

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



el rechazo de la propuesta.

Cláusula Décima Tercera. Capital mínimo exigido

El **CONCESIONARIO** debe garantizar además del patrimonio presentado como proponente, que a más tardar ciento veinte (120) días después de la fecha de suscripción del Acta de Inicio, dispondrá de un capital mínimo de ///

En caso de incumplimiento total, parcial o tardío de las obligaciones establecidas en esta cláusula, LA **PROMOTORA** podrá imponer al concesionario multas diarias por un valor equivalente a Un (1) S.M.L.M.V, por cada día calendario transcurrido a partir de la fecha prevista para el cumplimiento, sin que el monto total de dichas multas pueda sobrepasar un monto equivalente a treinta (30) S.M.LM.V. En todo caso cuando LA **PROMOTORA** considere que la afectación por esta causa es grave, podrá declarar la caducidad del presente contrato.

Cláusula Décima Cuarta. Remuneración del CONCESIONARIO

El **CONCESIONARIO** recibirá como contraprestación de esta concesión, el derecho a explotación de:

- a) Sistema de reservas para visitas;
- b) Recaudo de taquilla de ingreso y de atracciones internas del parque;
- c) Restaurante – cafetería;
- d) Tiendas;
- e) Alquiler de equipos varios
- f) Enfermería;
- g) Guianza
- h) Parqueadero.

Cláusula Décima Quinta. Régimen Tributario

La ejecución del presente contrato se realizará de conformidad con lo previsto en las normas tributarias aplicables en la República de Colombia.

El **CONCESIONARIO** asumirá, por su cuenta y riesgo, todos los impuestos, tasas, contribuciones de orden nacional, departamental y municipal vigentes durante la ejecución y liquidación del contrato, así como las sanciones y multas que le sean impuestas por las autoridades tributarias.

Las modificaciones que se introduzcan al régimen tributario y cambiario, en ningún caso generarán compensaciones a favor de ninguna de las partes.

A la terminación de la concesión, el **CONCESIONARIO** debe tener debidamente saneadas y en paz y a salvo todas las obligaciones generadas en la aplicación del régimen tributario correspondiente. Si

quedaren obligaciones pendientes, LA PROMOTORA tomará las medidas indispensables para asegurar su cumplimiento total por parte del **CONCESIONARIO**.

CAPÍTULO V - OBLIGACIONES GENERALES DE LAS PARTES CONTRATANTES

Cláusula Décima Sexta.- Obligaciones del CONCESIONARIO

El **CONCESIONARIO** será responsable de la ejecución completa y oportuna del Contrato de Concesión, de conformidad con lo previsto en el mismo, en los Pliegos de Condiciones, sus adendas, pro formas, anexos y en los demás documentos que lo integran. Igualmente, será responsable de las obligaciones derivadas de su propuesta.

Para tales efectos, éste debe realizar todas las acciones tendientes al cabal cumplimiento del Contrato y, en particular, tendrá a su cargo las obligaciones contenidas en las normas constitucionales, legales o reglamentarias aplicables, las definidas en este capítulo, las contenidas en otras cláusulas del presente Contrato, las consignadas en el Anexo Técnico y demás documentos contractuales, y las que se desprendan de su naturaleza.

Obligaciones previas a la ejecución

a. **EL CONCESIONARIO** debe adelantar la publicación del presente Contrato en el Diario Único de Contratación, de acuerdo con lo especificado en el parágrafo 3 del artículo 41 de la ley 80 de 1993, sus decretos reglamentarios, la Ley 190 de 1995 y las demás normas aplicables que las sustituyan, modifiquen o adicionen, requisito que se entiende cumplido con el pago de los derechos correspondientes, por cuenta del Concesionario.

Igualmente debe pagar los impuestos a que haya lugar de conformidad con la ley.

b. **EL CONCESIONARIO** debe presentar a **LA PROMOTORA**, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes al perfeccionamiento del Contrato, el recibo de pago de los derechos de publicación y la constitución de las garantías establecidas en el numeral 7.2 de los Pliego de Condiciones y en la minuta del contrato, salvo el amparo de Todo Riesgo.

Dentro de los diez (10) días hábiles siguientes, contados a partir de la comunicación de la **PROMOTORA** sobre la aprobación de la garantía única, **EL CONCESIONARIO** debe suscribir el acta de recibo de los bienes afectos a la concesión que **LA PROMOTORA** entrega, y dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la suscripción del acta de recibo, debe presentar para aprobación de **LA PROMOTORA**, la garantía o seguro que cubre el amparo de Todo Riesgo, bajo los lineamientos establecidos en los pliegos de condiciones, anexos y adendas. A partir de la aprobación por parte de **LA PROMOTORA** de la garantía que cubre el amparo de Todo Riesgo, **EL CONCESIONARIO** contara con cinco (5) días hábiles para firmar el acta de Inicio del contrato.

Además de las anteriores obligaciones, el **CONCESIONARIO** asume, entre otras, las siguientes:

Obligaciones durante la ejecución

Obligaciones Generales y de Carácter Administrativo

- a. Cumplir y ejecutar todas las obligaciones contenidas en el Anexo Técnico, en las zonas definidas en el mismo, con la calidad acordada y conforme con lo señalado en los Pliegos de condiciones, sus Adendas, pro formas, anexos y la oferta aceptada por LA PROMOTORA, para lo cual destinará todos los recursos materiales, técnicos, operativos, financieros y humanos que sean indispensables para garantizar su cabal ejecución, en forma eficiente y oportuna.
- b. Cumplir con las Especificaciones Técnicas señaladas en el Anexo Técnico, relacionadas con el mantenimiento, reposición, adecuación, mejoramiento, rehabilitación y construcción de obras, la realización de actividades y la prestación de los servicios ecoturísticos, las que para todos los efectos deberán considerarse como las mínimas exigidas.
- c. Adelantar con LA PROMOTORA, en el periodo comprendido entre la firma del contrato y la firma del acta de iniciación, el empalme de las actividades relacionadas con la prestación de los servicios ecoturísticos concesionados, así como disponerse al recibo del inventario de los bienes que quedarán a su cargo.
- d. Suscribir conjuntamente con LA PROMOTORA el Acta de inicio, las actas de suspensión, de reiniciación y los demás documentos previstos en el Contrato de Concesión, cuando de acuerdo con lo previsto en el mismo, a ello haya lugar.
- e. Implementar un sistema de pagos en línea, complementario al sistema de reservas que debe incluir, como mínimo, el licenciamiento del software y la operación del mismo, por el tiempo de la concesión y dos años más, respetando los lineamientos indicados en el Anexo Técnico.
- f. Suministrar la información que le sea requerida por LA PROMOTORA y entregar los informes y estadísticas (diarios y/o Mensuales) sobre la prestación de los servicios ecoturísticos de que trata el Anexo Técnico.
- g. Atender en un plazo máximo de diez (10) días hábiles los requerimientos que por escrito realice LA PROMOTORA y/o el supervisor del Contrato, relacionados con la ejecución del mismo, en todos aquellos casos que no se haya establecido un término diferente en los documentos de la licitación, en el Anexo Técnico o en este contrato.
- i. Pagar durante toda la vigencia del contrato, todas las cuentas correspondientes a servicios públicos, que puedan surgir entre otros, de la instalación, permanencia, y/o mantenimiento de la infraestructura

física del Proyecto.

j. Cumplir con todas las obligaciones que contraiga con terceros en virtud de este contrato de concesión.

k. Implementar un sistema de contratación que garantice la calidad de los productos, servicios, obras y actividades que se requieran para el cumplimiento de las obligaciones de este contrato.

l. Solicitar y adelantar los trámites necesarios para obtener los permisos, licencias o autorizaciones a que haya lugar para la ejecución del Contrato y remitir a LA PROMOTORA, copia de los mismos. El cumplimiento de las obligaciones de adecuación, construcción y operación que requieren el trámite de las licencias y permisos, estará sujeto a la condición de obtención de las mismas. La no obtención de las licencias y permisos no producirá el reconocimiento a futuras reclamaciones por parte del **CONCESIONARIO**.

m. Cumplir con los compromisos anticorrupción establecidos en los numerales 3.22 y 3.23 del Pliego de Condiciones.

n. Adquirir, preferentemente, productos, cultivados y/o elaborados y/o comercializados por las comunidades circundantes al Proyecto, siempre y cuando, las condiciones de adquisición, precio y calidad de los mismos, sean competitivas con las del mercado en general.

o. Permitir la revisión por parte de LA PROMOTORA de los registros contables, balances y estados de pérdidas y ganancias, libros y en general cualquier documento que permita verificar los asientos y el número de ingreso de visitantes.

p. Elaborar y entregar en medio magnético e impreso, al Administrador del Proyecto los informes mensuales de ingresos, reportes contables, estadísticas registro de venta de bebidas alcohólicas y demás, en medio magnético, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la terminación de cada mes, conforme a lo establecida en el Anexo técnico. Cumplir, durante toda la ejecución del contrato, con las normas y reglamentaciones que sean expedidas por las autoridades nacionales, departamentales y municipales, incluyendo las reglamentaciones ambientales, uso del suelo, conservación del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales.

s. El **CONCESIONARIO** deberá expedir una factura de venta como justificante del recaudo de la tarifa de ingreso y de la prestación de cualquier otro servicio o actividad que represente un beneficio económico para el **CONCESIONARIO**. Dicha factura deberá cumplir con todas las menciones y requisitos de Ley, y su numeración deberá corresponder con la que al efecto autorice la autoridad competente. Una relación de la totalidad de las copias de la facturación, en medio magnético y con destino a LA PROMOTORA, será anexada al informe mensual de conformidad con lo establecido sobre el particular en el Anexo Técnico.

t. Pagar todos los impuestos del orden nacional, departamental y municipal, tasas o contribuciones que se encuentren vigentes o se establezcan durante el período contractual, relacionados con la ejecución

del contrato, entendiéndose por éste la suscripción, la ejecución y liquidación del mismo.

u. Entregar trimestralmente a LA PROMOTORA los balances certificados, cuyos documentos soportes deben estar a disposición de LA PROMOTORA en las respectivas oficinas en donde se encuentre domiciliado el **CONCESIONARIO**.

v. Todas las demás obligaciones que surjan de la ejecución del Contrato de Concesión, del pliego de condiciones y demás documentos de la Licitación y las establecidas en el Anexo Técnico del pliego de condiciones.

Obligaciones relacionadas con la protección del medio ambiente y los recursos naturales.

a. Contar con los permisos ambientales correspondientes, en particular la concesión de aguas y el permiso de vertimientos, expedidos por la autoridad ambiental competente, cuando se requiera.

b. Velar, en el desarrollo de sus actividades, por el cumplimiento de las disposiciones vigentes en materia ambiental y la conservación de los recursos naturales, evitando cualquier actividad propia y/o de los visitantes, que cause el deterioro de los mismos, teniendo en cuenta especialmente lo dispuesto en el Anexo Técnico.

c. Promover la conservación de áreas naturales de manera efectiva, lo que implica la preservación de la biodiversidad, de manera que se ayude a su sostenibilidad e integridad ecológica.

d. Promover el respeto hacia los recursos naturales y comunidades humanas, no solo del área visitada, sino de cualquier otro espacio natural.

e. Involucrar activamente a las comunidades locales, mediante procesos de participación que fomenten la valoración y respeto de los recursos naturales por parte de dichas comunidades.

g. Conocer y cumplir las normas, reglamentación y directrices de manejo estipuladas para realizar actividades de ecoturismo y divulgarlas a los usuarios.

h. Implementar y adoptar medidas de ahorro de agua y energía, de acuerdo con los lineamientos previstos en el Anexo Técnico.

i. Generar procesos de sensibilización para la protección de la fauna y flora silvestres. Adoptar las medidas necesarias para evitar en sus instalaciones la extracción de plantas o animales silvestres, la presencia de animales en cautiverio y la comercialización de especies o productos derivados de flora y fauna vedados por la ley, así como la introducción de especies de flora y fauna y la alimentación artificial de los animales silvestres.

j. Utilizar productos que no tengan contraindicaciones ambientales y limitar al máximo el uso de

productos desechables, no reciclables o no biodegradables.

k. Propiciar el uso de productos frescos y en lo posible de origen local o provenientes de fuentes de agricultura orgánica, sistemas agroforestales y en general, sistemas de producción sostenibles para preparar y servir alimentos, de conformidad con lo previsto en el Anexo Técnico.

l. Respetar el sistema de manejo y disposición de residuos sólidos que ha implementado el Proyecto y ayudar a su desarrollo y mejoramiento. Así mismo cumplir con los lineamientos técnicos ambientales en materia de manejo de residuos sólidos, para lo cual debe ayudar a desarrollar conjuntamente con LA PROMOTORA un sistema de manejo y traslado de dichos residuos e implementar acciones para un manejo integral e los mismos, que incluye minimización en la fuente, reutilización, reciclaje y disposición final adecuada, de tal manera que se reduzca al máximo su impacto potencial sobre el medio ambiente, de conformidad con lo consignando en el Anexo Técnico.

m. Minimizar los impactos negativos sobre la cobertura vegetal, la fauna, el recurso hídrico y el paisaje, generados por la construcción y mantenimiento de la planta ecoturística y la infraestructura.

n. Respetar y utilizar los elementos paisajísticos y culturales de la región en el diseño del Proyecto y la infraestructura.

o. Realizar en forma controlada la operación y tránsito de vehículos terrestres y de embarcaciones, evitando transitar en zonas sensibles, minimizando la contaminación, evitando el uso de combustibles con plomo, así como los derrames de aceites y otras sustancias contaminantes (transporte), de conformidad con lo dispuesto en el Anexo Técnico.

Obligaciones relacionadas con los Bienes, Infraestructura y Obras

a. Mantener en perfecto estado de aseo, desinfección y protección las áreas y todos los elementos utilizados para la prestación de los servicios ecoturísticos concesionados, y realizar el mantenimiento preventivo y correctivo de las edificaciones, instalaciones, dotación y equipos que sean soporte de los mismos, de conformidad con el Programa de Mantenimiento Preventivo y Correctivo consignado en el Anexo Técnico.

b. Realizar el mantenimiento integral de los equipos y de la dotación recibida por parte de la **PROMOTORA** al iniciar la concesión, teniendo en cuenta las fichas técnicas de áreas, equipos e instalaciones objeto de mantenimiento, cronogramas, registros detallados, indicadores y documentación de soporte en los términos en que lo dispone el Anexo Técnico, así como proceder a la entrega de dichos equipos y dotación a la terminación del contrato.

c. Financiar y ejecutar las obras y servicios a prestar en el proyecto, bajo su propia cuenta y riesgo, siguiendo los planes operacionales y el cronograma de ejecución de obras de que trata el Anexo Técnico, debidamente presentados y aprobados por LA PROMOTORA.

- d. Presentar a LA PROMOTORA dentro de los quince días hábiles siguientes a la firma del Acta de inicio, un cronograma de ejecución de obras en el que se registren los plazos de ejecución previstos para cada una de ellas, de conformidad con los términos establecidos en el Anexo Técnico.
- e. Suministrar y/ o reponer por su cuenta y riesgo los elementos y/o dotaciones exigidos en el Anexo Técnico, los cuales deben ser nuevos y cumplir con las especificaciones señaladas en el mismo, en los Pliegos de Condiciones, y en especial, con lo consignado en el Programa de Dotación y Adquisiciones de que trata el Anexo Técnico, con la periodicidad y condiciones allí establecidas.
- f. Entregar a LA PROMOTORA cada año, con dos (2) meses de anterioridad al vencimiento de la póliza todo riesgo de que trata el literal d) de la Cláusula 41, un inventario actualizado de los bienes que hayan sido entregados al Concesionario o hayan sido adicionados por éste durante la ejecución del contrato. Dicho inventario deberá ser el resultado de una verificación física tal que permita establecer sus especificaciones técnicas, ubicación, estado en que se encuentran y valor de reposición, según los criterios y lineamientos establecidos en el Anexo Técnico, todo lo cual será aplicable para la suscripción de la póliza de seguro antes mencionada
- g. Informar oportunamente a LA PROMOTORA, sobre los equipos que cumplieron su vida útil a fin de efectuar el respectivo procedimiento de baja en los inventarios y reponer o reemplazar el equipo dado de baja en un plazo máximo de ocho (8) días, por uno de similares o superiores especificaciones
- h. Adquirir por su cuenta y riesgo, los materiales, elementos y suministros necesarios para la instalación, correcto funcionamiento, reparación y mantenimiento de la planta ecoturística e infraestructura de conformidad con el Programa de Mantenimiento Preventivo y Correctivo consignado en el numeral 1.2 del Anexo Técnico
- i. Mantener, arreglar, rehabilitar y reponer, tanto de forma preventiva como correctiva, la infraestructura física existente, para lo cual debe presentar a LA PROMOTORA y para aprobación del supervisor dentro de los 15 días hábiles siguientes a la firma del acta de inicio del contrato, un programa de mantenimiento correctivo y preventivo, detallando las actividades, áreas y equipos, puntos vulnerables, disponibilidad de medios para garantizar una inmediata reparación, sistema de seguimiento, periodicidad y responsables, de acuerdo con las condiciones establecidas en el Anexo Técnico. Dicho programa de mantenimiento preventivo y correctivo, además de describir cada uno de los elementos anteriormente mencionados, debe incluir lo concerniente a cada una de las nuevas Inversiones que se realicen en infraestructura y, mantenerse actualizado durante el término de la concesión.
- j. Solicitar aprobación previa de LA PROMOTORA para desarrollar actividades y ejecutar obras adicionales a las establecidas en este contrato, para lo cual debe presentar entre otros documentos, los planos, el presupuesto y el cronograma de ejecución de obras respectivas.

k. Prestar oportunamente el servicio, garantizar y mantener en buen funcionamiento las obras e instalaciones del Proyecto, para lo cual debe disponer de personal y materiales suficientes, y de los equipos y herramientas en buen estado.

l. Ejecutar las construcciones, adecuaciones, remodelaciones y ampliaciones, orientadas a mejorar los estándares de calidad del servicio, correspondientes a las definidas en el Anexo Técnico y de conformidad con las especificaciones y plazos contemplados en el mismo.

m. Mantener en óptimas condiciones de funcionamiento los equipos y bienes afectos a la concesión, instalados o adquiridos por LA PROMOTORA y/o el **CONCESIONARIO**, dentro de los que se incluyen los sistemas de generación eléctrica, acueducto y manejo de aguas residuales entre otros, así como efectuar el mantenimiento preventivo y correctivo de la totalidad de los mismos, de conformidad con lo previsto en el Anexo Técnico.

n. Establecer la red de senderos y la infraestructura de apoyo para actividades de ecoturismo, y colocar la señalización necesaria para que los visitantes asuman normas de conducta apropiadas, no se desvíen, y así, se fomente la apreciación del entorno natural. Igualmente, **EL CONCESIONARIO** debe realizar el mantenimiento preventivo de la red de senderos de conformidad con lo consignado en el Anexo Técnico.

o. Adaptar las instalaciones existentes, siempre y cuando no se altere LA PROMOTORA arquitectónica del conjunto y sea necesario para beneficiar la calidad de los servicios, la seguridad y el bienestar de los visitantes y del personal que labora en esas instalaciones, previa autorización por parte de LA PROMOTORA.

p. Mantener y conservar la infraestructura, mobiliario y dotación del Proyecto, así como revertirlos a LA PROMOTORA a la terminación del contrato de concesión.

Obligaciones en materia de Servicios

a. Brindar un servicio de primera calidad de acuerdo con los estándares básicos definidos en el anexo técnico, en cada una de las áreas relacionadas con los servicios ecoturísticos concesionados.

b. Brindar un servicio de forma permanente, durante todos los días del año y en los horarios establecidos, con personal capacitado y experimentado con este propósito, de acuerdo con los estándares y lineamientos del servicio indicados en el Anexo Técnico

c. Cumplir y respetar la capacidad instalada de servicios para cada sector y la capacidad de carga máxima permitida, de acuerdo con lo previsto en el Anexo Técnico, así como garantizar y hacer cumplir los horarios de prestación de los servicios, que se indican en el Anexo Técnico.

d. Controlar y permitir el ingreso de los visitantes al Proyecto, garantizando su registro. Para ello,

bastará con el recaudo de la información de facturación que al momento del ingreso sea correctamente expedida. Así mismo, deberá llevarse un libro de sugerencias y memorias que estará a disposición de los visitantes.

e. Prestar el servicio de enfermería y garantizar la prestación de servicios médicos de primeros auxilios, a los visitantes y habitantes del Proyecto y a los pescadores y/o tripulantes de barcos que lleguen al área en busca de ayuda, mediante la adecuación de un espacio adecuado para prestar los servicios de inyectología, curaciones y primeros auxilios, por medio de personal capacitado y en la forma y condiciones establecidas por las normas sanitarias vigentes. El **CONCESIONARIO** se obliga a mantener los medicamentos autorizados y requeridos para la prestación de los primeros auxilios y la presencia de personal capacitado en primeros auxilios, con experiencia en servicios náuticos, de conformidad con las especificaciones señaladas en el Anexo Técnico.

f. Realizar las reservas del Proyecto a través de un sistema propio o de agencias de viajes de diferentes ciudades del país o del exterior, de conformidad con las especificaciones indicadas en el Anexo Técnico.

g. Realizar al momento del ingreso del Proyecto una charla informativa para los visitantes, en la que se realice una descripción general del Proyecto y se les informe sobre las normas internas y lo dispuesto en el Anexo Técnico

h. Prestar el servicio de alimentos y bebidas en las áreas designadas para ello, respetando los parámetros o estándares establecidos para su óptima prestación de conformidad con lo dispuesto en el Anexo Técnico.

i. Garantizar a LA PROMOTORA, un descuento del 50% en las tarifas por concepto de alimentación para la realización de actividades requeridas por la entidad para funcionarios, contratistas y personal de apoyo autorizado por LA PROMOTORA. Para tal efecto, LA PROMOTORA debe comunicar con un mes de anticipación al **CONCESIONARIO** la realización del evento y el número de funcionarios y contratistas que se atenderán, con el fin de que se adelanten las reservas correspondientes. Todas las solicitudes de descuento deben ser tramitadas a través de LA PROMOTORA, las cuales estarán sujetas a la disponibilidad de cupos según reservas.

k. Garantizar anualmente a LA PROMOTORA, para funcionarios, personas vinculadas mediante contrato de prestación de servicios, y sus parientes en primer grado de consanguinidad y único civil, un descuento del 30% en las tarifas por concepto de alimentación. Para tal efecto, LA PROMOTORA debe comunicar con un mes de anticipación al **CONCESIONARIO** el número de personas que se atenderán,, con el fin de que se adelanten las reservas correspondientes. Todas las solicitudes de cupos deben ser tramitadas a través de la **PROMOTORA** y estarán sujetas a la disponibilidad de cupos según reservas.

l. Administrar el Proyecto y comercializar de manera exclusiva los accesorios y elementos artesanales elaborados por las comunidades de la zona, mediante la consignación de sus productos o cualquier otra modalidad acordada con las mismas, de conformidad con lo establecido en el numeral 2.5.5 del Anexo

Técnico.

m. Comercializar los accesorios y recordatorios del Proyecto, manteniendo la imagen corporativa de LA PROMOTORA y previa autorización por parte de la misma, de conformidad con los requisitos establecidos en el Anexo Técnico.

n. Prestar el servicio de alquiler de equipos varios (///) de que trata el Anexo Técnico.

o. Prestar el servicio de Guianza – Autorización de Recorridos cumpliendo y respetando las condiciones que se establecen en el Anexo Técnico.

p. Prestar el servicio de parqueaderos en las zonas y condiciones que se consignen en el Anexo Técnico.

q. Contratar el cien por ciento (100%) del servicio de intérpretes ambientales, con miembros de las comunidades de la zona que tengan experiencia en la prestación de estos servicios, teniendo en cuenta lo indicado en el Anexo Técnico.

r. El Concesionario podrá vender bebidas alcohólicas de conformidad con los lineamientos técnicos establecidos en el Anexo Técnico, responsabilizándose de que los visitantes den cumplimiento a la prohibición de no embriagarse, de ejercer el protocolo para situaciones de embriaguez, y de registrar y reportar a LA PROMOTORA dichas situaciones.

Obligaciones relativas a la Higiene, Seguridad y Medidas de Protección

a. Cumplir con las disposiciones legales vigentes relativas a la higiene y protección de los alimentos preparados y expendidos al consumidor, y hacer cumplir las prácticas higiénicas y medidas de protección. Para tales fines debe tener en cuenta lo dispuesto en el Anexo Técnico.

b. Cumplir con los parámetros establecidos para la óptima prestación del servicio de restaurante y cafetería, y garantizar la óptima calidad de los alimentos que prepare y suministre en las instalaciones del Proyecto, todo ello de conformidad con lo previsto en el Anexo Técnico.

c. Utilizar para el consumo humano agua potable, de acuerdo con reglamentación del Ministerio de la Protección Social, la que debe tomarse del lugar establecido en el Anexo Técnico.

d. En caso de hurto, el **CONCESIONARIO** debe presentar la respectiva denuncia penal en el plazo para ello estipulado en el Contrato de Seguro suscrito para amparar este riesgo sobre los bienes, y adelantar los trámites necesarios ante la compañía aseguradora que ha otorgado la póliza con el fin de obtener su reposición, así como notificar este hecho a LA PROMOTORA, de acuerdo con lo indicado en el numeral 1 del Anexo Técnico.

e. Reponer los bienes destinados al Proyecto una vez hayan finalizado su vida útil; o en caso de

sustracción o hurto por terceros, cuando haya vencido el plazo correspondiente al respectivo trámite de reposición ante la compañía aseguradora, sin que el **CONCESIONARIO** lo haya adelantado. La reposición debe efectuarse dentro de un plazo máximo de ocho (8) días hábiles siguientes a la ocurrencia del hecho, atendiendo las condiciones establecidas en el Anexo Técnico.

f. Asegurar todos los bienes afectos a esta concesión, de conformidad con lo exigido en la cláusula de garantías contenida en el presente contrato. Sin perjuicio de lo anterior, todos los riesgos derivados de la ejecución de esta concesión, correrán por cuenta del Concesionario.

g. Constituir y mantener vigentes hasta la finalización del contrato las garantías exigidas en el mismo, en las condiciones exigidas.

h. Adoptar las medidas de seguridad que minimicen cualquier riesgo durante el desarrollo de las actividades ecoturísticas objeto del presente contrato, mediante la utilización de materiales y equipos adecuados, tanto en la infraestructura, como en los demás medios, facilidades de transporte y actividades realizadas por los visitantes, de conformidad con lo indicado en el Anexo Técnico.

Obligaciones relacionadas con la elaboración y presentación de los Planes Operacionales y el Cronograma de Ejecución de Obras

a. Elaborar el Programa de Mantenimiento Preventivo y Correctivo, el Plan de Operaciones y Seguridad, El Plan de Manejo Ambiental y el Plan de Emergencia a que se refiere el Anexo Técnico y, presentarlos al supervisor del contrato para su respectiva aprobación, dentro de los 15 días siguientes a la suscripción del Acta de Inicio. Dichos planes y programa deberán respetar la metodología, lineamientos y especificaciones técnicas que se indican en el Anexo Técnico y tendrán que mantenerse actualizados, con una periodicidad anual hasta la finalización del contrato, siendo responsabilidad del **CONCESIONARIO** su correcta implementación.

b. Elaborar el Programa de Higiene y Seguridad Industrial y el Manual de Manipulación de Alimentos a que se refiere el Anexo Técnico. Dichos planes deberán respetar la metodología, lineamientos y especificaciones técnicas que se indican en la legislación vigente para el efecto, y tendrán que mantenerse actualizados hasta la finalización del contrato, siendo responsabilidad del **CONCESIONARIO** su correcta implementación, así como la presentación al Supervisor del contrato de una copia de los respectivos actos administrativos por medio de los cuales la autoridad competente disponga su aprobación, tan pronto como ella se produzca.

c. Elaborar el Cronograma de Ejecución de Obras de que trata el Anexo Técnico y presentarlo al supervisor del contrato para su aprobación dentro de los 15 días siguientes a la suscripción del Acta de Inicio. Dicho cronograma deberá respetar los lineamientos y especificaciones técnicas correspondientes a las dotaciones, adecuaciones, adquisiciones, construcciones y remodelaciones que se indican en el Anexo Técnico.

d. Cumplir a cabalidad con el Programa de Adecuaciones y Remodelaciones y el Programa de Nuevas Construcciones de que trata el Anexo Técnico, en los términos, lineamientos y especificaciones técnicas que allí se indican, coordinando su ejecución según el Cronograma de Ejecución de Obras que le sea aprobado al **CONCESIONARIO**.

e. Concertar con LA PROMOTORA los planes de mercadeo que pretenda implementar y promocionar a través de un página web, de conformidad con lo indicado en el Anexo Técnico.

f. Elaborar un Informe de Cumplimiento Ambiental - ICA, con el fin de informar sobre el avance, efectividad y cumplimiento de los programas de manejo ambiental que conforman el Plan de Manejo Ambiental, y presentarlo al supervisor del contrato, anualmente, después de las denominadas temporadas turísticas altas.

Obligaciones relacionadas con el personal

a. Contratar por su cuenta y riesgo el personal idóneo para la debida y satisfactoria ejecución del objeto contractual. Así mismo, cumplir oportunamente frente a éste, con las obligaciones contractuales, salarios, prestaciones sociales, y obligaciones parafiscales a que haya lugar de acuerdo con la legislación vigente.

b. Contar como mínimo con el personal que se indica en el Anexo Técnico.

c. Capacitar en materia ambiental al personal que prestará los servicios en el Proyecto.

Obligaciones económicas y financieras

a. Separar contablemente las operaciones relacionadas con la ejecución de este Contrato, de sus demás operaciones.

b. Pagar a LA PROMOTORA la suma establecida en la Cláusula Décima segunda del presente Contrato.

c. Mantener, en virtud de los compromisos anticorrupción, un libro auxiliar en el que se detalle anualmente y de manera clara, los nombres de todos los beneficiarios reales de los pagos o de aquellos efectuados a su nombre, relacionados con el presente contrato, información que debe permanecer a disposición de LA PROMOTORA.

d. Garantizar al inicio del presente contrato un capital mínimo de /// de que trata la cláusula Décimo tercera, que se depositarán en una cuenta bancaria destinada para tal efecto y serán destinados para atender y sufragar exclusivamente los costos, gastos, inversiones y demás erogaciones que se requieran para el cumplimiento de las obligaciones generadas en el contrato de concesión.

Obligaciones relacionadas con la Propiedad intelectual y confidencialidad de la información.

El **CONCESIONARIO** acepta expresamente que todos los documentos y programas generados como producto del desarrollo del objeto del presente contrato, son de propiedad de LA PROMOTORA, y por consiguiente se compromete a no utilizarlos bajo su solo nombre propio.

El **CONCESIONARIO** queda expresamente obligado a mantener absoluta confidencialidad y reserva sobre cualquier dato que pudiera conocer con ocasión del cumplimiento del contrato no podrá copiarlo o utilizarlo con fin distinto al que figura en este contrato, ni tampoco podrá cederlo a terceros ni siquiera a efectos de conservación.

Con la firma del contrato, se entiende que el **CONCESIONARIO** se obliga a respetar el carácter confidencial de la información y metodología, así como a:

a. No divulgar a gobierno extranjero, persona o empresa alguna, estatal o privada, ni a usar para beneficio propio, la información contenida en las bases de datos a él confiadas y/o toda información propia de LA PROMOTORA, recibida para el cumplimiento de las tareas encomendadas, la que será considerada absolutamente confidencial.

b. Entender por "información" los datos, programas de computación, documentos y archivos, en todas sus formas o tipo de soporte, publicaciones, normas y estándares, estadísticas, planes y todo otro material al que pueda tener acceso el contratista. No utilizar la información suministrada por LA PROMOTORA para usos distintos a los expresamente autorizados.

d. No adaptar, copiar, modificar o transcribir la información propia de LA PROMOTORA, recibida para el cumplimiento de las tareas encomendadas, salvo para lo que ha sido expresamente autorizado.

e. Reconoce que todos los documentos y programas generados como producto del desarrollo del objeto del presente contrato, son de propiedad de LA PROMOTORA y por consiguiente, se compromete a no utilizarlos bajo su nombre propio.

LA PROMOTORA tendrá acceso a la totalidad de la información de cada servicio y a la documentación (procesos, procedimiento, políticas y estrategias).

El **CONCESIONARIO** debe indicar al inicio del contrato la persona o personas que, sin perjuicio de la responsabilidad propia de la persona natural o jurídica adjudicataria del presente contrato, estará(n) autorizada(s) para tener acceso a las bases de datos suministradas por LA PROMOTORA.

En relación con la utilización de logos, emblemas y demás insignias del Municipio y la PROMOTORA, el **CONCESIONARIO** debe cumplir con lo consignado en el numeral respectivo del Anexo Técnico.

Obligaciones relacionadas con el componente de Educación Ambiental

- a. Cualquier cambio del Programa de Educación, durante la ejecución del proyecto deberá ser aprobado por la interventoría, antes de ser ejecutado.
- b. El **CONCESIONARIO** deberá informar a LA PROMOTORA de Parques, cualquier cambio en el equipo de educación Ambiental y deberán ser reemplazados con un profesional que cumpla los parámetros establecidos en los términos de referencia.
- c. Cada 6 meses el **CONCESIONARIO** deberá aplicar, una evaluación cualitativa a una muestra no inferior a 60 personas de los grupos objetivo, con el fin de conocer las fortalezas y debilidades del Programa de Educación Ambiental y efectuar los ajustes requeridos.
- d. El **CONCESIONARIO** deberá elaborar y almacenar adecuadamente los registros (escritos, fotográficos, filmicos, etc.) mediante los cuales se evidencie de manera clara el cumplimiento a cabalidad del Programa de Educación Ambiental.
- e. Para lo anterior, el **CONCESIONARIO** deberá elaborar y diligenciar planillas, elaborar las actas de las reuniones que le sean solicitadas, tomar fotografías y videos, etc., todo lo cual deberá llevarse en un archivo debidamente organizado tanto en medio digital como físico.
- f. El **CONCESIONARIO** deberá presentar dentro de los 10 primeros días calendario siguientes a la terminación de cada semestre, un informe de avance, el cual deberá contener como mínimo lo siguiente:
- o Resumen ejecutivo de máximo 3 páginas donde se indique lo más relevante de la gestión realizada por el **CONCESIONARIO**.
 - o Datos consolidados con el estado de cumplimiento de las actividades del cronograma pactado para la ejecución de los trabajos.
 - o Programación detallada de los trabajos a realizar en el semestre siguiente. o Asuntos críticos identificados en el desarrollo de la gestión del **CONCESIONARIO**, medidas recomendadas, novedades presentadas.
 - o Anexos: Fuentes de verificación de las acciones realizadas tales como indicadores, registros fotográficos, actas de reuniones, talleres, registro de asistencia y demás definidos por LA PROMOTORA.
 - o Adicionalmente a los informes y documentos descritos, LA PROMOTORA podrá solicitar al proponente la presentación de otros informes no previstos, los que deberán elaborarse de acuerdo con las instrucciones de LA PROMOTORA.

Cláusula Décima Séptima – Prohibiciones

Se prohíben al **CONCESIONARIO** y a los visitantes del Proyecto, las conductas que pueden tener como consecuencia la alteración del ambiente natural del Proyecto

Entre otras:

1. El vertimiento, introducción, distribución, uso o abandono de sustancias tóxicas o contaminantes que puedan perturbar los ecosistemas o causar daños en ellos.
2. La utilización de cualquier producto químico de efectos residuales o explosivos, salvo cuando los últimos deban emplearse en obra autorizada.
3. Desarrollar actividades agropecuarias o industriales incluidas las hoteleras, mineras o petroleras.
4. Talar, socavar y entresacar.
5. Hacer cualquier clase de fuegos fuera de los sitios o instalaciones en las cuales se autoriza el uso de hornillas o de barbacoas para la preparación de comidas al aire libre.
6. Realizar excavaciones y talas de cualquier índole, excepto cuando las que autorice la **PROMOTORA**.
7. Causar daño en las instalaciones, equipos y en general a los valores constitutivos del área.
8. Ejercer cualquier acto de caza y patrocinar o comprar para el consumo en el restaurante este tipo de carnes de monte o producto de cacería.
9. Recolectar cualquier producto de flora.
10. Introducir transitoria o permanentemente animales, semillas y flores de cualquier especie.
11. Ingresar, permitir el ingreso o usar cualquier clase de juegos pirotécnicos o portar sustancias inflamables no expresamente autorizadas y sustancias explosivas.
13. Arrojar o depositar basuras, desechos o residuos en lugares no habilitados para ellos o incinerarlos.
14. Producir ruidos o utilizar instrucciones o equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a los visitantes.
15. Alterar, modificar o remover señales, avisos, vallas y mojones.
16. El ingreso de bebidas embriagantes por parte de los visitantes, permitir a éstos embriagarse en las

instalaciones del Proyecto o provocar escándalos.

18. Suministrar alimentos a los animales.

20. Portar armas de fuego o permitir el ingreso de las mismas a personas no autorizadas.

21. Introducir o promover el consumo de sustancias psicotrópicas y/o alucinógenas a los visitantes y residentes del Proyecto.

22. Permitir que los visitantes del Proyecto realicen caminatas o actividades ecoturísticas por cuenta propia, es decir sin la compañía de un Interpretador Ambiental local, salvo aquellas actividades que están así permitidas y estipuladas por parte de LA PROMOTORA.

23. Utilizar el nombre de LA PROMOTORA para celebrar cualquier tipo de contrato o actividad que comprometa la integridad o imagen de la misma.

24. La venta de bebidas alcohólicas a los menores de edad.

Cláusula Décima Octava. Obligaciones de LA PROMOTORA

En razón de la celebración del presente contrato, LA PROMOTORA asume las siguientes obligaciones:

1. Entregar al **CONCESIONARIO** la documentación técnica, comercial y operativa que se encuentre en su poder, para que cumpla adecuada y cabalmente con este contrato.

2. Llevar a cabo con el **CONCESIONARIO**, en el periodo comprendido entre la firma del contrato y la firma del acta de iniciación, el empalme de las actividades relacionadas con el Proyecto, así como elaborar el inventario de los bienes que quedarán a cargo del **CONCESIONARIO**.

3. Imponer al **CONCESIONARIO** las sanciones que sean procedentes en caso de incumplimiento total o parcial, o cumplimiento irregular o tardío, de cualquiera de sus obligaciones.

4. Llevar a cabo el mantenimiento de las instalaciones del Proyecto correspondientes a las áreas ocupadas por los funcionarios de LA PROMOTORA, que habitan en el Parque y que son utilizadas para su alojamiento, actividad que podrá ser subcontratada con el **CONCESIONARIO**.

5. Entregar al **CONCESIONARIO** toda la documentación y/o información que repose en la entidad, y que resulte necesaria para el trámite y obtención de licencias, autorizaciones o permisos expedidos por autoridades públicas.

7. Favorecer que todas las entidades competentes colaboren al **CONCESIONARIO** en la ejecución del contrato de concesión en lo que atañe a la competencia de cada una de ellas.

8. Notificar a las diferentes entidades de control cualquier irregularidad o falta por parte del **CONCESIONARIO**.
9. Suscribir conjuntamente con el **CONCESIONARIO** el Acta de Inicio, las actas de suspensión, de reiniciación y los demás documentos previstos en este Contrato de Concesión, cuando de acuerdo con lo previsto en el mismo, a ello haya lugar.
10. Informar al **CONCESIONARIO** dentro del plazo previsto en el contrato, los datos de los funcionarios de LA PROMOTORA, personas vinculadas a la misma mediante contrato de prestación de servicios, y los parientes en primer grado de consanguinidad y único civil de unos y otros, que ingresarán en el Proyecto con el fin de que se adelanten las reservas correspondientes y se garanticen los respectivos cupos a efectos de aplicar los descuentos de que trata este contrato.
11. Estudiar, solicitar ajustes y/o aprobar, los Planes Operacionales de que trata el literal a del numeral 16.2.6 de la Cláusula Décima sexta del presente contrato y demás informes presentados por el **CONCESIONARIO**, todo ello dentro de los plazos establecidos en el Anexo Técnico.
12. Conocer los Planes Operacionales de que trata el literal b del numeral 16.2.6 de la Cláusula Décima sexta del presente contrato, y vigilar su correcta aplicación
13. Estudiar, solicitar ajustes y/o aprobar el Cronograma de ejecución de obras de que trata el literal c del numeral 16.2.6 de la Cláusula Décimo Sexta del presente contrato, dentro de los plazos establecidos en el Anexo Técnico.
14. Atender y responder oportunamente las solicitudes presentadas por el **CONCESIONARIO** y realizar por escrito los requerimientos que haga al **CONCESIONARIO**, relacionados con la ejecución del contrato.
15. Revisar la viabilidad y, si es del caso, aprobar las actividades y obras adicionales a las establecidas en el pliego de condiciones y en el presente contrato, que en relación con la prestación de los servicios ecoturísticos concesionados sean propuestas por el **CONCESIONARIO**.
16. Autorizar al **CONCESIONARIO** la utilización de la imagen corporativa de LA PROMOTORA en los accesorios y recordatorios del Parque a ser comercializados en los términos en que en este contrato se dispone.
17. Concertar con el **CONCESIONARIO** los planes de mercadeo que pretenda implementar y promocionar.
18. Revisar el inventario de los bienes que el **CONCESIONARIO** deberá presentar cada año.
19. Aprobar y/o presentar las observaciones pertinentes, dentro del plazo previsto en el contrato, a las

garantías exigidas.

20. Controlar y vigilar el cumplimiento oportuno de las obligaciones contractuales.

21. Todas las demás obligaciones que surjan de la ejecución del Contrato de Concesión, del pliego de condiciones y demás documentos de la Licitación y las establecidas en el Anexo Técnico del pliego de condiciones.

CAPÍTULO VI – RESPONSABILIDAD, RIESGOS Y EQUILIBRIO ECONÓMICO DEL CONTRATO

Cláusula Décima Novena. Responsabilidad por la concesión

A partir de la fecha de inicio de ejecución del contrato, el **CONCESIONARIO** tomará la concesión bajo su cuenta y riesgo. Por consiguiente, LA PROMOTORA no será responsable por los deberes, derechos y obligaciones que deba asumir el **CONCESIONARIO** a partir del inicio de la ejecución contractual, ni por las lesiones o acciones que puedan sufrir las personas y/o embarcaciones que ingresen al Proyecto, salvo las disposiciones pactadas en este contrato.

Cláusula Vigésima Responsabilidad por los bienes

El **CONCESIONARIO** asumirá y será totalmente responsable por todos y cada uno de los daños, deterioros, perjuicios, o pérdidas en los bienes afectos a la concesión, así como por el deterioro y daños causados a los recursos naturales y el Medio Ambiente relacionados con el objeto del presente contrato, sin perjuicio de la facultad de LA PROMOTORA, de exigir a los responsables la reparación o indemnización de los daños causados, cuando a ello haya lugar.

Cláusula Vigésima Primera. Distribución de riesgos

Para todos los efectos de este contrato, se entenderán incluidos dentro de los riesgos propios del negocio del **CONCESIONARIO**, todos aquellos que no sean asumidos en forma expresa en este contrato por LA PROMOTORA, así como los demás que no sean explícitamente excluidos de la responsabilidad del **CONCESIONARIO**, según lo pactado en este contrato.

El **CONCESIONARIO** y LA PROMOTORA aceptan la distribución de riesgos que se efectúa entre las partes suscribientes y reconocen que los recursos y beneficios que obtengan como participación en el resultado económico de la concesión, son y serán considerados, para todos los efectos legales y contractuales de manera clara e irrevocable, como una remuneración suficiente y adecuada a la distribución de riesgos pactada, sin perjuicio de los eventos que eventualmente fueren objeto de

revisión con base en el principio del equilibrio contractual establecido en la Ley 80 de 1993 y normas concordantes.

Cláusula Vigésima Segunda. Riesgos a cargo del CONCESIONARIO

El **CONCESIONARIO** asume todos los riesgos propios de esta concesión y del giro ordinario del negocio, entre otros, los siguientes:

1. Los riesgos financieros (incluidos los de tasa de interés y de cambio), de financiabilidad, de demanda y comercial, de flujo de caja, de éxito del negocio y retorno de su inversión.
2. El impacto que en los costos y en el retorno de la inversión prevista por el **CONCESIONARIO**, puedan tener factores internos o externos al proyecto, que dificulten, retrasen o dilaten el proceso del mismo.
3. Cualquier variación en los precios de los materiales, mano de obra, costos de fabricación, transporte, diseño, mantenimiento, instalación, reposición o sus costos asociados.
4. Los demás riesgos que puedan identificarse en el proyecto, como son, entre otros, los riesgos derivados de la posible incidencia que en la estructura económica de la concesión podrían llegar a tener los cambios en la regulación legal en general, incluida la normatividad tributaria, que expidan tanto las autoridades nacionales como las autoridades departamentales o municipales, en detrimento de los costos y condiciones de la operación, o los que podrían derivarse de la situación general del país.
5. Los derivados de la ocurrencia de eventos de fuerza mayor o caso fortuito, con excepción de los que se consignan en la Cláusula Vigésima Tercera que se asumen por la **PROMOTORA**.
6. Los derivados del incumplimiento total o parcial de sus obligaciones, incluidos los causados por sus propios empleados, por financiadores o prestamistas, y por los contratistas o subcontratistas con quienes acuerde la ejecución de cualquier labor, actividad o provisión.
7. Cualquier cambio que deba introducir LA **PROMOTORA** en desarrollo de las actividades de conservación del Parque y que sea previamente acordado entre las partes.

Cláusula Vigésima Tercera. Riesgos asumidos por LA PROMOTORA

Cláusula Vigésima Primera. Distribución de riesgos

Para todos los efectos de este contrato, se entenderán incluidos dentro de los riesgos propios del negocio del **CONCESIONARIO**, todos aquellos que no sean asumidos en forma expresa en este contrato por LA **PROMOTORA**, así como los demás que no sean explícitamente excluidos de la responsabilidad del **CONCESIONARIO**, según lo pactado en este contrato.

El **CONCESIONARIO** y LA PROMOTORA aceptan la distribución de riesgos que se efectúa entre las partes suscribientes y reconocen que los recursos y beneficios que obtengan como participación en el resultado económico de la concesión, son y serán considerados, para todos los efectos legales y contractuales de manera clara e irrevocable, como una remuneración suficiente y adecuada a la distribución de riesgos pactada, sin perjuicio de los eventos que eventualmente fueren objeto de revisión con base en el principio del equilibrio contractual establecido en la Ley 80 de 1993 y normas concordantes.

Cláusula Vigésima Cuarta. Manejo y procedimientos que se seguirán en caso de la realización de riesgos derivados de eventos de Fuerza Mayor o Caso Fortuito

1. Sin perjuicio de los efectos que respecto de la duración del contrato a que se refiere la Cláusula Séptima pueda tener la suspensión del mismo por la ocurrencia de eventos que constituyan Fuerza mayor o caso fortuito, que impidan la ejecución total del contrato, las partes acuerdan que, la parte que primero conozca del evento lo comunicará a la otra en un término máximo de cuarenta y ocho (48) horas, con el fin de que tan pronto sea posible se suscriba un **Acta de Suspensión** en la que, según el caso, podrá pactarse la suspensión total del contrato, o la suspensión de algunos de los servicios que resulten afectados por el evento.

2. Si la comunicación no se remite dentro de las 48 horas establecidas para tal efecto, la suspensión en caso de que el evento impida la ejecución total del contrato únicamente correrá desde la fecha efectiva de la comunicación; en el caso de eventos que únicamente impidan la prestación de algunos de los servicios concedidos, el **CONCESIONARIO** perderá el derecho al descuento de que trata el numeral 10 de la presente cláusula.

3. El **CONCESIONARIO** está obligado a utilizar todos los recursos técnicos, operativos y económicos, para superar y mitigar los efectos derivados de la fuerza mayor o el caso fortuito, y evitar la paralización de la concesión, o procurar su restablecimiento en el tiempo señalado como prudencial, el cual debe ser evaluado por el Supervisor. De la misma manera, El **CONCESIONARIO** debe aplicar los planes de emergencia que haya elaborado y adoptado, teniendo en cuenta los hechos ocurridos en cada caso.

4. En el Acta de Suspensión, además del acuerdo sobre la suspensión total o la parcial, se consignarán los hechos y circunstancias que resulten relevantes, los bienes afectados, el cubrimiento de las garantías tomadas por el **CONCESIONARIO** a que se refiere la Cláusula Trigésima Quinta, los riesgos o daños no cubiertos por garantías, los acuerdos sobre los mecanismos que ambas adoptarán para mitigar los daños, las variaciones de los Planes de trabajo que LA PROMOTORA autoriza por razón de los hechos y las actividades que cada una adoptará para superar la situación. Superada la situación con base en la información suministrada por el Supervisor, el **CONCESIONARIO** se suscribirá un **Acta de reinicio** de la ejecución. La definición de la fecha del reinicio será definida por LA PROMOTORA.

5. Sobre el cumplimiento de las medidas adoptadas para superar la situación, así como sobre el momento que se ha superado y sobre la viabilidad de reiniciar las actividades, el Supervisor mantendrá

1023

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



informada a LA PROMOTORA, mediante comunicaciones cuya copia se remitirá al **CONCESIONARIO**, con el fin de que dentro de las 24 horas siguientes confirme el contenido de los mismos. El silencio del **CONCESIONARIO** implicará su acuerdo y, en consecuencia, a partir del vencimiento de éste término se impondrán las sanciones a que haya lugar o se harán de nuevo exigibles las prestaciones suspendidas.

6. En caso que el evento corresponda a alguno de los riesgos que de conformidad con la Cláusula Vigésima Tercera debe asumir LA PROMOTORA, se consignará en dicha Acta la forma en que LA PROMOTORA asumirá los correspondientes costos.

7. Salvo en el caso de los riesgos que ocurran por los hechos constitutivos de fuerza mayor o caso fortuito que LA PROMOTORA asume de conformidad con la Cláusula Vigésima Tercera, y respecto de los cuales LA PROMOTORA reconocerá el valor de los daños correspondientes al daño emergente, El **CONCESIONARIO** asumirá a su costo la carga de asegurarse por los daños que se generen como consecuencia de eventos de Fuerza Mayor o Caso Fortuito, que puedan presentarse en los bienes y elementos incluidos en el Proyecto, para lo cual celebrará con compañías especializadas los contratos de seguro que sean requeridos. Los amparos deben pactarse por cifras reales, sin subvalorar los riesgos.

