución de la consultoría. En caso de mal manejo o cambio de destinación, se hará acreedor a las acciones legales correspondientes. El contratista debe presentar a la supervisión del contrato, el programa de flujo de inversión del anticipo y, cada mes, un informe, relacionando detalladamente el estado de la inversión del anticipo e indicando las sumas invertidas y comprometidas y sus correspondientes rubros, acompañado de los soportes respectivos. El anticipo será amortizado de las cuentas parciales de la consultoría realizada. No obstante, La Promotora podrá exigir al contratista el reintegro total del anticipo no amortizado y del reajuste proporcional cuando, a su juicio, las actividades no marchan satisfactoriamente, deduciendo de las cuentas de pago pendientes o haciendo efectiva la garantía de correcta inversión del anticipo. La Promotora, en su carácter de entidad pública contratante, es la propietaria de los recursos entregados en calidad de anticipo y, en consecuencia, los rendimientos financieros que puedan generarse, pertenecen a la entidad, los cuales, de presentarse, deben girarse el siguiente mes. La iniciación de la consultoría o el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales, en ningún caso pueden ser condicionadas al giro que del anticipo haga La Promotora, quien adjudicará el contrato al proponente que haya acreditado las capacidad económica, financiera y técnica necesarias para su cumplida ejecución. En cada pago posterior se amortizará el anticipo de manera proporcional. **FASE I - ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE:** 1. PRIMER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 1: "Informe de debida diligencia"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. 2. SEGUNDO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 2: "Análisis del mercado asociado"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. 3. TERCER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 3: "Modelo Financiero"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. 4. CUARTO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 4: "Estructuración legal- Análisis de alternativas de asociacion"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el



Lo Promotora

numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. 5. QUINTO Y ÚLTIMO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 5: "Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estratégicos"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. **FASE II - ASESORÍA Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROCESO PARA LA VINCULACIÓN DE UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA LA SOCIEDAD - 6. MERCADEO Y PROMOCIÓN: PRIMER PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE:** Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 6: "Informe de Promoción"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. 7. TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA VINCULACIÓN, ANEXOS Y ADENDAS: SEGUNDO PAGO DE LOS HONORARIOS FIJOS DE ESTA FASE: Corresponde al valor de los costos fijos del contrato y se pagarán contra entrega del **Producto N° 7: "Pliego de condiciones para la vinculación, anexos y adendas"** de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales definidas en el numeral 1.7 de los pliegos de condiciones, de conformidad con la propuesta económica presentada por el Consultor. 8. COMISION DE ÉXITO: El pago de la comisión de éxito será realizado en un único pago del cien por ciento (100%), previa expedición del acto administrativo por medio del cual se adjudique la licitación al (los) socio (s) estratégico (s) y una vez se haya firmado el respectivo contrato con el socio estratégico. Con este pago, se considera completado el presente contrato con lo cual se procederá a liquidarlo, una vez se cumplan las obligaciones descritas en estos pliegos de condiciones, en especial las obligaciones relacionadas con la entrega de los aeropuertos de acuerdo con las obligaciones y cláusulas especiales de que trata el capítulo IV del pliego de condiciones. En caso de que el plazo contractual definido en este documento deba ser ampliado, fruto de imprevistos en el proceso licitatorio conducente a seleccionar al futuro socio estratégico, el consultor se obliga a realizar las respectivas legalizaciones de estas ampliaciones que sean necesarias, de manera que se cumplan todas las obligaciones descritas en este documento. Cuando por decisión del Comité Técnico se determine que el objeto del contrato no puede ser alcanzado por cambio en las políticas del Gobierno Nacional, se podrá dar por terminada anticipadamente la asesoría una vez terminada la Fase en ejecución y sólo dará lugar a reconocimiento de las actividades desarrolladas hasta la fecha de terminación. Por consiguiente, ello no dará lugar al pago o reconocimiento de indemnizaciones, para lo cual el consultor renuncia expresamente a cualquier reclamación judicial o extrajudicial por este concepto. Una vez cancelados los Honorarios Fijos del presente contrato, es decir una vez se entregue el **Producto N° 5: "Diseño de alternativas de vinculación del o de los socios estratégicos"** o el **Producto N° 7: "Pliego de condiciones para la vinculación, anexos y adendas"**, (en el evento que se continúe con la segunda fase) del Alcance descrito en el numeral 1.7, se entienden canceladas las obligaciones presupuestales de la Entidad. A partir de ese momento, el



valor correspondiente a la comisión de éxito, será cancelado por el socio estratégico adjudicatario del proceso licitatorio resultado de la presente consultoría. Lo anterior, de acuerdo con lo definido en el pliego de condiciones. En caso de que el término definido para la realización de esta consultoría sea mayor al estipulado en este documento, se deberán efectuar las prórrogas de la Garantía única, y una vez finalizadas las actividades definidas en el presente documento, y de acuerdo con lo reportado por el supervisor del contrato, se procederá al acta de liquidación del mismo, sin necesidad de erogación presupuestal para tal fin.

FORMATO 08

Presupuesto Oficial (\$133.400.000)

FASE I: ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD QUE PROMOVERA LA CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PARQUE TEMÁTICO DE FLORA Y FAUNA DE PEREIRA				
ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1.	INFORME DEBIDA DILIGENCIA	1	\$ -	\$ 25,000,000
2.	ANALISIS DEL MERCADO ASOCIADO	1	\$ -	\$ 15,000,000
3.	MODELO FINANCIERO	1	\$ -	\$ 20,727,273
4.	ESTRUCTURACION LEGAL- ANALISIS DE ALTERNATIVAS DE ASOCIACION	1	\$ -	\$ 13,818,182
5.	DISEÑO DE ALTERNATIVAS DE VINCULACIÓN DEL O DE LOS SOCIOS ESTRATEGICOS	1	\$ -	\$ 14,500,000
SUBTOTAL 1			0	\$ 89,045,455
VIÁTICOS (GASTOS REEMBOLSABLES)				\$ 15,000,000
SUBTOTAL 2				\$ 104,045,455
ADMINISTRACION Y UTILIDAD (10%)				\$ 10,404,545
SUBTOTAL 3				\$ 114,450,000
IVA (16%)				\$ 18,312,000
TOTAL				\$ 132,762,000

FECHA DE TERMINACIÓN: 15 de Diciembre 2010.

En la ciudad de Pereira a los Trece (13) días del mes de Noviembre del año 2010, se reunieron en las oficinas de La Promotora, el Contratista **JORGE ANDRÉS CELY**, y el Interventor **FABIO ERNESTO TRUJILLO CERON**, con el fin de firmar el Acta de Finalización y Liquidación del contrato de Prestación de Servicios No. 094 del 24/12/2010 , el cual se cumplió en su totalidad en los términos definidos en el mismo en la FASE I, y se realizó una terminación del contrato por mutuo acuerdo sin ejecutar la fase II del mismo como se informa en el documento de , de acuerdo con informe de actividades desarrolladas; que es aceptado a satisfacción por parte de la Interventoría. Teniendo en cuenta lo anterior se da por liquidado este contrato encontrándose y declarándose las partes a paz y salvo mutuamente.



BALANCE DEL CONTRATO		
VALOR DEL CONTRATO	\$225.562.000	
VALOR PAGADO		\$129.078.921
VALOR DE ESTA ACTA		\$ 00.00
VALOR NO EJECUTADO (Cuando aplique)		\$ 96.483.079
SUMAS IGUALES	\$225.562.000	\$225.562.000

REEVALUACIÓN FINAL		
Siempre	Casi siempre	Nunca
Cumple de manera satisfactoria con todos los requisitos que implica el factor a evaluar	Cumple con falencias los requisitos que implica el factor a evaluar	No cumple con los requisitos que implica el factor a evaluar
Esta calificación debe estar enmarcada en los requisitos que se establecen desde la contratación y en la propuesta del contratista, aceptada por La Promotora.		

Escriba el número o puntaje de acuerdo a la calificación por cada factor a Reevaluar.

FACTOR A REEVALUAR	CALIFICACIÓN		
	SIEMPRE 3	CASI SIEMPRE 2	NUNCA 1
CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL CONTRATO			
1. ¿Cumple con las Especificaciones técnicas con las que el contratista debe prestar el servicio?	X		
2. ¿El contratista maneja el tema para cumplir con el objeto del contrato?	X		
3. ¿Presenta de manera adecuada los resultados pactados?	X		
4. ¿Cumple con los alcances determinados en el contrato o en la propuesta?	X		
OPORTUNIDAD EN EL TRABAJO ENTREGADO O SERVICIO PRESTADO			
5. ¿Cumple con la entrega de resultados en el tiempo pactado?	X		
6. ¿Cumple con el cronograma de actividades?	X		
INTERACCIÓN CON LA ENTIDAD			
7. ¿Utiliza adecuadamente los recursos físicos que la Entidad aporta?*	X		
8. Relaciones adecuadas con las personas que debe interactuar para el cumplimiento del objeto del contrato (funcionarios, contratistas, comunidad, entre otros).	X		
9. ¿El contratista tiene iniciativa, disposición, interés, colaboración o actitud de investigación para cumplir con el	X		



objeto del contrato?*	X		
10. ¿Participa en las actividades del Sistema de Gestión de Integral?	4		
TOTAL POR CALIFICACIÓN	27		

CLASIFICACIÓN DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS

Marque con una X la clasificación asignada según la puntuación.

EXCELENTE : Cuando el puntaje es entre 25 y 30	X
BUENO : Cuando el puntaje es entre 18 y 24 Para esta clasificación se generan acciones preventivas o correctivas.	
MALO : Cuando el puntaje es entre 10 y 17 Para esta clasificación se tomaran las acciones legales que apliquen.	

<p>Firma Contratista</p>  <p>JORGE ANDRÉS CELY S Gerente Suplente</p> <p>Contratista.</p>	<p>Firma Interventor</p>  <p>FABIO ERNESTO TRUJILLO CERON. La Promotora</p>
---	--