8. El **CONCESIONARIO** asegurará dichos bienes o elementos contra todo riesgo. En caso que el **CONCESIONARIO** no cumpla con la obligación de asegurar los bienes debe asumir - a su costa- todos los gastos y expensas necesarios para reparar, reconstruir o reponer los bienes y elementos afectados por los riesgos que ha debido asegurar.

9. En cualquier caso EL **CONCESIONARIO** entregará a LA PROMOTORA copias de las garantías, en el momento en que las constituya, las renueve o modifique, bajo el entendido de que las mismas deben mantenerse vigentes durante toda la vigencia del contrato, en los términos que en él se disponen. Los riesgos atribuibles a la fuerza mayor y el caso fortuito que no puedan ser asegurados por el **CONCESIONARIO**, deben comunicarse por escrito a la PROMOTORA, acompañando las certificaciones expedidas por las compañías aseguradoras, en las cuales conste la citada imposibilidad.

10. En caso de que el evento de fuerza mayor impida únicamente la prestación de algunos de los servicios y éste corresponda a alguno de los riesgos que de conformidad con la Cláusula Vigésima Segunda debe asumir EL **CONCESIONARIO**, LA PROMOTORA contribuirá a morigerar las pérdidas que afecten al **CONCESIONARIO** por la imposibilidad de explotación de los servicios suspendidos, mediante un descuento en el monto del pago que según la Cláusula Décima segunda debe cancelar el **CONCESIONARIO** a LA PROMOTORA.

11. La suspensión total por un término superior a seis (6) meses otorga a cualquiera de las partes la facultad de solicitar la terminación del contrato.

12. Las diferencias que surjan respecto de la procedencia de la suspensión, el reinicio o la terminación, serán resueltas de conformidad con lo pactado en la Cláusula Cuadragésima novena, de solución de controversias.

Cláusula Vigésima Quinta. Exoneración de responsabilidad y reembolso de gastos en caso de Fuerza Mayor o Caso Fortuito

Las partes podrán quedar exentas de responsabilidad por demoras en la ejecución de las obligaciones emanadas de este contrato, cuando, con la debida comprobación, se concluya por acuerdo de las partes o por el juez del contrato, que la demora es el resultado de hechos que pueden ser definidos como fuerza mayor o caso fortuito al tenor de lo dispuesto en el presente contrato y en el artículo primero de la Ley 95 de 1.890, siempre que se demuestre una relación causal de conexidad directa entre el hecho y la obligación incumplida.

LA PROMOTORA reembolsará los costos en que haya incurrido el **CONCESIONARIO** para efectuar las reparaciones, reconstrucciones o reposiciones de los bienes afectados por la Fuerza Mayor o el Caso Fortuito, sólo en el caso de que se cumpla la totalidad de los siguientes requisitos:

- (i) Que se trate de daños ocasionados por riesgos a cargo de LA PROMOTORA, en los términos de este contrato;
- (ii) Que el **CONCESIONARIO** haya dado aviso a LA PROMOTORA y al supervisor sobre la ocurrencia de tales eventos en el plazo establecido, y
- (iii) Que la evaluación de tales hechos, las causas que los motivaron y la diligencia con que el **CONCESIONARIO** actuó ante ellos, se hayan hecho constar dentro de los diez (10) días calendario siguientes a la fecha en que inicien dichas causas, en actas suscritas por el supervisor y el **CONCESIONARIO**, que se anexarán al Acta de suspensión en que debe ser suscrita con LA PROMOTORA, en caso de que haya lugar a pactarla.

En el evento en que se deba pagar algún reconocimiento al **CONCESIONARIO**, se debe aplicar lo previsto en este contrato. LA PROMOTORA en ninguno de los casos o eventos de fuerza mayor o caso fortuito incluirá el lucro cesante como elemento de reconocimiento al **CONCESIONARIO**.

En todo caso, sólo se admitirá el incumplimiento que sea proporcional a la fuerza mayor o caso fortuito, en cuyo caso el **CONCESIONARIO** responderá por el incumplimiento que no tenga una relación causal directamente proporcional con los hechos alegados para exonerar su responsabilidad.

Cualquiera de las partes podrá someter la diferencia a los mecanismos de solución directa de conflictos pactados en este contrato.

Cláusula Vigésima Sexta Responsabilidad derivada de la aplicación de las Especificaciones Técnicas

El cumplimiento de las Especificaciones Técnicas de acuerdo con el Anexo Técnico no eximirá al **CONCESIONARIO** del cumplimiento y de la obtención de los resultados previstos. No se aceptará

reclamación alguna, ni solicitud de extensión de plazos, ni solicitudes de compensaciones derivadas de pretendidas insuficiencias en las Especificaciones Técnicas contenidas en el Anexo Técnico, en razón a que estas especificaciones son exigencias mínimas que el **CONCESIONARIO** debe analizar, adecuar o mejorar, en lo que resulte necesario para garantizar la debida ejecución del contrato.

Cláusula Vigésima Séptima. Equilibrio contractual

Cuando quiera que ocurra una situación no prevista dentro de la distribución de riesgos y que genere un desequilibrio contractual no imputable a la parte que resulte afectada, las partes de común acuerdo, procederán a tomar las medidas indispensables para su restablecimiento. En ningún caso podrá obviarse dicho mutuo acuerdo, y si así ocurriere, las decisiones adoptadas por el **CONCESIONARIO** no producirán efecto alguno.

CAPÍTULO VIII - CESIÓN Y SUBCONTRATOS

Cláusula Vigésima Octava. Cesión del contrato de concesión por parte de LA PROMOTORA

LA PROMOTORA, podrá ceder este contrato a otra entidad, en todo o en parte, sin previa autorización del **CONCESIONARIO**. En tal caso, informará por escrito al **CONCESIONARIO** acerca de dicha cesión, con una anticipación mínima de treinta (30) días.

Cláusula Vigésima Novena. Cesión del contrato de concesión por parte del CONCESIONARIO

El **CONCESIONARIO** no podrá ceder este contrato, en todo o en parte, sin previa autorización expresa y por escrito de LA PROMOTORA.

Parágrafo: Si se llegare a autorizar la cesión, en el texto de la misma se dejará constancia de que ésta se entiende celebrada en los términos estipulados en el contrato de concesión, siempre y cuando el cesionario cumpla con las mismas calidades y requisitos requeridos al cedente, beneficiario con la adjudicación del contrato.

Cláusula Trigésima. Subcontratos

El **CONCESIONARIO** podrá contratar con terceros la ejecución de algunas de las actividades específicas que se encuentran bajo su responsabilidad, sin que le esté permitido subcontratar la totalidad del objeto del contrato. En cualquier caso, el **CONCESIONARIO** será exclusivamente responsable ante LA PROMOTORA y ante terceros, por el adecuado y oportuno cumplimiento de todas las obligaciones asumidas en virtud de este contrato.

En los subcontratos celebrados para la ejecución de actividades debe estipularse claramente que el subcontrato se ha celebrado respetando los términos e índole de este contrato, bajo la exclusiva

responsabilidad del **CONCESIONARIO** y, además, se estipulará precisa y claramente que el subcontratista no tendrá en ningún caso derecho a reclamar a LA PROMOTORA indemnización alguna por ningún tipo de prestaciones, honorarios o perjuicios.

Los subcontratos no relevan al **CONCESIONARIO** de la responsabilidad que asume en el cumplimiento de sus obligaciones frente a LA PROMOTORA.

Parágrafo 1. Los subcontratistas deben reunir las condiciones de idoneidad, experiencia y capacidad económica, técnica y financiera que sean requeridas para desarrollar las actividades específicas que señale el **CONCESIONARIO**.

Parágrafo 2. Los subcontratos que celebre el **CONCESIONARIO**, deben contener cláusulas que obliguen a darlos por terminado, en el momento en que finalice este contrato, a costo y riesgo del **CONCESIONARIO** y sin importar la causa del mismo.

Cláusula Trigésima Primera. Subrogación de LA PROMOTORA en contratos celebrados con terceros

Todos los subcontratos que suscriba el **CONCESIONARIO** para ejecutar este contrato, deben tener una cláusula que permita a LA PROMOTORA, a su elección, subrogarse en los derechos y deberes del **CONCESIONARIO**, o designar otra persona para que se subrogue en caso de terminación de este contrato de concesión. No obstante lo anterior, en tales subcontratos se estipulará que la entidad concedente no está obligada a asumirlos ni a presentar un cesionario, en los eventos de terminación de este contrato, por cualquier causa.

CAPÍTULO IX - RÉGIMEN LABORAL

Cláusula Trigésima Segunda. Régimen laboral

El **CONCESIONARIO** debe contratar el personal requerido para el desarrollo de este Contrato y mantenerlo bajo su exclusiva dirección, control y supervisión durante la vigencia del mismo.

Los empleados del **CONCESIONARIO** no son y no serán empleados de LA PROMOTORA durante la vigencia de este Contrato. LA PROMOTORA no será responsable por ningún acuerdo o relación laboral existente entre EL **CONCESIONARIO** y sus empleados. Todas las obligaciones que emanen de dicho acuerdo o relación serán responsabilidad exclusiva del **CONCESIONARIO**.

El **CONCESIONARIO** debe cumplir en todo momento con todas las leyes laborales colombianas que estuvieren vigentes durante el término de este Contrato.

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



Cláusula Trigésima Tercera. Vinculación de personal

El **CONCESIONARIO** seleccionará, en forma autónoma, el personal que requiera para cumplir con el objeto de este contrato, teniendo en cuenta los requisitos de idoneidad, capacidad y experiencia, que sean indispensables para el ejercicio de las funciones correspondientes. En todo caso estará sujeto a cumplir con la obligación de dar preferencia a las comunidades de la zona, según lo establecido en el presente contrato.

Cláusula Trigésima Cuarta. Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones

El **CONCESIONARIO** asume todos los deberes, derechos y obligaciones que surjan de las relaciones laborales que establezca con el personal que vincule, independientemente del tipo de contrato, así como el pago de los salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones de dichos trabajadores, y el pasivo laboral que se cause. Igualmente, está obligado a pagar todas las contribuciones, participaciones y derechos de cualquier naturaleza, que sean exigidos por la legislación laboral colombiana.

Parágrafo. El **CONCESIONARIO** mantendrá indemne en todo tiempo a LA PROMOTORA, quien no asume obligación alguna en razón de las relaciones laborales de todo orden que establezca el **CONCESIONARIO** con el fin de cumplir con el objeto del contrato de concesión. A la terminación de la concesión, LA PROMOTORA no recibirá personal alguno del **CONCESIONARIO**.

CAPÍTULO X - GARANTÍAS

Cláusula Trigésima Quinta. Garantías

El **CONCESIONARIO** debe constituir a su costa y a favor de la PROMOTORA y con una compañía de seguros legalmente establecida en Colombia, la garantía única de las obligaciones del contrato, de acuerdo con los siguientes amparos cuantías y vigencias:

- a) **De cumplimiento del contrato.** El cumplimiento de las obligaciones que se contraen en virtud de este contrato, el pago de multas y demás sanciones que se llegaren a imponer, se amparará por un monto de /// por el término de un (1) año contado a partir de la fecha de suscripción del contrato de concesión y se renovará con dos meses de anticipación al vencimiento de cada año, por periodos iguales, hasta el vencimiento del término de duración del Contrato y cuatro meses más.
- b) **De responsabilidad civil extracontractual.** El **CONCESIONARIO** debe constituir un amparo autónomo en póliza anexa a la de la garantía única, que ampare a LA PROMOTORA, frente a las acciones, reclamaciones o demandas de cualquier naturaleza derivadas de daños y/o perjuicios causados a propiedades o a la vida o integridad personal de terceros, o de la **PROMOTORA**, incluyendo las de cualquiera de los empleados, agentes o subcontratistas de la **PROMOTORA**, que surjan como consecuencia directa o indirecta de actos, hechos u omisiones imputables al **CONCESIONARIO** en la

ejecución del Contrato.

Esta garantía debe estar vigente por todo el plazo de ejecución del Contrato y cuatro meses más y se otorgará por un monto de ///. El valor asegurado debe actualizarse anualmente con la variación del I.P.C. del año inmediatamente anterior, durante la vigencia del Contrato.

Parágrafo: La garantía se constituirá por el término de un (1) año contado a partir de la fecha de suscripción del contrato de concesión y será renovada sucesivamente por el mismo periodo, con dos meses de anticipación a su vencimiento, hasta completar el término de concesión y cuatro meses más.

c) **De calidad y estabilidad de obras.** El amparo debe otorgarse por un monto de ///. El valor asegurado debe actualizarse anualmente con la variación del I.P.C. del año inmediatamente anterior, durante la vigencia del Contrato. La garantía tendrá una vigencia de seis (6) años a partir de la fecha de terminación del contrato. La constitución de esta garantía será requisito para la liquidación definitiva de este contrato.

El valor de la póliza debe ser ajustado por **EL CONCESIONARIO**, en el evento en que la **PROMOTORA** realice nuevas inversiones en el área entregada en concesión con los recursos adicionales a cargo del **CONCESIONARIO**.

Se entiende que el amparo de calidad de los bienes y elementos y el buen funcionamiento de los equipos, comprende la reposición de los bienes y la provisión de repuestos y accesorios en las características que dichos elementos deben tener de conformidad con el nexo Técnico, y en lo no previsto por él, según las condiciones y calidades generalmente aceptables en el mercado. Dicha garantía, también cubrirá el riesgo por los daños que los bienes y elementos presenten durante la vigencia del amparo, derivados del deterioro causado por su uso natural. No procederá por causas sobrevinientes e imprevistas.

Este amparo se otorga con el fin de cubrir los perjuicios derivados de vicios, defectos o fallas que con posterioridad a la prestación del servicio o a la entrega de los bienes o repuestos que puedan presentarse.

d) **De pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones al personal.** El **CONCESIONARIO** debe amparar a LA **PROMOTORA** contra el riesgo de no pago de los salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones del personal que él utilice en el cumplimiento del contrato de concesión. El amparo se otorgará por un monto de ///. El valor asegurado debe actualizarse anualmente con la variación del I.P.C. del año inmediatamente anterior. Tal garantía se constituirá por un término de un (1) año contado a partir de la fecha de suscripción del contrato de concesión y será renovada sucesivamente, por periodos iguales, con dos meses de anticipación al vencimiento. Al efectuar la última renovación, el **CONCESIONARIO** verificará que la vigencia de la póliza se extienda por ese último año y tres (3) años más, contados desde el vencimiento del término de la concesión.

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



e) **De todo riesgo.** El **CONCESIONARIO** debe constituir una póliza "Todo Riesgo" con el fin de asegurar las pérdidas o daños materiales que sufran o afecten los activos fijos, bienes muebles e inmuebles del Proyecto, o cualquier otro del que sea legal o contractualmente responsable por virtud de la concesión, principalmente la infraestructura física, los muebles y enseres, existencias en almacenes y demás objetos que no hayan sido excluidos de este amparo de manera expresa y que el **CONCESIONARIO** haya recibido a lo largo de la concesión. El amparo debe incluir el riesgo de daños como consecuencia de incendio y/o rayo, terremoto, temblor, sustracción, inundación o cualquier otro accidente o evento de fuerza mayor no exonerado de la responsabilidad del **CONCESIONARIO**. El valor asegurado será el 100% del valor de reposición de los bienes, calculado en pesos colombianos. Tal garantía se constituirá por un término de un (1) año contado a partir de la fecha de suscripción del acta de recibo de los bienes del contrato de concesión y será renovada sucesivamente por el mismo periodo, con dos meses de anticipación a su vencimiento y hasta completar el término de la concesión.

El valor de la póliza debe ser ajustado por el **CONCESIONARIO**, en el evento en que la **PROMOTORA** realice nuevas inversiones en cualquier área relacionada con la prestación de los servicios ecoturísticos concesionados, con los recursos adicionales a cargo del **CONCESIONARIO** de que trata la Cláusula Décimo tercera.

Presentada la Garantía Única de Cumplimiento, la póliza de Responsabilidad Civil Extracontractual y la póliza Todo Riesgo por el **CONCESIONARIO**, LA **PROMOTORA** dispondrá de un término máximo de cinco (5) Días Hábiles para impartirles su aprobación o hacerles las observaciones necesarias.

Una vez formuladas observaciones al **CONCESIONARIO**, éste contará con un plazo de tres (3) días hábiles a partir de la notificación de la improbación de la Garantía presentada, para obtener la respectiva modificación o corrección en términos satisfactorios para LA **PROMOTORA**.

En caso de que dentro de dicho plazo el **CONCESIONARIO** no entregue la Garantía Única de Cumplimiento, la póliza Todo Riesgo y la de Responsabilidad Civil Extracontractual debidamente modificadas a satisfacción de LA **PROMOTORA** o si los términos y condiciones de las correcciones y/o modificaciones no satisfacen las observaciones formuladas, LA **PROMOTORA** negará de manera definitiva su aprobación y hará exigible la Garantía de Seriedad de la Propuesta.

Lo dispuesto en el inciso anterior no obsta para que, en cualquier momento de la ejecución del Contrato y hasta antes de la liquidación, LA **PROMOTORA** advierta que las Garantías no cumplen con lo exigido y pueda requerir al **CONCESIONARIO** la corrección, ampliación o adecuación de las mismas, en un plazo máximo de quince (15) días hábiles contados desde el requerimiento de LA **PROMOTORA**, so pena de incumplimiento grave del **CONCESIONARIO** de su obligación de mantener, adicionar o adecuar las Garantías.

El **CONCESIONARIO** debe mantener las garantías en plena vigencia y validez por los términos expresados en esta cláusula y pagar las primas y cualesquiera otras expensas necesarias para constituir las, mantenerlas, prorrogarlas o adicionarlas. Si el **CONCESIONARIO** no mantiene las garantías en los

términos previstos, LA PROMOTORA podrá tomar las medidas pertinentes para renovarlas o adecuarlas y el costo de dicha renovación o adecuación será cobrado al **CONCESIONARIO**. En todo caso **EL CONCESIONARIO** se obliga a realizar los trámites para su renovación dentro de los dos meses anteriores al vencimiento de cada una de ellas, en las condiciones señaladas en este contrato.

Parágrafo 1. Las garantías deben reasegurarse siempre y cuando, la Aseguradora que expide las garantías requiera dicho respaldo; en caso contrario se debe certificar por parte del representante legal de la aseguradora, sobre el valor que tienen en retención para dichas garantías.

Parágrafo 2. El **CONCESIONARIO** debe constituir a su costa y a favor de LA PROMOTORA, con una compañía de seguros legalmente establecida en Colombia, las demás pólizas de seguros exigidas en este contrato.

Cláusula Trigésima Sexta. Modificación y renovación de las garantías

En el evento de modificación o suspensión del contrato, el **CONCESIONARIO** debe efectuar las modificaciones de las pólizas constituidas, y entregar a LA PROMOTORA las correspondientes certificaciones expedidas por el garante. En todo caso, se obliga a mantener vigentes las pólizas de garantía exigidas, y realizar los trámites para su renovación dentro de los dos meses anteriores al vencimiento de cada una de ellas, en las condiciones señaladas en este contrato.

Si el **CONCESIONARIO** no cumple con esta obligación dentro del plazo señalado, La **PROMOTORA** queda expresamente autorizada por este contrato para adoptar todas las medidas indispensables para su renovación con cargo al **CONCESIONARIO**. La no renovación de las pólizas constituirá falta grave atribuible al **CONCESIONARIO**, caso en el cual LA PROMOTORA podrá proceder a la declaración de caducidad del contrato.

Cada vez que por la ocurrencia de algún siniestro o la realización de un riesgo el monto del valor garantía se disminuya, el **CONCESIONARIO** debe adoptar las medidas para restituirlo de conformidad con lo exigido en la presente cláusula. Ninguna de las garantías podrá ser cancelada o revocada sin autorización previa y escrita de la entidad concedente.

CAPÍTULO XV - SEGUIMIENTO Y CONTROL

Cláusula Trigésima Séptima. Control del cumplimiento de las obligaciones del CONCESIONARIO

El control del cumplimiento de las obligaciones del **CONCESIONARIO**, corresponde a la PROMOTORA, quien ejecutará las labores de Supervisión de conformidad con los términos del Manual de Supervisión de Concesiones de Servicios Ecoturísticos vigente, documento que el Concesionario declara conocer a partir de la fecha de la firma del presente contrato. Este control se entiende sin perjuicio de la facultad de inspección y vigilancia de otras autoridades sobre la actividad del **CONCESIONARIO**, por razón, entre

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



otros, de su naturaleza, su actividad o la naturaleza de los recursos y bienes que administre.

Es así como el **CONCEDENTE** tendrá facultad de supervisar las actividades y obras ejecutadas por parte del **CONCESIONARIO** en virtud de este contrato, y así mismo, el **CONCEDENTE** y/o las autoridades de vigilancia, regulación y control, podrán realizar muestreos independientes, aleatorios y/o permanentes del cumplimiento de las obligaciones generales o especiales del **CONCESIONARIO** y de las calidades que se midan.

Cláusula Trigésima Octava. Sistema de Seguimiento y Control

La supervisión de los contratos de concesión al interior de LA PROMOTORA, se desarrollará y ejercerá en los frentes ambiental, técnico, financiero, de infraestructura, administrativo, legal, y de imagen y medios de comunicación.

La Coordinación estará a cargo de /// quien será el centro emisor, receptor e irradiador de toda la información relacionada con el seguimiento, control y vigilancia del cumplimiento de las obligaciones pactadas en los Contratos de Concesión, así como el encargado de recibir del **CONCESIONARIO** oficialmente, cualquier tipo de información que deba suministrar con ocasión de las obligaciones a su cargo y de remitir a quien corresponda las solicitudes, reclamaciones, recursos, etc., que éste presente a LA PROMOTORA.

CAPÍTULO XVI –MULTAS POR INCUMPLIMIENTO Y PROCEDIMIENTO PARA SU IMPOSICION Y COBRO

Cláusula Trigésima Novena. Multas al CONCESIONARIO

El **CONCEDENTE** podrá imponer al **CONCESIONARIO** multas de apremio y/o sancionatorias por el incumplimiento tardío o defectuoso de las obligaciones asumidas por el **CONCESIONARIO**, que conoce que estas multas pueden concurrir con las que están dispuestas en reglamentos generales que el **CONCESIONARIO** o cualquier otra persona sometida a sus disposiciones debe cumplir.

Cláusula Cuadragésima. Procedimiento para la imposición de multas contractuales

La imposición de multas se sujeta al procedimiento que se establece a continuación:

- a) El interventor y/o supervisor del Contrato según sea el caso, enviará a LA PROMOTORA un informe escrito sobre los hechos o conductas que puedan constituir fundamento para la aplicación de una multa.
- b) Recibida por LA PROMOTORA la correspondiente comunicación se estudiará si en efecto lo aducido comporta incumplimiento de las obligaciones contractuales del **CONCESIONARIO**, y si amerita la

aplicación de las multas pactadas; para el efecto, LA PROMOTORA citará al **CONCESIONARIO** con el fin de solicitarle las explicaciones del caso y determinar su grado de responsabilidad.

c) Si LA PROMOTORA considera que el incumplimiento amerita la imposición de la multa, determinará su monto, ordenará su notificación al **CONCESIONARIO** y a la aseguradora, y una vez se encuentre en firme el acto administrativo que declare el incumplimiento e imponga la multa, procederá a hacerla efectiva.

Cláusula Cuadragésima Primera - Causales de incumplimiento y monto de las multas

Se consideran incumplimientos que dan lugar a la aplicación de multas, entre otros los siguientes; y en consecuencia, en caso de su ocurrencia se causarán en los montos que a continuación se señalan:

1. No mantener en vigor, renovar, prorrogar o adicionar las garantías, en los plazos y por los montos establecidos en la Cláusula Trigésima quinta de este Contrato, un (1) salario mínimo mensual legal vigente (SMMLV) por cada día calendario transcurrido a partir de la fecha prevista para el cumplimiento, previo requerimiento del Interventor y/o supervisor. Si pasaren más de treinta (30) Días Calendario sin que el **CONCESIONARIO** haya cumplido con sus obligaciones, se constituirá en falta grave y LA **PROMOTORA** podrá declarar la caducidad del Contrato de conformidad con la Cláusula Cuadragésima quinta.
2. No ejecutar el cronograma correspondiente al programa de mantenimiento e inversión y de ejecución de obras, de conformidad con lo establecido en el Anexo Técnico, una suma equivalente a un (1) salario mínimo mensual legal vigente diario mientras dure la situación de incumplimiento.
3. La no sujeción a las especificaciones técnicas previstas en el Anexo Técnico, un (1) salario mínimo mensual legal vigente, por cada día, hasta que se corrija la situación.
4. Por incumplimiento no grave o tardío de las demás obligaciones estipuladas en este contrato a cargo del Concesionario, la multa podrá alcanzar, por evento, un monto hasta de un (1) salario mínimo mensual legal vigente por cada día que perdure el incumplimiento, desde el momento en que LA **PROMOTORA** le notifique al **CONCESIONARIO** la existencia del incumplimiento.
5. No disponer oportunamente del capital que se exige para la ejecución de la concesión y no atender lo dispuesto respecto de los recursos que debe asegurar en el noveno año de la misma, un (1) salario mínimo mensual legal vigente por cada día que perdure el incumplimiento, desde el momento en que LA **PROMOTORA** le notifique al **CONCESIONARIO** la existencia del incumplimiento.
6. Por desatender las reglas de LA **PROMOTORA** relativas a la prestación de los servicios concesionados de conformidad con lo previsto en el Anexo Técnico, un salario mínimo mensual legal vigente diario hasta que se corrija la situación.

Parágrafo: La imposición de multas por parte de LA PROMOTORA por cada uno de los incumplimientos tardíos o defectuosos, no podrá sobrepasar el monto equivalente al treinta (30) S.M.LM.V. En todo caso y cuando así lo considere LA PROMOTORA ésta podrá declarar la caducidad del presente contrato.

Cláusula Cuadragésima Segunda - Pago de la multa

Una vez agotado el trámite previsto en la cláusula Cuadragésima y comunicada la imposición de la multa, el **CONCESIONARIO** pagará a LA PROMOTORA su valor dentro del plazo que señale la entidad **CONCEDENTE**, que no será mayor a cuarenta y cinco (45) días calendario. Si así no ocurriere, LA PROMOTORA cobrará intereses moratorios a la tasa máxima permitida por la ley. En cualquier caso, LA PROMOTORA decidirá si el cobro lo hace directamente a la aseguradora contra la garantía de cumplimiento.

Parágrafo 1. El pago o deducción del valor de las multas, no exonera al **CONCESIONARIO** del cumplimiento de las obligaciones pendientes, de conformidad con el presente contrato.

Parágrafo 2. Si la situación de incumplimiento es reiterada, será considerada como un incumplimiento grave del contrato de Concesión y podrá **LA PROMOTORA** declarar la caducidad del contrato dándolo por terminado en forma anticipada, sin perjuicio de las demás sanciones que las entidades de vigilancia y control o quienes hagan sus veces impongan al **CONCESIONARIO**.

Cláusula Cuadragésima Tercera. Penal Pecuniaria

En caso de declaratoria de caducidad, las partes acuerdan como indemnización a favor de la **PROMOTORA**, la suma equivalente a /// monto que será ajustado anualmente por la variación del I.P.C.

En todo caso, LA PROMOTORA está facultada para exigir el cumplimiento de la obligación o hacer efectiva dicha cláusula penal pecuniaria, en los términos del artículo 1592 y siguientes del Código Civil.

CAPÍTULO XVII - CLÁUSULAS EXCEPCIONALES

Cláusula Cuadragésima Cuarta. - Potestades Unilaterales

De conformidad con la ley 80 de 1993, artículos 14 a 17, al presente contrato se incorporan las cláusulas excepcionales de terminación, modificación e Interpretación unilaterales; de la misma manera el **CONCESIONARIO** declara conocer lo ordenado por el artículo 41 del mismo ordenamiento, respecto de la terminación unilateral por las causas que en el mismo artículo se consignan.

Por tratarse de una concesión de servicios ecoturísticos que implica el uso de los bienes muebles e inmuebles dispuestos para su prestación, se incorpora al mismo lo dispuesto en el artículo 19 del mismo ordenamiento. En su ejercicio, LA PROMOTORA se someterá a las facultades, límites y procedimientos

previstos en la ley.

Cláusula Cuadragésima Quinta. Caducidad, Modificación, Interpretación y Terminación Unilaterales

Las potestades de modificación, interpretación y modificación unilaterales, así como la caducidad, se aplicarán en los términos dispuestos en la ley y respecto de su aplicación la **PROMOTORA** garantiza al **CONCESIONARIO** que se respetará el principio del debido proceso administrativo.

Cláusula Cuadragésima Sexta. Reversión de los bienes

A la terminación de la concesión, el **CONCESIONARIO** debe hacer entrega a LA **PROMOTORA** o la entidad que haga sus veces, de todos los bienes muebles o inmuebles directamente afectados a la concesión de que trata este contrato, con sujeción a lo dispuesto en el mismo, en el Inventario General de Bienes y en los demás inventarios que surjan del cumplimiento de las obligaciones estipuladas en el Anexo Técnico, sin que tenga derecho a ningún reconocimiento de carácter económico o de cualquier otra índole por esta entrega.

A partir de la fecha de terminación del contrato de concesión, el **CONCESIONARIO** tendrá un término de sesenta (60) días calendario para firmar el acta de entrega de los bienes. En caso de no hacerlo, los bienes revertirán en forma automática a LA **PROMOTORA**, sin que se requiera de formalización alguna.

Para este efecto, LA **PROMOTORA** y el **CONCESIONARIO** harán un inventario de los bienes afectos a la concesión que deben revertir a LA **PROMOTORA**, que en cualquier caso deben corresponder a los determinados en el Anexo Técnico y a los demás bienes afectos a la concesión suministrados por EL **CONCESIONARIO** durante el desarrollo del contrato. Dichos bienes deberán reunir las condiciones de calidad y vida útil, sin perjuicio del deterioro normal por su uso, previstas en el Anexo Técnico, así como aquellas condiciones que por sus requerimientos y naturaleza les correspondan. En caso que los bienes revertidos se encuentren en mal estado o deteriorados de tal forma que no permitan su uso normal, EL **CONCESIONARIO** realizará los correctivos necesarios, en un plazo no mayor a 15 días hábiles. Si no lo hiciere, se hará efectiva la póliza que garantiza la calidad de los bienes.

La firma del acta de entrega de los bienes no eximirá EL **CONCESIONARIO** de ninguna de las obligaciones que contrae en virtud de este contrato.

CAPÍTULO XVII - TERMINACIÓN Y LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO

Cláusula Cuadragésima Séptima. - Terminación del Contrato

Este contrato terminará por cualquiera de las siguientes causas:

a) Por vencimiento del plazo de duración pactado en la Cláusula Séptima, salvo que se acuerde prórroga

del término.

- b) Por mutuo acuerdo de las partes, siempre que tal determinación no implique renuncia a derechos causados o adquiridos a favor de la entidad concedente.
- c) Por declaratoria de caducidad proferida por LA PROMOTORA, de conformidad con lo previsto en la Cláusula Cuadragésima Quinta del contrato y el artículo 18 de la Ley 80 de 1993 o en las normas que lo complementen, adicionen o sustituyan.
- d) Por Terminación unilateral ordenada por LA PROMOTORA mediante acto administrativo, por las causales previstas en el artículo 17 de la Ley 80 de 1993 o en las normas que lo complementen, adicionen o sustituyan.
- e) Por decisión de autoridad judicial.

Producida la terminación del contrato por cualquiera de las causales aquí previstas, procederá su liquidación.

Cláusula Cuadragésima Octava. Liquidación del Contrato

Las partes acuerdan que la liquidación del contrato se adelantará dentro de los de los seis (6) meses siguientes a la fecha en que ocurra cualquiera de las causales señaladas en la Cláusula anterior. Para el efecto suscribirán un Acta de Liquidación en la que constarán los acuerdos, conciliaciones y transacciones que logren, con el objeto de poner fin a las divergencias presentadas y poder declararse a paz y salvo.

Si el **CONCESIONARIO** se negare a participar en el proceso de liquidación final, o fuere renuente a facilitar su realización, LA PROMOTORA procederá a realizarla en forma unilateral, de conformidad con lo señalado en el artículo 61 de la Ley 80 de 1993, y las normas que lo complementen, adicionen o modifiquen.

El Acto de liquidación unilateral será notificado al **CONCESIONARIO**, de conformidad con lo señalado en el Código Contencioso Administrativo, o las normas que lo adicionen, complementen o sustituyan.

CAPÍTULO XVIII - MECANISMOS DE SOLUCIÓN DIRECTA DE CONTROVERSIAS

Cláusula Cuadragésima Novena. Solución directa de controversias

Las partes contratantes convienen utilizar mecanismos de solución directa de las controversias que puedan surgir en razón de la celebración, ejecución, desarrollo, terminación y liquidación de este contrato. Con tal fin, podrán acudir a cualquiera de los mecanismos de solución directa de controversias

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



consagrados en la Ley, si no fuera posible en un plazo de quince días corrientes alcanzar un acuerdo directo. Respecto de tales mecanismos se acuerda:

a) Peritaje Técnico definitorio: En caso de que la disputa sea de naturaleza estrictamente técnica acudirán al peritaje técnico definitorio, de conformidad con lo señalado en el artículo 74 de la ley 80 de 1993. Para el efecto, la una enviará a la otra el nombre de 3 candidatos, personas naturales o jurídicas y si existe acuerdo sobre al menos uno, esa será designado, siempre que la respuesta se reciba dentro de los 5 días hábiles siguientes al recibo. En caso de no respuesta o respuesta tardía se sorteará el nombre dentro de los propuestos. Si hay respuesta pero no hay acuerdo, la parte que no propuso propondrá 3 nombres adicionales y se sorteará el nombre del perito de la lista conformada por esos 6 nombres.

Los costos serán pagados por ambas partes, pero si la decisión coincide en su totalidad con lo alegado por una de las partes esta pagará la totalidad de los honorarios.

El perito definirá con base en los alegatos y pruebas que cada una de las partes le remita dentro de los cinco (5) días siguientes a su aceptación. Corresponde a éste fijar el plazo para responder y solicitar que se realicen nuevas pruebas si ello fuere necesario.

El perito presentará su dictamen que de acuerdo con la ley tiene fuerza de cosa juzgada. En él debe señalar el porcentaje de razón que otorga a cada parte

b) Arbitraje en derecho: Cláusula Compromisoria: Las partes contratantes acuerdan que en caso de que la controversia no sea de carácter técnico acudirán al Arbitraje que de conformidad con la ley, por ser un contrato en el que una de las partes es entidad estatal, es de carácter legal. Los árbitros se designarán de común acuerdo, a partir de una lista de 10 árbitros que se integrará con una lista de 5 que cada una remita a la otra, dentro de los cinco días hábiles siguientes a la convocatoria que cualquiera de ellas presente ante el Centro de Arbitraje y conciliación de la Cámara de Comercio de Pereira. Si no fuere posible seleccionar de allí un tribunal de tres árbitros, se sortearán los nombres. En caso de que la cuantía conduzca a la designación de un único árbitro, se procederá de la misma manera pero la lista se integrará con un total de 6 candidatos, tres propuestos por cada parte.

CAPÍTULO XIX - CLÁUSULAS FINALES

Cláusula Quincuagésima. Modificación del Contrato

La modificación de este contrato, salvo el ejercicio que haga LA PROMOTORA de la cláusula excepcional de modificación unilateral, se hará de común acuerdo por las partes, y debe constar por escrito. Si dicha modificación estuviere sujeta a formalidades exigidas por la Ley, incluyendo los trámites presupuestales, deben cumplirse en los términos señalados en las disposiciones que rigen esta materia. Igualmente, el **CONCESIONARIO** debe modificar o ampliar la vigencia de las pólizas de garantía que hubiere constituido, en cuanto fuere pertinente.

Cláusula Quincuagésima Primera. Perfeccionamiento del Contrato

El presente contrato se perfecciona con la firma por las partes contratantes. La suscripción de este contrato se hará previo cumplimiento de todos los requisitos exigidos para ello en éste contrato y en los pliegos de condiciones, dentro del plazo señalado.

Cláusula Quincuagésima Segunda. Legalización del contrato

El contrato suscrito por las partes sólo podrá ejecutarse cuando se hayan surtido todos los siguientes requerimientos:

- a) Publicación del contrato en el Diario Único de Contratación o en la publicación oficial que haga sus veces, requisito que se entiende cumplido al adjuntar a LA PROMOTORA el comprobante del pago de los derechos correspondientes por parte del **CONCESIONARIO**.
- b) Pago de todos los impuestos, tasas, contribuciones y similares que se causen en razón de la celebración de este contrato, por el **CONCESIONARIO**.
- c) Aprobación de las garantías de que trata el presente Contrato por parte de la **PROMOTORA**.
- d) Adjuntar a LA PROMOTORA la certificación de que el **CONCESIONARIO** no se encuentra inscrito en el Boletín de responsables fiscales expedido por la Contraloría ni en el boletín de deudores morosos del Estado, según el numeral 7.1 del pliego de condiciones.

Cláusula Quincuagésima Tercera. Idioma

El idioma oficial de este contrato es el castellano. En caso de existir traducciones a otros idiomas, para efectos de la interpretación de las cláusulas prevalecerá el documento escrito en castellano.

Cláusula Quincuagésima Cuarta Sujeción a la ley colombiana y renuncia a reclamación diplomática

El presente contrato se rige por la legislación colombiana, y en el evento de que surjan discrepancias o controversias sobre las obligaciones y derechos generados en razón de su celebración, ejecución, desarrollo, terminación y liquidación, éstas serán de conocimiento y juzgamiento exclusivo por la justicia colombiana de conformidad con la Cláusula Sexta del presente contrato, si no fueren decididos mediante cualquiera de los mecanismos de solución directa. El **CONCESIONARIO** renuncia a intentar reclamación diplomática, salvo en el caso en que hubiere denegación de justicia.

Cláusula Quincuagésima Quinta. Domicilio Contractual y Notificaciones

Para todos los efectos, se fija como domicilio contractual la ciudad de Bogotá, República de Colombia.

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



Para el envío de comunicaciones y notificaciones se acuerdan las siguientes direcciones:

LA PROMOTORA:

EL CONCESIONARIO:

Dirección: _____.

Teléfonos: _____.

Fax: _____.

Las comunicaciones o notificaciones remitidas por LA PROMOTORA o por quien haga sus veces, serán enviadas al (Representante Legal del) **CONCESIONARIO**, a la dirección registrada, y se considerarán recibidas dentro de los tres (3) días calendario siguientes a la fecha de su despacho. A su vez, las comunicaciones del (Representante Legal del) **CONCESIONARIO** se dirigirán al Director General de LA PROMOTORA o a quien haga sus veces, con los mismos efectos. Cualquiera de las partes notificará por escrito, con ocho (8) días calendario de anticipación, el cambio de la dirección registrada.

1039

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



ANEXO No. 4



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

Carrera 10A No. 67-89, Bogotá - Colombia
TEL: (571) 317 7037, FAX: (571) 317 7017

1401



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S. A.
BANCA DE INVERSIÓN

Asesoría financiera y legal para la estructuración e implementación del proyecto del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira

Análisis y evaluación de alternativas de sociedad promotora del PTFFP

Agosto de 1010

Documento confidencial



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S. A.
BANCA DE INVERSION

PREMISAS

- La Promotora es un establecimiento público del orden municipal.
- Al constituir una sociedad con la participación de la Promotora ésta será una entidad descentralizada que hace parte de la rama ejecutiva.

Constitución de sociedad

- Se suscribe un contrato de promesa de una sociedad proyecto en la que participen estas entidades.
- Los aportes de cada una consistirán en inmuebles, diseños, bienes muebles.
- El proceso de selección del tercero lo puede ejecutar tanto la Asociación Parque Temático como mandatario de la promesa de sociedad futura y las entidades que la componen. En este caso el proceso se regiría por el derecho privado (por la naturaleza jurídica de la asociación).
- En el evento en que el proceso lo acometa la Promotora como mandatario de la promesa de sociedad futura y las entidades que la componen, se regiría por el derecho público.
- Esta estructura no contempla la venta de la participación accionaria por cuanto la sociedad no existiría jurídicamente sino hasta el momento en que se seleccione el tercero y se vinculen la totalidad de accionistas. En relación con la Ley 226, teniendo en cuenta que, como se explicó en la estructura anterior, no se configura una enajenación de la propiedad accionaria, no se aplica el procedimiento de la Ley 226.

Constitución de sociedad

- Para la implementación de esta estructura se requeriría autorización del Concejo Municipal de Pereira.

	S.A.	S.A.S	LTDA	COMANDITA
<u>CONSTITUCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y DISOLUCIÓN</u>	A TRAVÉS DE ESCRITURA PÚBLICA ANTE NOTARIO.	A través de Documento Privado, a menos que ingrese un bien sujeto a registro, caso en el cual la constitución se debe hacer mediante Escritura Pública ante Notario.	Mediante Escritura Pública.	A través de Escritura Pública ante Notario.
<u>NÚMERO DE ACCIONISTAS</u>	MÍNIMO 5 ACCIONISTAS Y NO TIENE UN LÍMITE MÁXIMO.	Mínimo 1 accionista y no tiene un límite máximo	MÍNIMO DE SOCIOS 2, MÁXIMO 25	Mínimo 2, no tiene un límite máximo (simple). Mínimo 5, no tiene un límite máximo (por acciones)
<u>CAPITAL</u>	EN ACCIONES. LAS ACCIONES SON LIBREMENTE NEGOCIABLES, CON LAS EXCEPCIONES PREVISTAS EN EL ARTÍCULO 403 Y 381 C.Co.	EN ACCIONES. LAS ACCIONES SON LIBREMENTE NEGOCIABLES, PERO PUEDE POR ESTATUTOS RESTRINGIRSE HASTA POR 10 AÑOS SU NEGOCIACIÓN	CUOTAS (SU CESION ES POR ESCRITURA)	CUOTAS O ACCIONES



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD

	S.A.	S.A.S	LTDA	COMANDITA
RESPONSABILIDAD DE ACCIONISTAS O SOCIOS	RESPONDEN HASTA EL MONTO DE SUS APORTES POR LAS OBLIGACIONES SOCIALES (ARTÍCULO 373 DEL CÓDIGO DE COMERCIO 794 E.T. INCISO 2).	Responden hasta el monto de sus aportes por las obligaciones sociales. Si la SAS es utilizada para defraudar a la ley o en perjuicio de terceros, los accionistas y los administradores que hubieren realizado, participado o facilitado los actos defraudatorios, responderán solidariamente por las obligaciones nacidas de tales actos y por los perjuicios causados, más allá del monto de sus aportes.	Responden solamente hasta el monto de sus aportes. No obstante, en los estatutos podrá estipularse para todos o algunos de los socios una mayor responsabilidad (Naturaleza, cuantía, duración y modalidad de responsabilidad adicional), sin comprometer una responsabilidad indefinida o ilimitada (artículo 353 C.Co.). Nota: La excepción en la responsabilidad en las "Ltda" es la solidaridad respecto de las obligaciones laborales y fiscales a cargo de la compañía, por lo que se perseguirá solidariamente los bienes del patrimonio de cada socio.	Los socios Gestores comprometen solidaria e ilimitadamente su responsabilidad por las operaciones sociales (No tienen que hacer aportes) Los socios Comanditarios limitan su responsabilidad hasta el monto de sus aportes (Artículo 323 C.Co.)
REVISOR FISCAL	ES OBLIGATORIO TENERLO, SIN IMPORTAR SUS PATRIMONIO	Es Voluntario, pero si tiene Activos Brutos a 31 de diciembre del año anterior iguales o superiores a 5.000 s.m.m.l.v. y/o cuyos ingresos brutos sean o excedan a 3.000 s.m.m.l.v., será obligatorio tenerlo.	Es Voluntario, pero si tiene Activos Brutos a 31 de diciembre del año anterior iguales o superiores a 5.000 s.m.m.l.v. y/o cuyos ingresos brutos sean o excedan a 3.000 s.m.m.l.v., será obligatorio tenerlo.	Es Voluntario en las Comanditas Simples, pero si tiene Activos Brutos a 31 de diciembre del año anterior iguales o superiores a 5.000 s.m.m.l.v. y/o cuyos ingresos brutos sean o excedan a 3.000 s.m.m.l.v., será obligatorio tenerlo.

Documento confidencial

1045

Fusión o escisión

- **Fusión:** En virtud de la primera (se adoptaría la modalidad de fusión por creación) surge una nueva empresa que tendría a su cargo la ejecución del Proyecto y un socio estratégico, que para el efecto se escoja mediante un proceso de selección objetiva y de libre concurrencia en igualdad de condiciones, le transferirían en bloque los activos y pasivos a cambio de la emisión de acciones de la nueva empresa a favor de los accionistas de las empresas absorbidas, sin que ello implique adelantar un proceso liquidatorio de las mismas.
- **Escisión:** Por su parte, en virtud de la escisión, una sociedad sin disolverse transfiere en bloque una o varias partes de su patrimonio a una o mas sociedades existentes o los destina a la creación de una o varias sociedades. Para el caso concreto, se plantea un mecanismo que consiste en mantener una parte de la actividad en la Asociación Parque Temático y transferir en bloque los activos y pasivos asociados al Proyecto a una nueva entidad. A continuación se realizaría el proceso de selección del socio estratégico para la nueva entidad que ejecutaría el Proyecto.

Fusión o escisión

El fundamento normativo mediato al que se recurre para validar la aplicación de mecanismos de escisión en las entidades del Estado de naturaleza no societaria es el artículo 150 de la Constitución Política, según el cual corresponde al Congreso de la República hacer las leyes y por medio de ellas ejercer, entre otras, las funciones de determinar la estructura de la administración nacional, la de crear, suprimir o fusionar ministerios, departamentos administrativos, superintendencias, establecimientos públicos y otras entidades del orden nacional, la de reglamentar la creación y funcionamiento de las Corporaciones Autónomas Regionales dentro de un régimen de autonomía y, también, la de crear o autorizar la constitución de empresas industriales y comerciales del estado y sociedades de economía mixta.

Finalmente, se propone la constitución de la sociedad de manera previa a la selección del tercero, y una vez seleccionado adelantar un proceso de enajenación de un paquete accionario de los accionistas. En este caso, sin duda, se debe dar aplicación al artículo 17 de la Ley 226 que dispone:

Fusión o escisión

“Las entidades territoriales y sus descentralizadas cuando decidan enajenar la participación de que sean titulares, se registrarán por las disposiciones de esta Ley, adaptándolas a la organización y condiciones de cada una de éstas y aquéllas. Los Concejos Municipales o Distritales o las Asambleas Departamentales, según el caso autorizarán, en el orden territorial las enajenaciones correspondientes”.

Enajenación de acciones

Finalmente, se propone la constitución de la sociedad de manera previa a la selección del tercero, y una vez seleccionado adelantar un proceso de enajenación de un paquete accionario de los accionistas. En este caso, sin duda, se debe dar aplicación al artículo 17 de la Ley 226 que dispone:

“Las entidades territoriales y sus descentralizadas cuando decidan enajenar la participación de que sean titulares, se regirán por las disposiciones de esta Ley, adaptándolas a la organización y condiciones de cada una de éstas y aquéllas. Los Concejos Municipales o Distritales o las Asambleas Departamentales, según el caso autorizarán, en el orden territorial las enajenaciones correspondientes”.



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

Carrera 10A No. 67-89, Bogotá - Colombia
TEL: (571) 317 7037, FAX: (571) 317 7017



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

Asesoría financiera y legal para la estructuración e implementación del proyecto del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira

Supuestos, análisis de alternativas, resultados preliminares y recomendación

Agosto de 1010

Documento confidencial



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

CONTENIDO

- Objetivos del proyecto
- Introducción
- Supuestos de proyección
- Premisas análisis de alternativas de participación
- Análisis de alternativas de participación
- Recomendación

- Aprovechar el potencial turístico para desarrollar una nueva industria, que dinamice la economía.
- Atraer nuevos inversionistas a la ciudad y la región
- Impulsar el desarrollo urbanístico y comercial de la zona de expansión de la ciudad.
- Estimular la “Demanda Agregada”, aprovechando la plataforma comercial y de servicios existente, como producto de un mayor flujo de turistas.
- Dinamizar la oferta de empleo permanente.
- Convertir a la ciudad en un referente nacional e internacional en el tema ambiental y de conservación.

En el presente documento se presentan los supuestos utilizados para las proyecciones financieras con base en la información aportada por la Promotora, sus funcionarios, asesores y la obtenida por CGI de fuentes públicas.

Se realizó un análisis de múltiples alternativas para estructurar el proyecto, las cuales se presentarán en el informe respectivo; pero en este documento se presentan aquellas que son viables tanto financiera como jurídicamente y se presentan los resultados preliminares y las recomendaciones en relación con la estructura que, a la fecha consideramos de mayor viabilidad.

Macroeconómicos

I. INFLACIÓN COLOMBIANA

Se proyecta una variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y del Índice de Precios al Productor (IPP) de acuerdo a la tabla 1. A partir de 2015 se asume el mismo valor proyectado para el año 2014. (Fuente: DANE, DNP, Banco de la República y La Nota Económica)

II. INFLACIÓN EXTERNA

Para todo el horizonte de proyección, se contempla una variación porcentual del Customer Price Index Estadounidense (CPI) de acuerdo a la tabla 1.. (Fuente: FMI)

Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ...
IPC	2,8%	3,1%	3,4%	3,8%	3,2%	3,2%
IPP	1,9%	2,2%	3,0%	3,2%	2,0%	2,0%
CPI	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%

Estudio de mercado: ingresos

El estudio de mercado realizado por la firma CICO Ltda., contratada por la Promotora con el fin de:

- i) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo familiar” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- ii) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo colegios” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- iii) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo empresas” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- iv) Cuantificar el número de usuarios / consumidores para las diversas atracciones diseñadas para el parque.
- v) Cuantificar los precios de entrada al parque y sus diversas atracciones.

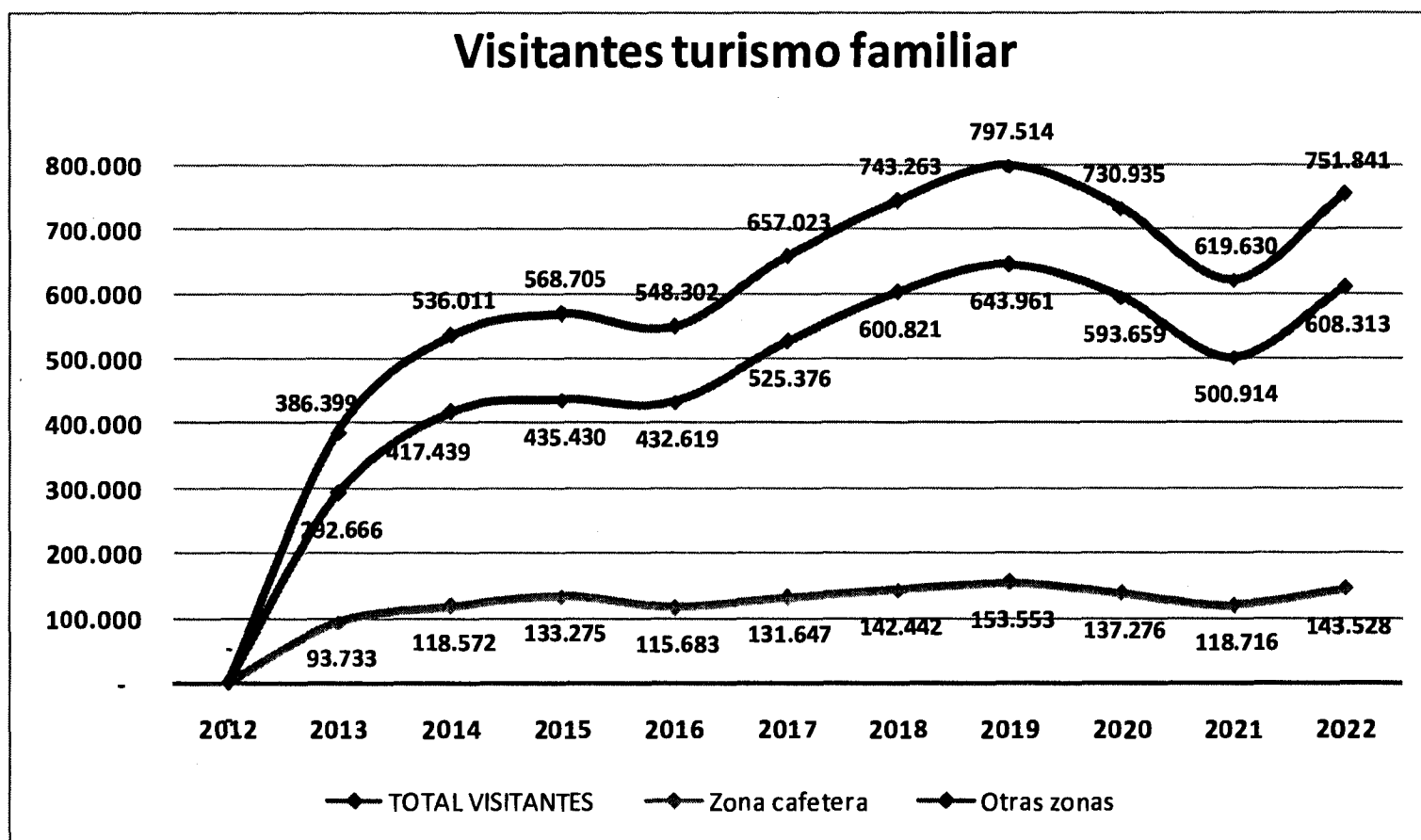
A continuación se enseñan los resultados del estudio de mercado.



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN

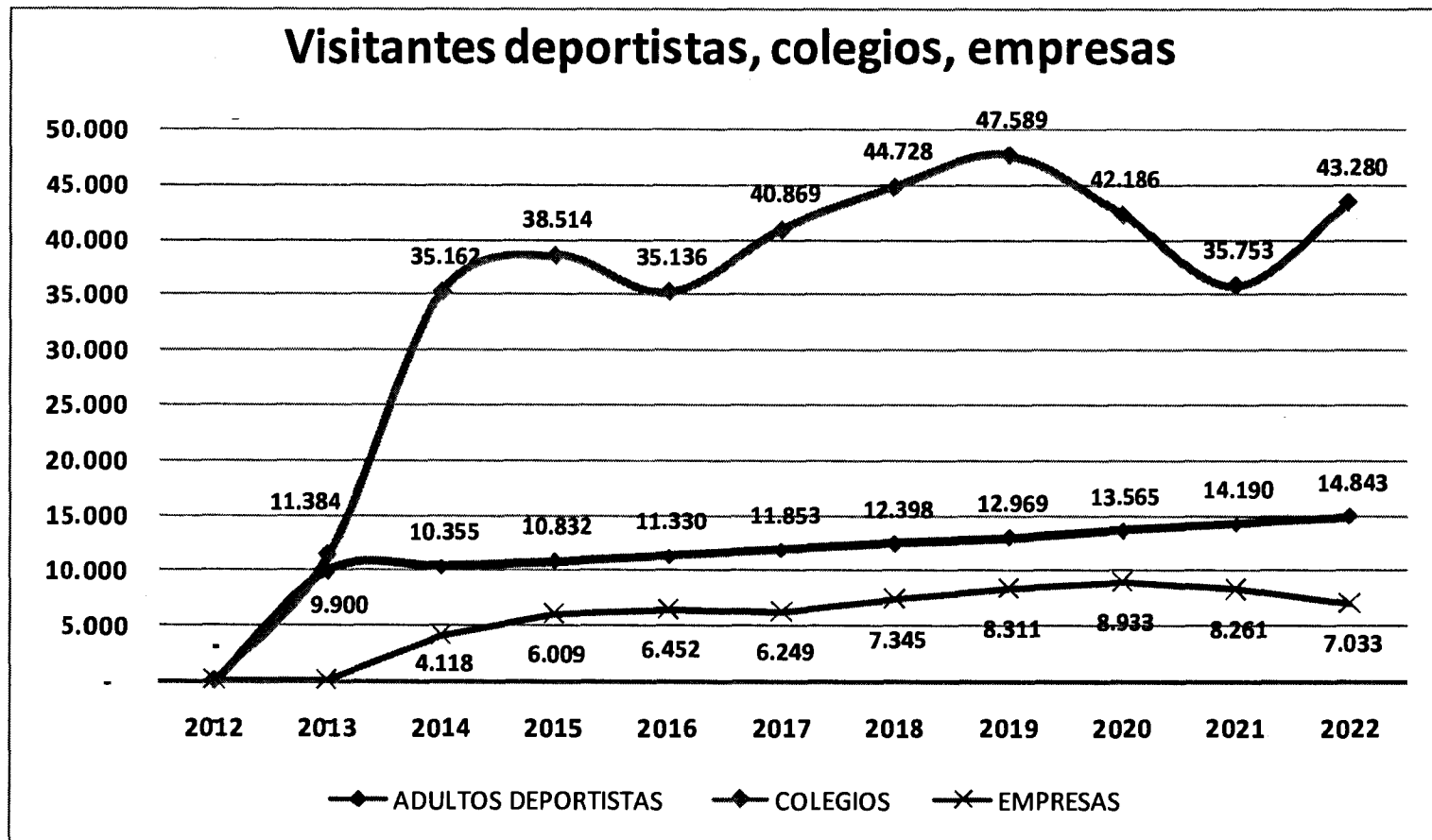
Estudio de mercado: ingresos



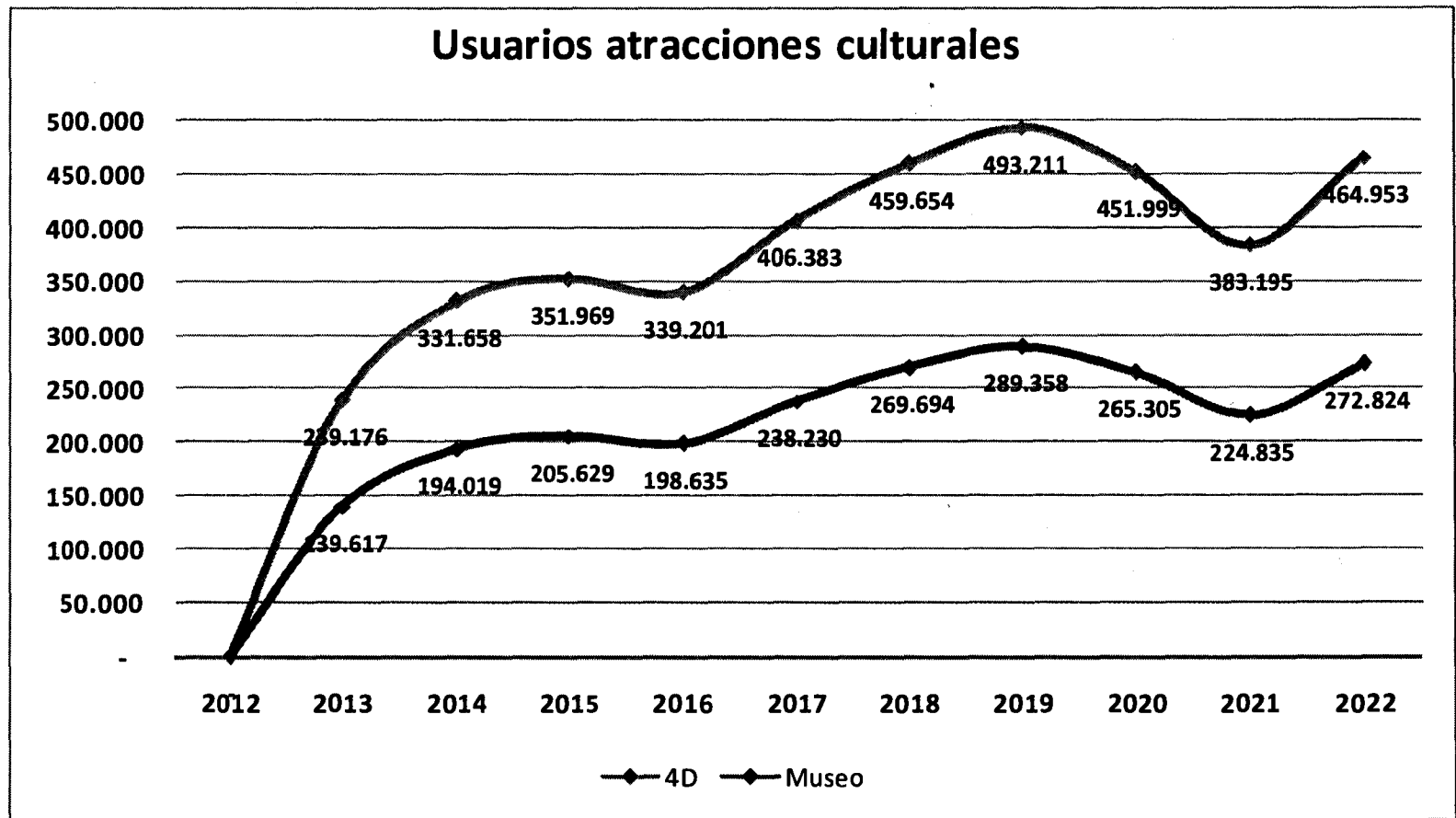
Documento confidencial

105

Estudio de mercado: ingresos



Estudio de mercado: ingresos

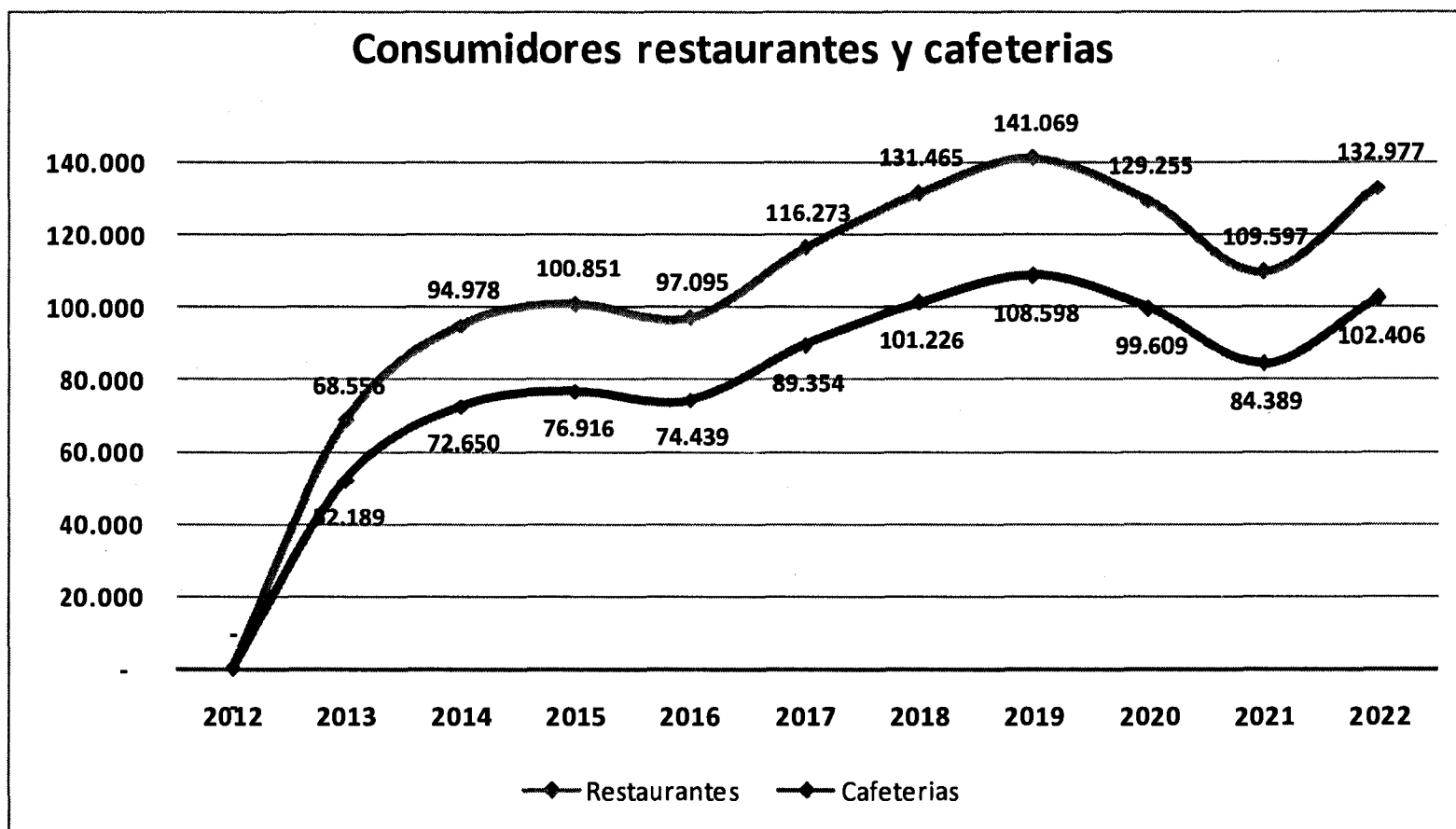




CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN

Estudio de mercado: ingresos



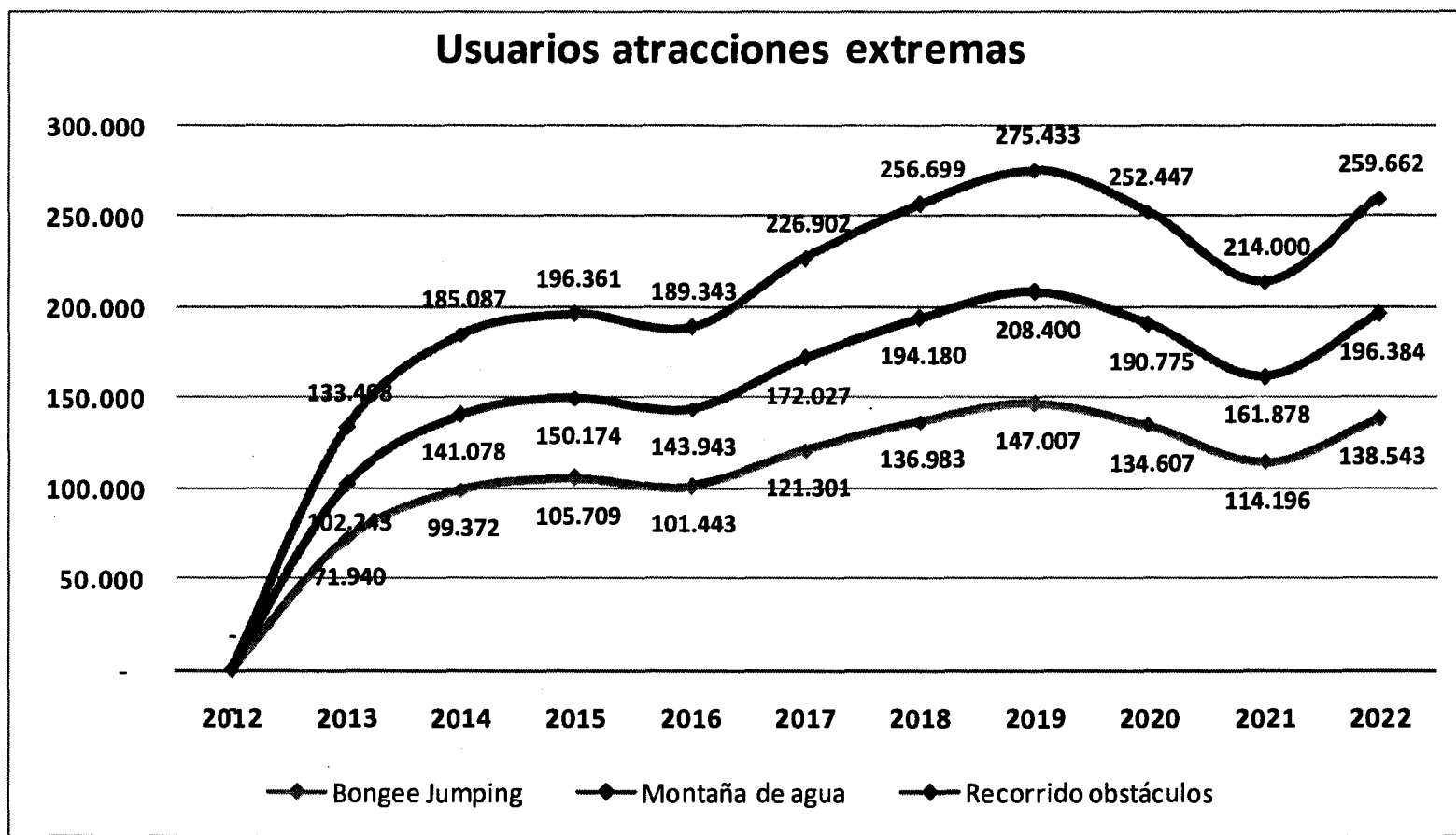
Documento confidencial



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN

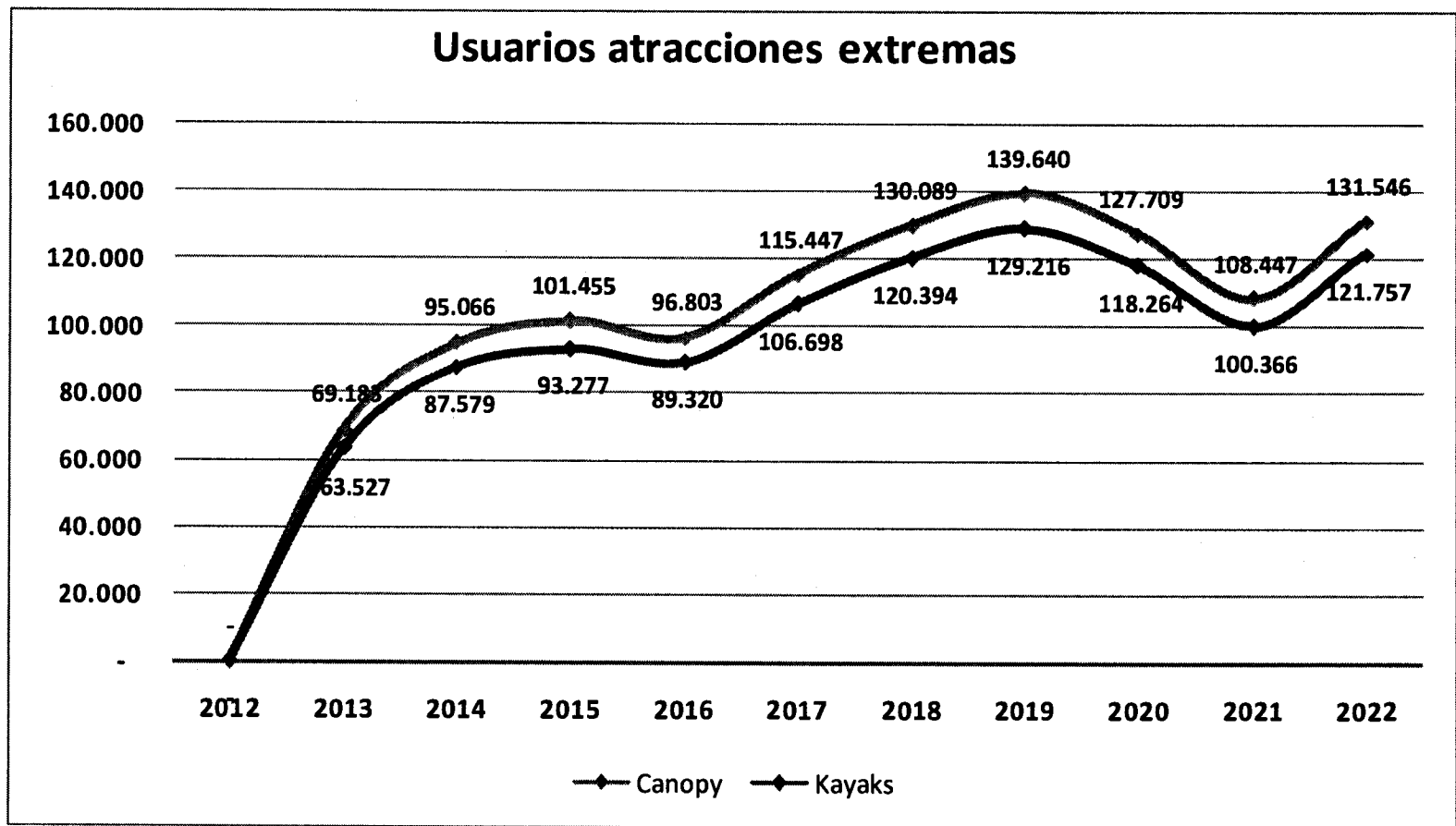
Estudio de mercado: ingresos



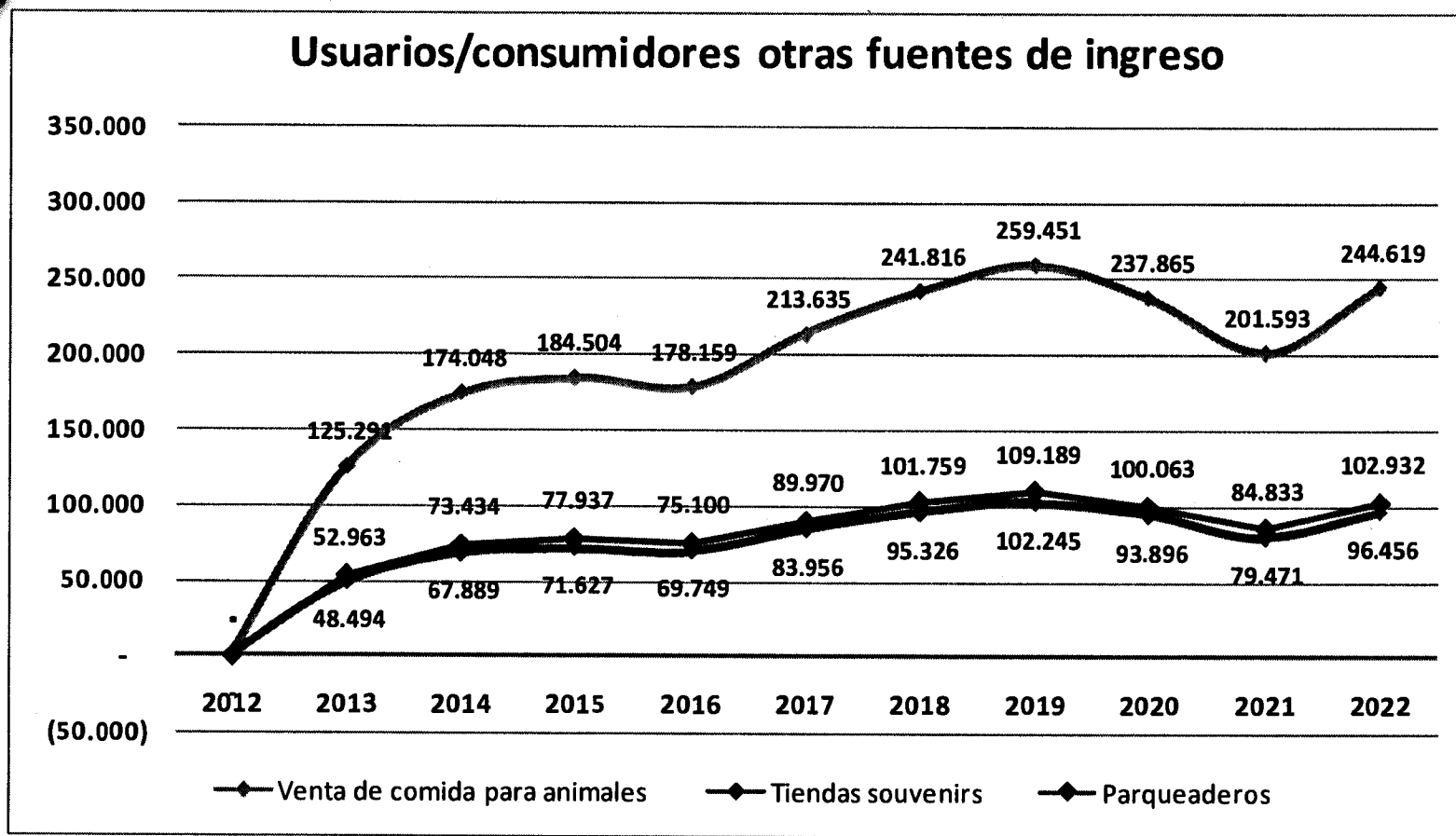
Documento confidencial

1061

Estudio de mercado: ingresos



Estudio de mercado: ingresos



Inversiones

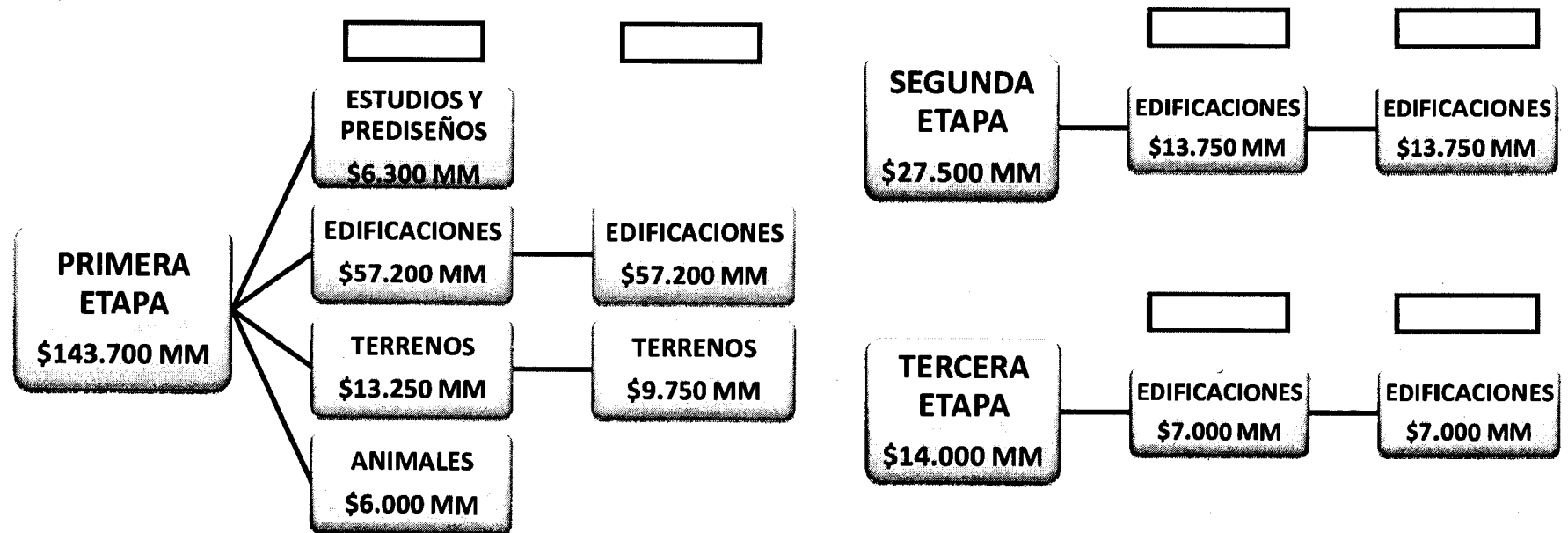
- Las inversiones fueron enviadas por La Promotora en medio magnético, en el archivo "Inversiones por etapas.xls".
- Las inversiones recibidas se clasifican por año y por etapa, y tienen en cuenta rubros de inversión en infraestructura, en estudios y diseños, terrenos, y en atracciones tecnológicas y de adrenalina.
- Las inversiones se especifican en millones de pesos colombianos constantes del mes de enero del año 2010.
- El programa total de inversiones se desarrolla en un horizonte de diez (10) años, a partir del año 2010.



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S. A.
BANCA DE INVERSIÓN

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN

Inversiones



El programa total de inversiones asciende a \$191.200 MM a precios constantes de 2010

Costos y gastos mensuales de personal

- La estructura organizacional fue enviada por el equipo técnico de La Promotora.
- 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.
- En la estructura organizacional hay 6 grandes dependencias, excluyendo a la dirección general.
- A continuación se describen los tipos de trabajadores y su salario mensual básico:

Gerente general = \$12'000.000

Jefe Unidad Tipo 1 = \$3'800.000

Profesional Tipo 1 = \$2'300.000

Asistente = \$1'500.000

Vigilante = \$1'000.000

Ayudante Tipo 2 = \$600.000

Director de área = 5'800.000

Jefe Unidad Tipo 2 = \$2'750.000

Profesional Tipo 2 = \$1'750.000

Secretaria = \$1'000.000

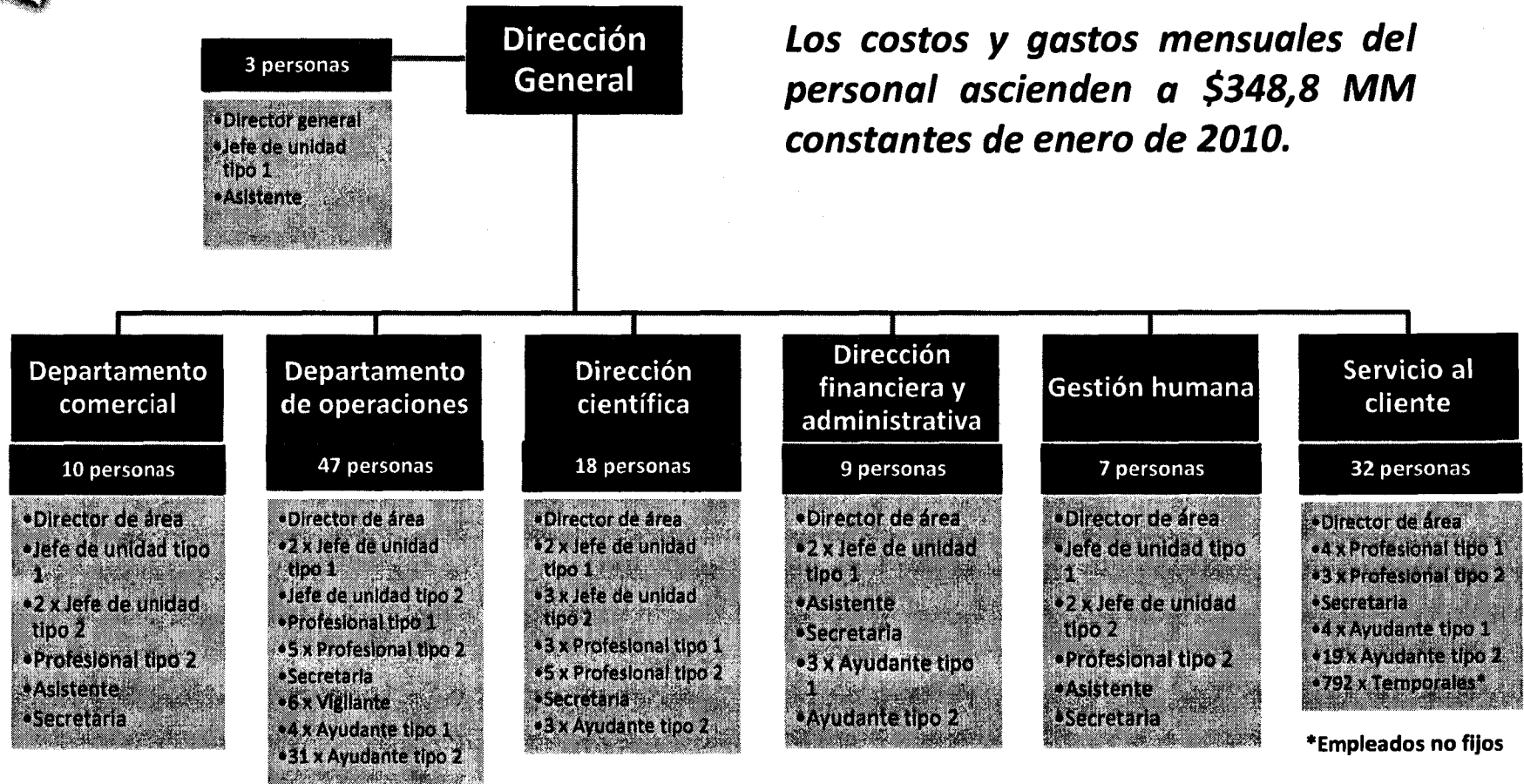
Ayudante Tipo 1 = \$850.000

Temporal = \$30.000 diarios

- Se contempla un factor del 60% del salario básico para parafiscales y seguridad social.
- A continuación se describen el organigrama organizacional del parque

Costos y gastos mensuales de personal

Los costos y gastos mensuales del personal ascienden a \$348,8 MM constantes de enero de 2010.



Costos y gastos operacionales

I. IMPRESIÓN BOLETERÍA

Se asume que cada impresión de una boleta (para ingreso al parque o para alguna atracción tecnológica o de adrenalina) tiene un costo asociado de \$150/boleta a precios constantes de enero de 2010. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

II. RESTAURANTES Y CAFETERÍAS, VENTA DE COMIDA PARA ANIMALES Y TIENDAS DE SOUVENIERS

Para todo el horizonte de proyección se asume que la totalidad de costos y gastos operacionales asociados a estos negocios internos corresponden al 60% de los ingresos de los mismos. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

III. PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Se asume que un año antes de la apertura del parque, se debe realizar una inversión en publicidad y propaganda calculada como el 5% de la proyección de los ingresos del año de apertura. Posteriormente a la inversión para el lanzamiento, se asume una inversión anual del 2% del valor proyectado de los ingresos. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Costos y gastos operacionales

IV. ALIMENTACIÓN Y CUIDADO DE LOS ANIMALES

Se asume que para la alimentación y cuidados médicos mensuales de los animales se disponen de \$71,85 MM. Estos costos se tienen en cuenta en la modelación financiera desde la fase pre-operativa, la cual toma lugar 6 meses antes de la apertura al público del parque. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

V. COMISIONES DE VENTA

Se asume que el 25% de los visitantes anuales de zonas distintas a la cafetera son traídos por convenios con agencias de turismo. Por cada visitante traído por una agencia de turismo se asume una comisión de venta del 15% del valor del pasaporte. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Exceptuando los costos y gastos asociados tratados hasta aquí (impresión de boletería, publicidad y propaganda, cafeterías, venta de comida para animales y tiendas de souvenirs, alimentación y cuidado de los animales y comisiones de venta) se asume que los costos y gastos de personal corresponden al 52% del total de los demás costos y gastos operacionales del Parque. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

Costos y gastos operacionales

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación se describen los supuestos de cálculo de los demás costos y gastos:

VI. MANTENIMIENTOS HÁBITATS ANIMALES

Estos costos se asumen como el 0,65% del total de los costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

VII. MANTENIMIENTOS EDIFICACIONES Y OTRAS INSTALACIONES

Estos costos se asumen como el 1,75% del total de los demás costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

VIII. MANTENIMIENTOS ATRACCIONES

Se asume el 3,5% del total de los demás costos y gastos operacionales para el mantenimiento de las atracciones tecnológicas y de adrenalina. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Costos y gastos operacionales

IX. GASTOS DE OPERACIÓN PLANTA DE AGUA

Estos costos se asumen como el 1,14% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

X. SERVICIO ELÉCTRICO

Estos costos se asumen como el 4,74% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

XI. VIGILANCIA

Estos costos se asumen como el 7% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

XII. SERVICIO DE LIMPIEZA

Estos costos se asumen como el 4,32% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN

Costos y gastos operacionales

XIII. GENERALES

Estos costos se asumen como el 15% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

Impuestos

I. IMPUESTO PREDIAL UNIFICADO

Según el acuerdo número 51 de 2009 de Pereira, se exonera el 100% de este impuesto al Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira por un periodo de 10 años desde el inicio de su construcción, la cual fue en el año 2010. Después de estos 10 años se asume que el impuesto predial se calcula como el 1% del avalúo comercial del inmueble.

II. IMPUESTO DE CONSTRUCCIÓN

Se exonera el 100% de este impuesto al Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira de acuerdo a lo establecido en el artículo 5 del acuerdo número 51 de 2009 de Pereira.

III. ICA

De acuerdo con el artículo 6 del acuerdo 51 de 2009 de Pereira se exoneran los ingresos del parque en el 100% de este impuesto por un término de 6 años. Luego de este periodo este impuesto se calcula como el 4,4xmil sobre los ingresos generados.

Se analizó la participación de los Promotores del proyecto desde el punto de vista de la permanencia de los mismos como se muestra a continuación, partiendo de las siguientes premisas básicas:

- i. Existe un acuerdo entre los diferentes actores (Municipio, La Promotora y la Sociedad de Mejoras), en adelante los Promotores, para implementar la alternativa que se decida y que la participación de los mismos y la resolución de conflictos entre ellos no tiene injerencia en el análisis aquí realizado.
- ii. Los factores o variables externos, como es por ejemplo la resolución del conflicto que puede existir con el llamado Lote Zona Norte, su utilización o no dentro del proyecto, así como la utilización de los animales del zoológico de Matecaña, no son de relevancia en el resultado ni en el análisis.
- iii. Que los supuestos del modelo han sido aprobados por la Promotora y que cualquier cambio que se llegare a generar después de la toma de decisión en la implementación de la estructura, especialmente aquellos relacionados con la inversión, ingresos, costos y gastos, podrían afectar la estructura elegida y la promoción e implementación de la misma.
- iv. Asumimos que el terreno zona sur es un bien fiscal.
- v. Asumimos que la Promotora tiene la titularidad de los derechos patrimoniales y la facultad de disposición, derivados de los estudios que serán transferidos en la Alternativa 1.
- vi. Asumimos que se cuenta con la autorización del Concejo para el desarrollo de cualquiera de los casos planteados.

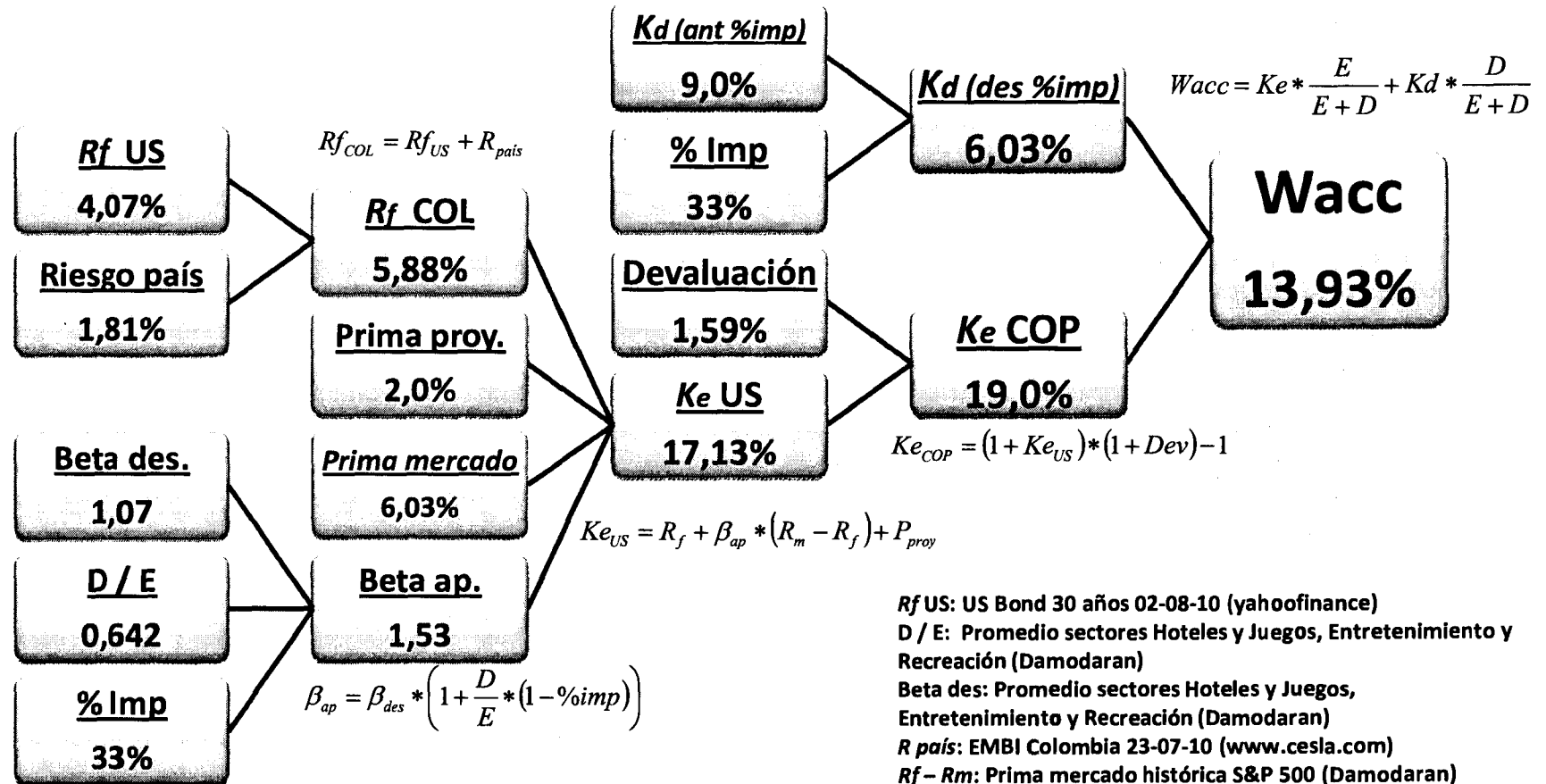
Análisis de alternativas de participación

El análisis de las alternativas partió de la duración de la relación en el tiempo entre Promotores e Inversionistas, así:

- i. Alternativa 1:* Los Promotores no participan en el desarrollo del proyecto, una vez adjudicado a los Inversionistas.
- ii. Alternativa 2:* Los Promotores e Inversionistas mantienen una relación de plazo indefinido, después de adjudicado el proyecto.
- iii. Alternativa 3:* Los Promotores e Inversionistas mantendrían una relación de plazo definido, después de adjudicado el proyecto.

A cada una de las alternativas analizadas se le calcula su propia rentabilidad para luego compararla con la rentabilidad esperada para este tipo de proyectos con base en la metodología del CAPM que se presenta en la siguiente diapositiva.

Análisis de la rentabilidad (CAPM)



Rf US: US Bond 30 años 02-08-10 (yahoofinance)
 D / E: Promedio sectores Hoteles y Juegos, Entretenimiento y Recreación (Damodaran)
 Beta des: Promedio sectores Hoteles y Juegos, Entretenimiento y Recreación (Damodaran)
 R país: EMBI Colombia 23-07-10 (www.cesla.com)
 Rf - Rm: Prima mercado histórica S&P 500 (Damodaran)

Alternativa 1

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban una suma de dinero de contado y/o a plazo, como contraprestación por ser dueños del Proyecto. Por Proyecto se entiende poder utilizar, sea por compra u otra figura jurídica, el terreno y sus mejoras, los estudios y animales para la financiación, construcción y puesta en marcha del parque con las especificaciones que los Promotores determinen.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. Valor base para oferta

Se establecerá un valor mínimo. Este valor es monetario y se destina a los Promotores para remunerar el monto total de las inversiones hasta ahora realizadas + valor del lote + tenencia de animales.

2. Requisitos proponente

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. Se resalta que, si bien desde la adjudicación los Promotores pierden el control de la ejecución del proyecto, en el respectivo contrato o contratos que se diseñen se implementarán los mecanismos que garanticen, además del pago, la culminación del Proyecto. Condición resolutoria.

Alternativa 1

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado).

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos)
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio: Autorización del Concejo para enajenar el terreno.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Tener en cuenta el Decreto 4444 de 2008 en relación con el terreno y estudios.

Alternativa 1

V. Apectos relevantes a tener en cuenta

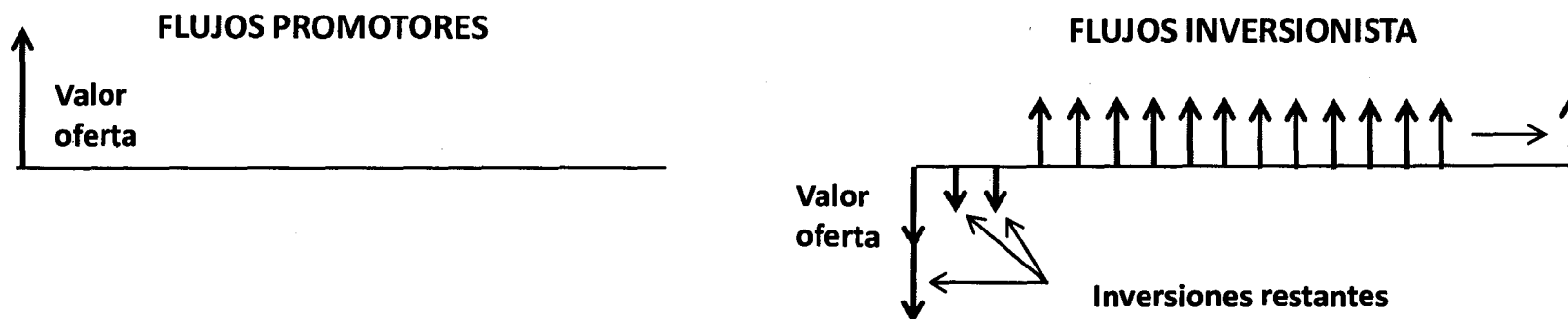
1. Es la más sencilla de implementar
2. Traslada el 100% del riesgo al Inversionista
3. Los Promotores no requieren asignar recursos en el futuro para supervisar la ejecución del proyecto. A partir de la entrada en operación.
4. Dependiendo del nivel de firmeza de las autorizaciones y necesidades futuras del Inversionista, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores
5. Se blinda el proyecto de la incertidumbre de cambios políticos en el futuro
6. Es fácil contar con las autorizaciones.

Alternativa 1

VI. RESULTADOS FINANCIEROS

\$23.506 MM es el valor base para la oferta con el cual se le garantiza al inversionista que desarrolle este proyecto una rentabilidad del 13,93% sobre el mismo. El inversionista tendrá que realizar las inversiones restantes.

Nota: Los Promotores deben hundir inversiones por valor de \$2.044 MM.



Alternativa 2

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban: (a) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya para el desarrollo del parque, como contraprestación por entregar el desarrollo del Proyecto; o (b) una combinación de participación y una suma en dinero.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. *Valor base para oferta*

Para la opción (a), se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el caso 1; y para la opción (b), se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero. Se supone que los Promotores nunca van a tener el control.

2. *Requisitos proponente*

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación, los Promotores ejercen los derechos que les corresponde como accionistas minoritarios de acuerdo con el Código de Comercio y se estructura un acuerdo de accionistas para garantizar que con los recursos del mayoritario, la newco ejecute el Proyecto (los Promotores no dispondrán de recursos ni serán garantes en la financiación ni ejecución del Proyecto). El cumplimiento de las obligaciones a cargo del mayoritario se garantizará con pólizas en el acuerdo de accionistas.

Alternativa 2

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado). En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir si quieren (a) o (b) y que permitan que las ofertas puedan ser comparables.

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio: Autorización del Concejo para participar en la newco.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

Alternativa 2

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. Tanto en la opción (a) como en la (b) se tendría siempre una participación minoritaria.
2. El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1.
3. Se comparte el riesgo como accionista y se deben asignar recursos para participar en la administración.
4. Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
5. Debe haber objetividad en la fórmula de selección y es probable que se deban revelar detalles de los supuestos del modelo para lograrlo.
6. Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores.
7. En el acuerdo de accionistas no se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.

Alternativa 2

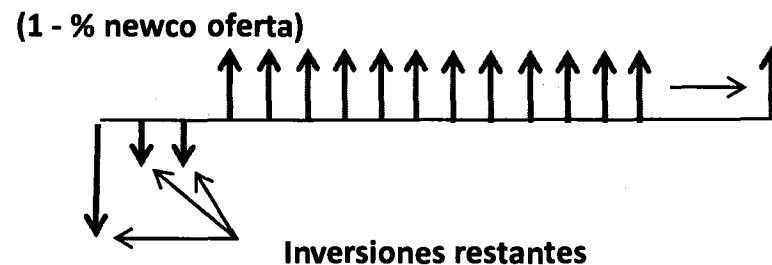
VI. RESULTADOS FINANCIEROS

- a. **Participación:** Con una participación de 16,5% para los Promotores en Newco se le garantiza al inversionista una rentabilidad del 13,93% sobre su inversión. El inversionista tendrá que realizar las inversiones restantes.

FLUJOS PROMOTORES



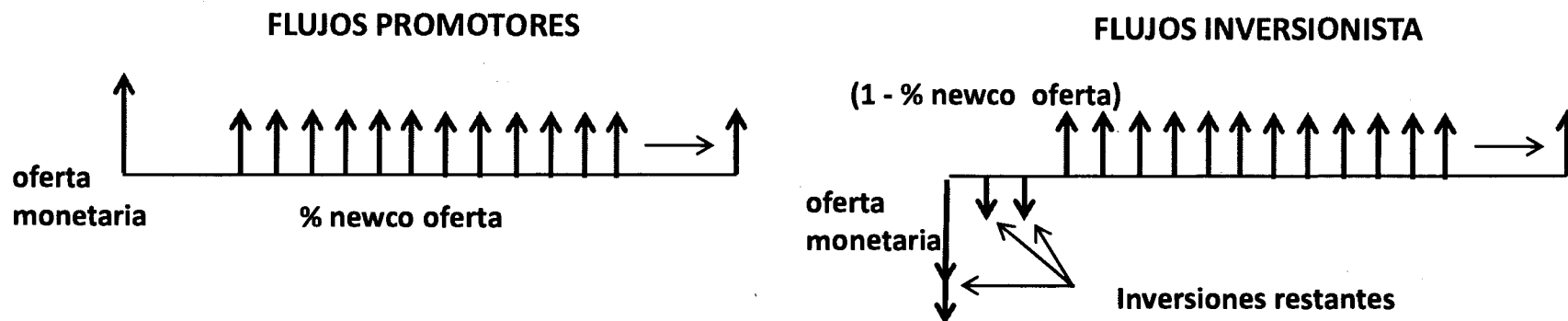
FLUJOS INVERSIONISTA



Alternativa 2

VI. RESULTADOS FINANCIEROS (Cont.....)

b. Participación + suma dinero: Para garantizarle una rentabilidad del 13,93% al inversionista se tienen combinaciones que tienen como límites: i) participación de 16,5% para los Promotores en Newco + \$0 de suma de dinero, ii) participación de 0% para los Promotores en Newco + \$23.506 MM.



Alternativa 3

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña mediante el otorgamiento de un BOMT (especie de concesión) a un plazo de 27 años (el cual es determinado por el modelo financiero que asegura rentabilidad para el inversionista (25 años de operación y 2 de construcción). Una vez adjudicado, los Promotores reciben: (a) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya por el Concesionario para el desarrollo del Proyecto, (b) una suma de dinero por parte del Inversionista; (c) una combinación de participación y una suma en dinero; o (d) una suma de dinero que se paga durante los 25 años o entre el año n y el año 27, fija anual o con una fórmula en función de ingresos o del EBITDA.

Se parte de la base de la existencia de una sociedad de economía mixta que constituirán los Promotores, sociedad que celebraría el contrato de concesión.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. *Valor base para oferta*

Para la opción (a) se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el Caso 1; para la opción (b) se calcula el valor como en el Caso 1; para la (c) se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero; y para la (d) se calcula la correspondiente anualidad o un % de la variable que se defina.

Alternativa 3

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

2. *Requisitos proponente*

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación los Promotores ejercen el control que les corresponde como concedentes y/o socios de acuerdo con lo solicitado.

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo. En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir qué opción prefieren y que permita también que las ofertas puedan ser comparables.

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio. Autorización del Concejo para participar en la newco y para el contrato que se suscriba.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

Alternativa 3

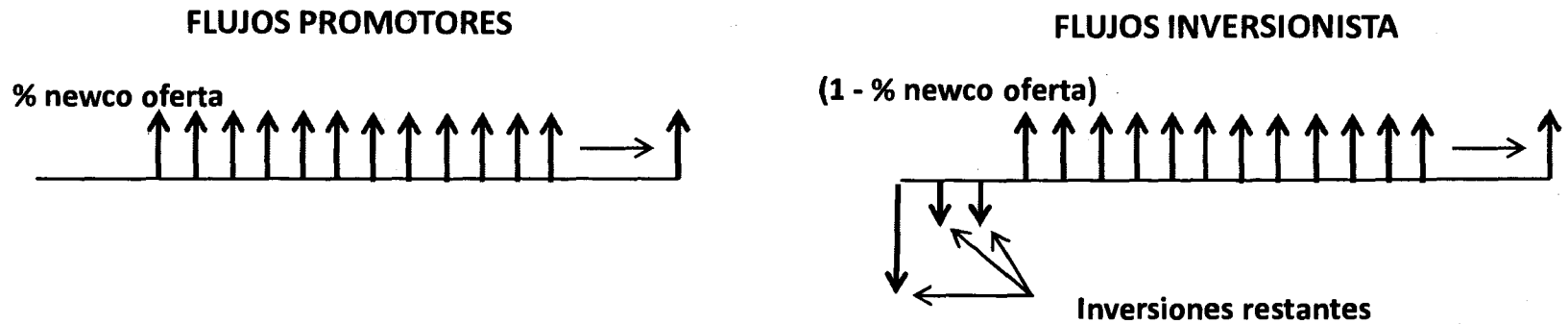
V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. El parque retornaría a los Promotores
2. En todas las opciones se tendría siempre una participación minoritaria
3. El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1 y mayor que en el 2, por el seguimiento al contrato de concesión
4. Se debe contar con los recursos para la interventoría o seguimiento (contrato de 27 años)
5. Dependiendo del caso, se comparte el riesgo como accionista
6. Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital para el caso de permanecer de socio del Concesionario. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
7. Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores
8. No se cuentan con todas las autorizaciones
9. Hay incertidumbre del nivel de participación de la Sociedad de Mejoras en el control o participación futura
10. En el contrato de concesión se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.

Alternativa 3

VI. RESULTADOS FINANCIEROS

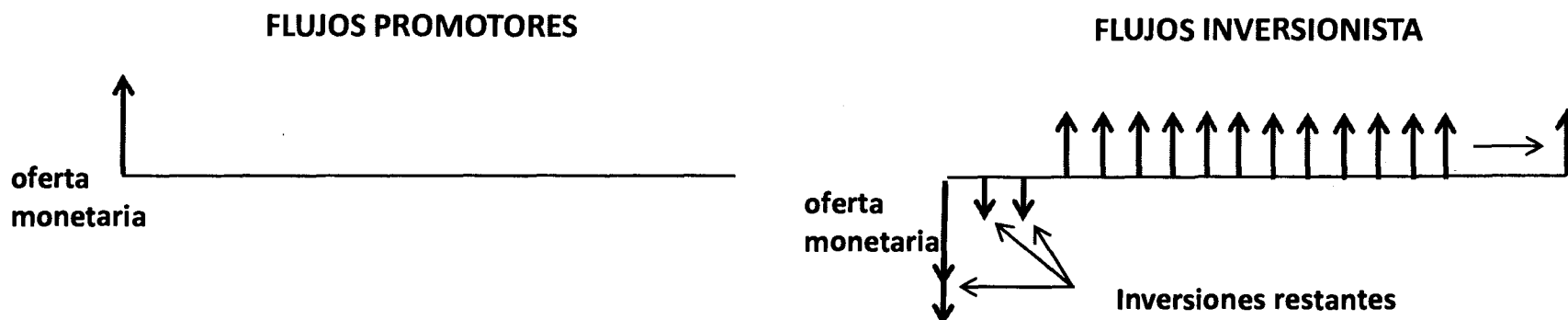
- a. **Participación:** Con una participación del 3,6% para los Promotores en Newco se le garantiza al inversionista una rentabilidad del 13,93% sobre su inversión. El inversionista tendrá que realizar las inversiones restantes y el PTFFP será 100% de los Promotores a partir del año 28.



Alternativa 3

VI. RESULTADOS FINANCIEROS (Cont.....)

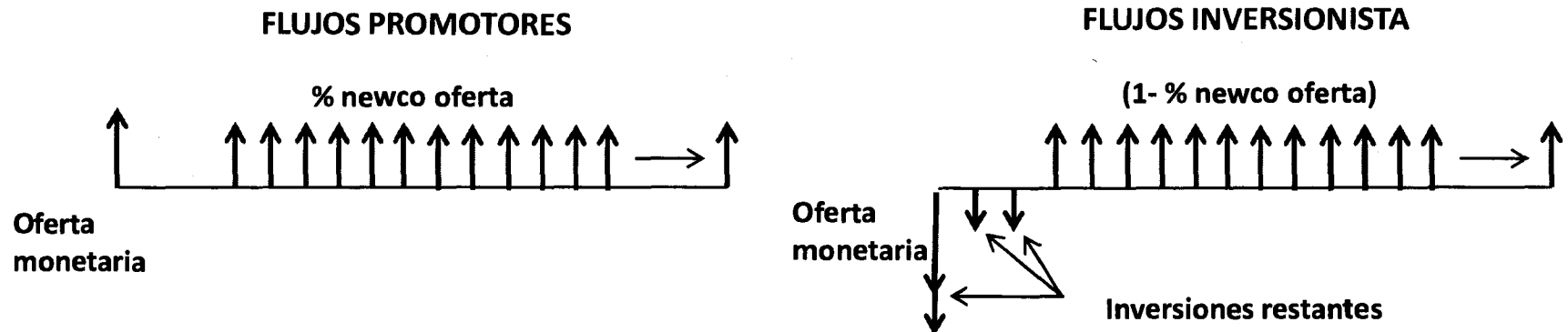
- b. Suma de dinero:** Con una suma de \$4.471 MM se le garantiza al inversionista una rentabilidad del 13,93% sobre su inversión. El inversionista tendrá que realizar las inversiones restantes y el PTFFP será 100% de los Promotores a partir del año 28. Los \$4.471 MM son inferiores a las inversiones hasta ahora realizadas + valor del lote + tenencia de animales.



Alternativa 3

VI. RESULTADOS FINANCIEROS (Cont...)

- c. **Participación + suma de dinero:** Para garantizarle una rentabilidad del 13,93% al inversionista se tienen combinaciones que tienen como límites: i) participación de 3,6% para los Promotores en Newco + \$0 de suma de dinero, ii) participación de 0% para los Promotores en Newco + \$4.471 MM.

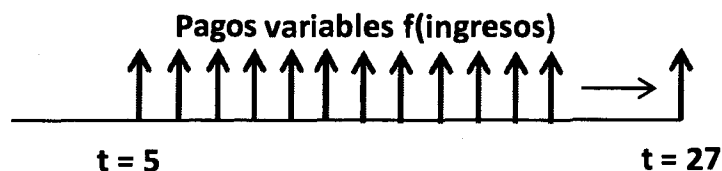


Alternativa 3

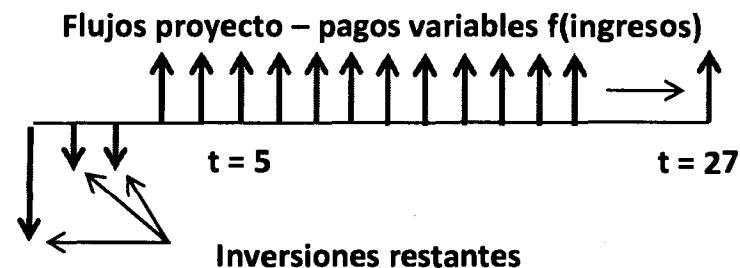
VI. RESULTADOS FINANCIEROS (Cont.....)

- d. *Pagos variables en función de ingresos pagaderos desde $t=x$ hasta $t=27$:* Con unos pagos correspondientes al 2,2% de los ingresos a partir del año 5 de la concesión se le garantiza al inversionista una rentabilidad del 13,93% sobre su inversión. El inversionista tendrá que realizar las inversiones restantes y el PTFPP será 100% de los Promotores a partir del año 28.

FLUJOS PROMOTORES



FLUJOS INVERSIONISTA





CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

Carrera 10A No. 67-89, Bogotá - Colombia
TEL: (571) 317 7037, FAX: (571) 317 7017



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

Asesoría financiera y legal para la estructuración e implementación del proyecto del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira

Análisis de alternativas

Agosto de 1010

Documento confidencial

1010

- Aprovechar el potencial turístico para desarrollar una nueva industria, que dinamice la economía.
- Atraer nuevos inversionistas a la ciudad y la región
- Impulsar el desarrollo urbanístico y comercial de la zona de expansión de la ciudad.
- Estimular la “Demanda Agregada”, aprovechando la plataforma comercial y de servicios existente, como producto de un mayor flujo de turistas.
- Dinamizar la oferta de empleo permanente.
- Convertir a la ciudad en un referente nacional e internacional en el tema ambiental y de conservación.

Se analizó la participación de los Promotores del proyecto desde el punto de vista de la permanencia de los mismos como se muestra a continuación, partiendo de las siguientes premisas básicas:

- i. Existe un acuerdo entre los diferentes actores (Municipio, La Promotora y la Sociedad de Mejoras), en adelante los Promotores, para implementar la alternativa que se decida y que la participación de los mismos y la resolución de conflictos entre ellos no tiene injerencia en el análisis aquí realizado.
- ii. Los factores o variables externos, como es por ejemplo la resolución del conflicto que puede existir con el llamado Lote Zona Norte, su utilización o no dentro del proyecto, así como la utilización de los animales del zoológico de Matecaña, no son de relevancia en el resultado ni en el análisis.
- iii. Que los supuestos del modelo han sido aprobados por la Promotora y que cualquier cambio que se llegare a generar después de la toma de decisión en la implementación de la estructura, especialmente aquellos relacionados con la inversión, ingresos, costos y gastos, podrían afectar la estructura elegida y la promoción e implementación de la misma.
- iv. Asumimos que el terreno zona sur es un bien fiscal.
- v. Asumimos que la Promotora tiene la titularidad de los derechos patrimoniales y la facultad de disposición, derivados de los estudios que serán transferidos en la Alternativa 1.
- vi. Asumimos que se cuenta con la autorización del Concejo para el desarrollo de cualquiera de los casos planteados.

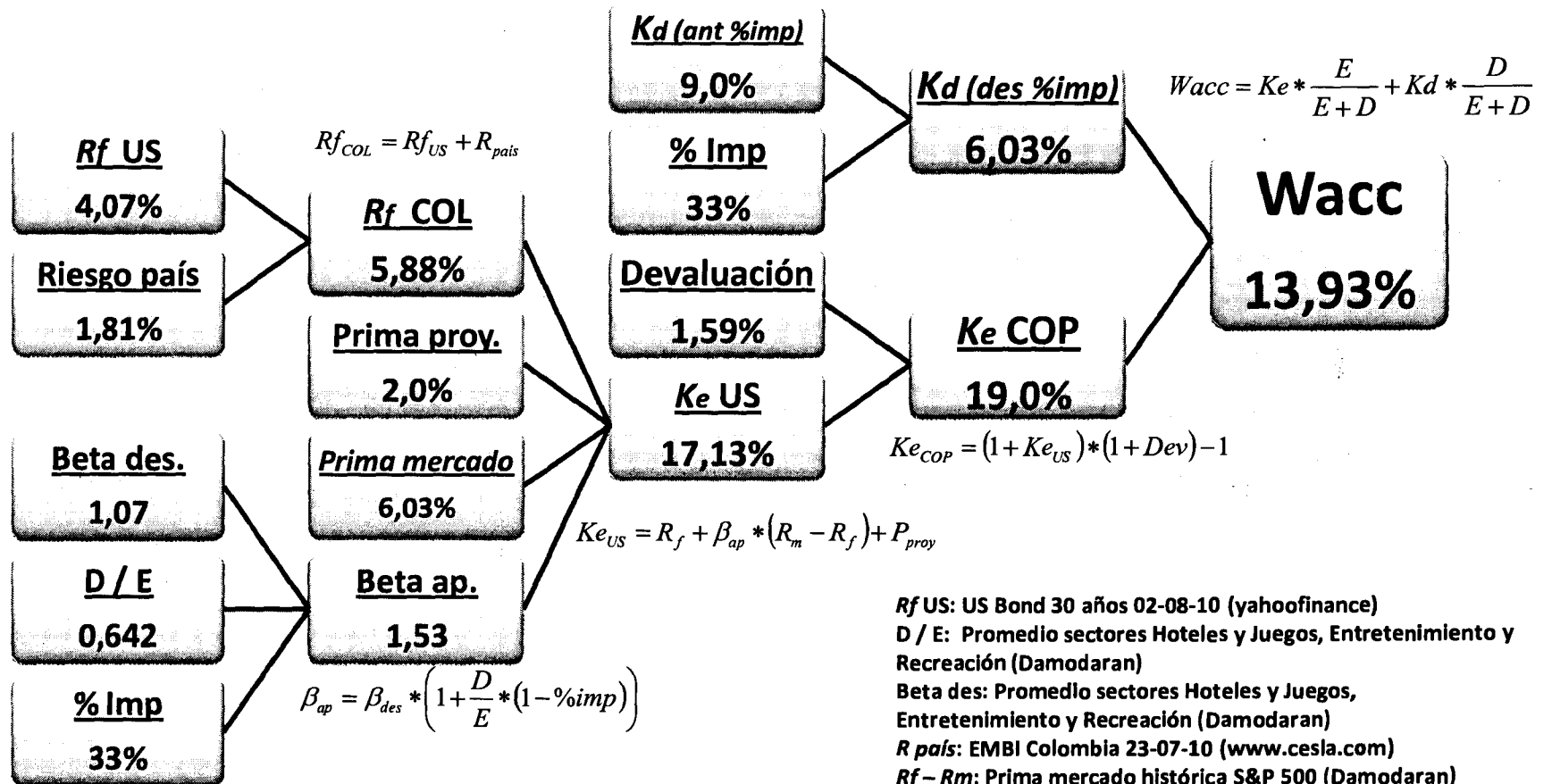
Análisis de alternativas de participación

El análisis de las alternativas partió de la duración de la relación en el tiempo entre Promotores e Inversionistas, así:

- i. Alternativa 1:* Los Promotores no participan en el desarrollo del proyecto, una vez adjudicado a los Inversionistas.
- ii. Alternativa 2:* Los Promotores e Inversionistas mantienen una relación de plazo indefinido, después de adjudicado el proyecto.
- iii. Alternativa 3:* Los Promotores e Inversionistas mantendrían una relación de plazo definido, después de adjudicado el proyecto.

A cada una de las alternativas analizadas se le calcula su propia rentabilidad para luego compararla con la rentabilidad esperada para este tipo de proyectos con base en la metodología del CAPM que se presenta en la siguiente diapositiva.

Análisis de la rentabilidad (CAPM)



Rf US: US Bond 30 años 02-08-10 (yahoofinance)
D / E: Promedio sectores Hoteles y Juegos, Entretenimiento y Recreación (Damodaran)
Beta des: Promedio sectores Hoteles y Juegos, Entretenimiento y Recreación (Damodaran)
R país: EMBI Colombia 23-07-10 (www.cesla.com)
Rf - Rm: Prima mercado histórica S&P 500 (Damodaran)

Alternativa 1

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban una suma de dinero de contado y/o a plazo, como contraprestación por ser dueños del Proyecto. Por Proyecto se entiende poder utilizar, sea por compra u otra figura jurídica, el terreno y sus mejoras, los estudios y animales para la financiación, construcción y puesta en marcha del parque con las especificaciones que los Promotores determinen.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. Valor base para oferta

Se establecerá un valor mínimo. Este valor es monetario y se destina a los Promotores para remunerar el monto total de las inversiones hasta ahora realizadas + valor del lote + tenencia de animales.

2. Requisitos proponente

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. Se resalta que, si bien desde la adjudicación los Promotores pierden el control de la ejecución del proyecto, en el respectivo contrato o contratos que se diseñen se implementarán los mecanismos que garanticen, además del pago, la culminación del Proyecto. Condición resolutoria.

Alternativa 1

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado).

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos)
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio: Autorización del Concejo para enajenar el terreno.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Tener en cuenta el Decreto 4444 de 2008 en relación con el terreno y estudios.

Alternativa 1

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. Es la más sencilla de implementar
2. Traslada el 100% del riesgo al Inversionista
3. Los Promotores no requieren asignar recursos en el futuro para supervisar la ejecución del proyecto. A partir de la entrada en operación.
4. Dependiendo del nivel de firmeza de las autorizaciones y necesidades futuras del Inversionista, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores
5. Se blinda el proyecto de la incertidumbre de cambios políticos en el futuro
6. Es fácil contar con las autorizaciones.

Alternativa 2

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban: (a) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya para el desarrollo del parque, como contraprestación por entregar el desarrollo del Proyecto; o (b) una combinación de participación y una suma en dinero.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. *Valor base para oferta*

Para la opción (a), se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el caso 1; y para la opción (b), se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero. Se supone que los Promotores nunca van a tener el control.

2. *Requisitos proponente*

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación, los Promotores ejercen los derechos que les corresponde como accionistas minoritarios de acuerdo con el Código de Comercio y se estructura un acuerdo de accionistas para garantizar que con los recursos del mayoritario, la newco ejecute el Proyecto (los Promotores no dispondrán de recursos ni serán garantes en la financiación ni ejecución del Proyecto). El cumplimiento de las obligaciones a cargo del mayoritario se garantizará con pólizas en el acuerdo de accionistas.

Alternativa 2

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado). En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir si quieren (a) o (b) y que permitan que las ofertas puedan ser comparables.

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio: Autorización del Concejo para participar en la newco.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

Alternativa 2

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. Tanto en la opción (a) como en la (b) se tendría siempre una participación minoritaria.
2. El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1.
3. Se comparte el riesgo como accionista y se deben asignar recursos para participar en la administración.
4. Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
5. Debe haber objetividad en la fórmula de selección y es probable que se deban revelar detalles de los supuestos del modelo para lograrlo.
6. Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores.
7. En el acuerdo de accionistas no se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.

Alternativa 3

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña mediante el otorgamiento de un BOMT (especie de concesión) a un plazo de 27 años (el cual es determinado por el modelo financiero que asegura rentabilidad para el inversionista (25 años de operación y 2 de construcción). Una vez adjudicado, los Promotores reciben: (a) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya por el Concesionario para el desarrollo del Proyecto, (b) una suma de dinero por parte del Inversionista; (c) una combinación de participación y una suma en dinero; o (d) una suma de dinero que se paga durante los 25 años o entre el año n y el año 27, fija anual o con una fórmula en función de ingresos o del EBITDA.

Se parte de la base de la existencia de una sociedad de economía mixta que constituirán los Promotores, sociedad que celebraría el contrato de concesión.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. *Valor base para oferta*

Para la opción (a) se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el Caso 1; para la opción (b) se calcula el valor como en el Caso 1; para la (c) se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero; y para la (d) se calcula la correspondiente anualidad o un % de la variable que se defina.

Alternativa 3

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

2. *Requisitos proponente*

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación los Promotores ejercen el control que les corresponde como concedentes y/o socios de acuerdo con lo solicitado.

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo. En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir qué opción prefieren y que permita también que las ofertas puedan ser comparables.

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio. Autorización del Concejo para participar en la newco y para el contrato que se suscriba.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

Alternativa 3

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. El parque retornaría a los Promotores
2. En todas las opciones se tendría siempre una participación minoritaria
3. El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1 y mayor que en el 2, por el seguimiento al contrato de concesión
4. Se debe contar con los recursos para la interventoría o seguimiento (contrato de 27 años)
5. Dependiendo del caso, se comparte el riesgo como accionista
6. Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital para el caso de permanecer de socio del Concesionario. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
7. Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores
8. No se cuentan con todas las autorizaciones
9. Hay incertidumbre del nivel de participación de la Sociedad de Mejoras en el control o participación futura
10. En el contrato de concesión se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

Carrera 10A No. 67-89, Bogotá - Colombia
TEL: (571) 317 7037, FAX: (571) 317 7017

100



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

Asesoría financiera y legal para la estructuración e implementación del proyecto del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira

Supuestos y análisis de alternativas

Agosto de 1010

Documento confidencial

- Objetivos del proyecto
- Introducción
- Supuestos de proyección
- Premisas análisis de alternativas de participación
- Análisis de alternativas de participación

- Aprovechar el potencial turístico para desarrollar una nueva industria, que dinamice la economía.
- Atraer nuevos inversionistas a la ciudad y la región
- Impulsar el desarrollo urbanístico y comercial de la zona de expansión de la ciudad.
- Estimular la “Demanda Agregada”, aprovechando la plataforma comercial y de servicios existente, como producto de un mayor flujo de turistas.
- Dinamizar la oferta de empleo permanente.
- Convertir a la ciudad en un referente nacional e internacional en el tema ambiental y de conservación.

En el presente documento se presentan los supuestos utilizados para las proyecciones financieras con base en la información aportada por la Promotora, sus funcionarios, asesores y la obtenida por CGI de fuentes públicas.

Se realizó un análisis de múltiples alternativas para estructurar el proyecto, las cuales se presentarán en el informe respectivo; pero en este documento se presentan aquellas que son viables tanto financiera como jurídicamente y se presentan los resultados preliminares y las recomendaciones en relación con la estructura que, a la fecha consideramos de mayor viabilidad.

Macroeconómicos

I. INFLACIÓN COLOMBIANA

Se proyecta una variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y del Índice de Precios al Productor (IPP) de acuerdo a la tabla 1. A partir de 2015 se asume el mismo valor proyectado para el año 2014. (Fuente: DANE, DNP, Banco de la República y La Nota Económica)

II. INFLACIÓN EXTERNA

Para todo el horizonte de proyección, se contempla una variación porcentual del Customer Price Index Estadounidense (CPI) de acuerdo a la tabla 1.. (Fuente: FMI)

Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ...
IPC	2,8%	3,1%	3,4%	3,8%	3,2%	3,2%
IPP	1,9%	2,2%	3,0%	3,2%	2,0%	2,0%
CPI	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%

Estudio de mercado: ingresos

El estudio de mercado realizado por la firma CICO Ltda., contratada por la Promotora con el fin de:

- i) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo familiar” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- ii) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo colegios” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- iii) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo empresas” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- iv) Cuantificar el número de usuarios / consumidores para las diversas atracciones diseñadas para el parque.
- v) Cuantificar los precios de entrada al parque y sus diversas atracciones.

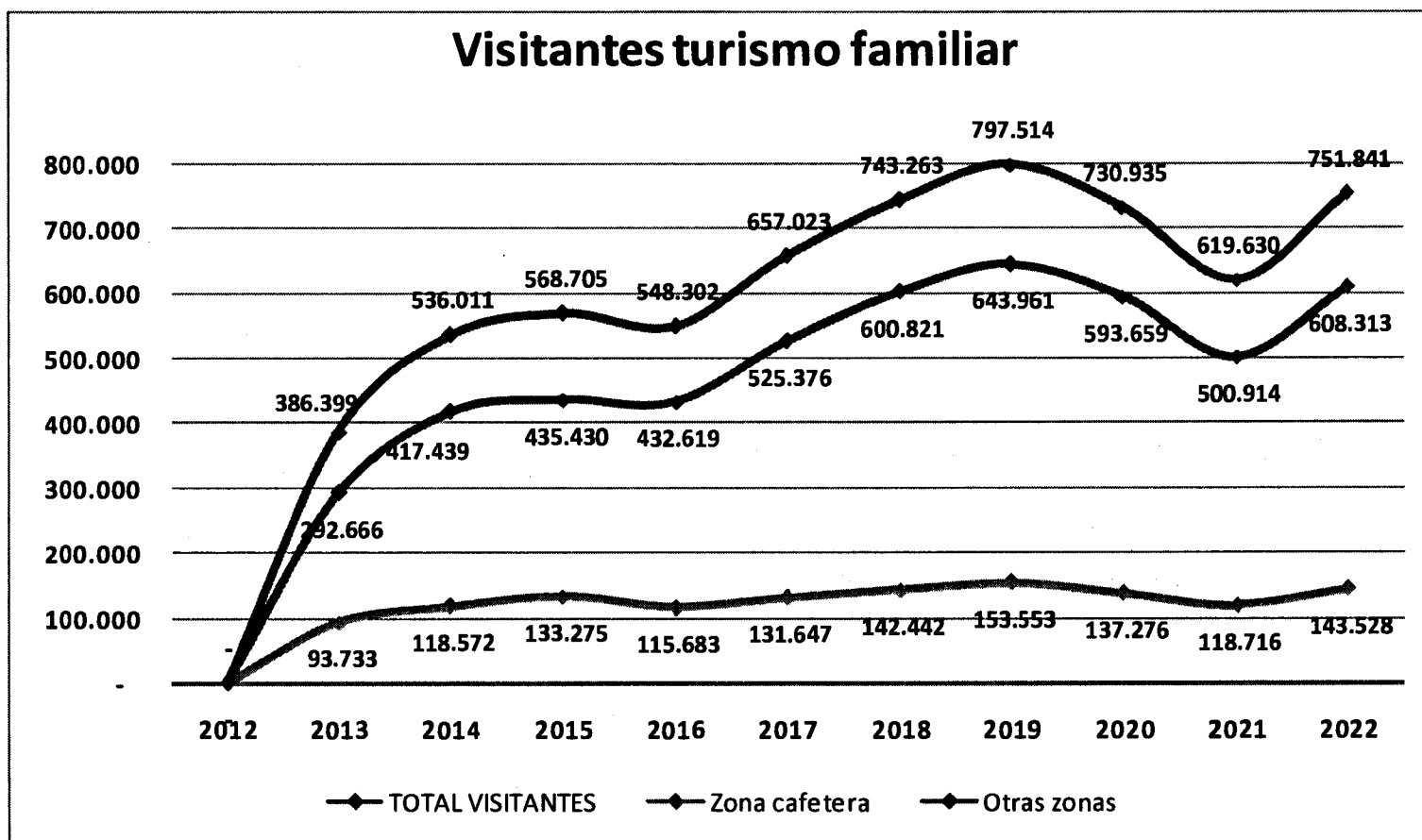
A continuación se enseñan los resultados del estudio de mercado.



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN

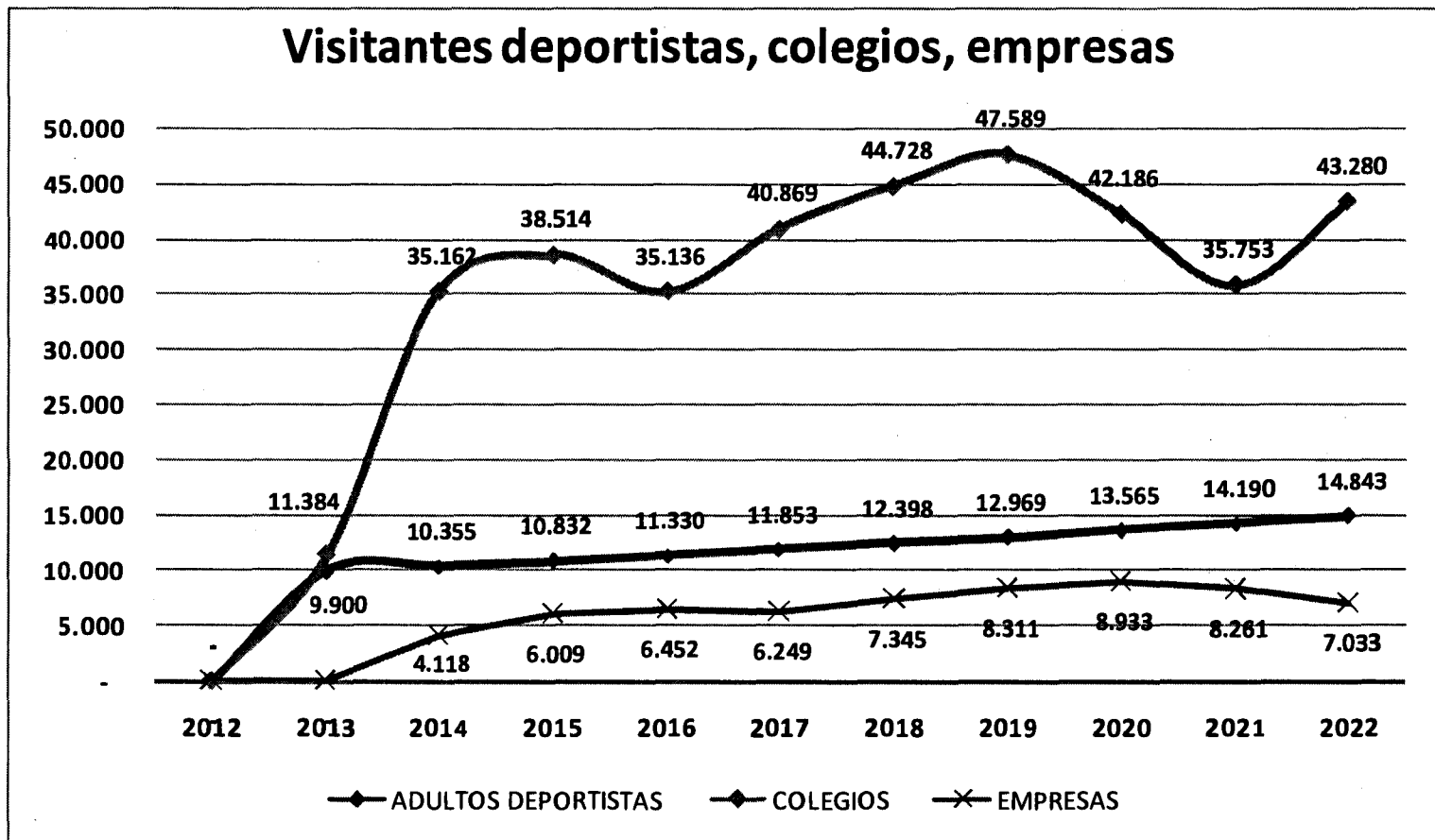
Estudio de mercado: ingresos



Documento confidencial

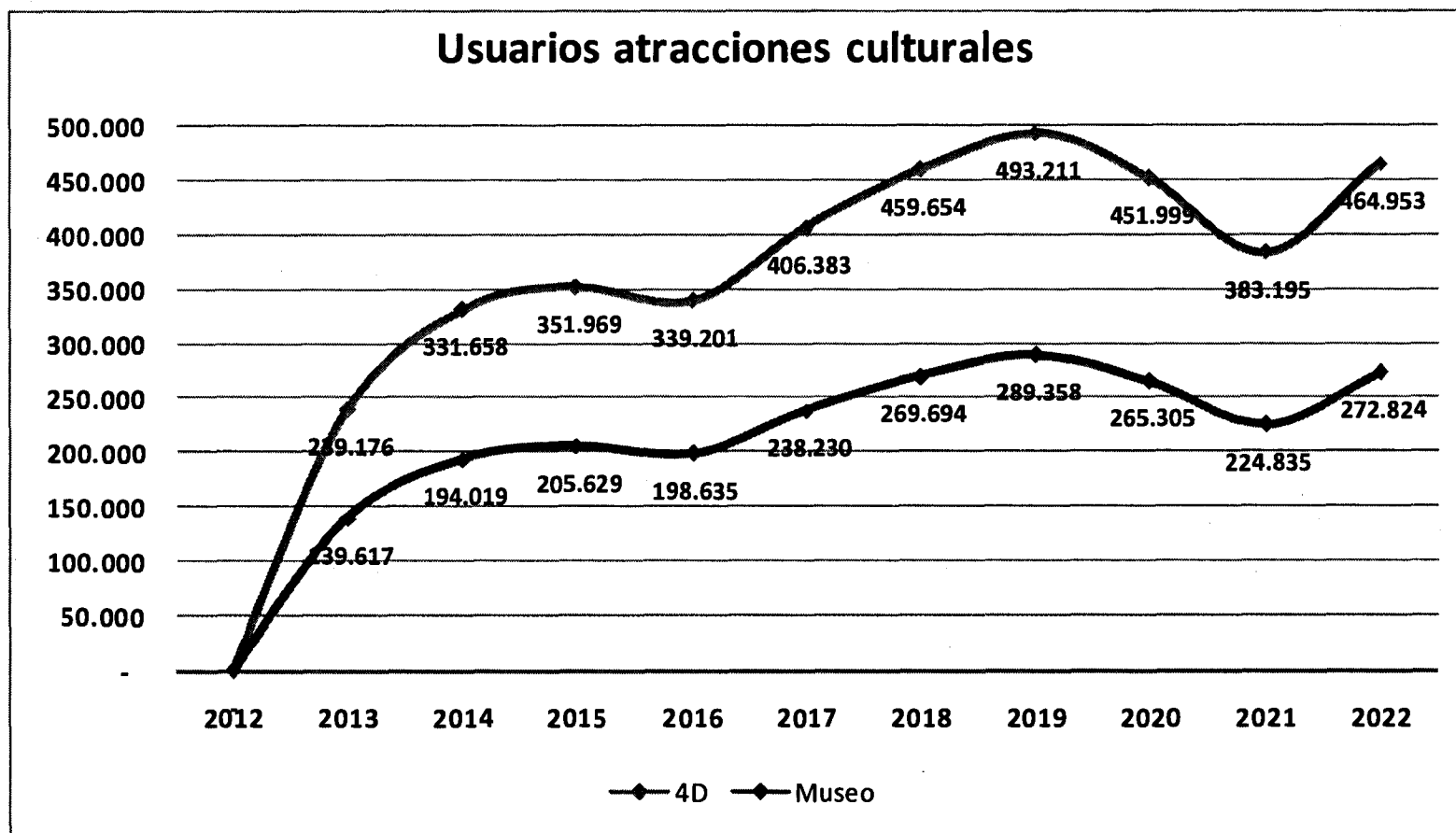
115

Estudio de mercado: ingresos



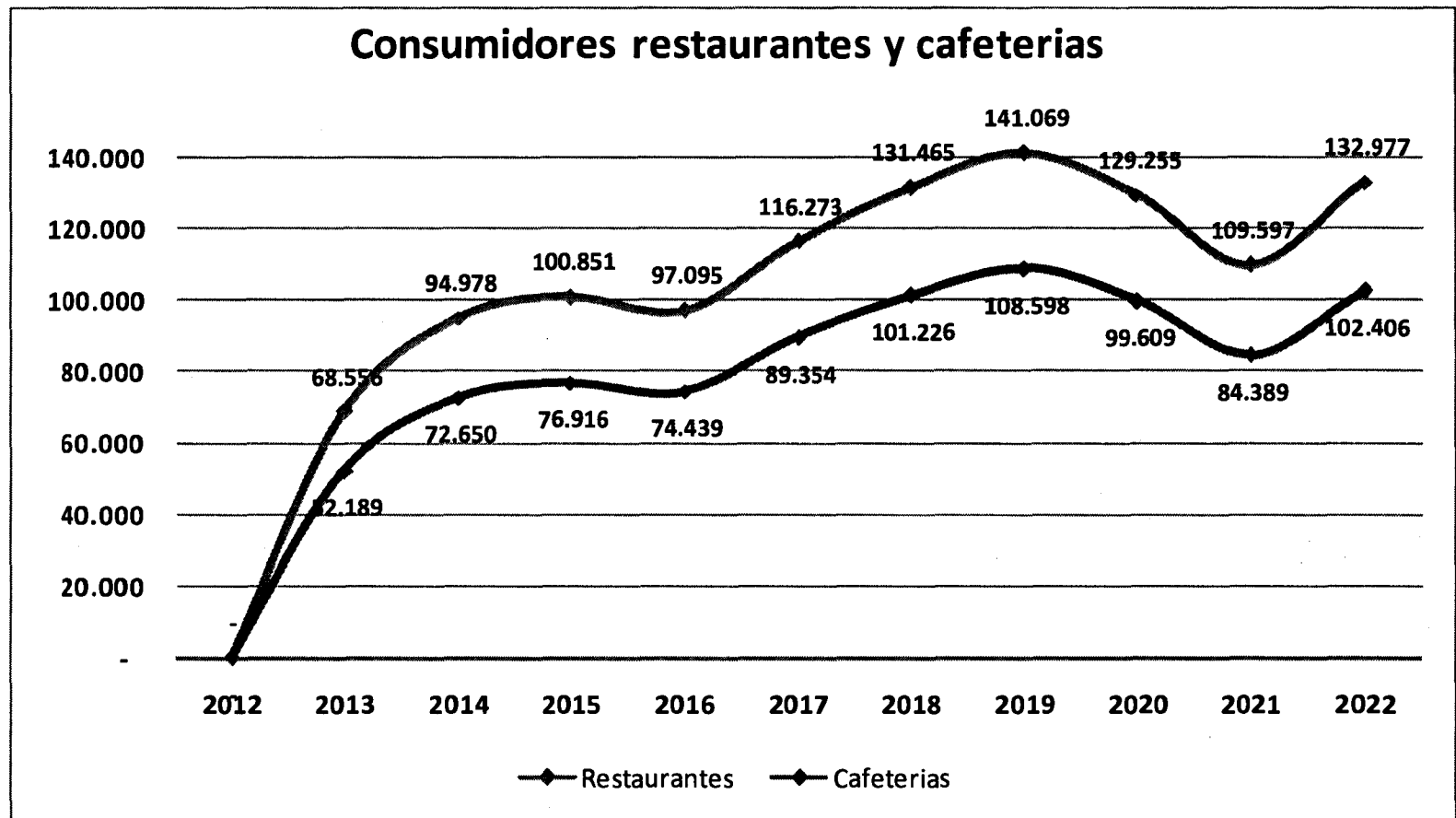
M/B

Estudio de mercado: ingresos

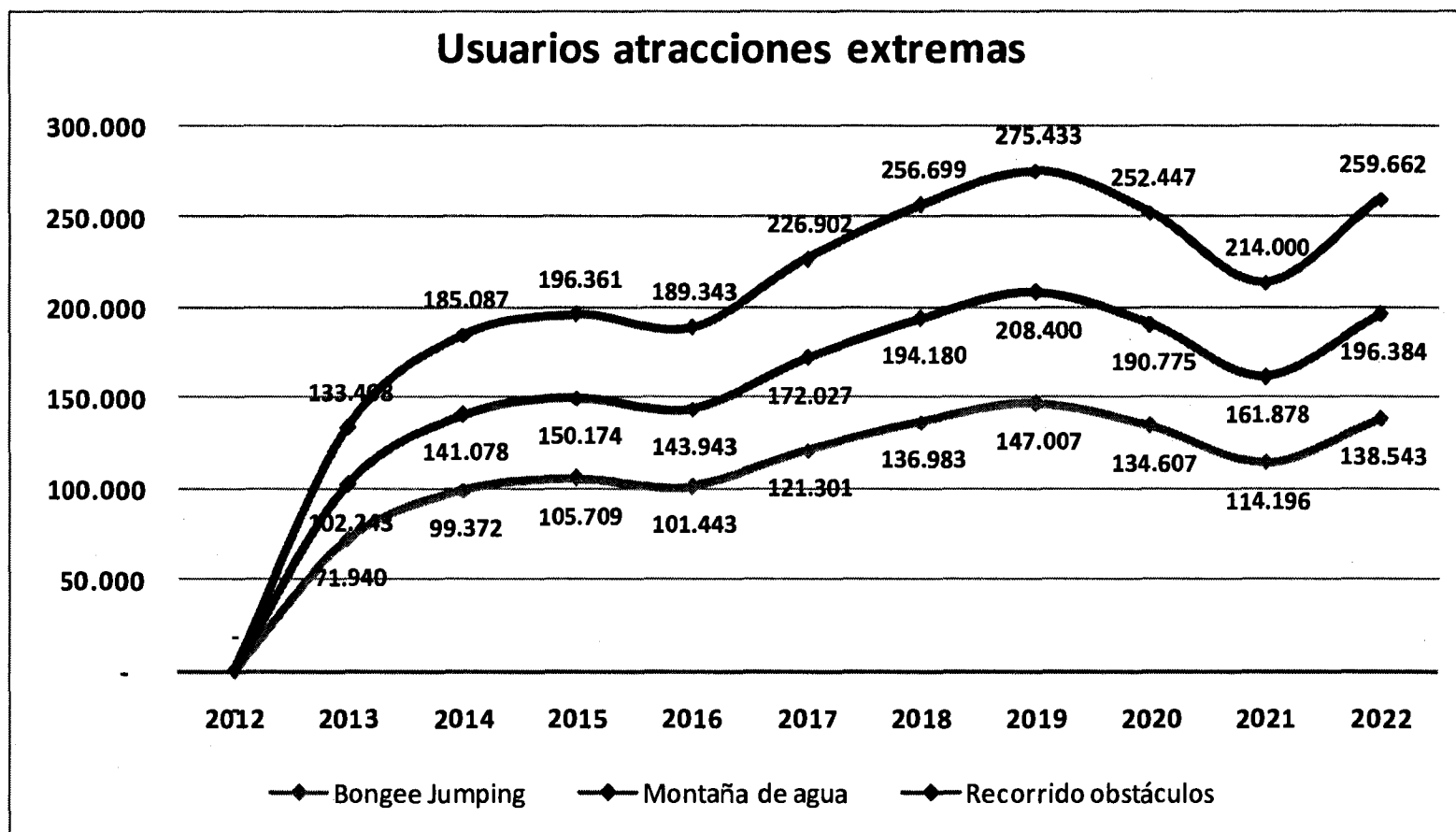


M17
t117

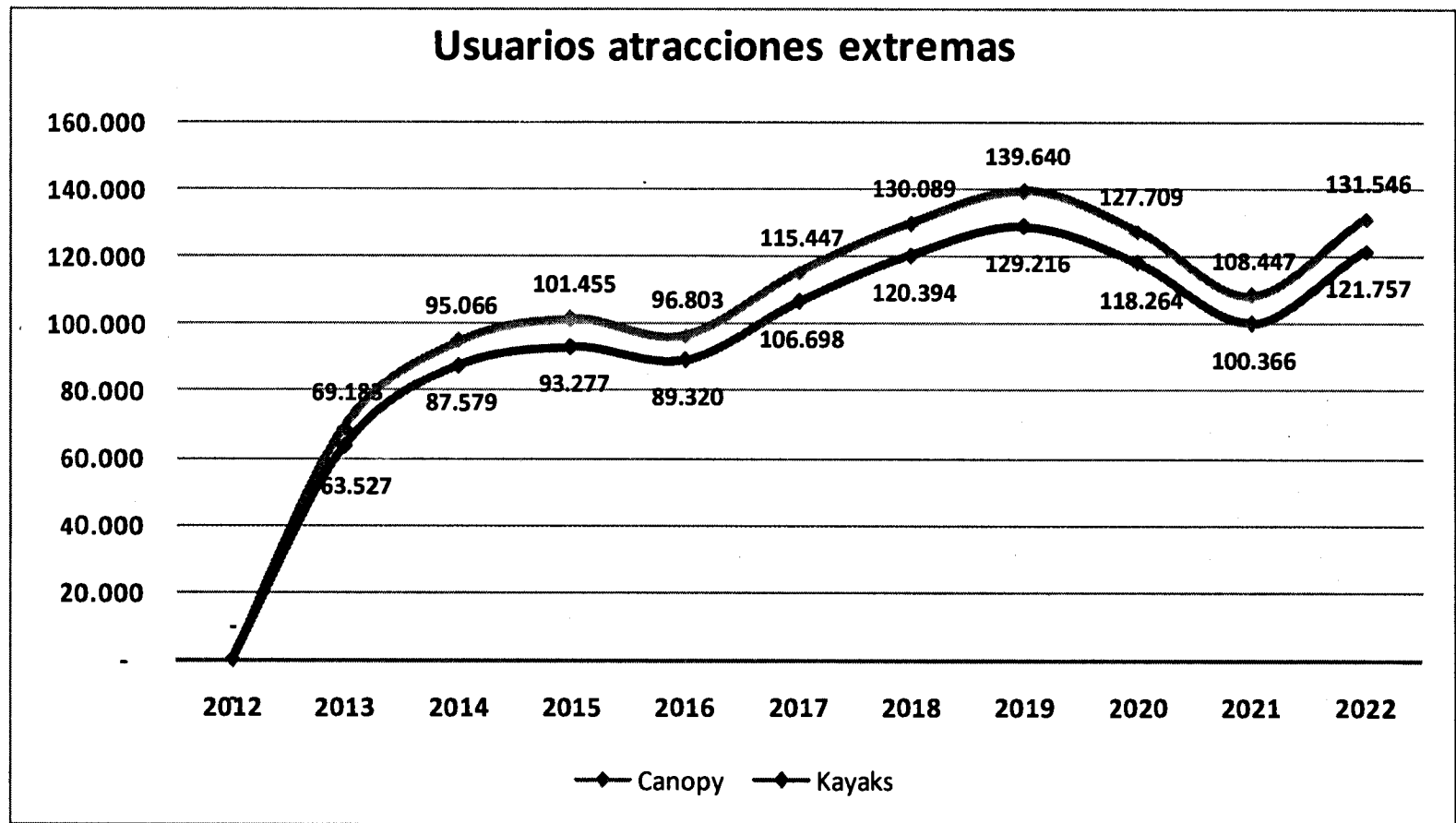
Estudio de mercado: ingresos



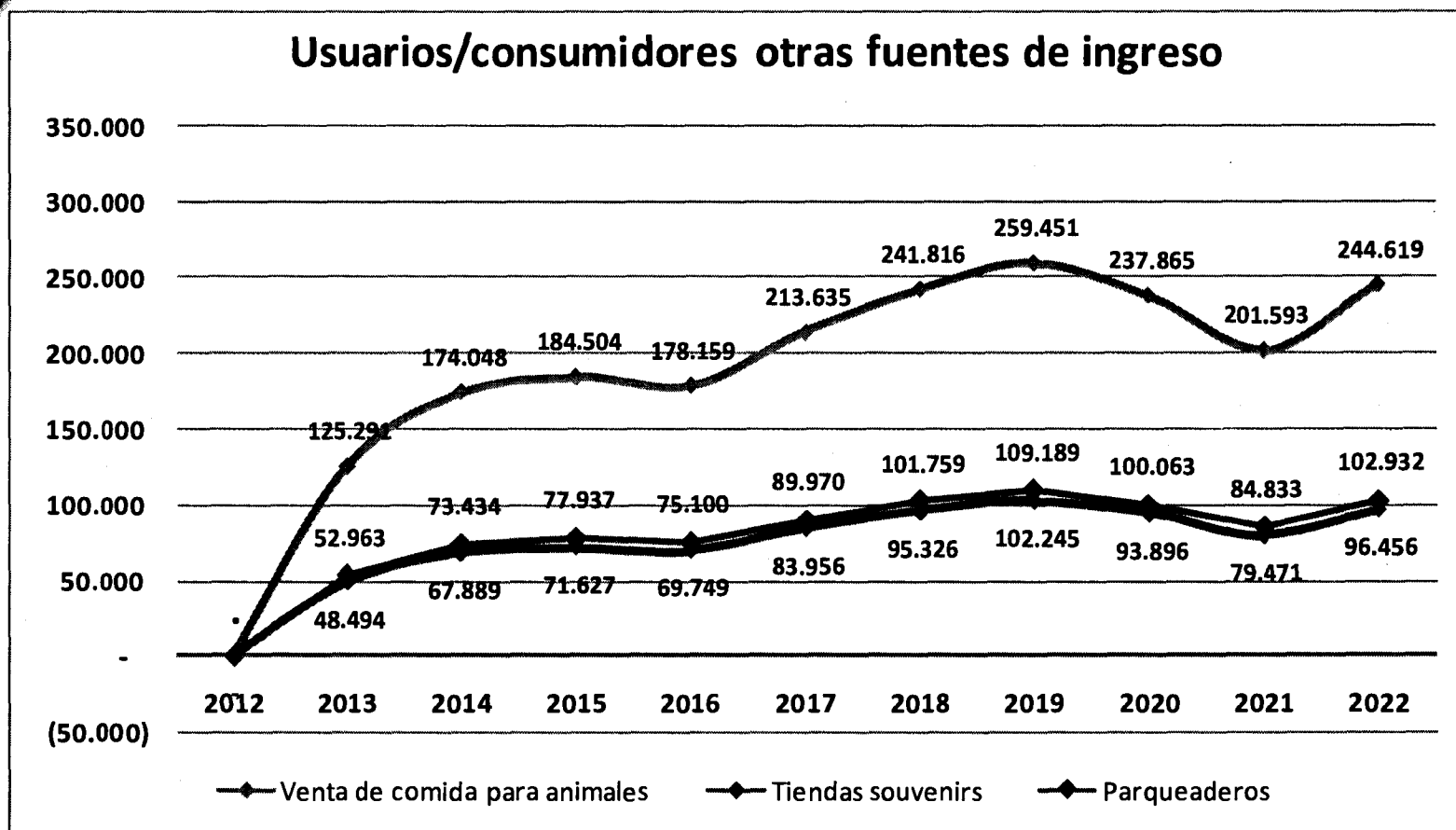
Estudio de mercado: ingresos



Estudio de mercado: ingresos



Estudio de mercado: ingresos



1/21

Inversiones

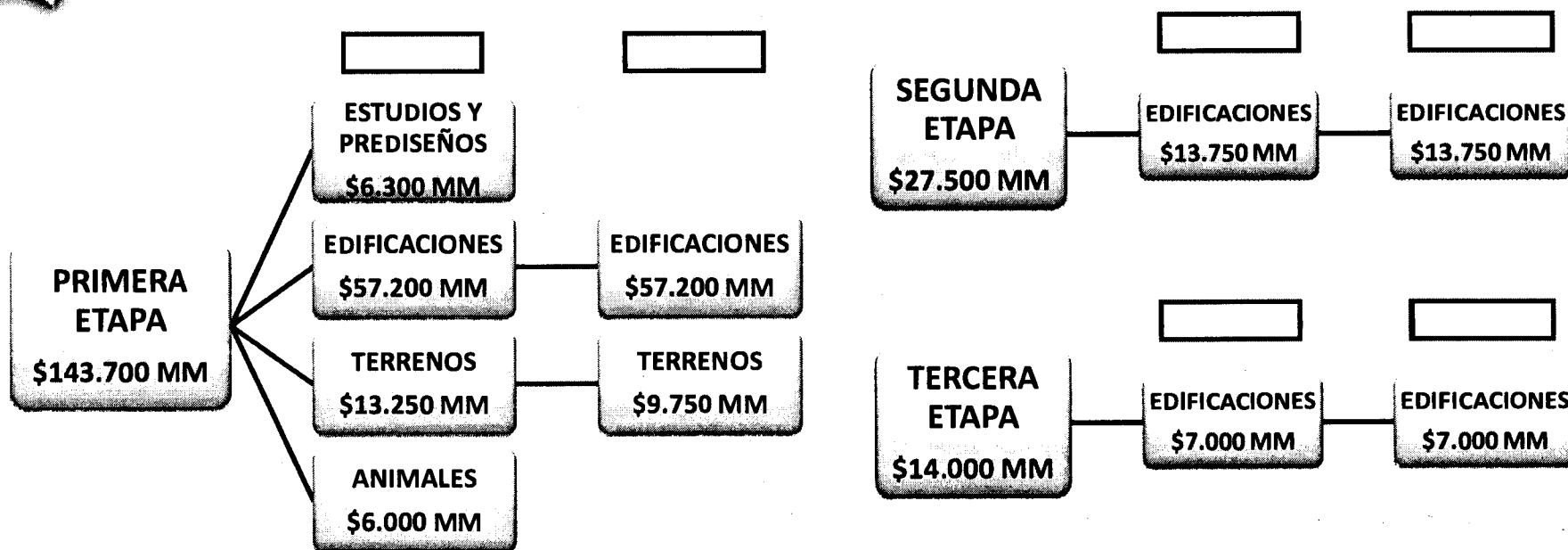
- Las inversiones fueron enviadas por La Promotora en medio magnético, en el archivo "Inversiones por etapas.xls".
- Las inversiones recibidas se clasifican por año y por etapa, y tienen en cuenta rubros de inversión en infraestructura, en estudios y diseños, terrenos, y en atracciones tecnológicas y de adrenalina.
- Las inversiones se especifican en millones de pesos colombianos constantes del mes de enero del año 2010.
- El programa total de inversiones se desarrolla en un horizonte de diez (10) años, a partir del año 2010.



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S. A.
BANCA DE INVERSIÓN

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN

Inversiones



El programa total de inversiones asciende a \$191.200 MM a precios constantes de 2010

2012

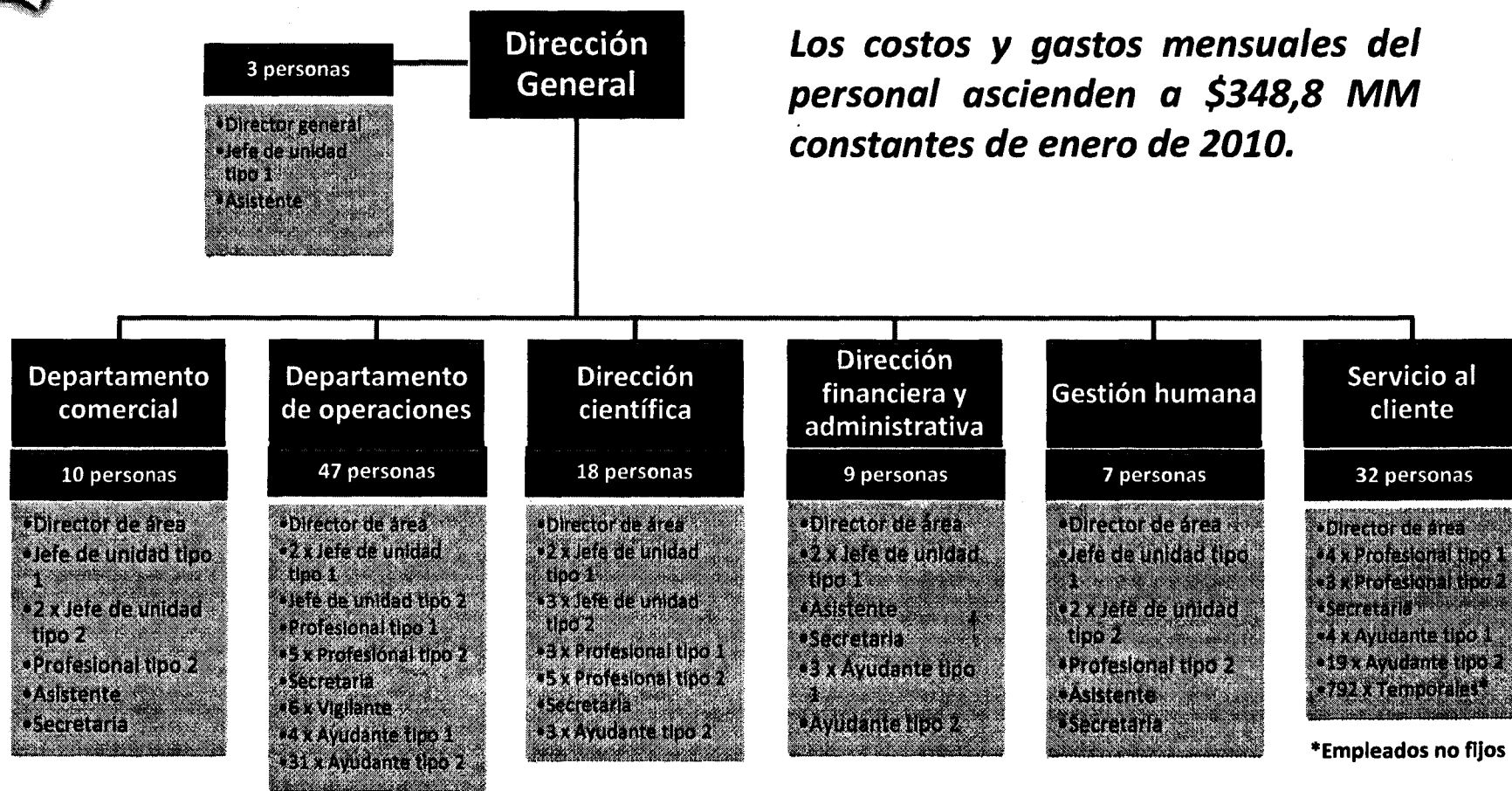
Costos y gastos mensuales de personal

- La estructura organizacional fue enviada por el equipo técnico de La Promotora.
- 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.
- En la estructura organizacional hay 6 grandes dependencias, excluyendo a la dirección general.
- A continuación se describen los tipos de trabajadores y su salario mensual básico:

Gerente general = \$12'000.000	Director de área = 5'800.000
Jefe Unidad Tipo 1 = \$3'800.000	Jefe Unidad Tipo 2 = \$2'750.000
Profesional Tipo 1 = \$2'300.000	Profesional Tipo 2 = \$1'750.000
Asistente = \$1'500.000	Secretaria = \$1'000.000
Vigilante = \$1'000.000	Ayudante Tipo 1 = \$850.000
Ayudante Tipo 2 = \$600.000	Temporal = \$30.000 diarios
- Se contempla un factor del 60% del salario básico para parafiscales y seguridad social.
- A continuación se describen el organigrama organizacional del parque

Costos y gastos mensuales de personal

Los costos y gastos mensuales del personal ascienden a \$348,8 MM constantes de enero de 2010.



*Empleados no fijos

Costos y gastos operacionales

I. IMPRESIÓN BOLETERÍA

Se asume que cada impresión de una boleta (para ingreso al parque o para alguna atracción tecnológica o de adrenalina) tiene un costo asociado de \$150/boleta a precios constantes de enero de 2010. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

II. RESTAURANTES Y CAFETERÍAS, VENTA DE COMIDA PARA ANIMALES Y TIENDAS DE SOUVENIERS

Para todo el horizonte de proyección se asume que la totalidad de costos y gastos operacionales asociados a estos negocios internos corresponden al 60% de los ingresos de los mismos. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

III. PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Se asume que un año antes de la apertura del parque, se debe realizar una inversión en publicidad y propaganda calculada como el 5% de la proyección de los ingresos del año de apertura. Posteriormente a la inversión para el lanzamiento, se asume una inversión anual del 2% del valor proyectado de los ingresos. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Costos y gastos operacionales

IV. ALIMENTACIÓN Y CUIDADO DE LOS ANIMALES

Se asume que para la alimentación y cuidados médicos mensuales de los animales se disponen de \$71,85 MM. Estos costos se tienen en cuenta en la modelación financiera desde la fase pre-operativa, la cual toma lugar 6 meses antes de la apertura al público del parque. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

V. COMISIONES DE VENTA

Se asume que el 25% de los visitantes anuales de zonas distintas a la cafetera son traídos por convenios con agencias de turismo. Por cada visitante traído por una agencia de turismo se asume una comisión de venta del 15% del valor del pasaporte. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Exceptuando los costos y gastos asociados tratados hasta aquí (impresión de boletería, publicidad y propaganda, cafeterías, venta de comida para animales y tiendas de souvenirs, alimentación y cuidado de los animales y comisiones de venta) se asume que los costos y gastos de personal corresponden al 52% del total de los demás costos y gastos operacionales del Parque. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

Costos y gastos operacionales

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación se describen los supuestos de cálculo de los demás costos y gastos:

VI. MANTENIMIENTOS HÁBITATS ANIMALES

Estos costos se asumen como el 0,65% del total de los costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

VII. MANTENIMIENTOS EDIFICACIONES Y OTRAS INSTALACIONES

Estos costos se asumen como el 1,75% del total de los demás costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

VIII. MANTENIMIENTOS ATRACCIONES

Se asume el 3,5% del total de los demás costos y gastos operacionales para el mantenimiento de las atracciones tecnológicas y de adrenalina. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Costos y gastos operacionales

IX. GASTOS DE OPERACIÓN PLANTA DE AGUA

Estos costos se asumen como el 1,14% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

X. SERVICIO ELÉCTRICO

Estos costos se asumen como el 4,74% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

XI. VIGILANCIA

Estos costos se asumen como el 7% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

XII. SERVICIO DE LIMPIEZA

Estos costos se asumen como el 4,32% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

Costos y gastos operacionales

XIII. GENERALES

Estos costos se asumen como el 15% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

Impuestos

I. IMPUESTO PREDIAL UNIFICADO

Según el acuerdo número 51 de 2009 de Pereira, se exonera el 100% de este impuesto al Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira por un periodo de 10 años desde el inicio de su construcción, la cual fue en el año 2010. Después de estos 10 años se asume que el impuesto predial se calcula como el 1% del avalúo comercial del inmueble.

II. IMPUESTO DE CONSTRUCCIÓN

Se exonera el 100% de este impuesto al Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira de acuerdo a lo establecido en el artículo 5 del acuerdo número 51 de 2009 de Pereira.

III. ICA

De acuerdo con el artículo 6 del acuerdo 51 de 2009 de Pereira se exoneran los ingresos del parque en el 100% de este impuesto por un término de 6 años. Luego de este periodo este impuesto se calcula como el 4,4xmil sobre los ingresos generados.

Se analizó la participación de los Promotores del proyecto desde el punto de vista de la permanencia de los mismos como se muestra a continuación, partiendo de las siguientes premisas básicas:

- i. Existe un acuerdo entre los diferentes actores (Municipio, La Promotora y la Sociedad de Mejoras), en adelante los Promotores, para implementar la alternativa que se decida y que la participación de los mismos y la resolución de conflictos entre ellos no tiene injerencia en el análisis aquí realizado.
- ii. Los factores o variables externos, como es por ejemplo la resolución del conflicto que puede existir con el llamado Lote Zona Norte, su utilización o no dentro del proyecto, así como la utilización de los animales del zoológico de Matecaña, no son de relevancia en el resultado ni en el análisis.
- iii. Que los supuestos del modelo han sido aprobados por la Promotora y que cualquier cambio que se llegare a generar después de la toma de decisión en la implementación de la estructura, especialmente aquellos relacionados con la inversión, ingresos, costos y gastos, podrían afectar la estructura elegida y la promoción e implementación de la misma.
- iv. Asumimos que el terreno zona sur es un bien fiscal.
- v. Asumimos que la Promotora tiene la titularidad de los derechos patrimoniales y la facultad de disposición, derivados de los estudios que serán transferidos en la Alternativa 1.
- vi. Asumimos que se cuenta con la autorización del Concejo para el desarrollo de cualquiera de los casos planteados.

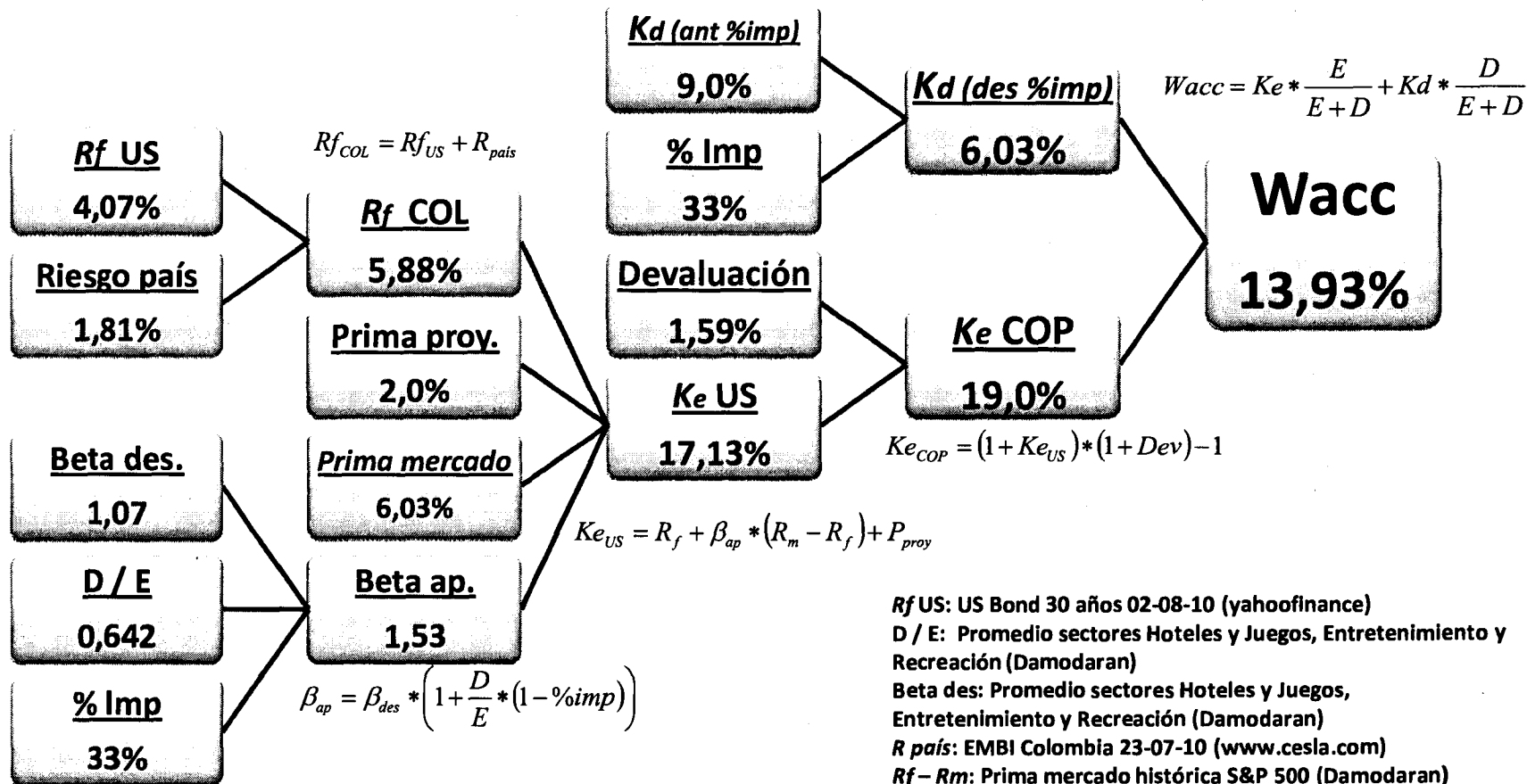
Análisis de alternativas de participación

El análisis de las alternativas partió de la duración de la relación en el tiempo entre Promotores e Inversionistas, así:

- i. Alternativa 1:* Los Promotores no participan en el desarrollo del proyecto, una vez adjudicado a los Inversionistas.
- ii. Alternativa 2:* Los Promotores e Inversionistas mantienen una relación de plazo indefinido, después de adjudicado el proyecto.
- iii. Alternativa 3:* Los Promotores e Inversionistas mantendrían una relación de plazo definido, después de adjudicado el proyecto.

A cada una de las alternativas analizadas se le calcula su propia rentabilidad para luego compararla con la rentabilidad esperada para este tipo de proyectos con base en la metodología del CAPM que se presenta en la siguiente diapositiva.

Análisis de la rentabilidad (CAPM)



Rf US: US Bond 30 años 02-08-10 (yahoofinance)
D / E: Promedio sectores Hoteles y Juegos, Entretenimiento y Recreación (Damodaran)
Beta des: Promedio sectores Hoteles y Juegos, Entretenimiento y Recreación (Damodaran)
R país: EMBI Colombia 23-07-10 (www.cesla.com)
Rf - Rm: Prima mercado histórica S&P 500 (Damodaran)

Alternativa 1

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban una suma de dinero de contado y/o a plazo, como contraprestación por ser dueños del Proyecto. Por Proyecto se entiende poder utilizar, sea por compra u otra figura jurídica, el terreno y sus mejoras, los estudios y animales para la financiación, construcción y puesta en marcha del parque con las especificaciones que los Promotores determinen.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. Valor base para oferta

Se establecerá un valor mínimo. Este valor es monetario y se destina a los Promotores para remunerar el monto total de las inversiones hasta ahora realizadas + valor del lote + tenencia de animales.

2. Requisitos proponente

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. Se resalta que, si bien desde la adjudicación los Promotores pierden el control de la ejecución del proyecto, en el respectivo contrato o contratos que se diseñen se implementarán los mecanismos que garanticen, además del pago, la culminación del Proyecto. Condición resolutoria.

Alternativa 1

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado).

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos)
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio: Autorización del Concejo para enajenar el terreno.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Tener en cuenta el Decreto 4444 de 2008 en relación con el terreno y estudios.

Alternativa 1

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. Es la más sencilla de implementar
2. Traslada el 100% del riesgo al Inversionista
3. Los Promotores no requieren asignar recursos en el futuro para supervisar la ejecución del proyecto. A partir de la entrada en operación.
4. Dependiendo del nivel de firmeza de las autorizaciones y necesidades futuras del Inversionista, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores
5. Se blinda el proyecto de la incertidumbre de cambios políticos en el futuro
6. Es fácil contar con las autorizaciones.

Alternativa 2

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban: (a) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya para el desarrollo del parque, como contraprestación por entregar el desarrollo del Proyecto; o (b) una combinación de participación y una suma en dinero.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. *Valor base para oferta*

Para la opción (a), se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el caso 1; y para la opción (b), se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero. Se supone que los Promotores nunca van a tener el control.

2. *Requisitos proponente*

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación, los Promotores ejercen los derechos que les corresponde como accionistas minoritarios de acuerdo con el Código de Comercio y se estructura un acuerdo de accionistas para garantizar que con los recursos del mayoritario, la newco ejecute el Proyecto (los Promotores no dispondrán de recursos ni serán garantes en la financiación ni ejecución del Proyecto). El cumplimiento de las obligaciones a cargo del mayoritario se garantizará con pólizas en el acuerdo de accionistas.

Alternativa 2

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado). En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir si quieren (a) o (b) y que permitan que las ofertas puedan ser comparables.

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio: Autorización del Concejo para participar en la newco.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

ALTERNATIVAS DE PARTICIPACION

Alternativa 2

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. Tanto en la opción (a) como en la (b) se tendría siempre una participación minoritaria.
2. El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1.
3. Se comparte el riesgo como accionista y se deben asignar recursos para participar en la administración.
4. Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
5. Debe haber objetividad en la fórmula de selección y es probable que se deban revelar detalles de los supuestos del modelo para lograrlo.
6. Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores.
7. En el acuerdo de accionistas no se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.

Alternativa 3

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña mediante el otorgamiento de un BOMT (especie de concesión) a un plazo de 27 años (el cual es determinado por el modelo financiero que asegura rentabilidad para el inversionista (25 años de operación y 2 de construcción). Una vez adjudicado, los Promotores reciben: (a) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya por el Concesionario para el desarrollo del Proyecto, (b) una suma de dinero por parte del Inversionista; (c) una combinación de participación y una suma en dinero; o (d) una suma de dinero que se paga durante los 25 años o entre el año n y el año 27, fija anual o con una fórmula en función de ingresos o del EBITDA.

Se parte de la base de la existencia de una sociedad de economía mixta que constituirán los Promotores, sociedad que celebraría el contrato de concesión.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. *Valor base para oferta*

Para la opción (a) se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el Caso 1; para la opción (b) se calcula el valor como en el Caso 1; para la (c) se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero; y para la (d) se calcula la correspondiente anualidad o un % de la variable que se defina.

Alternativa 3

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

2. *Requisitos proponente*

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación los Promotores ejercen el control que les corresponde como concedentes y/o socios de acuerdo con lo solicitado.

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo. En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir qué opción prefieren y que permita también que las ofertas puedan ser comparables.

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio. Autorización del Concejo para participar en la newco y para el contrato que se suscriba.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

Alternativa 3

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. El parque retornaría a los Promotores
2. En todas las opciones se tendría siempre una participación minoritaria
3. El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1 y mayor que en el 2, por el seguimiento al contrato de concesión
4. Se debe contar con los recursos para la interventoría o seguimiento (contrato de 27 años)
5. Dependiendo del caso, se comparte el riesgo como accionista
6. Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital para el caso de permanecer de socio del Concesionario. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
7. Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores
8. No se cuentan con todas las autorizaciones
9. Hay incertidumbre del nivel de participación de la Sociedad de Mejoras en el control o participación futura
10. En el contrato de concesión se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.



CÍA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIÓN

Carrera 10A No. 67-89, Bogotá - Colombia
TEL: (571) 317 7037, FAX: (571) 317 7017

127



CAJA GENERAL DE INVERSIONES S.A.
BANCA DE INVERSIONES

Asesoría financiera y legal para la estructuración e implementación del proyecto del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira

Supuestos y análisis de alternativas

Agosto de 1010

Documento confidencial

- **Objetivos del proyecto**
- **Introducción**
- **Supuestos de proyección**
- **Premisas análisis de alternativas de participación**
- **Análisis de alternativas de participación**

- Aprovechar el potencial turístico para desarrollar una nueva industria, que dinamice la economía.
- Atraer nuevos inversionistas a la ciudad y la región
- Impulsar el desarrollo urbanístico y comercial de la zona de expansión de la ciudad.
- Estimular la “Demanda Agregada”, aprovechando la plataforma comercial y de servicios existente, como producto de un mayor flujo de turistas.
- Dinamizar la oferta de empleo permanente.
- Convertir a la ciudad en un referente nacional e internacional en el tema ambiental y de conservación.

En el presente documento se presentan los supuestos utilizados para las proyecciones financieras con base en la información aportada por la Promotora, sus funcionarios, asesores y la obtenida por CGI de fuentes públicas.

Se realizó un análisis de múltiples alternativas para estructurar el proyecto, las cuales se presentarán en el informe respectivo; pero en este documento se presentan aquellas que son viables tanto financiera como jurídicamente y se presentan los resultados preliminares y las recomendaciones en relación con la estructura que, a la fecha consideramos de mayor viabilidad.

Macroeconómicos

I. INFLACIÓN COLOMBIANA

Se proyecta una variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y del Índice de Precios al Productor (IPP) de acuerdo a la tabla 1. A partir de 2015 se asume el mismo valor proyectado para el año 2014. (Fuente: DANE, DNP, Banco de la República y La Nota Económica)

II. INFLACIÓN EXTERNA

Para todo el horizonte de proyección, se contempla una variación porcentual del Customer Price Index Estadounidense (CPI) de acuerdo a la tabla 1.. (Fuente: FMI)

Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ...
IPC	1,8%	3,1%	3,4%	3,5%	3,2%	3,2%
IPP	1,9%	2,2%	3,0%	3,2%	2,0%	2,0%
CPI	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%

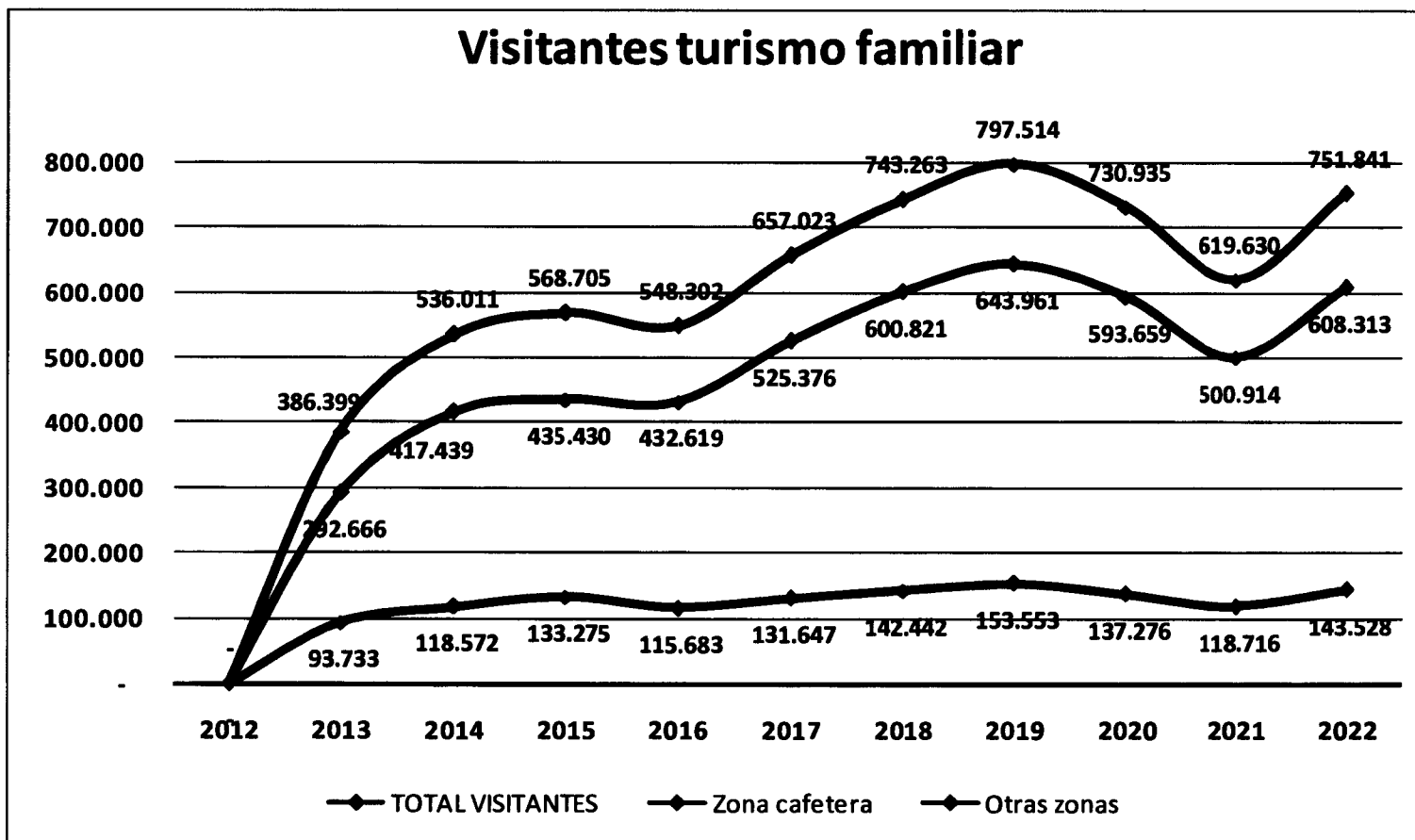
Estudio de mercado: ingresos

El estudio de mercado realizado por la firma CICO Ltda., contratada por la Promotora con el fin de:

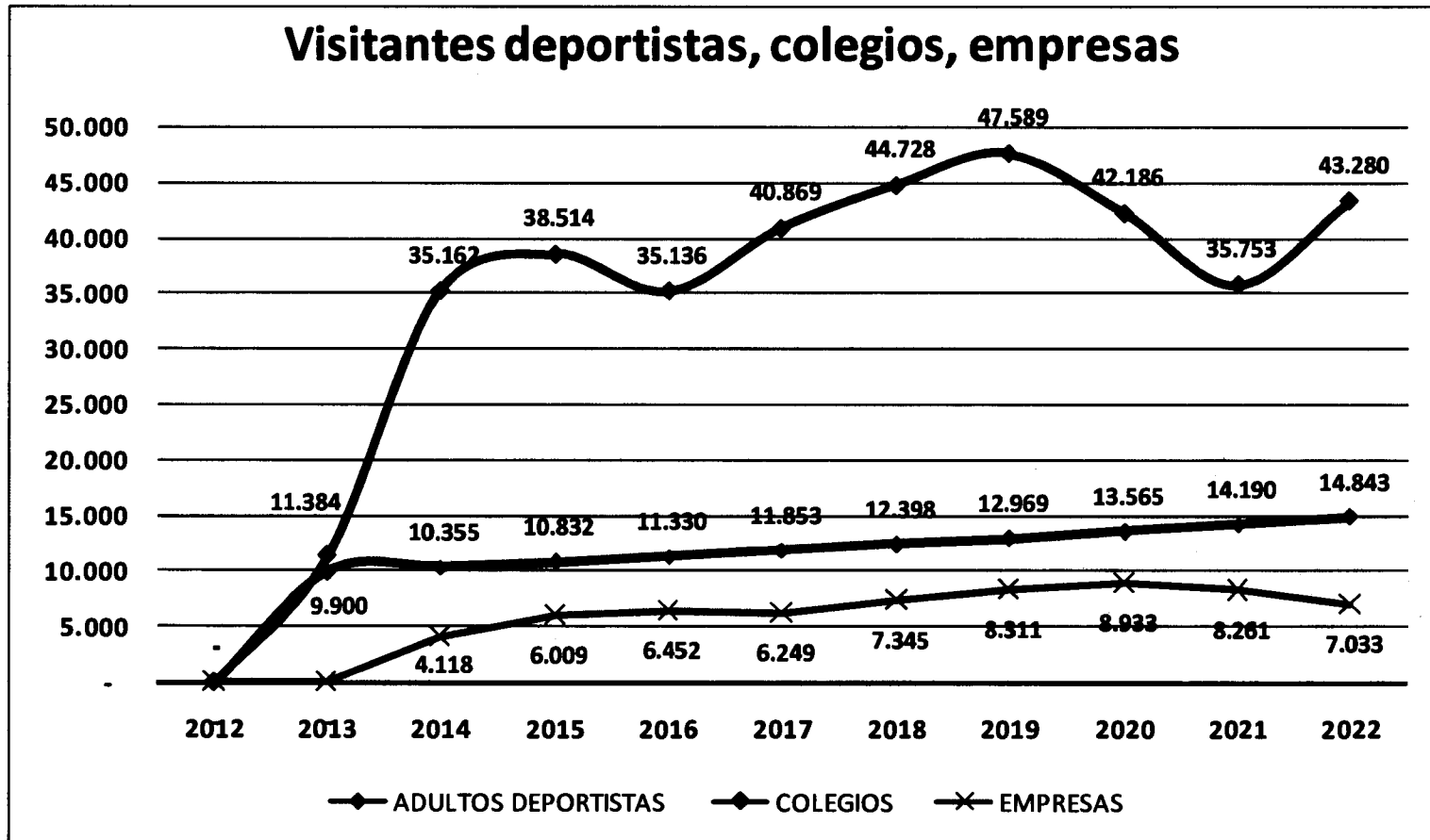
- i) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo familiar” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- ii) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo colegios” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- iii) Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo empresas” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- iv) Cuantificar el número de usuarios / consumidores para las diversas atracciones diseñadas para el parque.
- v) Cuantificar los precios de entrada al parque y sus diversas atracciones.

A continuación se enseñan los resultados del estudio de mercado.

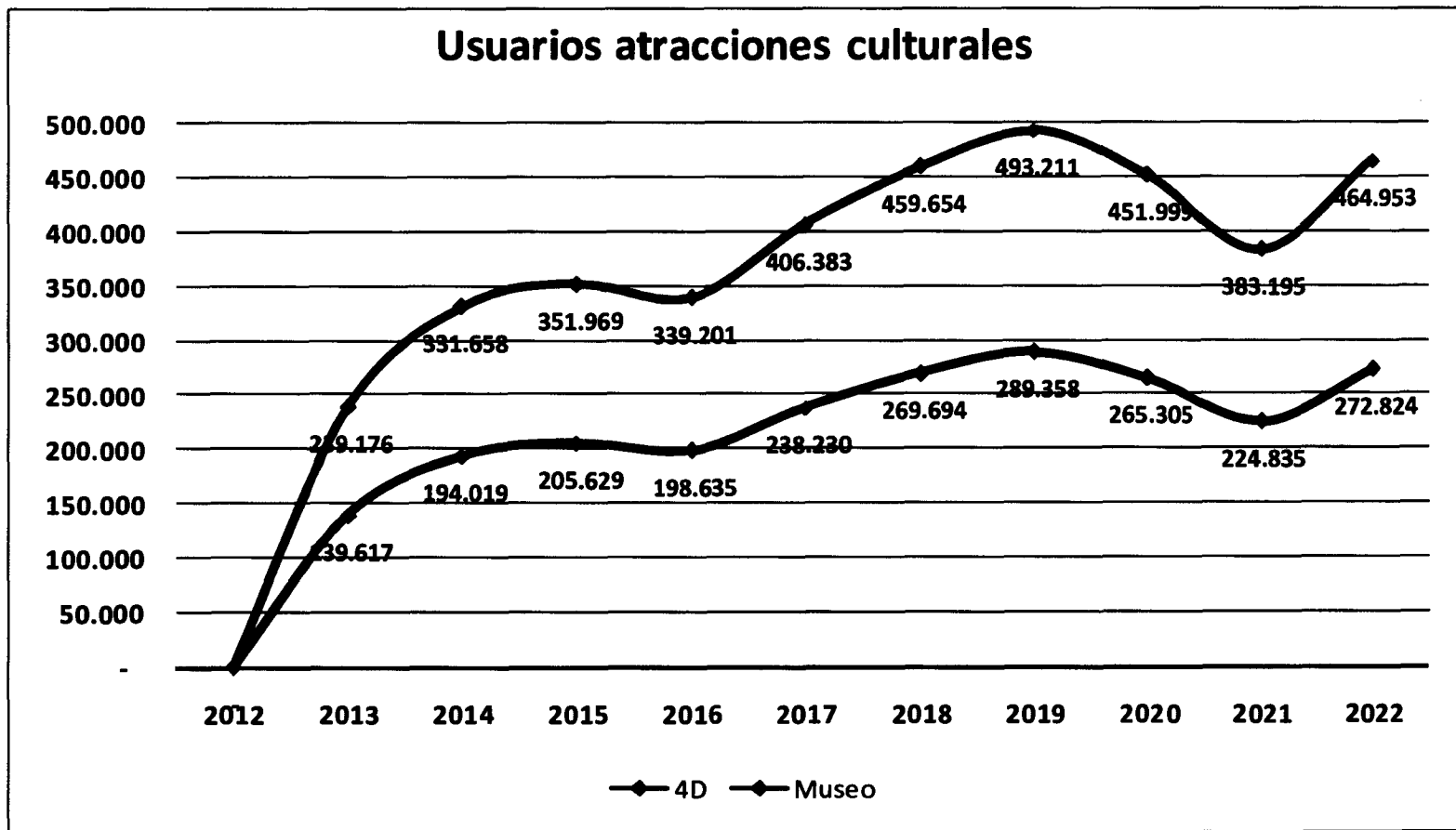
Estudio de mercado: ingresos



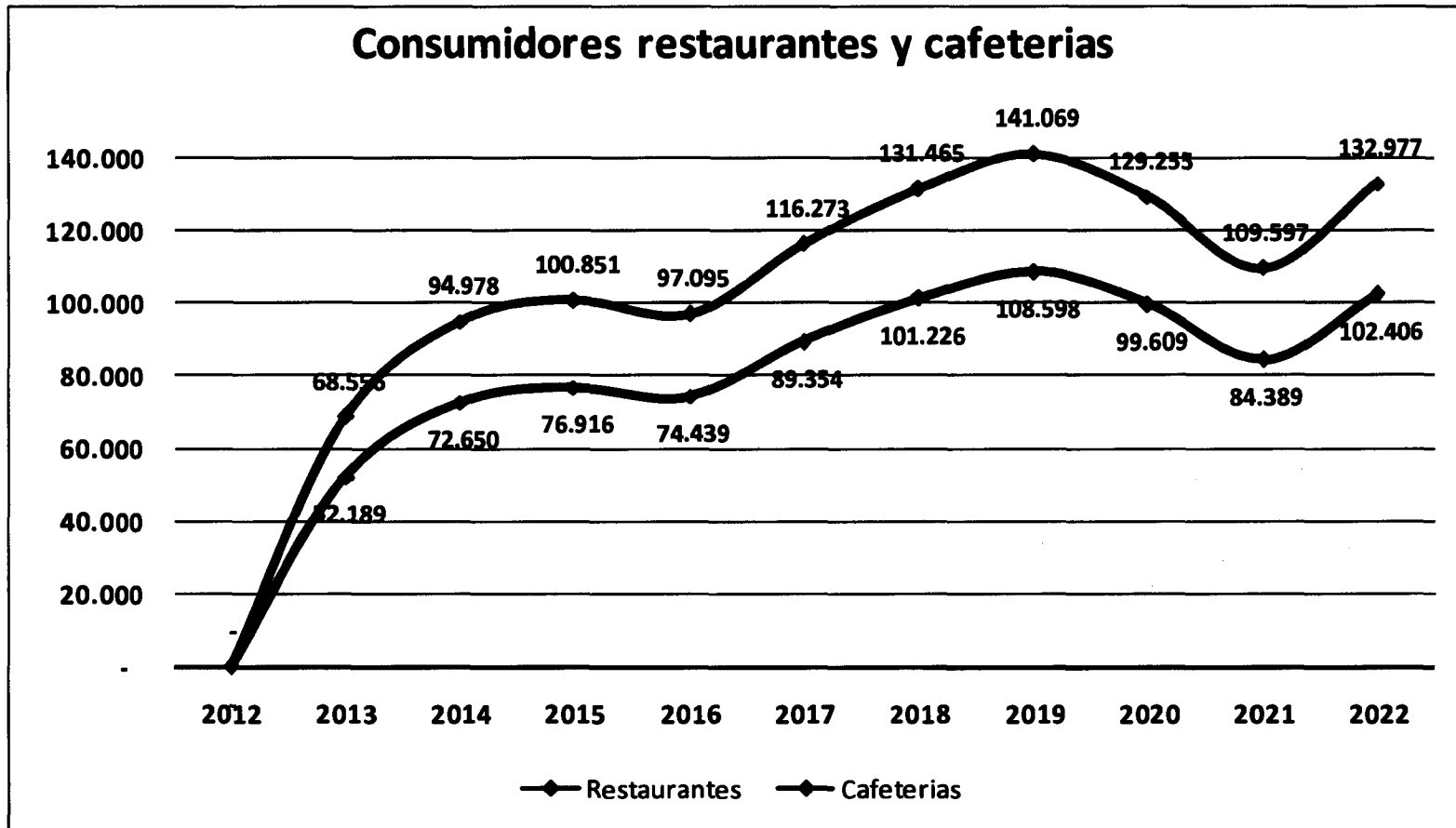
Estudio de mercado: ingresos



Estudio de mercado: ingresos

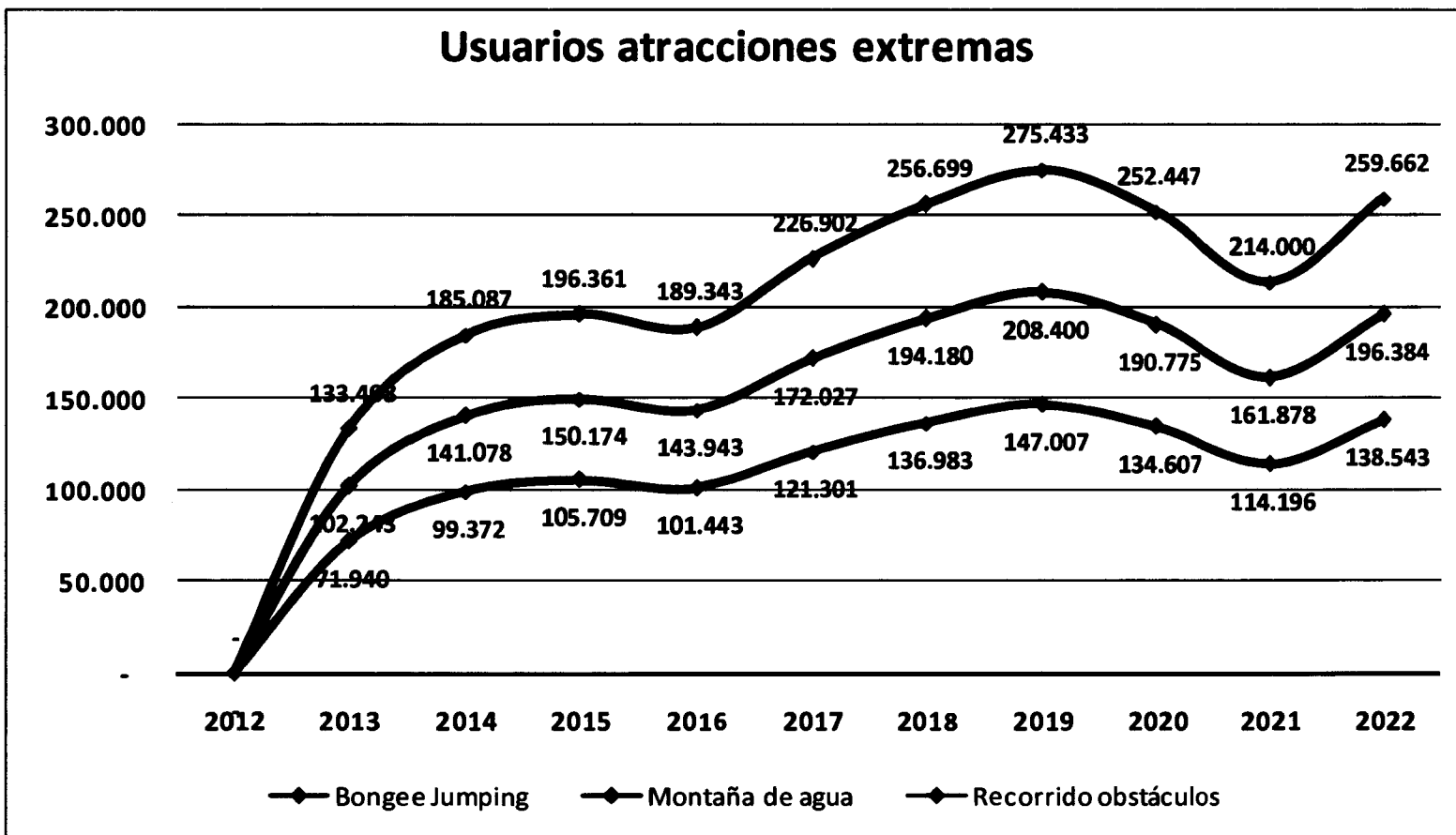


Estudio de mercado: ingresos

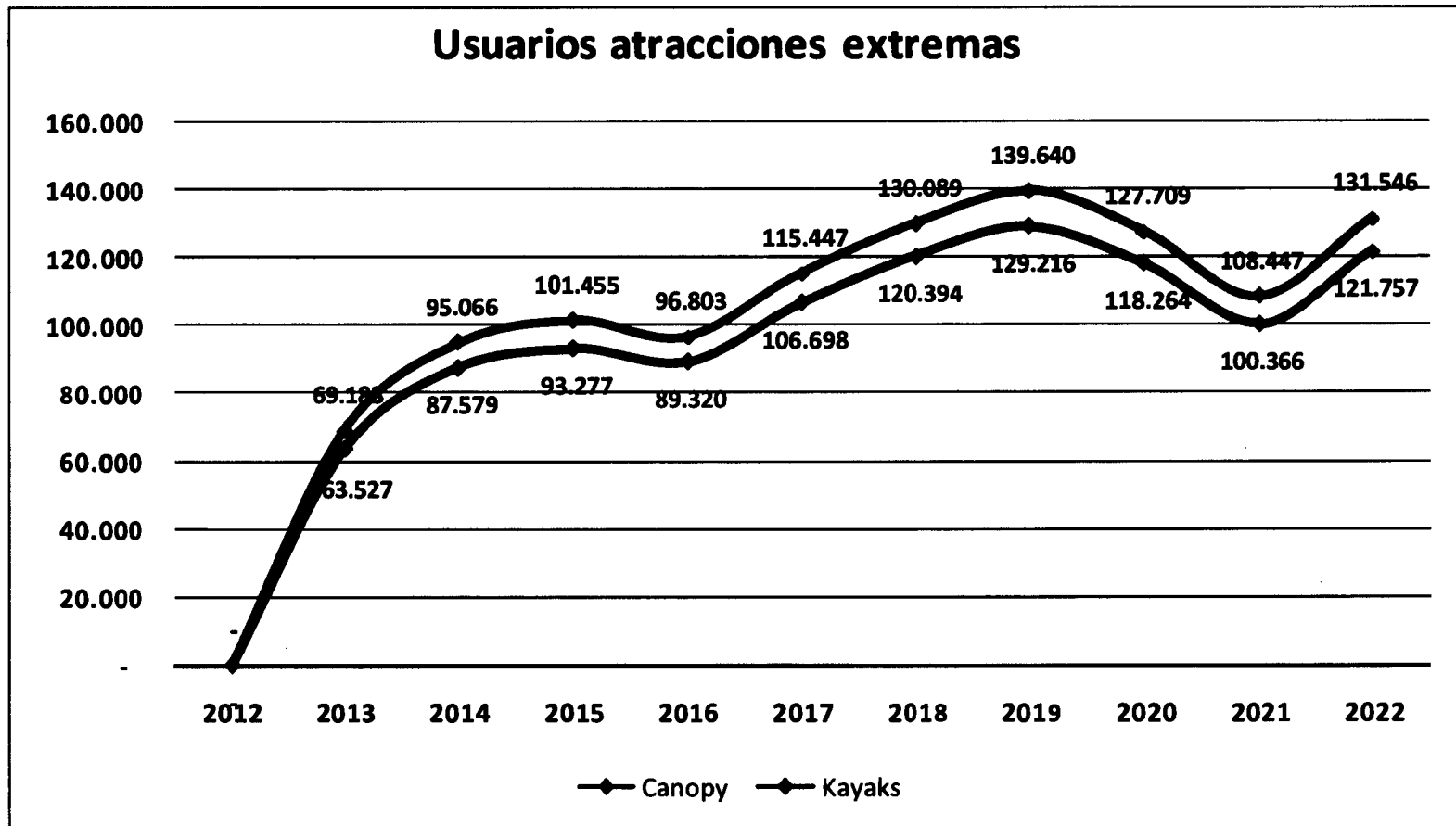


11/11

Estudio de mercado: ingresos

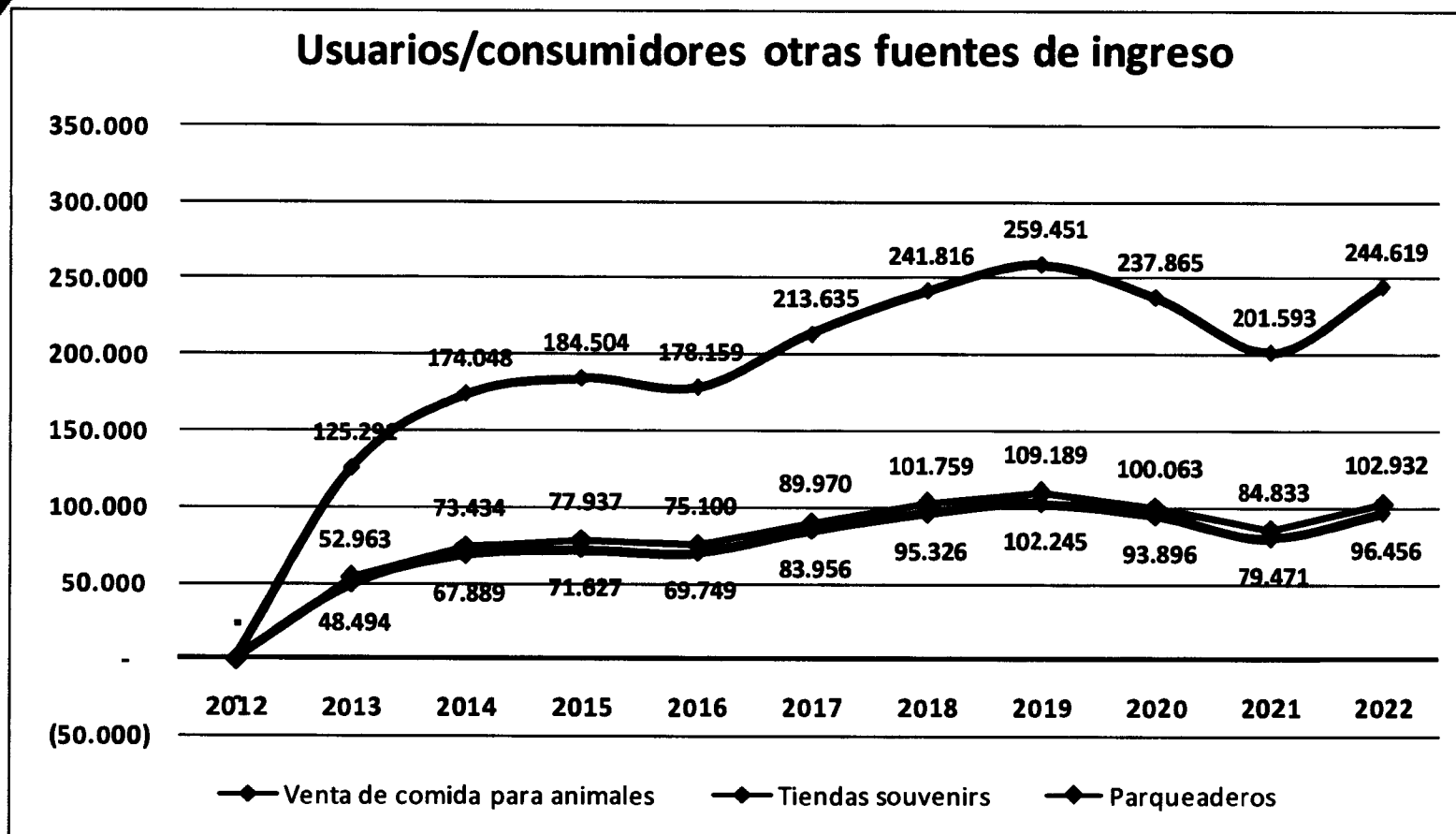


Estudio de mercado: ingresos



Documento confidencial

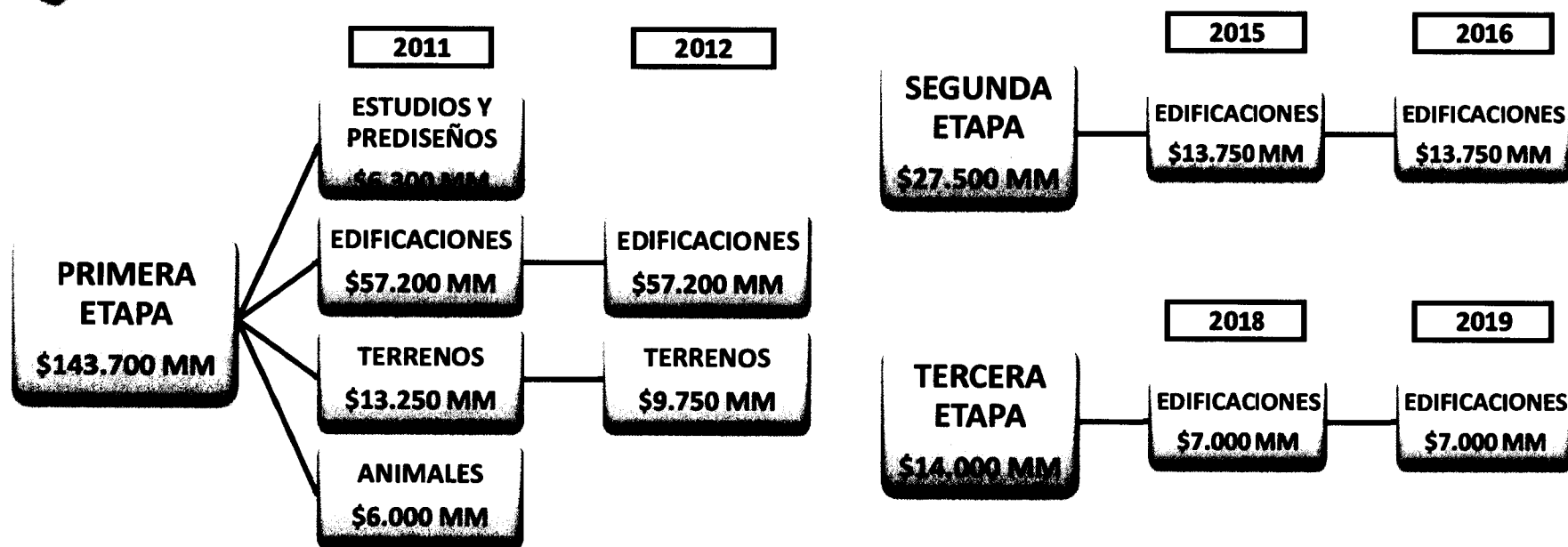
Estudio de mercado: ingresos



Inversiones

- Las inversiones fueron enviadas por La Promotora en medio magnético, en el archivo “Inversiones por etapas.xls”.
- Las inversiones recibidas se clasifican por año y por etapa, y tienen en cuenta rubros de inversión en infraestructura, en estudios y diseños, terrenos, y en atracciones tecnológicas y de adrenalina.
- Las inversiones se especifican en millones de pesos colombianos constantes del mes de enero del año 2010.
- El programa total de inversiones se desarrolla en un horizonte de diez (10) años, a partir del año 2010.

Inversiones



El programa total de inversiones asciende a \$191.200 MM a precios constantes de 2010

Costos y gastos mensuales de personal

- La estructura organizacional fue enviada por el equipo técnico de La Promotora.
- 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.
- En la estructura organizacional hay 6 grandes dependencias, excluyendo a la dirección general.
- A continuación se describen los tipos de trabajadores y su salario mensual básico:

Gerente general = \$12'000.000

Director de área = 5'800.000

Jefe Unidad Tipo 1 = \$3'800.000

Jefe Unidad Tipo 2 = \$2'750.000

Profesional Tipo 1 = \$2'300.000

Profesional Tipo 2 = \$1'750.000

Asistente = \$1'500.000

Secretaria = \$1'000.000

Vigilante = \$1'000.000

Ayudante Tipo 1 = \$850.000

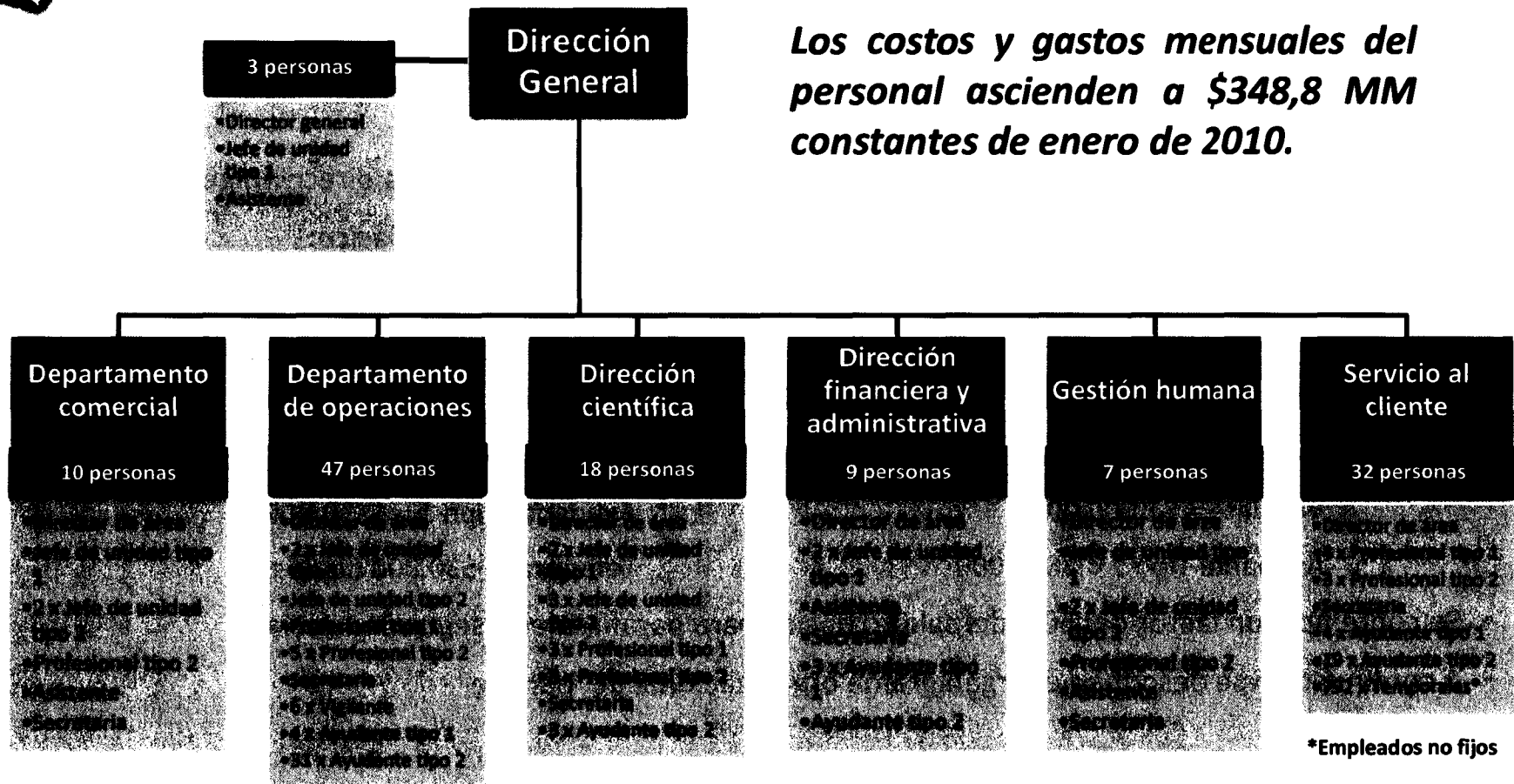
Ayudante Tipo 2 = \$600.000

Temporal = \$30.000 diarios

- Se contempla un factor del 60% del salario básico para parafiscales y seguridad social.
- A continuación se describen el organigrama organizacional del parque

Costos y gastos mensuales de personal

Los costos y gastos mensuales del personal ascienden a \$348,8 MM constantes de enero de 2010.



*Empleados no fijos

Costos y gastos operacionales

I. IMPRESIÓN BOLETERÍA

Se asume que cada impresión de una boleta (para ingreso al parque o para alguna atracción tecnológica o de adrenalina) tiene un costo asociado de \$150/boleta a precios constantes de enero de 2010. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

II. RESTAURANTES Y CAFETERÍAS, VENTA DE COMIDA PARA ANIMALES Y TIENDAS DE SOUVENIERS

Para todo el horizonte de proyección se asume que la totalidad de costos y gastos operacionales asociados a estos negocios internos corresponden al 60% de los ingresos de los mismos. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

III. PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Se asume que un año antes de la apertura del parque, se debe realizar una inversión en publicidad y propaganda calculada como el 5% de la proyección de los ingresos del año de apertura. Posteriormente a la inversión para el lanzamiento, se asume una inversión anual del 2% del valor proyectado de los ingresos. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Costos y gastos operacionales

IV. ALIMENTACIÓN Y CUIDADO DE LOS ANIMALES

Se asume que para la alimentación y cuidados médicos mensuales de los animales se disponen de \$71,85 MM. Estos costos se tienen en cuenta en la modelación financiera desde la fase pre-operativa, la cual toma lugar 6 meses antes de la apertura al público del parque. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

V. COMISIONES DE VENTA

Se asume que el 25% de los visitantes anuales de zonas distintas a la cafetera son traídos por convenios con agencias de turismo. Por cada visitante traído por una agencia de turismo se asume una comisión de venta del 15% del valor del pasaporte. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Exceptuando los costos y gastos asociados tratados hasta aquí (impresión de boletería, publicidad y propaganda, cafeterías, venta de comida para animales y tiendas de souvenirs, alimentación y cuidado de los animales y comisiones de venta) se asume que los costos y gastos de personal corresponden al 52% del total de los demás costos y gastos operacionales del Parque. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

Costos y gastos operacionales

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación se describen los supuestos de cálculo de los demás costos y gastos:

VI. MANTENIMIENTOS HÁBITATS ANIMALES

Estos costos se asumen como el 0,65% del total de los costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

VII. MANTENIMIENTOS EDIFICACIONES Y OTRAS INSTALACIONES

Estos costos se asumen como el 1,75% del total de los demás costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

VIII. MANTENIMIENTOS ATRACCIONES

Se asume el 3,5% del total de los demás costos y gastos operacionales para el mantenimiento de las atracciones tecnológicas y de adrenalina. (Fuente: Equipo técnico PTFFP)

Costos y gastos operacionales

IX. GASTOS DE OPERACIÓN PLANTA DE AGUA

Estos costos se asumen como el 1,14% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

X. SERVICIO ELÉCTRICO

Estos costos se asumen como el 4,74% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

XI. VIGILANCIA

Estos costos se asumen como el 7% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

XII. SERVICIO DE LIMPIEZA

Estos costos se asumen como el 4,32% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

Costos y gastos operacionales

XIII. GENERALES

Estos costos se asumen como el 15% del total de costos y gastos operacionales. (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén)

Impuestos

I. IMPUESTO PREDIAL UNIFICADO

Según el acuerdo número 51 de 2009 de Pereira, se exonera el 100% de este impuesto al Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira por un periodo de 10 años desde el inicio de su construcción, la cual fue en el año 2010. Después de estos 10 años se asume que el impuesto predial se calcula como el 1% del avalúo comercial del inmueble.

II. IMPUESTO DE CONSTRUCCIÓN

Se exonera el 100% de este impuesto al Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira de acuerdo a lo establecido en el artículo 5 del acuerdo número 51 de 2009 de Pereira.

III. ICA

De acuerdo con el artículo 6 del acuerdo 51 de 2009 de Pereira se exoneran los ingresos del parque en el 100% de este impuesto por un término de 6 años. Luego de este periodo este impuesto se calcula como el 4,4xmil sobre los ingresos generados.

Se analizó la participación de los Promotores del proyecto desde el punto de vista de la permanencia de los mismos como se muestra a continuación, partiendo de las siguientes premisas básicas:

- i. Existe un acuerdo entre los diferentes actores (Municipio, La Promotora y la Sociedad de Mejoras), en adelante los Promotores, para implementar la alternativa que se decida y que la participación de los mismos y la resolución de conflictos entre ellos no tiene injerencia en el análisis aquí realizado.
- ii. Los factores o variables externos, como es por ejemplo la resolución del conflicto que puede existir con el llamado Lote Zona Norte, su utilización o no dentro del proyecto, así como la utilización de los animales del zoológico de Matecaña, no son de relevancia en el resultado ni en el análisis.
- iii. Que los supuestos del modelo han sido aprobados por la Promotora y que cualquier cambio que se llegare a generar después de la toma de decisión en la implementación de la estructura, especialmente aquellos relacionados con la inversión, ingresos, costos y gastos, podrían afectar la estructura elegida y la promoción e implementación de la misma.
- iv. Asumimos que el terreno zona sur es un bien fiscal.
- v. Asumimos que la Promotora tiene la titularidad de los derechos patrimoniales y la facultad de disposición, derivados de los estudios que serán transferidos en la Alternativa 1.
- vi. Asumimos que se cuenta con la autorización del Concejo para el desarrollo de cualquiera de los casos planteados.

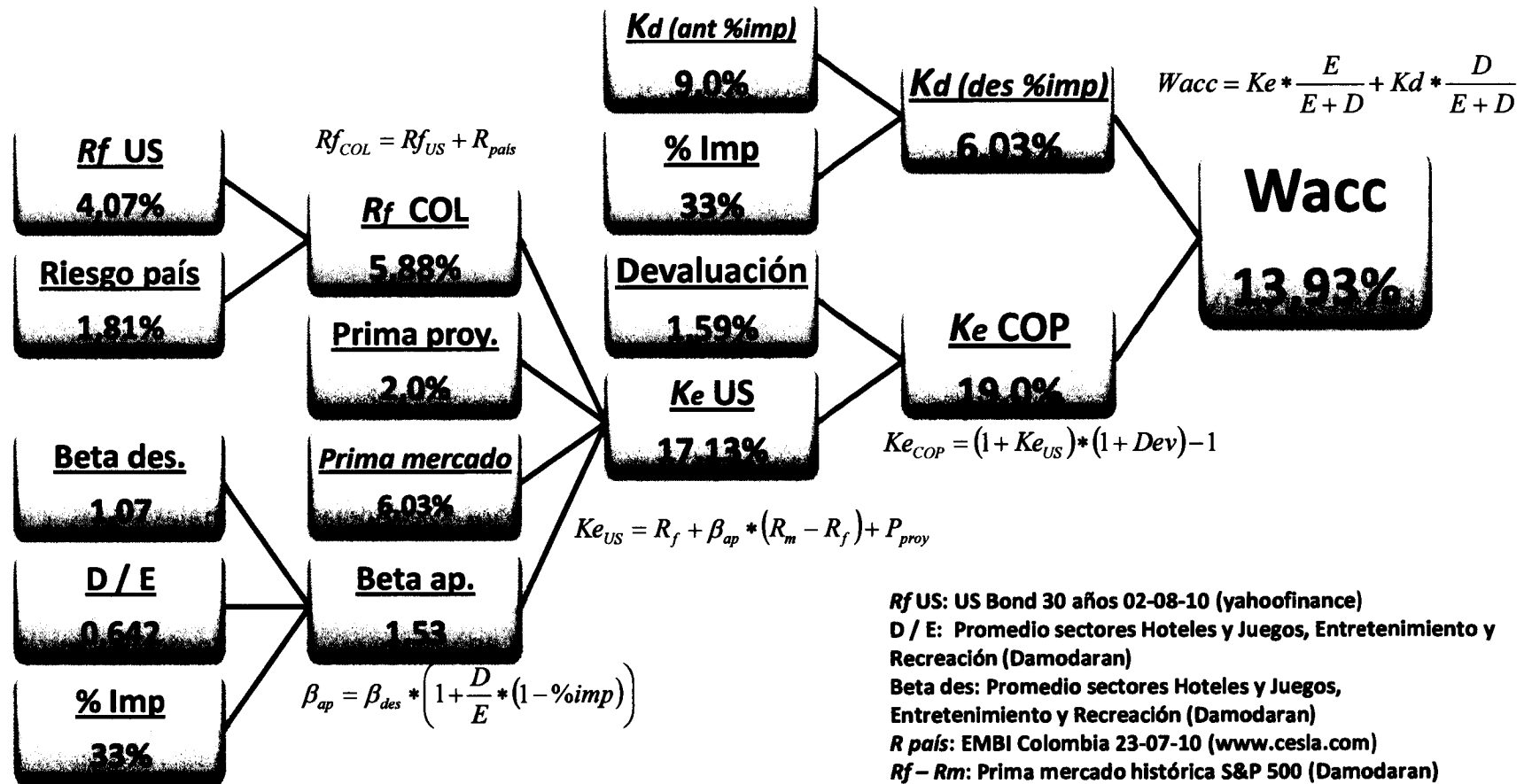
Análisis de alternativas de participación

El análisis de las alternativas partió de la duración de la relación en el tiempo entre Promotores e Inversionistas, así:

- i. Alternativa 1:* Los Promotores no participan en el desarrollo del proyecto, una vez adjudicado a los Inversionistas.
- ii. Alternativa 2:* Los Promotores e Inversionistas mantienen una relación de plazo indefinido, después de adjudicado el proyecto.
- iii. Alternativa 3:* Los Promotores e Inversionistas mantendrían una relación de plazo definido, después de adjudicado el proyecto.

A cada una de las alternativas analizadas se le calcula su propia rentabilidad para luego compararla con la rentabilidad esperada para este tipo de proyectos con base en la metodología del CAPM que se presenta en la siguiente diapositiva.

Análisis de la rentabilidad (CAPM)



Rf US: US Bond 30 años 02-08-10 (yahoofinance)
D / E: Promedio sectores Hoteles y Juegos, Entretenimiento y Recreación (Damodaran)
Beta des: Promedio sectores Hoteles y Juegos, Entretenimiento y Recreación (Damodaran)
R pais: EMBI Colombia 23-07-10 (www.cesla.com)
Rf - Rm: Prima mercado histórica S&P 500 (Damodaran)

Alternativa 1

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban una suma de dinero de contado y/o a plazo, como contraprestación por ser dueños del Proyecto. Por Proyecto se entiende poder utilizar, sea por compra u otra figura jurídica, el terreno y sus mejoras, los estudios y animales para la financiación, construcción y puesta en marcha del parque con las especificaciones que los Promotores determinen.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. Valor base para oferta

Se establecerá un valor mínimo. Este valor es monetario y se destina a los Promotores para remunerar el monto total de las inversiones hasta ahora realizadas + valor del lote + tenencia de animales.

2. Requisitos proponente

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. Se resalta que, si bien desde la adjudicación los Promotores pierden el control de la ejecución del proyecto, en el respectivo contrato o contratos que se diseñen se implementarán los mecanismos que garanticen, además del pago, la culminación del Proyecto. Condición resolutoria.

Alternativa 1

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado).

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos)
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio: Autorización del Concejo para enajenar el terreno.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Tener en cuenta el Decreto 4444 de 2008 en relación con el terreno y estudios.

Alternativa 1

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. Es la más sencilla de implementar
2. Traslada el 100% del riesgo al Inversionista
3. Los Promotores no requieren asignar recursos en el futuro para supervisar la ejecución del proyecto. A partir de la entrada en operación.
4. Dependiendo del nivel de firmeza de las autorizaciones y necesidades futuras del Inversionista, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores
5. Se blinda el proyecto de la incertidumbre de cambios políticos en el futuro
6. Es fácil contar con las autorizaciones.

Alternativa 2

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban: (a) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya para el desarrollo del parque, como contraprestación por entregar el desarrollo del Proyecto; o (b) una combinación de participación y una suma en dinero.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. *Valor base para oferta*

Para la opción (a), se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el caso 1; y para la opción (b), se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero. Se supone que los Promotores nunca van a tener el control.

2. *Requisitos proponente*

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación, los Promotores ejercen los derechos que les corresponde como accionistas minoritarios de acuerdo con el Código de Comercio y se estructura un acuerdo de accionistas para garantizar que con los recursos del mayoritario, la newco ejecute el Proyecto (los Promotores no dispondrán de recursos ni serán garantes en la financiación ni ejecución del Proyecto). El cumplimiento de las obligaciones a cargo del mayoritario se garantizará con pólizas en el acuerdo de accionistas.

Alternativa 2

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado). En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir si quieren (a) o (b) y que permitan que las ofertas puedan ser comparables.

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio: Autorización del Concejo para participar en la newco.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

Alternativa 2

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. Tanto en la opción (a) como en la (b) se tendría siempre una participación minoritaria.
2. El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1.
3. Se comparte el riesgo como accionista y se deben asignar recursos para participar en la administración.
4. Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
5. Debe haber objetividad en la fórmula de selección y es probable que se deban revelar detalles de los supuestos del modelo para lograrlo.
6. Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores.
7. En el acuerdo de accionistas no se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.

Alternativa 3

I. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña mediante el otorgamiento de un BOMT (especie de concesión) a un plazo de 27 años (el cual es determinado por el modelo financiero que asegura rentabilidad para el inversionista (25 años de operación y 2 de construcción). Una vez adjudicado, los Promotores reciben: (a) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya por el Concesionario para el desarrollo del Proyecto, (b) una suma de dinero por parte del Inversionista; (c) una combinación de participación y una suma en dinero; o (d) una suma de dinero que se paga durante los 25 años o entre el año n y el año 27, fija anual o con una fórmula en función de ingresos o del EBITDA.

Se parte de la base de la existencia de una sociedad de economía mixta que constituirán los Promotores, sociedad que celebraría el contrato de concesión.

II. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

1. *Valor base para oferta*

Para la opción (a) se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el Caso 1; para la opción (b) se calcula el valor como en el Caso 1; para la (c) se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero; y para la (d) se calcula la correspondiente anualidad o un % de la variable que se defina.

Alternativa 3

III. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN (Cont....)

2. *Requisitos proponente*

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación los Promotores ejercen el control que les corresponde como concedentes y/o socios de acuerdo con lo solicitado.

3. *Metodología de adjudicación*

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo. En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir qué opción prefieren y que permita también que las ofertas puedan ser comparables.

IV. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

1. *Internas de cada uno de los Promotores.*

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b)
- Municipio. Autorización del Concejo para participar en la newco y para el contrato que se suscriba.

2. *Específicas para venta de cada bien (estudios, lotes y animales).*

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

Alternativa 3

V. Aspectos relevantes a tener en cuenta

1. El parque retornaría a los Promotores
2. En todas las opciones se tendría siempre una participación minoritaria
3. El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1 y mayor que en el 2, por el seguimiento al contrato de concesión
4. Se debe contar con los recursos para la interventoría o seguimiento (contrato de 27 años)
5. Dependiendo del caso, se comparte el riesgo como accionista
6. Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital para el caso de permanecer de socio del Concesionario. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
7. Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores
8. No se cuentan con todas las autorizaciones
9. Hay incertidumbre del nivel de participación de la Sociedad de Mejoras en el control o participación futura
10. En el contrato de concesión se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.

102

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



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

PRODUCTO No. 3 MODELO FINANCIERO

19 DE JULIO DE 2010

I. INTRODUCCIÓN¹

El presente documento tiene por objeto dar cumplimiento a lo establecido en la cláusula 2 del contrato para el Producto No. 3, así²:

1. *“... 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. ...” Se incluye en el Capítulo 3 de este documento.*
2. *“... Desarrollar un modelo de proyecciones financieras en Excel, para la estructuración financiera del proyecto bajo diferentes escenarios y análisis de sensibilidad a variables críticas. ...” Esta actividad y su producto se describen en el Capítulo 5 y el Anexo 3 de este documento.*
3. *“... 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. [Este se incluye en los Capítulos 1 y 2] b) El respectivo resumen ejecutivo. [Este se incluye en el Capítulo 4] c) Los archivos que contengan la modelación financiera en Excel, debidamente formulados. [Este se incluye en el Anexo 3]...”*

¹ Compañía General de Inversiones S.A. no asume responsabilidad alguna respecto de la veracidad o exactitud de la información suministrada por el Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira o de los partícipes que éste haya designado, y declara de manera expresa que la opinión legal, comercial y financiera que consta en el presente documento se basa exclusivamente en el análisis de la información que el Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira puso a su disposición.

² Para darle orden coherente al presente documento, se presenta en orden diferente al establecido en el contrato

1. SUPUESTOS DE PROYECCIÓN Y RESULTADOS

La modelación financiera del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira se realizó para un horizonte de proyección de 28 años, iniciando en el año 2010. Para esta modelación se tuvieron en cuenta supuestos de proyección y modelación que se clasifican en seis grupos: i) macroeconómicos, ii) ingresos, iii) inversiones, iv) costos y gastos de personal, v) otros costos y gastos y vi) impuestos. A continuación se presentan los supuestos utilizados para las proyecciones financieras con base en la información aportada por la Promotora, sus funcionarios y asesores, así como la obtenida por CGI de fuentes públicas aprobadas por La Promotora.

Se debe comentar que el parque está dispuesto y asumido para ser construido en 3 etapas, para de esta manera aliviar los flujos de caja y estar acordes con estrategias del sector en cuanto a captación de usuarios futuros, gracias a la inclusión progresiva de nuevas atracciones que renuevan el interés del mercado.

1.1. SUPUESTOS MACROECONÓMICOS

1.1.1. INFLACIÓN COLOMBIANA

El supuesto para la inflación colombiana es el de la variación porcentual anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y la variación porcentual anual del Índice de Precios al Consumidor (IPP), los cuales se enseñan en la tabla 1. Desde el año 2010 y hasta el año 2014 la fuente usada para estos indicadores es La Nota Económica, la cual a su vez emplea como fuentes al DANE, el DNP y Banco de la República. A partir del año 2015 se asume el mismo valor proyectado para el año 2014,

1.1.2. INFLACIÓN EXTERNA

El supuesto para este indicador es la variación anual porcentual del Customer Price Index Estadounidense (CPI), el cual se enseña en la tabla 1. La fuente para los años 2010 al 2014 es el Fondo Monetario Internacional y desde el 2015 en adelante se asume el mismo valor del año inmediatamente anterior.

Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ...
IPC	2,8%	3,1%	3,4%	3,8%	3,2%	3,2%
IPP	1,9%	2,2%	3,0%	3,2%	2,0%	2,0%
CPI	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%

Tabla 1: Supuestos de inflación

1.2. SUPUESTOS DE PROYECCIÓN DE INGRESOS – ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado realizado por la firma CICO Ltda. fue contratado por la Promotora con el fin de:

- Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo familiar” y “adultos deportistas” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo colegios” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- Cuantificar el mercado potencial de visitantes para el sector de “turismo empresas” y estimar su número de visitantes anual para un horizonte de 10 años.
- Cuantificar el número de usuarios / consumidores para las diversas atracciones diseñadas para el parque.
- Cuantificar los precios de entrada al parque y sus diversas atracciones.

Teniendo en cuenta que los supuestos de ingresos del proyecto están directamente relacionados a lo analizado por CICO, los resultados encontrados por esta firma son la base a usar para los supuestos de los ingresos de la modelación financiera del proyecto.

El estudio de mercado cuantificó para cada una de las variables analizadas tres escenarios, proyectando resultados a 10 años. Para los años posteriores al décimo, el estudio de mercado considera razonable que cada una de sus variables analizadas presente el mismo crecimiento anual de la población colombiana de largo plazo (1,13%). A continuación se muestran los resultados obtenidos por CICO en su estudio de mercado.

Una vez definidos los supuestos tenidos en cuenta para proyectar los ingresos del parque, el cálculo de éstos se realiza de la siguiente forma de acuerdo a lo establecido por CICO.

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



a. Ingresos por entradas al parque del segmento de visitantes de turismo familiar

Es el resultante anual de la multiplicación del número de visitantes de turistas familiares y el precio del pasaporte de entrada del público general.

b. Ingresos por entradas al parque del segmento de adultos deportistas

Es el resultante anual de la multiplicación del número de visitantes de adultos deportistas y el precio del pasaporte de entrada para los adultos deportistas.

c. Ingresos atracciones culturales

Para cada atracción cultural, su ingreso anual es el resultante de la multiplicación del número de usuarios por sus respectivos valores de entrada.

d. Ingresos por restaurantes y cafeterías

Para los ingresos por restaurantes y cafeterías, su ingreso anual es el resultante de la multiplicación del número de consumidores por sus respectivos consumos per cápita promedio.

e. Ingresos por atracciones extremas

Para cada atracción extrema, su ingreso anual es el resultante de la multiplicación del número de usuarios por sus respectivos valores de entrada.

f. Ingresos por otras fuentes de ingreso (suvenires, parqueaderos, comida para animales)

Para cada atracción extrema, su ingreso anual es el resultante de la multiplicación del número de usuarios por sus respectivos valores de entrada.

g. Ingresos asociados a visitantes por colegios

Es el resultante anual de la multiplicación del número de visitantes de colegios y el consumo per cápita promedio en el parque para esta clase de visitantes.

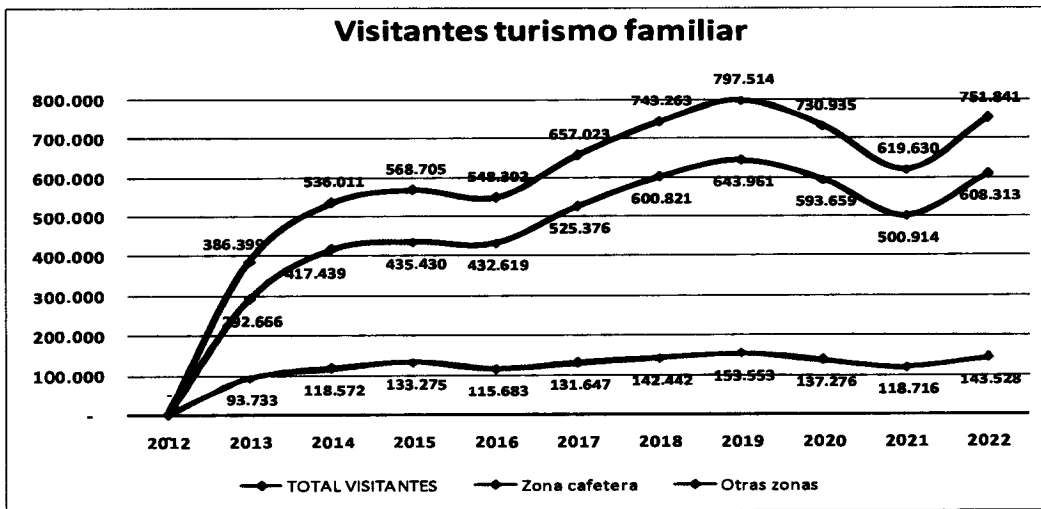
h. Ingresos asociados a visitantes de empresas

Es el resultante anual de la multiplicación del número de visitantes de empresas y el consumo per cápita promedio en el parque para esta clase de visitantes.

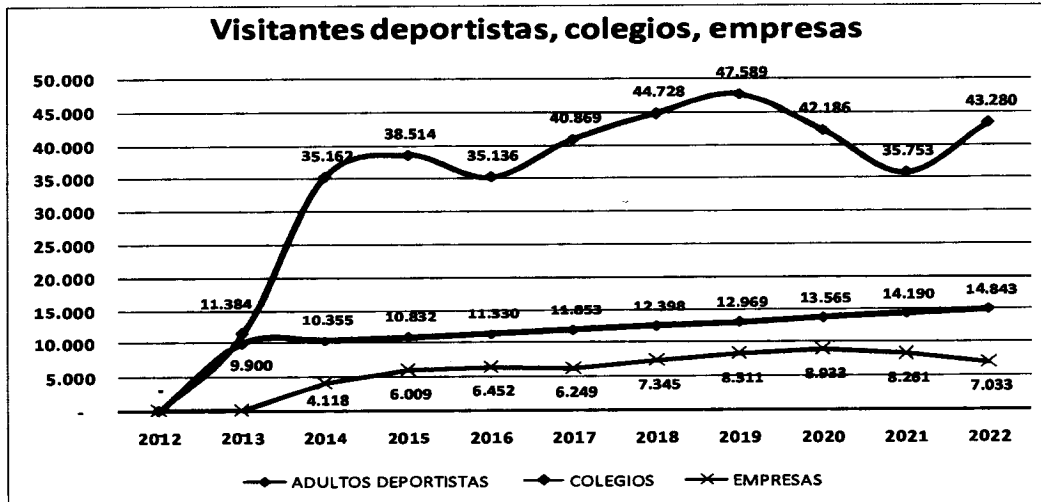
1.2.1. ESCENARIO BAJO

1.2.1.1. VISITANTES, USUARIOS Y CONSUMIDORES

Los siguientes son los resultados de la evolución de visitantes para los diez (10) primeros años de operación del parque.

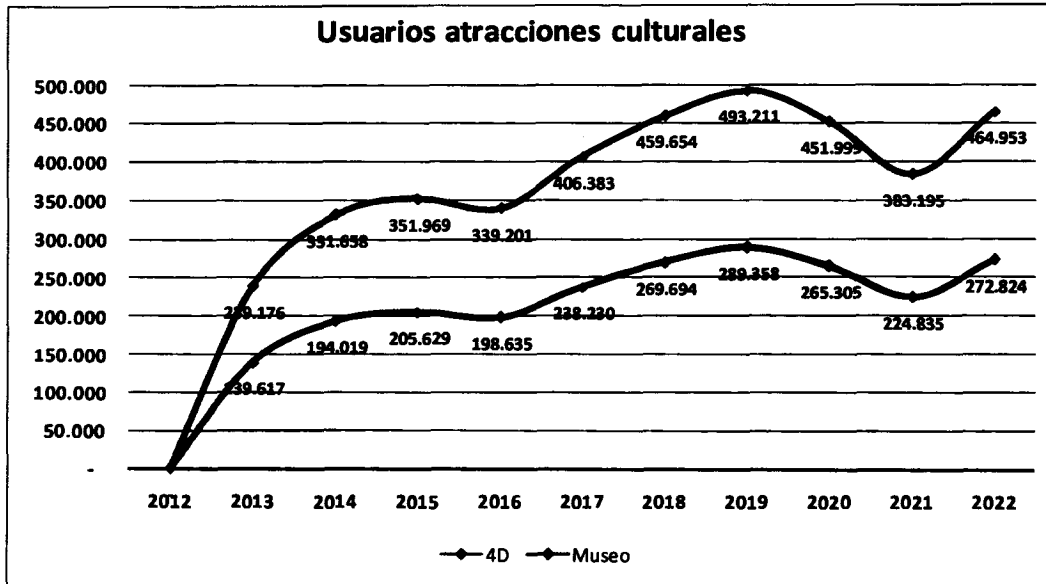


Gráfica 1: Visitantes del segmento de turismo familiar para el escenario bajo

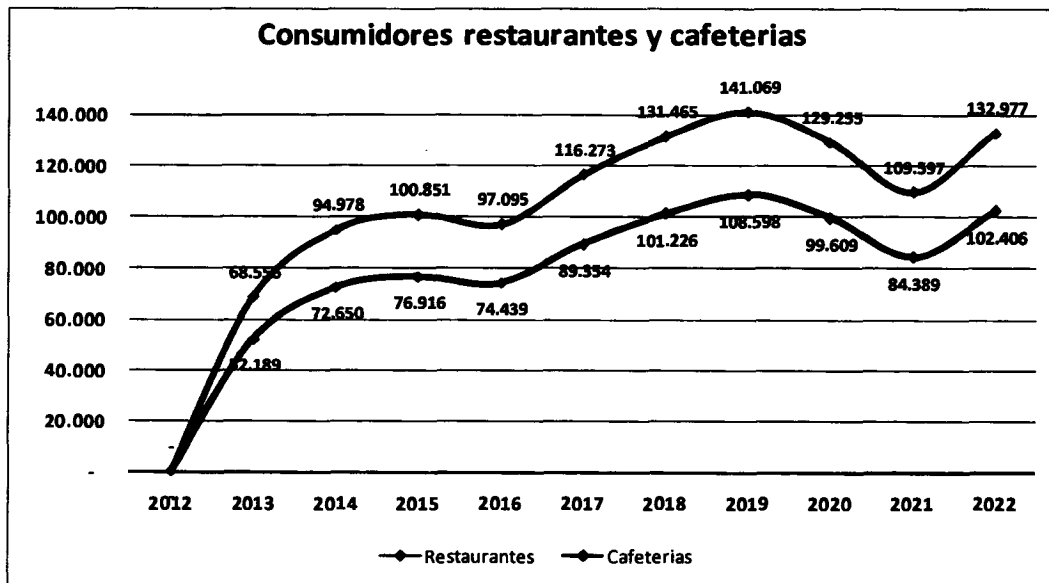


Gráfica 2: Visitantes de los segmentos de adultos deportistas, colegios y empresas para el escenario bajo

Los siguientes son los resultados de la evolución de usuarios de atracciones culturales y consumidores de restaurantes y cafeterías para los diez (10) primeros años de operación del parque.

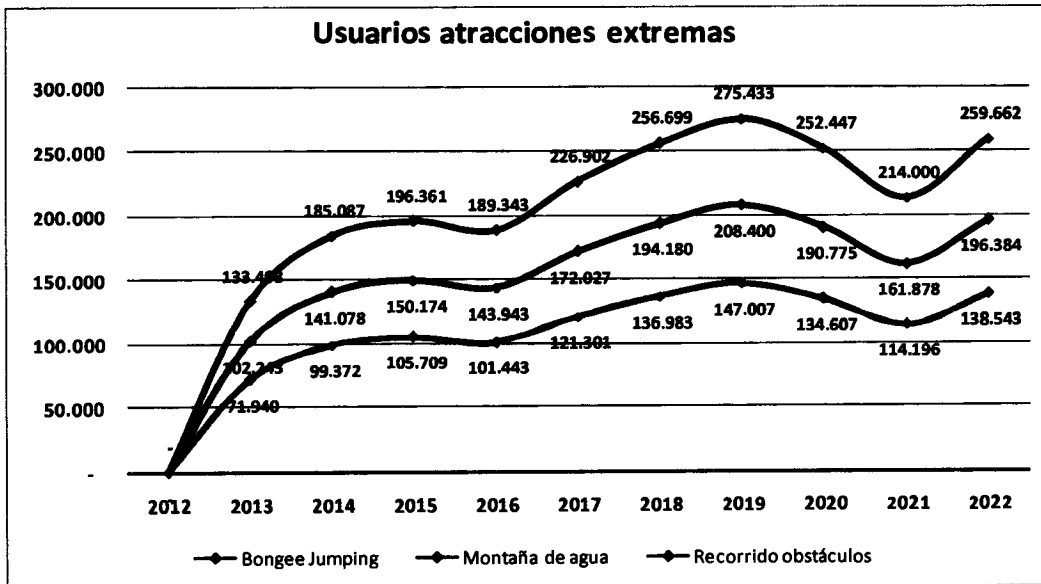


Gráfica 3: Usuarios de atracciones culturales: Teatros 4D y Museo para el escenario bajo

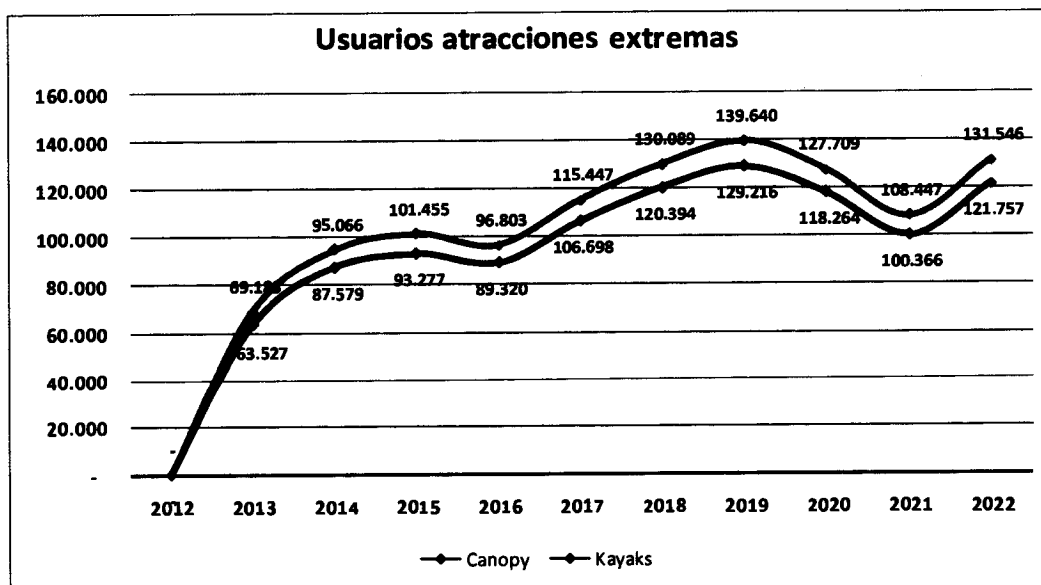


Gráfica 4: Consumidores de restaurantes y cafeterías para el escenario bajo

A continuación se enseñan los resultados de la evolución de usuarios de atracciones extremas para los diez (10) primeros años de operación del parque.

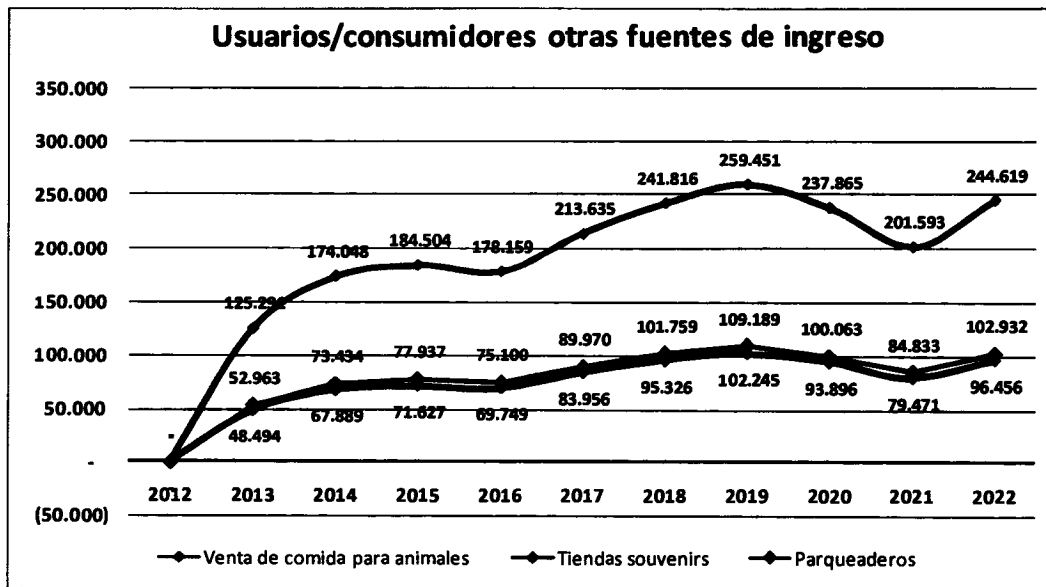


Gráfica 5: Usuarios Bungee Jumping, Montaña de agua splash y Recorrido de obstáculos para el escenario bajo



Gráfica 6: Usuarios Canopy y Kayaks para el escenario bajo

Por último, la siguiente es la evolución de usuarios y/o consumidores de otras fuentes de ingreso para los diez (10) primeros años de operación del parque.



Gráfica 7: Usuarios o consumidores de otras fuentes de ingreso para el escenario bajo

1.2.1.2. PRECIOS DE ENTRADA AL PARQUE Y ATRACCIONES

La tabla siguiente relaciona los precios de entrada al parque, así como los de sus atracciones, productos y servicios. Los precios aquí mostrados están expresados en pesos colombianos constantes de enero de 2010.

ATRACCIÓN, PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO EN PESOS	UNIDADES DE COBRO
Pasaporte de entrada público general		
Pasaporte de entrada adultos deportistas	30.000	\$/pasaporte
Consumo deportistas otras zonas		
Consumo deportistas zona cafetera	8.000	\$/consumo per cápita promedio
Consumo colegios otras zonas		

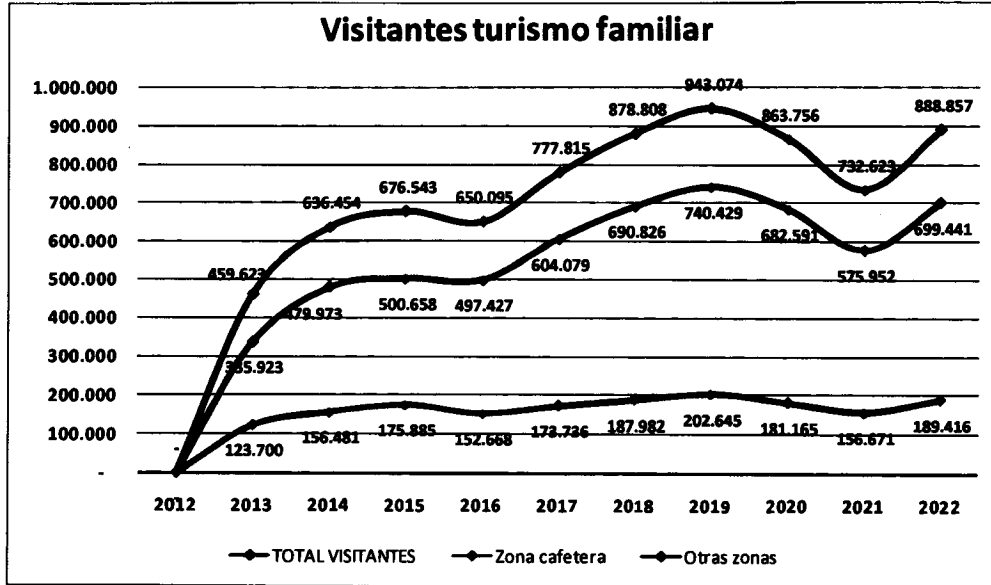
		Promedio
Consumo colegios zona cafetera	24.226	\$/consumo per cápita promedio
Consumo empresas otras zonas	150.000	\$/consumo per cápita promedio
Consumo empresas zona cafetera	125.000	\$/consumo per cápita promedio
Teatros 4D	1.000	\$/boleto
Museo	5.000	\$/boleto
Canopy	9.500	\$/boleto
Kayaks	9.500	\$/boleto
Bongee Jumping	8.500	\$/boleto
Montaña de agua splash	8.000	\$/boleto
Recorrido de obstáculos	5.000	\$/boleto
Cafeterías	10.000	\$/consumo per cápita promedio
Restaurantes	10.000	\$/consumo per cápita promedio
Comida para animales	5.000	\$/bolsa de comida
Souvenirs	5.000	\$/consumo per cápita promedio
Parqueadero	7.000	\$/carro

Tabla 2: Precios de productos y servicios del parque para el escenario bajo

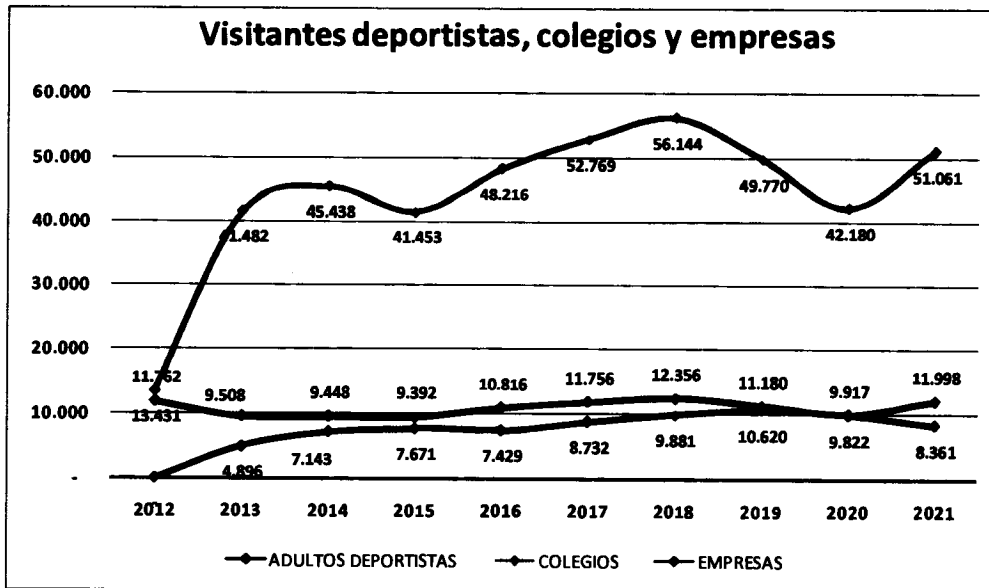
1.2.2. ESCENARIO MEDIO

1.2.2.1. VISITANTES, USUARIOS Y CONSUMIDORES

De acuerdo con los resultados del escenario medio del estudio de mercado realizado por CICO, a continuación se presenta el número de visitantes anual para los segmentos de mercado de turistas familiares, adultos deportistas, colegios y empresas. Los datos mostrados contemplan un horizonte de 10 años y en adelante se estima una evolución anual para todos los mercados equivalente al crecimiento demográfico de largo plazo para Colombia.

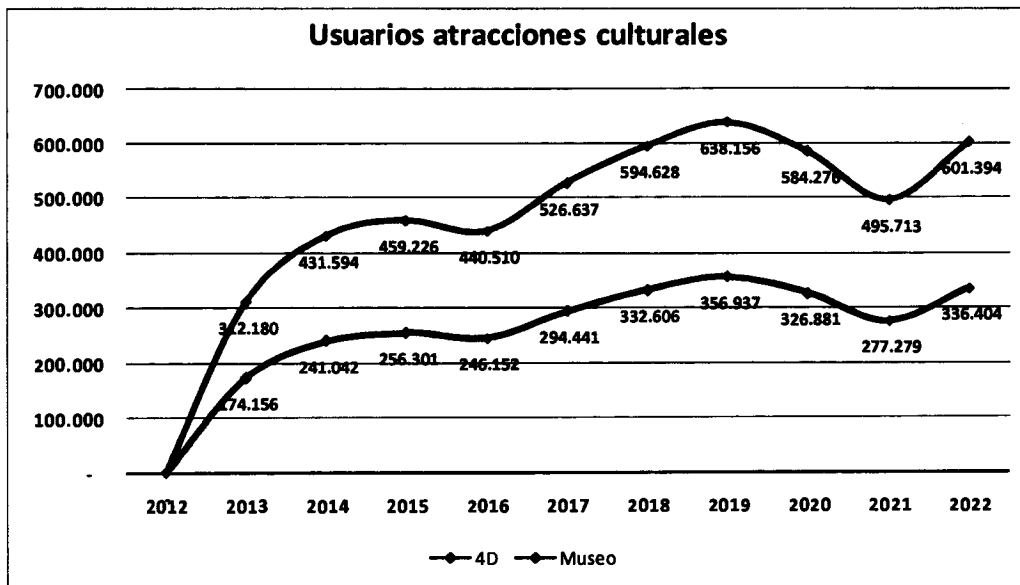


Gráfica 8: Visitantes del segmento de turismo familiar para el escenario medio

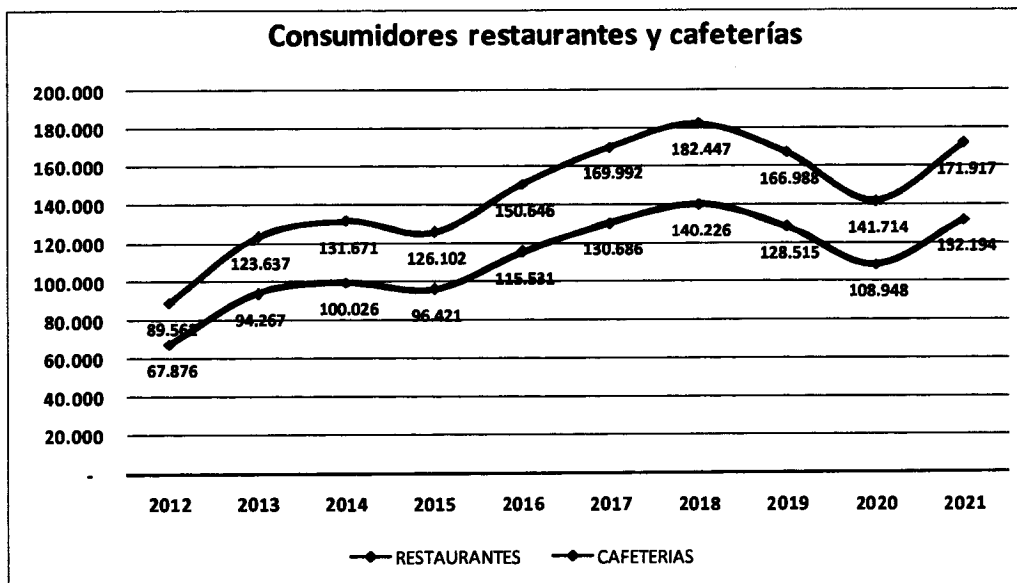


Gráfica 9: Visitantes de los segmentos de adultos deportistas, colegios y empresas para el escenario medio

Los siguientes son los resultados de la evolución de usuarios de atracciones culturales y consumidores de restaurantes y cafeterías para los diez (10) primeros años de operación del parque.



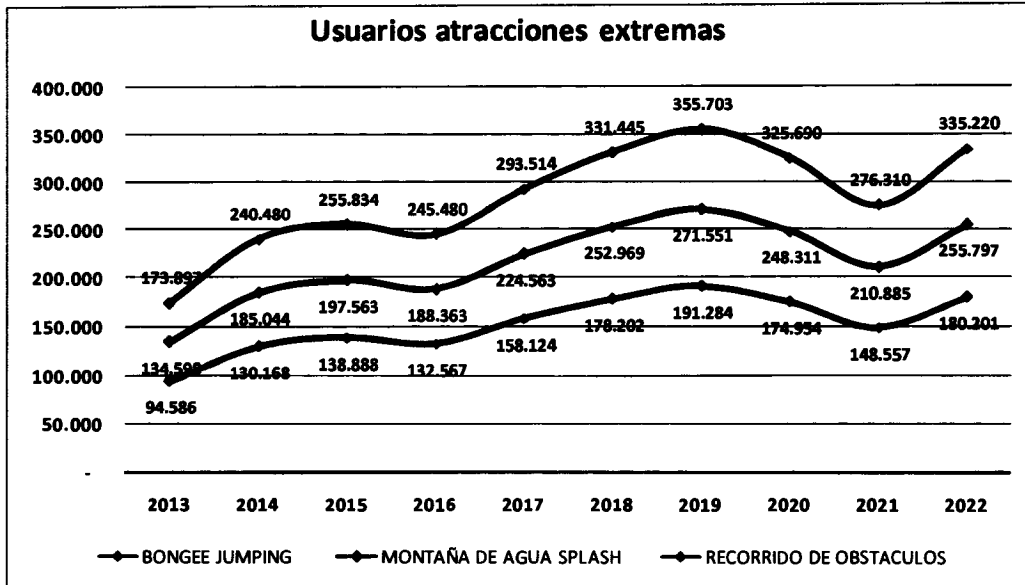
Gráfica 10: Usuarios de atracciones culturales: Teatros 4D y Museo para el escenario medio



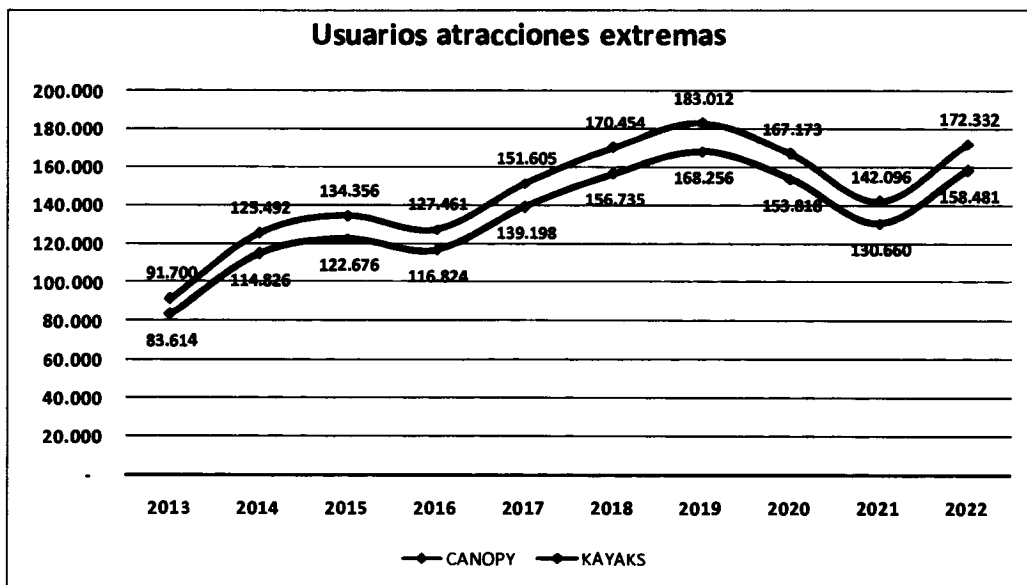
Gráfica 11: Consumidores de restaurantes y cafeterías para el escenario medio

A continuación se enseñan los resultados de la evolución de usuarios de atracciones extremas para los diez (10) primeros años de operación del parque.

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

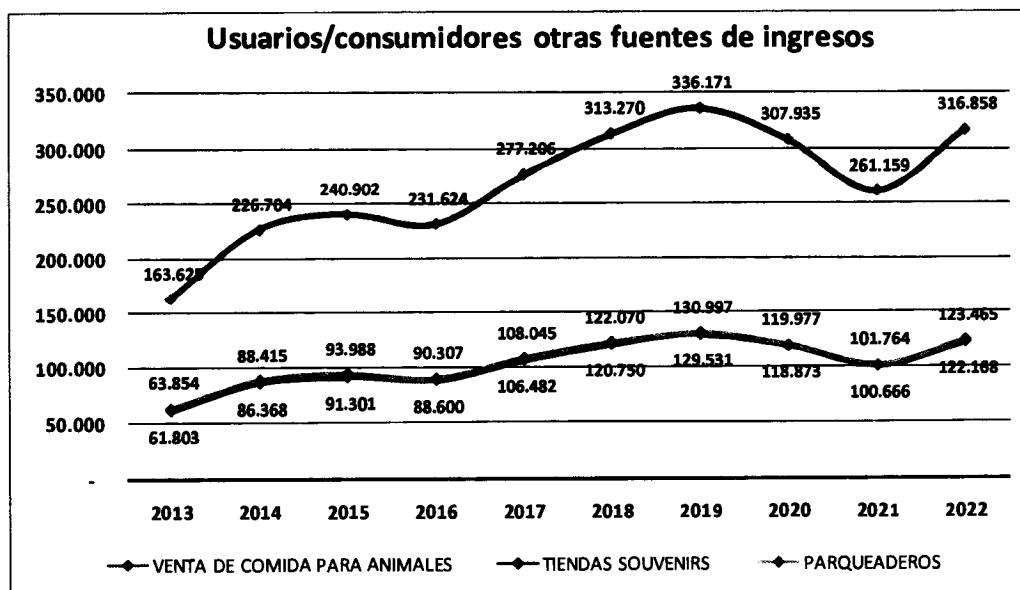


Gráfica 12: Usuarios Bungee Jumping, Montaña de agua splash y Recorrido de obstáculos para el escenario medio



Gráfica 13: Usuarios Canopy y Kayaks para el escenario medio

Por último, la siguiente es la evolución de usuarios y/o consumidores de otras fuentes de ingreso para los diez (10) primeros años de operación del parque.



Gráfica 14: Usuarios o consumidores de otras fuentes de ingreso para el escenario medio

1.2.2.2. PRECIOS DE ENTRADA AL PARQUE Y ATRACCIONES

La tabla siguiente relaciona los precios de entrada al parque, así como los de sus atracciones, productos y servicios. Los valores aquí mostrados están a precios de enero de 2010 y corresponden al escenario medio del estudio de mercado.

ATRACCIÓN, PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO EN PESOS	UNIDADES DE COBRO
Pasaporte de entrada público general	30.000	\$/pasaporte
Pasaporte de entrada adultos deportistas	30.000	\$/pasaporte
Consumo deportistas otras zonas	8.000	\$/consumo per cápita promedio
Consumo deportistas zona cafetera	8.000	\$/consumo per cápita promedio
Consumo colegios otras zonas	8.000	\$/consumo per cápita promedio

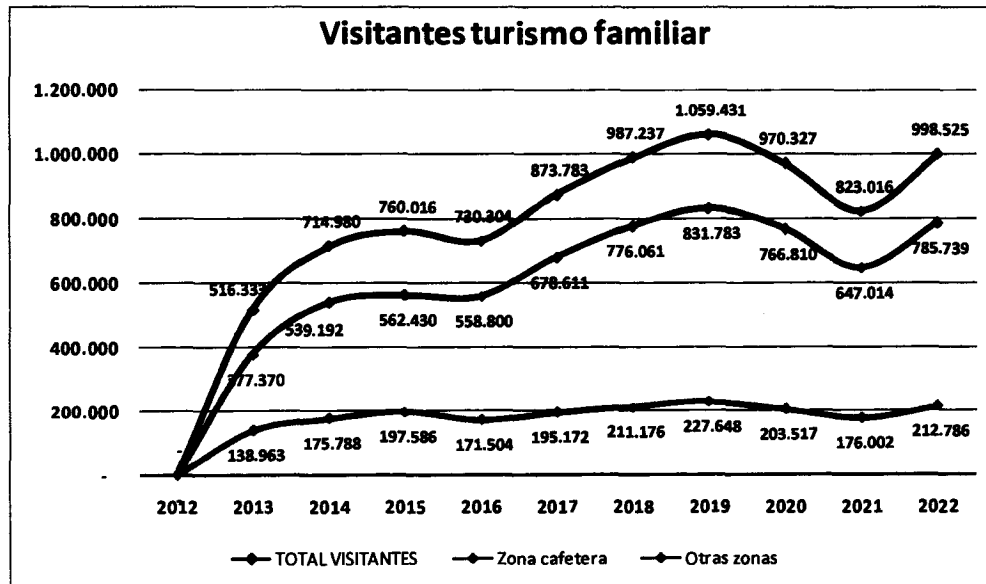
Consumo colegios zona cafetera	24.226	\$/consumo per cápita promedio
Consumo empresas otras zonas		
Consumo empresas zona cafetera	125.000	\$/consumo per cápita promedio
Teatros 4D		
Museo	5.000	\$/boleata
Canopy		
Kayaks	9.500	\$/boleata
Bongee Jumping		
Montaña de agua splash	8.000	\$/boleata
Recorrido de obstaculos		
Cafeterias	10.000	\$/consumo per cápita promedio
Restaurantes		
Comida para animales	5.000	\$/bolsa de comida
Souvenirs		
Parqueadero	7.000	\$/carro

Tabla 3: Precios de productos y servicios del parque para el escenario medio

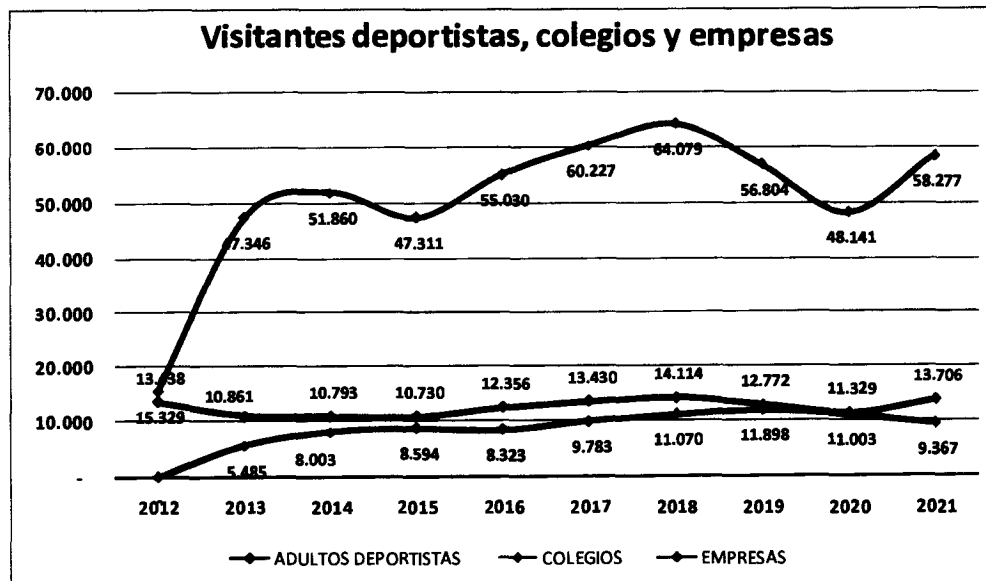
1.2.3. ESCENARIO ALTO

1.2.3.1. VISITANTES, USUARIOS Y CONSUMIDORES

Usando como fuente el estudio de mercado de CICO, a continuación se presentan los resultados del escenario alto con relación al número de visitantes anual para los segmentos de mercado de turistas familiares, adultos deportistas, colegios y empresas. Los datos mostrados contemplan un horizonte de 10 años y en adelante se estima una evolución anual para todos los mercados equivalente al crecimiento demográfico de largo plazo para Colombia.

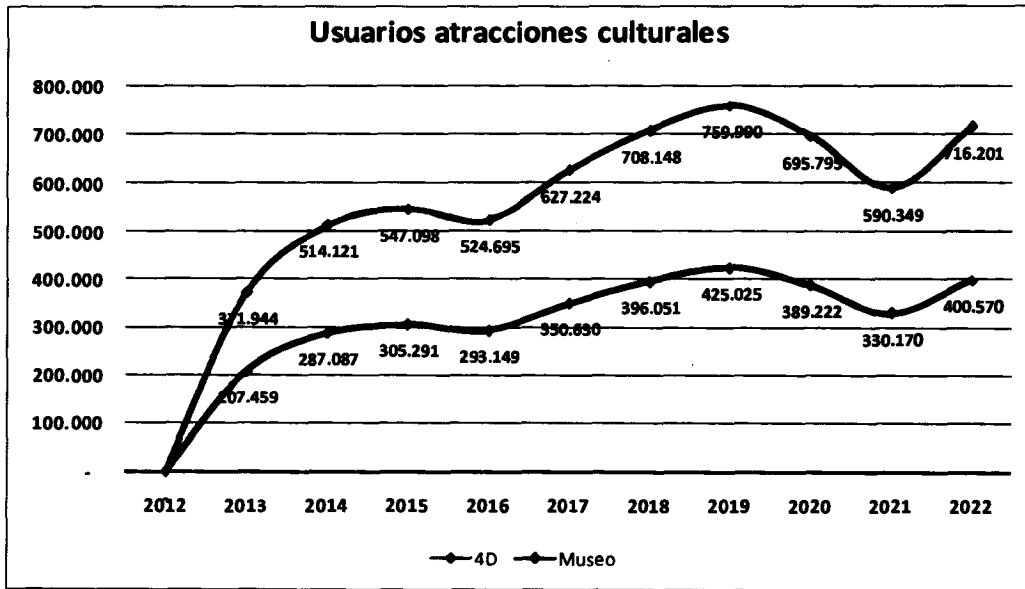


Gráfica 15: Visitantes del segmento de turismo familiar para el escenario alto

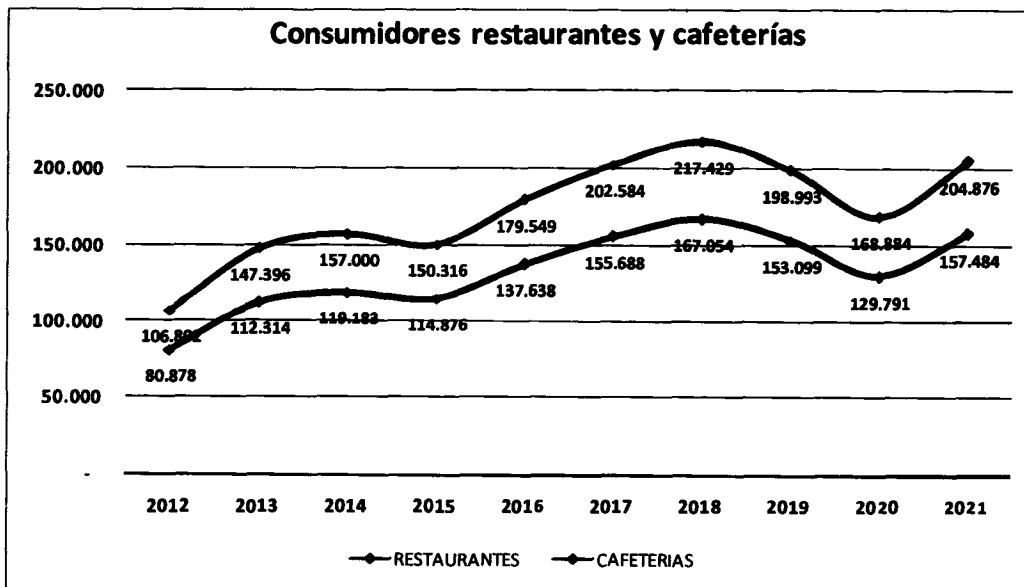


Gráfica 16: Visitantes de los segmentos de adultos deportistas, colegios y empresas para el escenario alto

Los siguientes son los resultados de la evolución de usuarios de atracciones culturales y consumidores de restaurantes y cafeterías para los diez (10) primeros años de operación del parque.

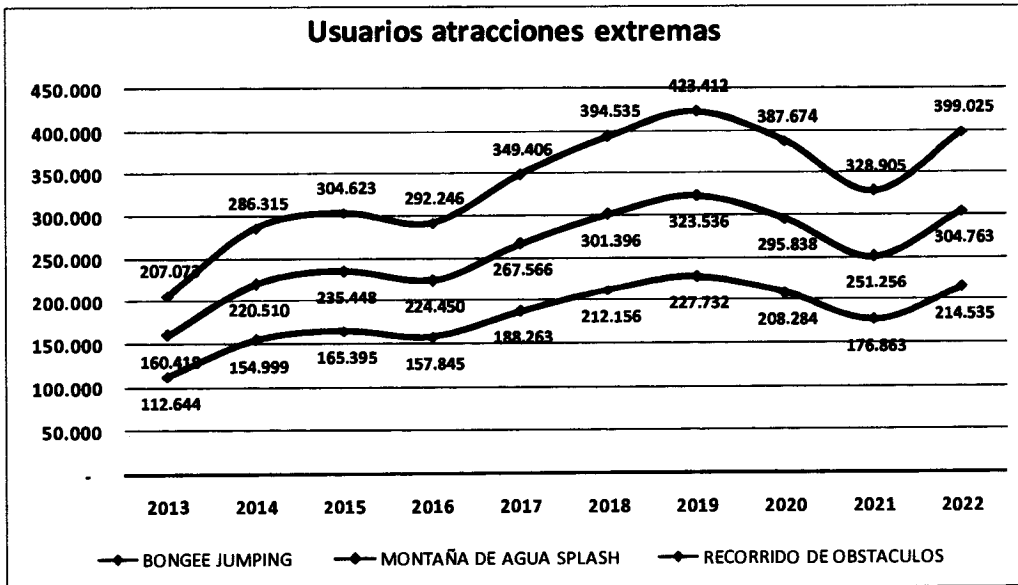


Gráfica 17: Usuarios de atracciones culturales: Teatros 4D y Museo para el escenario alto

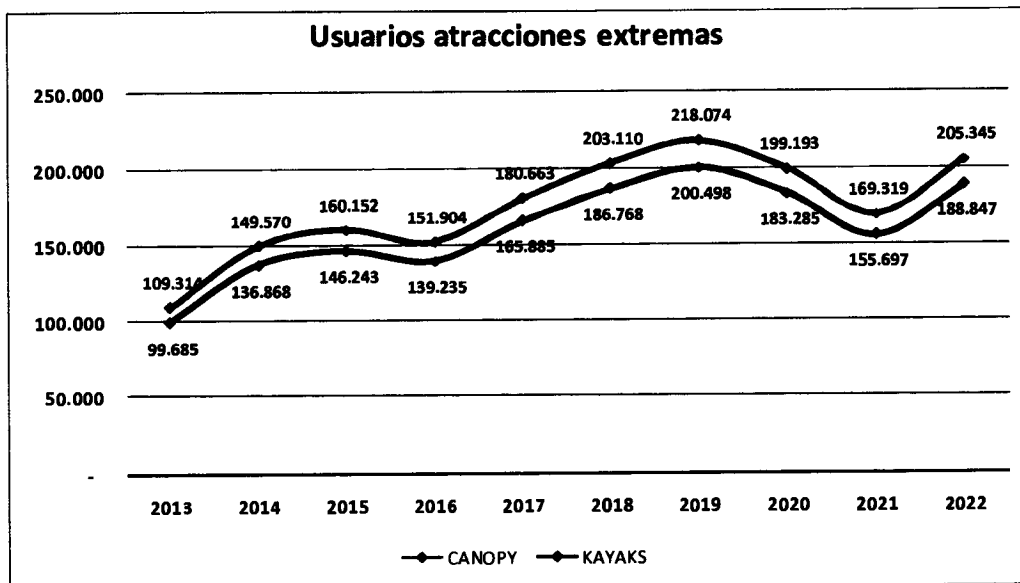


Gráfica 18: Consumidores de restaurantes y cafeterías para el escenario alto

A continuación se enseñan los resultados de la evolución de usuarios de atracciones extremas para los diez (10) primeros años de operación del parque.

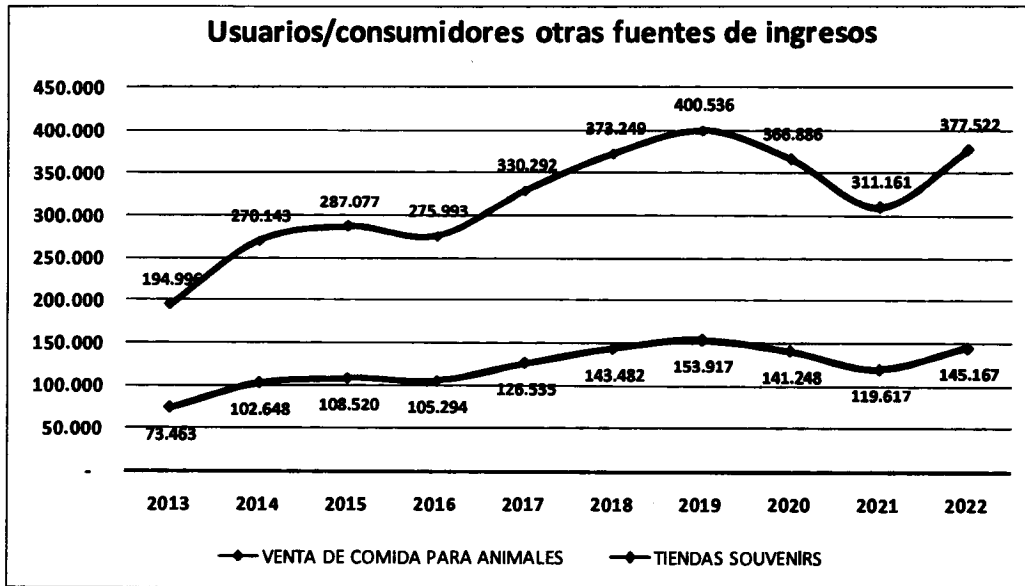


Gráfica 19: Usuarios Bungee Jumping, Montaña de agua splash y Recorrido de obstáculos para el escenario alto



Gráfica 20: Usuarios Canopy y Kayaks para el escenario alto

Por último, la siguiente es la evolución de usuarios y/o consumidores de otras fuentes de ingreso para los diez (10) primeros años de operación del parque.



Gráfica 21: Usuarios o consumidores de otras fuentes de ingreso para el escenario alto

1.2.3.2. PRECIOS DE ENTRADA AL PARQUE Y ATRACCIONES

La tabla siguiente relaciona los precios de entrada al parque, así como los de sus atracciones, productos y servicios. Los valores aquí mostrados están a precios de enero de 2010 y corresponden al escenario alto del estudio de mercado.

ATRACCIÓN, PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO EN PESOS	UNIDADES DE COBRO
Pasaporte de entrada público general		
Pasaporte de entrada adultos deportistas	30.000	\$/pasaporte
Consumo deportistas otras zonas		
Consumo deportistas zona cafetera	8.000	\$/consumo per cápita promedio
Consumo colegios otras zonas		

Consumo colegios zona cafetera	24.226	\$/consumo per cápita promedio
Consumo empresas otras zonas	125.000	\$/consumo per cápita promedio
Consumo empresas zona cafetera	125.000	\$/consumo per cápita promedio
Teatros 4D	5.000	\$/boleto
Museo	5.000	\$/boleto
Canopy	8.500	\$/boleto
Kayaks	9.500	\$/boleto
Bongee Jumping	8.500	\$/boleto
Montaña de agua splash	8.000	\$/boleto
Recorrido de obstáculos	5.000	\$/boleto
Cafeterías	10.000	\$/consumo per cápita promedio
Restaurantes	5.000	\$/consumo per cápita promedio
Comida para animales	5.000	\$/bolsa de comida
Souvenirs	5.000	\$/consumo per cápita promedio
Parqueadero	7.000	\$/carro

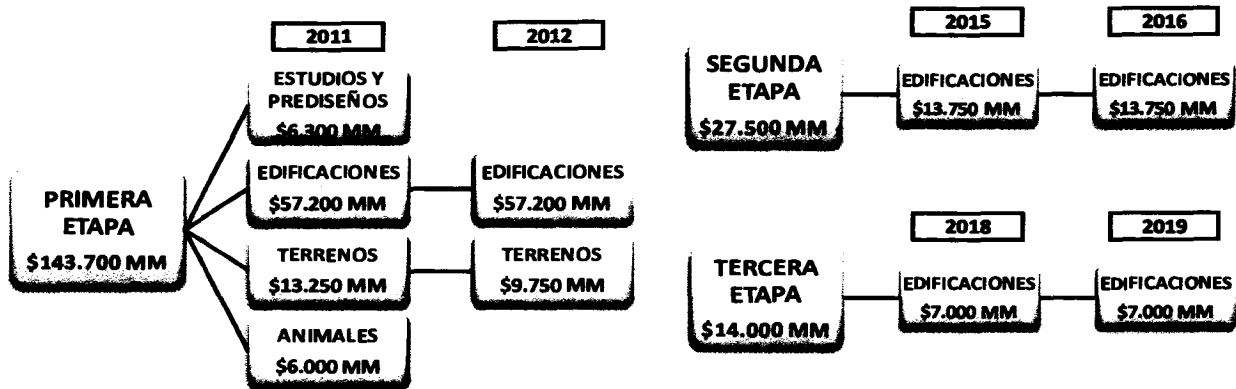
Tabla 4: Precios de productos y servicios del parque para el escenario alto

1.3. INVERSIONES

El programa de inversiones fue suministrado por el Equipo Técnico del PTFPP de La Promotora en el archivo magnético "Inversiones por etapas.xls". Las inversiones contemplan la construcción de la totalidad de las bioregiones del parque en tres (3) etapas, las cuales se realizan en un horizonte de diez (10) años a partir del año 2010.

El programa de inversiones está clasificado también por rubros de inversión, entre los cuáles sobresalen la inversión en infraestructura, los estudios y diseños, la adquisición del uso de los animales, los terrenos y las inversiones en atracciones tecnológicas y de adrenalina.

A continuación se detalla el programa de inversiones, el cual está expresado en pesos constantes de enero de 2010.



Gráfica 22: Programa de inversiones general y por etapas

Si bien las inversiones en estudios, prediseños y terrenos iniciaron en el año 2010, estas se tienen en cuenta para facilidad de la modelación financieras desde el año 2011. Se debe mencionar que las inversiones en terrenos tienen en cuenta la compra de lotes y los movimientos para la adecuación de los terrenos.

Las inversiones en edificaciones para la primera etapa se distribuyen de la siguiente manera:

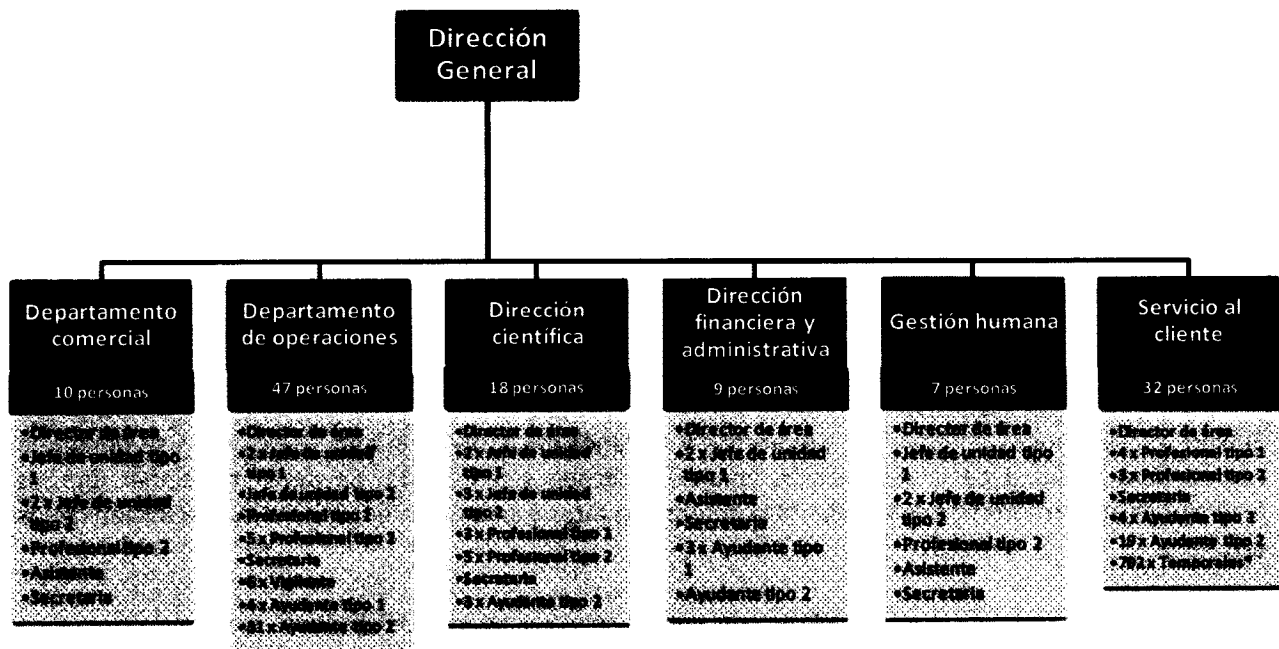
- Para 2011 y 2012 inversiones anuales por \$16.500 millones en edificaciones de administración y servicios.
- Para 2011 y 2012 inversiones anuales por \$8.250 millones en edificaciones en plazas, taquillas y zonas de esparcimiento.
- Para 2011 y 2012 inversiones anuales por \$8.250 millones en edificaciones de atracciones tecnológicas y de adrenalina.
- Para 2011 y 2012 inversiones anuales por \$24.200 millones en exhibidores de animales.

La siguiente es la distribución de las inversiones en edificaciones para la segunda y tercera etapa:

- Para 2015 y 2016 inversiones anuales por \$13.750 millones en exhibidores para animales.
- Para 2018 y 2019 inversiones anuales por \$7.000 millones en exhibidores para animales.

1.4. COSTOS Y GASTOS DE PERSONAL

La estructura organizacional fue enviada por el Equipo Técnico del PTFPP de La Promotora. El organigrama siguiente muestra como se compone organizacionalmente el Parque.



Gráfica 23: Organigrama organizacional

El total de empleados fijos que se tienen previstos es de ciento veintiséis (126) que están divididos en la dirección general y seis (6) departamentos de apoyo. Estos departamentos son el comercial, el de operaciones, el de dirección científica, el de dirección financiera y administrativa, el de gestión humana y el de servicio al cliente.

Adicionalmente a los empleados fijos, se tiene prevista la contratación de 792 empleados temporales mensuales promedio para atender oportunamente la demanda de usuarios en las altas temporadas turísticas.

A continuación se describen los tipos de trabajadores y su salario mensual asociado a precios constantes de enero de 2010:

CARGO	TIPO DE CONTRATO	SALARIO BÁSICO	PARAFISCALES	SALARIO TOTAL
Gerente general				
Director de área	Término indefinido	5'800.000	3'480.000	9'280.000
Jefe de unidad tipo 1				
Jefe de unidad tipo 2	Término indefinido	2'750.000	1'650.000	4'400.000
Profesional tipo 1				
Profesional tipo 2	Término indefinido	1'750.000	1'050.000	2'800.000
Asistente				
Secretaria	Término indefinido	1'000.000	600.000	1'600.000
Vigilante				
Ayudante tipo 1	Término indefinido	850.000	510.000	1'360.000
Ayudante tipo 2				
* Temporal	Prestación de servicios	30.000	-	30.000

*Costos diarios

Tabla 5: Costos mensuales por categoría de empleado

Sin tener en cuenta los empleados temporales, los costos y gastos anuales asociados al personal ascienden a 3.900'480.000 a precios constantes de enero de 2010. Incluyendo los empleados temporales las obligaciones anuales de personal corresponden a 4.185'600.000.

1.5. OTROS COSTOS Y GASTOS

1.5.1. IMPRESIÓN DE BOLETERIA

Se asume que cada impresión de una boleta, para ingreso al parque o para alguna atracción tecnológica o de adrenalina, tiene un costo asociado de \$150 a precios constantes de enero de 2010 (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora).

1.5.2. COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS A RESTAURANTES Y CAFETERÍAS, VENTA DE COMIDA PARA ANIMALES Y TIENDAS DE SOUVENIERS

Para todo el horizonte de proyección se asume que la totalidad de costos y gastos operacionales asociados a estos negocios internos del Parque corresponden al 60% de los ingresos de los mismos (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora).

1.5.3. PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Se asume que un año antes de la apertura del parque, se debe realizar una inversión en publicidad y propaganda calculada como el 5% de la proyección de los ingresos del año de apertura. Posteriormente a la inversión para el lanzamiento, se asume una inversión anual del 2% del valor proyectado de los ingresos (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora).

1.5.4. ALIMENTACIÓN Y CUIDADO DE LOS ANIMALES

Se asume que para la alimentación y cuidados médicos mensuales de los animales se disponen de \$71,85 millones. Estos costos se tienen en cuenta en la modelación financiera desde la fase pre-operativa, la cual toma lugar 6 meses antes de la apertura al público del parque (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora).

1.5.5. COMISIONES DE VENTA

Se asume que el 25% de los visitantes anuales de zonas distintas a la cafetera son traídos por convenios con agencias de turismo. Por cada visitante traído por una agencia de turismo se asume una comisión de venta del 15% del valor del pasaporte. (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora).

Exceptuando los costos y gastos asociados tratados hasta aquí (impresión de boletería, publicidad y propaganda, cafeterías, venta de comida para animales y tiendas de souvenirs, alimentación y cuidado de los animales y comisiones de venta) se asume que los costos y gastos de personal corresponden al 52% del total de los demás costos y gastos operacionales del Parque (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora y Temaikén).

1.5.6. MANTENIMIENTO DE LOS HÁBITATS DE LOS ANIMALES

Estos costos se asumen como el 0,65% del total de los costos y gastos operacionales (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora y Temaikén).

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



1.5.7. MANTENIMIENTO DE EDIFICACIONES Y OTRAS INSTALACIONES

Estos costos se asumen como el 1,75% del total de los demás costos y gastos operacionales (Fuente: Equipo técnico PTFFP y Temaikén).

1.5.8. MANTENIMIENTO DE ATRACCIONES

Se asume el 3,5% del total de los demás costos y gastos operacionales para el mantenimiento de las atracciones tecnológicas y de adrenalina (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora).

1.5.9. GASTOS DE OPERACIÓN DE LA PLANTA DE AGUA

Estos costos se asumen como el 1,14% del total de costos y gastos operacionales (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora y Temaikén).

1.5.10. SERVICIO ELÉCTRICO

Estos costos se asumen como el 4,74% del total de costos y gastos operacionales (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora y Temaikén).

1.5.11. VIGILANCIA

Estos costos se asumen como el 7% del total de costos y gastos operacionales (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora y Temaikén).

1.5.12. SERVICIO DE LIMPIEZA

Estos costos se asumen como el 4,32% del total de costos y gastos operacionales (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora y Temaikén).

1.5.13. GENERALES

Estos costos se asumen como el 15% del total de costos y gastos operacionales (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora y Temaikén).

1.6. IMPUESTOS

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:

1.6.1. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL UNIFICADO³

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).

Según lo establecido anteriormente por el acuerdo número 51 de 2009 de Pereira, se exonera el 100% de este impuesto al Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira por un periodo de 10 años desde el inicio de su construcción, la cual arrancó en el año 2010. Después de estos 10 años se asume que el impuesto predial se calcula como el 1% del avalúo comercial del inmueble (Fuente: Equipo técnico PTFFP de La Promotora y Acuerdo Municipal 51 de 2009 de Pereira).

³ Fuente: Acuerdo número Cincuenta Y Uno (51) de 2009.

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



1.6.2. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO DE CONSTRUCCIÓN⁴

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). Esta exoneración aplica para el PTFFT y se tiene en cuenta para la modelación financiera.

1.6.3. EXONERACIÓN DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO, AVISOS Y TABLEROS⁵

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%	6
Más de 30		

De acuerdo con el artículo 6 del acuerdo 51 de 2009 de Pereira se exoneran los ingresos del parque en el 100% de este impuesto por un término de 6 años. Luego de este periodo este impuesto se calcula como el 4,4xmil sobre los ingresos generados.

⁴ Fuente: Acuerdo número Cincuenta Y Uno (51) de 2009.

⁵ Fuente: Acuerdo número Cincuenta Y Uno (51) de 2009.

2. RESULTADOS DE LA MODELACIÓN FINANCIERA

2.1. METODOLOGÍA DE VALORACIÓN

La metodología empleada para analizar la viabilidad financiera para las alternativas de vinculación de un inversionista al proyecto PTFFP es la de comparar la TIR (Tasa Interna de Retorno) resultante para cada una de las alternativas teniendo en cuenta la totalidad de sus flujos de caja libres (incluyendo el flujo a perpetuidad) con una tasa de retorno teórica del mercado para proyectos de similares características.

La finalidad de la comparación no es otra a la de determinar si el Parque Temático de Pereira es atractivo para un inversionista promedio del sector, lo cual sucede cuando la TIR de la alternativa analizada es superior a la tasa de retorno teórica del mercado.

2.2. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

A continuación se presentan las proyecciones de los estados financieros que resultan para cada una de los escenarios del estudio de mercado.

2.2.1. ESCENARIO BAJO

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS OPERACIONALES	-	-	-	25.787	38.033	41.950	41.846	51.311	59.826	66.292
POR BOLETERIA	-	-	-	21.264	30.299	33.188	33.022	40.754	47.522	52.611
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	-	-	-	4.523	7.734	8.762	8.824	10.557	12.304	13.681
COSTOS DE PRODUCCIÓN	-	-	2.112	8.531	10.854	11.719	11.936	13.333	14.728	15.871
UTILIDAD BRUTA	-	-	(2.112)	17.255	27.180	30.232	29.910	37.977	45.098	50.421
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	-	-	802	4.087	4.385	4.551	4.693	4.993	5.278	5.813
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	-	-	-	2.399	2.399	2.399	2.399	3.058	3.058	3.058
UTILIDAD OPERACIONAL	-	-	(2.915)	10.770	20.396	23.281	22.818	29.927	36.762	41.550
OTROS EGRESOS	-	2.390	11.721	11.721	11.721	11.522	10.545	9.568	8.591	7.615
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	(2.390)	(14.635)	(951)	8.675	11.760	12.273	20.359	28.171	33.936
IMPUESTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	1.449	10.272
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	-	(2.390)	(14.635)	(951)	8.675	11.760	12.273	20.359	26.721	23.663

Gráfica 24: Estado de resultados 2010 – 2019 para el escenario bajo

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



	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
INGRESOS OPERACIONALES	63.052	55.538	68.695	71.691	74.819	78.082	81.488	85.043	88.752	92.624
POR BOLETERIA	49.822	43.708	54.625	57.008	59.495	62.090	64.798	67.625	70.574	73.653
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	13.231	11.829	14.070	14.684	15.324	15.992	16.690	17.418	18.178	18.971
COSTOS DE PRODUCCIÓN	15.751	14.991	16.789	17.439	18.114	18.816	19.546	20.305	21.094	21.914
UTILIDAD BRUTA	47.301	40.547	51.906	54.253	56.704	59.266	61.942	64.738	67.658	70.710
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	5.887	7.710	8.212	8.491	8.781	9.080	9.390	9.710	10.042	10.385
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
UTILIDAD OPERACIONAL	37.988	29.411	40.268	42.335	44.498	46.760	49.126	51.602	54.191	56.899
OTROS EGRESOS	6.638	5.661	4.684	3.708	2.731	1.754	778	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	31.351	23.750	35.584	38.628	41.767	45.006	48.349	51.602	54.191	56.899
IMPUESTOS	10.346	7.837	11.743	12.747	13.783	14.852	15.955	17.029	17.883	18.777
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	21.005	15.912	23.841	25.880	27.984	30.154	32.394	34.573	36.308	38.122

Gráfica 25: Estado de resultados 2020 – 2029 para el escenario bajo

	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
INGRESOS OPERACIONALES	96.664	100.880	105.281	109.873	114.666	119.668	124.888	130.335	136.021
POR BOLETERIA	76.866	80.219	83.718	87.370	91.181	95.158	99.309	103.641	108.162
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	19.798	20.662	21.563	22.504	23.485	24.510	25.579	26.695	27.859
COSTOS DE PRODUCCIÓN	22.767	23.654	24.576	25.534	26.531	27.568	28.646	29.767	30.933
UTILIDAD BRUTA	73.897	77.227	80.705	84.339	88.135	92.100	96.242	100.568	105.088
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	10.740	11.107	11.487	11.881	12.288	12.709	13.145	13.597	14.064
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
UTILIDAD OPERACIONAL	59.731	62.693	65.792	69.032	72.421	75.964	79.670	83.546	87.598
OTROS EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	59.731	62.693	65.792	69.032	72.421	75.964	79.670	83.546	87.598
IMPUESTOS	19.711	20.689	21.711	22.781	23.899	25.068	26.291	27.570	28.907
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	40.020	42.005	44.080	46.251	48.522	50.896	53.379	55.975	58.691

Gráfica 26: Estado de resultados 2030 – 2038 para el escenario bajo

Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO CORRIENTE	-	24	28.249	29.929	38.836	25.958	13.067	25.672	37.019	52.384
Efectivo	-	24	28.249	28.189	36.268	23.126	10.242	22.209	32.980	47.910
Deudores	-	-	-	1.741	2.567	2.832	2.825	3.463	4.038	4.475
ACTIVO NO CORRIENTE	-	93.260	154.238	151.839	149.440	163.246	177.570	174.512	180.522	186.822
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	-	93.260	154.238	151.839	149.440	163.246	177.570	174.512	180.522	186.822
PASIVO CORRIENTE	-	-	166	399	444	465	477	518	2.005	10.860
Cuentas por pagar proveedores	-	-	166	399	444	465	477	518	556	587
Impuesto de renta por pagar	-	-	-	-	-	-	-	-	1.449	10.272
PASIVO NO CORRIENTE	-	26.558	130.230	130.230	128.017	117.164	106.312	95.459	84.607	73.754
Obligaciones financieras LP	-	26.558	130.230	130.230	128.017	117.164	106.312	95.459	84.607	73.754
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	-	66.727	52.091	51.140	59.816	71.575	83.849	104.208	130.929	154.592
Capital suscrito y pagado	-	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117
Utilidades / pérdidas acumuladas	-	(2.390)	(17.025)	(17.976)	(9.301)	2.459	14.732	35.091	61.812	85.476

Gráfica 27: Balance general 2010 – 2019 para el escenario bajo

Año	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
ACTIVO CORRIENTE	66.039	72.005	92.380	111.861	133.478	157.298	185.607	224.706	265.321	307.791
Efectivo	61.783	68.257	87.743	107.022	128.427	152.028	180.107	218.966	259.331	301.539
Deudores	4.256	3.749	4.637	4.839	5.050	5.271	5.500	5.740	5.991	6.252
ACTIVO NO CORRIENTE	183.396	179.970	176.544	173.118	169.691	166.265	162.839	159.413	155.987	152.561
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	183.396	179.970	176.544	173.118	169.691	166.265	162.839	159.413	155.987	152.561
PASIVO CORRIENTE	10.936	8.417	12.376	13.403	14.463	15.556	16.684	17.784	18.665	19.587
Cuentas por pagar proveedores	590	579	633	656	680	704	729	755	783	811
Impuesto de renta por pagar	10.346	7.837	11.743	12.747	13.783	14.852	15.955	17.029	17.883	18.777
PASIVO NO CORRIENTE	62.902	52.049	41.197	30.344	19.492	8.639	0	0	0	0
Obligaciones financieras LP	62.902	52.049	41.197	30.344	19.492	8.639	0	0	0	0
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	175.597	191.509	215.350	241.231	269.215	299.369	331.762	366.335	402.643	440.765
Capital suscrito y pagado	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117
Utilidades / pérdidas acumuladas	106.480	122.393	146.234	172.114	200.098	230.252	262.646	297.219	333.526	371.649

Gráfica 28: Balance general 2010 – 2019 para el escenario bajo

Año	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
ACTIVO CORRIENTE	352.201	398.640	447.200	497.979	551.079	606.606	664.670	725.388	788.881
Efectivo	345.676	391.830	440.094	490.563	543.339	598.528	656.240	716.591	779.700
Deudores	6.525	6.809	7.106	7.416	7.740	8.078	8.430	8.798	9.181
ACTIVO NO CORRIENTE	149.135	145.709	142.283	138.857	135.431	132.005	128.579	125.152	121.726
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	149.135	145.709	142.283	138.857	135.431	132.005	128.579	125.152	121.726
PASIVO CORRIENTE	20.551	21.559	22.613	23.715	24.867	26.071	27.330	28.647	30.023
Cuentas por pagar proveedores	840	870	902	934	968	1.003	1.039	1.077	1.116
Impuesto de renta por pagar	19.711	20.689	21.711	22.781	23.899	25.068	26.291	27.570	28.907
PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones financieras LP	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	480.785	522.790	566.870	613.122	661.643	712.540	765.919	821.894	880.585
Capital suscrito y pagado	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117	69.117
Utilidades / pérdidas acumuladas	411.668	453.673	497.753	544.805	592.527	643.423	696.802	752.777	811.468

Gráfica 29: Balance general 2010 – 2019 para el escenario bajo

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



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
(+) Utilidad operacional * (I - T)	-	-	(2.915)	7.216	13.665	15.598	15.288	20.051	24.630	27.839
(+) Depreciaciones y amortizaciones	-	-	-	2.399	2.399	2.399	2.399	3.058	3.058	3.058
(+) Variación cuentas activo corriente	-	-	-	(1.741)	(827)	(264)	7	(639)	(575)	(436)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	-	-	166	232	45	21	12	41	1.487	8.855
(-) Variación activos fijos	-	93.260	60.978	-	-	16.205	16.723	-	9.067	9.357
FLUJO DE CAJA LIBRE	-	(93.260)	(63.726)	8.106	15.283	1.549	983	22.511	19.533	29.957
Desembolso de créditos	-	26.558	103.672	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	-	2.390	11.721	11.721	11.721	11.522	10.545	9.568	8.591	7.615
(+) Amortización créditos	-	-	-	-	2.213	10.852	10.852	10.852	10.852	10.852
Aportes de capital	-	69.117	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	-	-	-	3.554	6.731	7.683	7.530	9.876	10.682	3.439
FLUJO DE CAJA EQUITY	-	(69.093)	28.225	(60)	8.080	(13.142)	(12.884)	11.966	10.772	14.929
Saldo Inicial de Caja	-	-	24	28.249	28.189	36.268	23.126	10.242	22.209	32.980
CAJA ACUMULADA	-	24	28.249	28.189	36.268	23.126	10.242	22.209	32.980	47.910

Gráfica 30: Flujos de caja 2010 – 2019 para el escenario bajo

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(+) Utilidad operacional * (I - T)	25.452	19.705	26.980	28.365	29.814	31.329	32.915	34.573	36.308	38.122
(+) Depreciaciones y amortizaciones	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
(+) Variación cuentas activo corriente	219	507	(888)	(202)	(211)	(220)	(230)	(240)	(250)	(261)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	76	(2.519)	3.959	1.027	1.059	1.093	1.128	1.100	882	922
(-) Variación activos fijos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA LIBRE	29.173	21.119	33.477	32.616	34.088	35.628	37.239	38.839	40.365	42.039
Desembolso de créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	6.638	5.661	4.684	3.708	2.731	1.754	778	0	0	0
(+) Amortización créditos	10.852	10.852	10.852	10.852	10.852	10.852	8.639	-	-	-
Aportes de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	2.191	1.868	1.546	1.224	901	579	257	-	-	-
FLUJO DE CAJA EQUITY	18.873	6.474	19.486	19.279	21.406	23.600	28.079	38.839	40.365	42.039
Saldo Inicial de Caja	47.910	61.783	68.257	87.743	107.022	128.427	152.028	180.107	218.966	259.331
CAJA ACUMULADA	61.783	68.257	87.743	107.022	128.427	152.028	180.107	218.966	259.331	301.539

Gráfica 31: Flujos de caja 2020 – 2029 para el escenario bajo

	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
(+) Utilidad operacional * (I - T)	40.020	42.005	44.080	45.251	48.522	50.896	53.379	55.975	58.691
(+) Depreciaciones y amortizaciones	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
(+) Variación cuentas activo corriente	(273)	(285)	(297)	(310)	(324)	(338)	(352)	(368)	(384)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	964	1.008	1.054	1.102	1.152	1.204	1.259	1.316	1.376
(-) Variación activos fijos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA LIBRE	44.137	46.154	48.263	50.469	52.776	55.189	57.712	60.350	63.109
Desembolso de créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Amortización créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportes de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA EQUITY	44.137	46.154	48.263	50.469	52.776	55.189	57.712	60.350	63.109
Saldo Inicial de Caja	301.539	345.676	391.830	440.094	490.563	543.339	598.528	656.240	716.591
CAJA ACUMULADA	345.676	391.830	440.094	490.563	543.339	598.528	656.240	716.591	779.700

Gráfica 32: Flujos de caja 2030 – 2038 para el escenario bajo

2.2.2. ESCENARIO MEDIO

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS OPERACIONALES	-	-	-	33.347	48.706	53.769	53.371	65.488	76.307	84.573
POR BOLETERIA	-	-	-	27.504	39.017	42.815	42.405	52.307	60.937	67.479
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	-	-	-	5.844	9.689	10.954	10.967	13.181	15.371	17.094
COSTOS DE PRODUCCIÓN	-	-	2.490	9.475	12.239	13.270	13.452	15.190	16.896	18.282
UTILIDAD BRUTA	-	-	(2.490)	23.873	36.467	40.499	39.920	50.298	59.411	66.290
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	-	-	802	4.193	4.538	4.715	4.860	5.204	5.527	6.169
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	-	-	-	2.399	2.399	2.399	2.399	3.058	3.058	3.058
UTILIDAD OPERACIONAL	-	-	(3.293)	17.281	29.530	33.385	32.660	42.037	50.827	57.064
OTROS EGRESOS	-	2.375	11.726	11.726	11.726	11.528	10.551	9.574	8.597	7.620
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	(2.375)	(15.019)	5.554	17.804	21.857	22.109	32.463	42.230	49.444
IMPUESTOS	-	-	-	-	-	-	-	8.660	13.038	15.390
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	-	(2.375)	(15.019)	5.554	17.804	21.857	22.109	23.803	29.192	34.054

Gráfica 33: Estado de resultados 2010 – 2019 para el escenario medio

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
INGRESOS OPERACIONALES	80.167	70.390	87.371	91.183	95.160	99.311	103.643	108.164	112.882	117.806
POR BOLETERIA	63.756	55.840	69.911	72.960	76.143	79.464	82.930	86.548	90.323	94.263
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	16.411	14.550	17.461	18.222	19.017	19.847	20.712	21.616	22.559	23.543
COSTOS DE PRODUCCIÓN	17.999	16.918	19.195	19.949	20.734	21.550	22.400	23.283	24.202	25.158
UTILIDAD BRUTA	62.168	53.472	68.177	71.233	74.426	77.761	81.243	84.881	88.680	92.648
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	6.224	8.003	8.580	8.876	9.182	9.499	9.827	10.166	10.518	10.881
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
UTILIDAD OPERACIONAL	52.518	42.043	56.171	58.932	61.818	64.836	67.991	71.289	74.737	78.341
OTROS EGRESOS	6.642	5.665	4.688	3.711	2.734	1.756	779	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	45.876	36.378	51.483	55.221	59.085	63.079	67.211	71.289	74.737	78.341
IMPUESTOS	15.139	12.005	16.989	18.223	19.498	20.816	22.180	23.525	24.663	25.853
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	30.737	24.373	34.494	36.998	39.587	42.263	45.032	47.764	50.074	52.488

Gráfica 34: Estado de resultados 2030 – 2038 para el escenario medio

	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
INGRESOS OPERACIONALES	122.945	128.308	133.904	139.745	145.841	152.203	158.842	165.771	173.002
POR BOLETERIA	98.375	102.666	107.144	111.818	116.696	121.786	127.098	132.642	138.428
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	24.570	25.642	26.760	27.927	29.146	30.417	31.744	33.128	34.573
COSTOS DE PRODUCCIÓN	26.152	27.186	28.262	29.382	30.547	31.758	33.019	34.331	35.696
UTILIDAD BRUTA	96.793	101.121	105.642	110.363	115.294	120.444	125.823	131.440	137.306
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	11.258	11.648	12.052	12.470	12.903	13.351	13.815	14.296	14.793
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
UTILIDAD OPERACIONAL	82.109	86.047	90.164	94.467	98.966	103.667	108.582	113.718	119.086
OTROS EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	82.109	86.047	90.164	94.467	98.966	103.667	108.582	113.718	119.086
IMPUESTOS	27.096	28.396	29.754	31.174	32.659	34.210	35.832	37.527	39.299
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	55.013	57.652	60.410	63.293	66.307	69.457	72.750	76.191	79.788

Gráfica 35: Estado de resultados 2030 – 2038 para el escenario medio

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



Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO CORRIENTE	-	24	28.126	36.301	54.359	51.576	48.516	73.227	89.975	109.260
Efectivo	-	24	28.126	34.050	51.071	47.947	44.913	68.807	84.824	103.552
Deudores	-	-	-	2.251	3.288	3.629	3.603	4.420	5.151	5.709
ACTIVO NO CORRIENTE	-	93.260	154.238	151.839	149.440	163.246	177.570	174.512	180.522	186.822
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	-	93.260	154.238	151.839	149.440	163.246	177.570	174.512	180.522	186.822
PASIVO CORRIENTE	-	-	198	420	474	497	509	9.219	13.642	16.030
Cuentas por pagar proveedores	-	-	198	420	474	497	509	558	604	640
Impuesto de renta por pagar	-	-	-	-	-	-	-	8.660	13.038	15.390
PASIVO NO CORRIENTE	-	26.390	130.291	130.291	128.092	117.234	106.377	95.519	84.661	73.804
Obligaciones financieras LP	-	26.390	130.291	130.291	128.092	117.234	106.377	95.519	84.661	73.804
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	-	66.894	51.875	57.430	75.234	97.090	119.200	143.002	172.194	206.248
Capital suscrito y pagado	-	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269
Utilidades / pérdidas acumuladas	-	(2.375)	(17.394)	(11.840)	5.965	27.821	49.930	73.733	102.925	136.979

Gráfica 36: Balance general 2010 – 2019 para el escenario medio

Año	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
ACTIVO CORRIENTE	132.314	146.104	178.216	209.041	242.497	278.674	319.865	372.429	427.097	484.232
Efectivo	126.903	141.353	172.318	202.886	236.074	271.971	312.869	365.128	419.477	476.280
Deudores	5.411	4.751	5.898	6.155	6.423	6.703	6.996	7.301	7.620	7.952
ACTIVO NO CORRIENTE	183.396	179.970	176.544	173.118	169.691	166.265	162.839	159.413	155.987	152.561
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	183.396	179.970	176.544	173.118	169.691	166.265	162.839	159.413	155.987	152.561
PASIVO CORRIENTE	15.779	12.627	17.677	18.936	20.237	21.582	22.973	24.348	25.516	26.736
Cuentas por pagar proveedores	640	622	688	713	739	766	794	823	853	884
Impuesto de renta por pagar	15.139	12.005	16.989	18.223	19.498	20.816	22.180	23.525	24.663	25.853
PASIVO NO CORRIENTE	62.946	52.089	41.231	30.374	19.516	8.658	0	0	0	0
Obligaciones financieras LP	62.946	52.089	41.231	30.374	19.516	8.658	0	0	0	0
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	236.985	261.358	295.851	332.849	372.436	414.699	459.731	507.495	557.568	610.057
Capital suscrito y pagado	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269
Utilidades / pérdidas acumuladas	167.715	192.089	226.582	263.580	303.167	345.430	390.462	438.225	488.299	540.787

Gráfica 37: Balance general 2020 – 2029 para el escenario medio

Año	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
ACTIVO CORRIENTE	543.947	606.358	671.587	739.763	811.018	885.491	963.329	1.044.683	1.129.712
Efectivo	535.648	597.697	662.549	730.330	801.173	875.218	952.607	1.033.494	1.118.035
Deudores	8.299	8.661	9.039	9.433	9.844	10.274	10.722	11.190	11.678
ACTIVO NO CORRIENTE	149.135	145.709	142.283	138.857	135.431	132.005	128.579	125.152	121.726
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	149.135	145.709	142.283	138.857	135.431	132.005	128.579	125.152	121.726
PASIVO CORRIENTE	28.012	29.346	30.739	32.195	33.717	35.308	36.970	38.707	40.522
Cuentas por pagar proveedores	916	950	985	1.021	1.059	1.098	1.138	1.180	1.223
Impuesto de renta por pagar	27.096	28.396	29.754	31.174	32.659	34.210	35.832	37.527	39.299
PASIVO NO CORRIENTE	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones financieras LP	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	665.070	722.721	783.131	846.424	912.731	982.188	1.054.938	1.131.129	1.210.917
Capital suscrito y pagado	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269	69.269
Utilidades / pérdidas acumuladas	595.800	653.452	713.862	777.155	843.462	912.919	985.669	1.061.860	1.141.648

Gráfica 38: Balance general 2030 – 2038 para el escenario medio

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
(+) Utilidad operacional * (1 - T)	-	-	(3.293)	11.578	19.785	22.368	21.882	28.165	34.054	38.233
(+) Depreciaciones y amortizaciones	-	-	-	2.399	2.399	2.399	2.399	3.058	3.058	3.058
(+) Variación cuentas activo corriente	-	-	-	(2.251)	(1.037)	(342)	27	(818)	(730)	(558)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	-	-	198	222	54	24	12	8.709	4.423	2.389
(-) Variación activos fijos	-	93.260	60.978	-	-	16.205	16.723	-	9.067	9.357
FLUJO DE CAJA LIBRE	-	(93.260)	(64.073)	11.948	21.202	8.244	7.597	39.114	31.737	33.764
Desembolso de créditos	-	26.390	103.901	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	-	2.375	11.726	11.726	11.726	11.528	10.551	9.574	8.597	7.620
(+) Amortización créditos	-	-	-	-	2.199	10.858	10.858	10.858	10.858	10.858
Aportes de capital	-	69.269	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	-	-	-	5.703	9.745	11.017	10.778	5.212	3.735	3.441
FLUJO DE CAJA EQUITY	-	(69.245)	28.102	5.924	17.021	(3.125)	(3.094)	23.894	16.017	18.727
Saldo Inicial de Caja	-	-	24	28.126	34.050	51.071	47.947	44.913	68.807	84.824
CAJA ACUMULADA		24	28.126	34.050	51.071	47.947	44.913	68.807	84.824	103.552

Gráfica 39: Flujos de caja 2010 – 2019 para el escenario medio

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(+) Utilidad operacional * (1 - T)	35.187	28.169	37.634	39.484	41.418	43.440	45.554	47.764	50.074	52.488
(+) Depreciaciones y amortizaciones	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
(+) Variación cuentas activo corriente	297	660	(1.146)	(257)	(268)	(280)	(292)	(305)	(318)	(332)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	(252)	(3.152)	5.050	1.259	1.301	1.345	1.392	1.375	1.168	1.221
(-) Variación activos fijos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA LIBRE	38.658	29.103	44.964	43.912	45.877	47.931	50.079	52.259	54.349	56.803
Desembolso de créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	6.642	5.665	4.688	3.711	2.734	1.756	779	0	0	0
(+) Amortización créditos	10.858	10.858	10.858	10.858	10.858	10.858	8.658	-	-	-
Aportes de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	2.192	1.870	1.547	1.225	902	580	257	-	-	-
FLUJO DE CAJA EQUITY	23.351	14.450	30.966	30.568	33.188	35.897	40.898	52.259	54.349	56.803
Saldo Inicial de Caja	103.552	126.903	141.353	172.318	202.886	236.074	271.971	312.869	365.128	419.477
CAJA ACUMULADA	126.903	141.353	172.318	202.886	236.074	271.971	312.869	365.128	419.477	476.280

Gráfica 40: Flujos de caja 2020 – 2029 para el escenario medio

	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
(+) Utilidad operacional * (1 - T)	55.013	57.652	60.410	63.293	66.307	69.457	72.750	76.191	79.788
(+) Depreciaciones y amortizaciones	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
(+) Variación cuentas activo corriente	(347)	(362)	(378)	(394)	(411)	(429)	(448)	(468)	(488)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	1.276	1.333	1.393	1.456	1.522	1.591	1.662	1.737	1.815
(-) Variación activos fijos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA LIBRE	59.368	62.049	64.852	67.781	70.844	74.044	77.390	80.886	84.541
Desembolso de créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Amortización créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportes de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA EQUITY	59.368	62.049	64.852	67.781	70.844	74.044	77.390	80.886	84.541
Saldo Inicial de Caja	476.280	535.648	597.697	662.549	730.330	801.173	875.218	952.607	1.033.494
CAJA ACUMULADA	535.648	597.697	662.549	730.330	801.173	875.218	952.607	1.033.494	1.118.035

Gráfica 41: Flujos de caja 2030 – 2038 para el escenario medio

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



2.2.3. ESCENARIO ALTO

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS OPERACIONALES	-	-	-	38.866	56.718	62.603	62.129	76.245	88.838	98.457
POR BOLETERIA	-	-	-	32.578	46.222	50.724	50.234	61.964	72.186	79.937
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	-	-	-	6.288	10.496	11.879	11.894	14.281	16.652	18.521
COSTOS DE PRODUCCIÓN	-	-	2.766	10.214	13.401	14.570	14.747	16.760	18.726	20.314
UTILIDAD BRUTA	-	-	(2.766)	28.652	43.316	48.033	47.382	59.485	70.112	78.143
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	-	-	802	4.290	4.675	4.863	5.012	5.394	5.752	6.479
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	-	-	-	2.399	2.399	2.399	2.399	3.058	3.058	3.058
UTILIDAD OPERACIONAL	-	-	(3.569)	21.963	36.242	40.770	39.971	51.033	61.302	68.607
OTROS EGRESOS	-	2.364	11.730	11.730	11.730	11.533	10.556	9.578	8.601	7.623
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	(2.364)	(15.299)	10.233	24.512	29.237	29.415	41.455	52.702	60.984
IMPUESTOS	-	-	-	-	-	-	6.463	13.680	16.494	19.198
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	-	(2.364)	(15.299)	10.233	24.512	29.237	22.952	27.775	36.208	41.785

Gráfica 42: Estado de resultados 2010 – 2019 para el escenario alto

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
INGRESOS OPERACIONALES	93.315	81.927	101.725	106.162	110.793	115.626	120.669	125.933	131.426	137.159
POR BOLETERIA	75.526	66.148	82.816	86.429	90.199	94.133	98.240	102.525	106.997	111.664
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	17.789	15.780	18.908	19.733	20.594	21.492	22.430	23.408	24.429	25.495
COSTOS DE PRODUCCIÓN	19.938	18.629	21.280	22.126	23.005	23.921	24.873	25.865	26.896	27.970
UTILIDAD BRUTA	73.377	63.299	80.445	84.036	87.787	91.705	95.796	100.068	104.530	109.190
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	6.519	8.260	8.902	9.212	9.533	9.865	10.209	10.565	10.934	11.316
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
UTILIDAD OPERACIONAL	63.433	51.612	68.116	71.398	74.828	78.414	82.161	86.077	90.170	94.447
OTROS EGRESOS	6.646	5.668	4.691	3.713	2.736	1.758	781	(0)	(0)	(0)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	56.787	45.944	63.426	67.685	72.093	76.656	81.380	86.077	90.170	94.447
IMPUESTOS	18.740	15.162	20.930	22.336	23.791	25.296	26.855	28.405	29.756	31.168
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	38.047	30.783	42.495	45.349	48.302	51.359	54.525	57.672	60.414	63.280

Gráfica 43: Estado de resultados 2020 – 2029 para el escenario alto

	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
INGRESOS OPERACIONALES	143.142	149.386	155.902	162.703	169.800	177.206	184.936	193.003	201.422	
POR BOLETERIA	116.535	121.618	126.923	132.460	138.238	144.268	150.561	157.128	163.982	
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	26.607	27.767	28.979	30.243	31.562	32.939	34.375	35.875	37.440	
COSTOS DE PRODUCCIÓN	29.086	30.249	31.459	32.718	34.028	35.391	36.811	38.288	39.825	
UTILIDAD BRUTA	114.055	119.137	124.444	129.985	135.772	141.815	148.126	154.715	161.597	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	11.712	12.122	12.546	12.986	13.441	13.913	14.401	14.907	15.432	
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	
UTILIDAD OPERACIONAL	98.918	103.589	108.471	113.573	118.905	124.476	130.298	136.382	142.739	
OTROS EGRESOS	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	98.918	103.589	108.471	113.573	118.905	124.476	130.298	136.382	142.739	
IMPUESTOS	32.643	34.184	35.796	37.479	39.239	41.077	42.998	45.006	47.104	
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	66.275	69.405	72.676	76.094	79.666	83.399	87.300	91.376	95.635	

Gráfica 44: Estado de resultados 2030 – 2038 para el escenario alto

Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO CORRIENTE	-	24	28.036	40.883	65.667	70.263	74.504	101.748	123.950	151.319
Efectivo	-	24	28.036	38.260	61.838	66.037	70.311	96.602	117.953	144.673
Deudores	-	-	-	2.623	3.828	4.226	4.194	5.147	5.997	6.646
ACTIVO NO CORRIENTE	-	93.260	154.238	151.839	149.440	163.246	177.570	174.512	180.522	186.822
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	-	93.260	154.238	151.839	149.440	163.246	177.570	174.512	180.522	186.822
PASIVO CORRIENTE	-	-	221	437	498	524	6.999	14.272	17.137	19.882
Cuentas por pagar proveedores	-	-	221	437	498	524	536	592	643	683
Impuesto de renta por pagar	-	-	-	-	-	-	6.463	13.680	16.494	19.198
PASIVO NO CORRIENTE	-	26.267	130.335	130.335	128.146	117.285	106.424	95.563	84.701	73.840
Obligaciones financieras LP	-	26.267	130.335	130.335	128.146	117.285	106.424	95.563	84.701	73.840
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	-	67.017	51.718	61.950	86.462	115.699	138.652	166.426	202.634	244.419
Capital suscrito y pagado	-	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381
Utilidades / pérdidas acumuladas	-	(2.364)	(17.663)	(7.430)	17.081	46.319	69.271	97.046	133.253	175.039

Gráfica 45: Balance general 2010 – 2019 para el escenario alto

Año	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
ACTIVO CORRIENTE	181.470	201.217	242.120	281.467	323.816	369.275	420.143	482.822	548.045	616.196
Efectivo	175.171	195.687	235.254	274.301	316.338	361.470	411.998	474.321	539.173	606.938
Deudores	6.299	5.530	6.866	7.166	7.479	7.805	8.145	8.500	8.871	9.258
ACTIVO NO CORRIENTE	183.396	179.970	176.544	173.118	169.691	166.265	162.839	159.413	155.987	152.561
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	183.396	179.970	176.544	173.118	169.691	166.265	162.839	159.413	155.987	152.561
PASIVO CORRIENTE	19.421	15.820	21.663	23.096	24.578	26.113	27.702	29.284	30.667	32.112
Cuentas por pagar proveedores	681	658	733	760	788	817	847	878	911	945
Impuesto de renta por pagar	18.740	15.162	20.930	22.336	23.791	25.296	26.855	28.405	29.756	31.168
PASIVO NO CORRIENTE	62.979	52.117	41.256	30.395	19.534	8.672	(0)	(0)	(0)	(0)
Obligaciones financieras LP	62.979	52.117	41.256	30.395	19.534	8.672	(0)	(0)	(0)	(0)
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	282.467	313.249	355.744	401.093	449.396	500.755	555.280	612.951	673.365	736.645
Capital suscrito y pagado	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381
Utilidades / pérdidas acumuladas	213.086	243.869	286.364	331.713	380.015	431.374	485.899	543.571	603.984	667.264

Gráfica 46: Balance general 2020 – 2029 para el escenario alto

Año	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
ACTIVO CORRIENTE	687.407	761.816	839.566	920.810	1.005.702	1.094.408	1.187.099	1.283.954	1.385.160
Efectivo	677.745	751.732	829.043	909.827	994.240	1.082.446	1.174.616	1.270.926	1.371.564
Deudores	9.662	10.084	10.523	10.982	11.461	11.961	12.483	13.028	13.596
ACTIVO NO CORRIENTE	149.135	145.709	142.283	138.857	135.431	132.005	128.579	125.152	121.726
Inversiones Diferidas (Propiedad, planta y equipo)	149.135	145.709	142.283	138.857	135.431	132.005	128.579	125.152	121.726
PASIVO CORRIENTE	33.622	35.200	36.849	38.572	40.372	42.253	44.218	46.271	48.416
Cuentas por pagar proveedores	980	1.016	1.054	1.093	1.134	1.176	1.220	1.265	1.312
Impuesto de renta por pagar	32.643	34.184	35.796	37.479	39.239	41.077	42.998	45.006	47.104
PASIVO NO CORRIENTE	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Obligaciones financieras LP	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
PATRIMONIO INSTITUCIONAL	802.919	872.324	945.000	1.021.094	1.100.760	1.184.160	1.271.459	1.362.835	1.458.470
Capital suscrito y pagado	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381	69.381
Utilidades / pérdidas acumuladas	738.539	802.944	875.619	951.714	1.031.380	1.114.779	1.202.079	1.293.455	1.389.090

Gráfica 47: Balance general 2030 – 2038 para el escenario alto

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



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
(+) Utilidad operacional * (1 - T)	-	-	(3.569)	14.715	24.282	27.316	26.780	34.192	41.072	45.967
(+) Depreciaciones y amortizaciones	-	-	-	2.399	2.399	2.399	2.399	3.058	3.058	3.058
(+) Variación cuentas activo corriente	-	-	-	(2.623)	(1.205)	(397)	32	(953)	(850)	(649)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	-	-	221	216	62	26	6.475	7.273	2.865	2.745
(-) Variación activos fijos	-	93.260	60.978	-	-	16.205	16.723	-	9.067	9.357
FLUJO DE CAJA LIBRE	-	(93.260)	(64.326)	14.707	25.538	13.155	18.963	43.570	37.078	41.763
Desembolso de créditos	-	26.267	104.068	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	-	2.364	11.730	11.730	11.730	11.533	10.556	9.578	8.601	7.623
(+) Amortización créditos	-	-	-	-	2.189	10.861	10.861	10.861	10.861	10.861
Aportes de capital	-	69.381	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	-	-	-	7.248	11.960	13.454	6.728	3.161	3.736	3.442
FLUJO DE CAJA EQUITY	-	(69.357)	28.012	10.224	23.578	4.199	4.274	26.291	21.852	26.728
Saldo Inicial de Caja	-	-	24	28.036	38.260	61.838	66.037	70.311	96.602	117.953
CAJA ACUMULADA	-	24	28.036	38.260	61.838	66.037	70.311	96.602	117.953	144.673

Gráfica 48: Flujos de caja 2010 – 2019 para el escenario alto

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(+) Utilidad operacional * (1 - T)	42.500	34.580	45.638	47.837	50.135	52.537	55.048	57.672	60.414	63.280
(+) Depreciaciones y amortizaciones	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
(+) Variación cuentas activo corriente	347	769	(1.336)	(300)	(313)	(326)	(340)	(355)	(371)	(387)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	(461)	(3.601)	5.843	1.433	1.483	1.535	1.589	1.581	1.383	1.445
(-) Variación activos fijos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA LIBRE	35.812	35.174	53.571	52.936	54.731	57.172	59.723	62.324	64.852	67.764
Desembolso de créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	6.646	5.668	4.691	3.713	2.736	1.758	781	(0)	(0)	(0)
(+) Amortización créditos	10.861	10.861	10.861	10.861	10.861	10.861	8.672	-	-	-
Aportes de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	2.193	1.870	1.548	1.225	903	580	258	-	-	-
FLUJO DE CAJA EQUITY	30.498	20.515	39.567	39.047	42.037	45.133	50.527	62.124	64.852	67.764
Saldo Inicial de Caja	144.673	175.171	195.687	235.254	274.301	316.338	361.470	411.998	474.321	539.173
CAJA ACUMULADA	175.171	195.687	235.254	274.301	316.338	361.470	411.998	474.321	539.173	606.938

Gráfica 49: Flujos de caja 2020 – 2029 para el escenario alto

	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038
(+) Utilidad operacional * (1 - T)	66.275	69.405	72.676	76.094	79.666	83.399	87.300	91.376	95.635
(+) Depreciaciones y amortizaciones	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426	3.426
(+) Variación cuentas activo corriente	(404)	(421)	(440)	(459)	(479)	(500)	(522)	(545)	(568)
(+) Variación cuentas pasivo corriente	1.510	1.578	1.649	1.723	1.800	1.881	1.965	2.053	2.145
(-) Variación activos fijos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA LIBRE	70.807	73.987	77.311	80.784	84.413	88.206	92.169	96.311	100.638
Desembolso de créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Intereses pagados	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
(+) Amortización créditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aportes de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Escudo fiscal	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA EQUITY	70.807	73.987	77.311	80.784	84.413	88.206	92.169	96.311	100.638
Saldo Inicial de Caja	606.938	677.745	751.732	829.043	909.827	994.240	1.082.446	1.174.616	1.270.926
CAJA ACUMULADA	677.745	751.732	829.043	909.827	994.240	1.082.446	1.174.616	1.270.926	1.371.564

Gráfica 50: Flujos de caja 2030 – 2038 para el escenario alto

3. REVISIÓN, EVALUACIÓN, Y ANÁLISIS DE SUPUESTOS DE PROYECCIÓN EN RELACIÓN AL PLAN MAESTRO⁶

A continuación se presenta el análisis de los supuestos de proyección definidos y aprobados por La Promotora en relación con los que se tuvieron en cuenta por el Plan Maestro del PTFPP.

3.1. DEMANDA DE VISITANTES

El Plan Maestro utilizó cuenta con varios escenarios de potencial de visitantes para su evaluación financiera, los cuales se obtuvieron por medio de encuestas e indicadores demográficos de la región y el país. Este potencial de visitantes no clasifica segmentos de mercado como lo hace el estudio realizado por CICO y tiene como premisas de cálculo de su proyección de demanda los siguientes ítems:

- Existe un mercado anual de visitantes en la zona de 1'750.000.
- Se considera un crecimiento de mercado vegetativo en función del crecimiento poblacional.
- Los precios de entrada al parque tiene un valor de \$25.000.
- Se presume que el parque no es construido por etapas según el programa de inversiones del Plan Maestro.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, los escenarios de proyección de demanda empleados en el Plan Maestro oscilan entre un ingreso 400.000 a 700.000 usuarios para el primer año de operación del parque. Esta dispersión entre el escenario más y menos optimista se mide en términos brutos en aproximadamente 300.000 usuarios, lo cual en términos relativos representa casi una variación del 75%, la cual es muy elevada.

Por otra parte y ya teniendo en cuenta el detalle de la consultoría realizada por CICO Ltda, consideramos que se deben emplear los supuestos que resultan del estudio de mercado, ya que allí se emplean metodologías que contemplan un estudio cualitativo y cuantitativo de la percepción del consumidor hacia el proyecto en varias zonas del país. Para el desarrollo de estos análisis se realizó un muestreo a cerca de 1.200 personas en las zonas más representativas de Colombia, el cual arrojó como resultado que el concepto del parque debía reforzar su oferta de recreación al usuario por medio de atracciones innovadoras y que hagan que éste desee repetir rápidamente.

⁶ Además de los análisis aquí presentados, se realizaron múltiples reuniones con el personal de CICO para dar opiniones y sugerencias sobre los diferentes informes de avance del estudio de mercado.

Adicionalmente, el estudio corroboró sus resultados con indicadores de consumo per cápita para de los turistas de cada región, así como con cerca de 300 expertos del sector turístico nacional.

3.2. ANÁLISIS DE CAPACIDAD Y NIVELES DE SERVICIO

El Plan Maestro menciona lo siguiente:

“...un programa de diseño exacto y viable es crítico en el éxito de cualquier atracción temática y casi todos los elementos de esta ecuación de diseño se articula en un número particular: la asistencia. La asistencia de visitantes determina la preparación que debe tener el proyecto: Capacidad, niveles de servicio, tamaño del parqueadero, números de estaciones para refrescarse y número de unidades sanitarias...”

“... Desafortunadamente, (la asistencia)... no es igual a través de todo un año, aunque deseáramos que fuese así. Si usted tiene el mismo número de visitantes en el parque todos los días del año, el parque estaría operando a su máxima eficiencia, tendría siempre la misma capacidad en las atracciones y restaurantes y tiendas, todo correspondería exactamente a llegar al nivel de servicio proyectado. Su capital de inversión sería gastado de la manera más eficiente posible. Pero la realidad es que no funcionará de esta manera, todo está basado en patrones: patrones de clima, patrones de calendario escolar, de las vacaciones, todos estos aspectos afectan la asistencia del público al Parque...”⁷

Teniendo en cuenta lo anterior, se observa que en el Plan Maestro tiene en cuenta que el parque no debe ser diseñado para el número de visitantes diario máximo de un año, ya que así no se crea expectativa en el usuario al no ver filas para acceder a las instalaciones ofrecidas. También se observa que el parque no debe ser concebido para albergar al número mínimo de visitantes diarios del año, ya que si se hace de esta manera los usuarios van a experimentar que el proyecto es muy pequeño en el caso de un día de gran afluencia.

Posteriormente el Plan Maestro menciona que según el libro “Parques Temáticos” escrito por el autor Salvador Antón Clave, un proyecto de similares características debe ser diseñado para tener una capacidad del 75% de los usuarios del día de mayor afluencia del año.

Basándonos en lo establecido en el párrafo previo y asumiendo que el mes de mayor afluencia de visitantes al año es enero, con un 32,6% de los visitantes totales del año, se realiza el análisis de

⁷ Plan Maestro del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira, página 37.

capacidad para la afluencia al parque para todos los escenarios del estudio de mercado de CICO como sigue a continuación.

3.2.1. ESCENARIO BAJO



Gráfica 24: Análisis del día de diseño escenario bajo

Haciendo un análisis anual para los primeros 10 años de operación del parque según la metodología empleada en el Plan Maestro, vemos que el parque debería estar diseñado para 21.000 personas diarias. Si el mismo análisis se hace para un día promedio, el parque debería estar diseñado para albergar a cerca de 5.300 personas.

Comparando estos valores con los estudiados en el Plan Maestro, no se observa una considerable variación de los resultados de la capacidad del parque cuando esta se compara con los resultados del Zoológico Matecaña, del cual su máxima afluencia ha sido cercana a las 3.550 personas según el Plan Maestro pero su tamaño es casi 5 veces menor al PTFFP. Así mismo y al comparar directamente con el resultado del día de diseño del Parque del Plan Maestro, si se observa una diferencia significativa (cercana a 17.000).

Por otra parte y comparando con información del Parque Temaikén de Argentina, proyecto que tiene características de área similares al PTFFP, vemos que la capacidad del parque de acuerdo al día de

afluencia promedio presenta valores razonables, ya que el día máximo de afluencia de personas a Temaikén ha sido cercano a los 7.5000 usuarios.

Por los resultados tan contradictorios entre la comparación con el Zoológico Matecaña y Temaikén, y al no tener mayores indicadores de Parques para comparar, recomendamos una revisión más detallada sobre este tema a los integrantes del Equipo Técnico del PTFFP para expresar estas inquietudes a los diseñadores que se tienen contratados actualmente.

3.2.2. ESCENARIO MEDIO



Gráfica 25: Análisis del día de diseño escenario medio

De manera similar al análisis del escenario bajo y según metodología empleada en el Plan Maestro para el cálculo del día de diseño, vemos que el parque debería estar diseñado para cerca de 24.000 personas diarias. Con un análisis semejante pero para un día promedio vemos que el parque debería estar diseñado para albergar a cerca de 6.200 personas.

Una vez más y de acuerdo a los resultados del día de diseño del Plan Maestro, el cual dice que el parque debería estar diseñado para albergar a 4.000 visitantes, vemos que hay diferencias sustanciales con los valores obtenidos en este análisis para el día de mayor afluencia.

Nuevamente consideramos que los valores que resultan cuando se analiza la afluencia diaria promedio están acordes con lo que se ha presentado en Temaikén.

No obstante, recomendamos una revisión más detallada sobre este tema a los integrantes del Equipo Técnico del PTFFP para expresar estas inquietudes a los diseñadores que se tienen contratados actualmente.

3.2.3. ESCENARIO ALTO



Gráfica 26: Análisis del día de diseño escenario alto

Por último, y analizando el día de diseño y la capacidad para el escenario alto del estudio de mercado, vemos que el parque debería estar diseñado para 27.000 personas diarias. Si el mismo análisis se hace para un día promedio, el parque debería estar diseñado para albergar a cerca de 7.000 personas.

En este escenario, la comparación a escala de tamaño con el Zoológico Matecaña arroja diferencias relativas cercanas al 35%. En cuanto a Temaikén los resultados del análisis del día promedio son similares.

Una vez más recomendamos mayor profundización en este aspecto por parte del Equipo Técnico del Parque junto con los diseñadores del mismo, ya que los dos resultados son contradictorios en su metodología, más no en sus valores numéricos.

3.3. INVERSIONES

Comparando el programa de inversiones entregado por el Equipo Técnico del PTFFP de La Promotora para el desarrollo de este contrato con las inversiones establecidas en el Plan Maestro, encontramos que el valor total de las inversiones es muy similar, pero si se encuentran diferencias en los periodos de ejecución de las obras.

En el Plan Maestro el valor total de las inversiones asciende a \$199.179 millones a precios del año 2007 (cerca de \$210.000 millones a precios de 2010), las cuales son superiores en aproximadamente un 13% al programa de inversiones actual.

Las razones para la diferencia entre los dos programas de inversión son las siguientes:

- Valor de los animales, el cual está ahora por debajo en casi \$7.000 millones con respecto al Plan Maestro.
- No se encuentra un rubro para activos de atracciones en el Plan Maestro, aunque probablemente se incluye en el valor de obras civiles.

Por último y como particularidad de ambos modelos de inversiones, se ve que en ninguno se describe un programa de reinversiones en activos, dato que consideramos debe ser revisado más detalladamente por el Equipo Técnico del parque de La Promotora.

4. RESUMEN EJECUTIVO DE LA MODELACIÓN FINANCIERA

Se encuentra en el Anexo No. 1 a este documento.

5. MODELO FINANCIERO

Se encuentra en medio magnético como Anexo No. 2 a este documento.

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



RESUMEN EJECUTIVO DE LA MODELACIÓN FINANCIERA

1. METODOLOGÍA DE VALORACIÓN

La metodología empleada para analizar la viabilidad financiera para las alternativas de vinculación de un inversionista al proyecto PTFPP es la de comparar la TIR (Tasa Interna de Retorno) resultante para cada una de las mismas, teniendo en cuenta la totalidad de sus flujos de caja libres (incluyendo el flujo a perpetuidad), con una tasa de retorno teórica del mercado para proyectos de similares características.

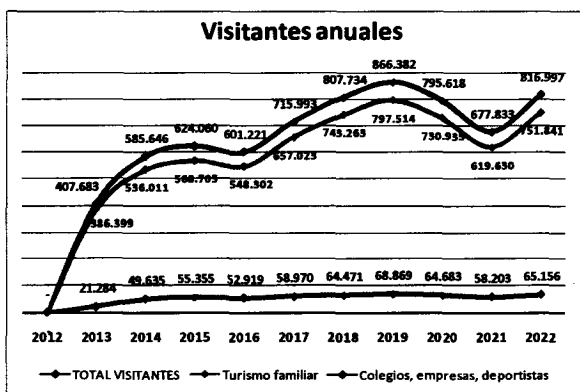
La finalidad de la comparación no es otra a la de determinar si el Parque Temático de Pereira es atractivo para un inversionista promedio del sector, lo cual sucede cuando la TIR de la alternativa analizada es superior a la tasa de retorno teórica del mercado.

2. SUPUESTOS DE MODELACIÓN

2.1. MACROECONÓMICOS

Indicador	2010	2011	2012	2013	2014	2015...
IPC	2,8%	3,1%	3,4%	3,8%	3,2%	3,2%
IPP	1,9%	2,2%	3,0%	3,2%	2,0%	2,0%
CPI	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%

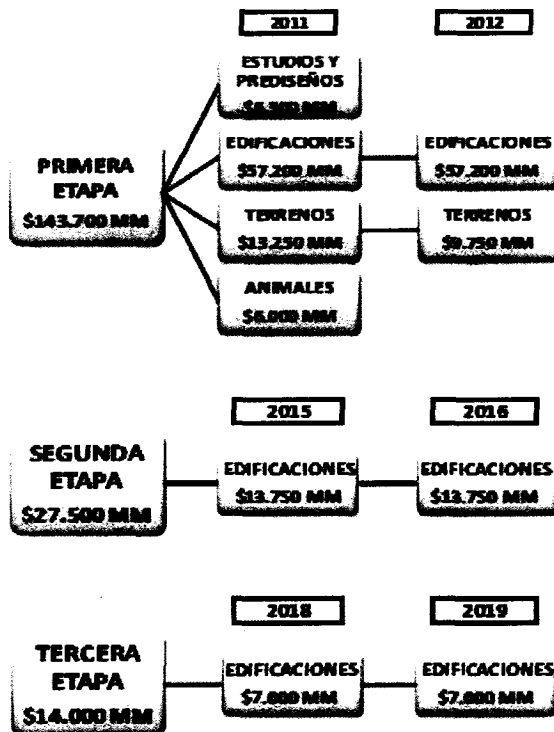
2.2. ESTUDIO DE MERCADO – INGRESOS



ATRACCIONES Y SERVICIOS	USUARIOS 1er año
	139.617
	63.527
	102.243
	120.745
	48.494

2.3. INVERSIONES

A continuación se detalla el programa de inversiones, el cual está expresado en pesos constantes de enero de 2010.

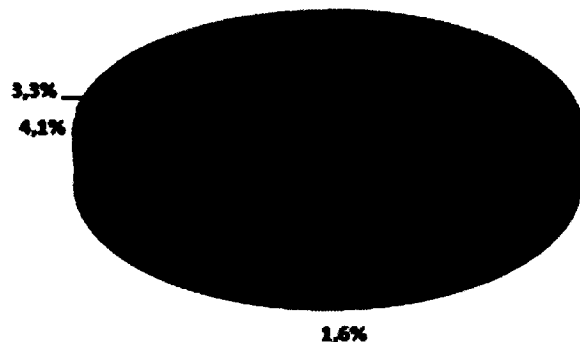


2.4. COSTOS Y GASTOS DE PERSONAL

El total de empleados fijos que se tienen previstos es de ciento veintiséis (126) que están divididos en la dirección general y seis (6) departamentos de apoyo. Estos departamentos son el comercial, el de operaciones, el de dirección científica, el de dirección financiera y administrativa, el de gestión humana y el de servicio al cliente. Adicionalmente a los empleados fijos, se tiene prevista la contratación de 792 empleados temporales mensuales promedio para atender oportunamente la demanda de usuarios en las altas temporadas turísticas.

Sin tener en cuenta los empleados temporales, los costos y gastos anuales asociados al personal ascienden a 3.900'480.000 a precios constantes de enero de 2010. Incluyendo los empleados temporales las obligaciones anuales de personal corresponden a 4.185'600.000.

2.5. OTROS COSTOS Y GASTOS



- Personal
- Asociados a los animales
- Mantenimientos
- Boletería
- Servicios públicos, limpieza y vigilancia
- Restaurantes y cafeterías

2.6. IMPUESTOS

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:

2.6.1. IMPUESTO PREDIAL UNIFICADO

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).

2.6.2. IMPUESTO DE CONSTRUCCIÓN

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).

2.6.3. IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO, AVISOS Y TABLEROS

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 20 y 30	100%	6
Entre 30 y 50	-	-
Entre 50 y 100	-	-

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



**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**

**PRODUCTO No. 4
ESTRUCTURACIÓN LEGAL – ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS DE
ASOCIACIÓN**

19 DE JULIO DE 2010

I. INTRODUCCIÓN¹

El presente documento tiene por objeto dar cumplimiento a lo establecido en la cláusula 2 del contrato para el Producto No. 4, así²:

1. *"...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. ..."* **Se incluye en el Capítulo 1 de este documento.**
2. *"...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..."* **Se incluye en el Capítulo 2 de este documento.**
3. *"...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..."* **Se incluye en el Capítulo 3 de este documento.**
4. *"...Una evaluación de las diferentes alternativas de asociación..."* **Se incluye en el Capítulo 1 de este documento.**
5. *"...Análisis de cada una de las alternativas propuestas para la constitución de la sociedad que promoverá la construcción y operación del parque estructuras propuestas..."* **Se incluye en el Capítulo 1 de este documento.**

¹ Compañía General de Inversiones S.A. no asume responsabilidad alguna respecto de la veracidad o exactitud de la información suministrada por el **Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira** o de los partícipes que éste haya designado, y declara de manera expresa que la opinión legal, comercial y financiera que consta en el presente documento se basa exclusivamente en el análisis de la información que el **Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira** puso a su disposición.

² Para darle orden coherente al presente documento, se presenta en orden diferente al establecido en el contrato

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



6. *“...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...” **Se incluye en el Capítulo 2 de este documento.***

7. *“...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;...” **Se incluye en el Capítulo 3 de este documento.***

1. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE POSIBLES ALTERNATIVAS DE ASOCIACIÓN

A continuación se presentan las alternativas de asociación entre el Municipio de Pereira, La Promotora y la Sociedad de Mejoras Públicas de Pereira, en adelante “Los Promotores” y el inversionista que participe en la construcción y operación del Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira – PTFFP, así como el análisis legal de las mismas.

Se debe mencionar que aunque estas alternativas están enfocadas inicialmente a que los Promotores del proyecto sean las entidades arriba mencionadas, esto no excluye la posibilidad de participar en el instrumento legal que promocionará la construcción y operación del PTFFP de empresas de servicios públicos domiciliarios de Pereira, Institutos descentralizados de orden municipal y departamental, Gremios, Empresas Privadas y del Sector Turístico, entre otros.

1.1. ESTRATEGIAS DE VINCULACIÓN DE CAPITAL

Las alternativas que se describen a continuación fueron analizadas desde la óptica de Los Promotores del proyecto Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira – PTFFP, teniendo en cuenta la permanencia de los mismos en el PTFFP.

1.1.1. PREMISAS BÁSICAS

- i. Existe un acuerdo entre los diferentes actores (Municipio, La Promotora y la Sociedad de Mejoras), en adelante los Promotores, para implementar la alternativa que se decida y que la participación de los mismos y la resolución de conflictos entre ellos no tiene injerencia en el análisis aquí realizado.
- ii. Los factores o variables externos, como es por ejemplo la resolución del conflicto que puede existir con el llamado Lote Zona Norte, su utilización o no dentro del proyecto, así como la utilización de los animales del Zoológico de Matecaña, no son de relevancia en el resultado ni en el análisis.
- iii. Que los supuestos del modelo han sido aprobados por la Promotora y que cualquier cambio que se llegare a generar después de la toma de decisión en la implementación de la estructura, especialmente aquellos relacionados con la inversión, ingresos, costos y gastos, podrían afectar la estructura elegida y la promoción e implementación de la misma.
- iv. Asumimos que el terreno zona sur es un bien fiscal.

- v. Asumimos que la Promotora tiene la titularidad de los derechos patrimoniales y la facultad de disposición, derivados de los estudios que serán transferidos en el Caso 1.
- vi. Asumimos que se cuenta con la autorización del Concejo para el desarrollo de cualquiera de los casos planteados.

1.1.2. ALTERNATIVAS

El análisis de las alternativas partió de la duración de la relación en el tiempo entre Promotores e Inversionistas, así:

Caso 1: Los Promotores no participan en el desarrollo del proyecto, una vez adjudicado a los Inversionistas.

Caso 2: Los Promotores e Inversionistas mantienen una relación de plazo indefinido, después de adjudicado el proyecto.

Caso 3: Los Promotores e Inversionistas mantendrían una relación de plazo definido, después de adjudicado el proyecto.

1.1.2.1. CASO 1 – CONTRATO DE COMPRAVENTA

a. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban una suma de dinero de contado y/o a plazo, como contraprestación por ser dueños del Proyecto. Por Proyecto se entiende poder utilizar, sea por compra u otra figura jurídica, el terreno y sus mejoras, los estudios y animales para la financiación, construcción y puesta en marcha del parque con las especificaciones que los Promotores determinen.

b. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

i. Valor base para la oferta

Se establecerá un valor mínimo. Este valor es monetario y se destina a los Promotores para remunerar el monto total de las inversiones hasta ahora realizadas + valor del lote + tenencia de animales.

ii. Requisitos para el proponente

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. Se resalta que, si bien desde la adjudicación los Promotores pierden el control de la ejecución del proyecto, en el respectivo contrato o contratos que se diseñen se implementarán los mecanismos que garanticen, además del pago, la culminación del Proyecto. Condición resolutoria.

c. METODOLOGÍA DE ADJUDICACIÓN

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado).

d. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

i. Internas para cada uno de las Promotores

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos).
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b).
- Municipio: Autorización del Concejo para enajenar el terreno.

ii. Específicas para la venta de cada bien (estudios, lotes y animales)

Tener en cuenta el Decreto 4444 de 2008 en relación con el terreno y estudios.

e. EVALUACIÓN

- Es la más sencilla de implementar.
- Traslada el 100% del riesgo al Inversionista.
- Los Promotores no requieren asignar recursos en el futuro para supervisar la ejecución del proyecto. A partir de la entrada en operación.
- Dependiendo del nivel de firmeza de las autorizaciones y necesidades futuras del Inversionista, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores.
- Se blindo el proyecto de la incertidumbre de cambios políticos en el futuro.
- Es fácil contar con las autorizaciones.

1.1.2.2. CASO 2 – CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD

a. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña para que, una vez adjudicado, los Promotores reciban: (1) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya para el desarrollo del parque, como contraprestación por entregar el desarrollo del Proyecto; o (2) una combinación de participación y una suma en dinero.

b. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

i. Valor base para la oferta

Para la opción (1), se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el caso 1; y para la opción (2), se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero. Se supone que los Promotores nunca van a tener el control.

ii. Requisitos para el proponente

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación, los Promotores ejercen los derechos que les corresponde como accionistas minoritarios de acuerdo con el Código de Comercio y se estructura un acuerdo de accionistas para garantizar que con los recursos del mayoritario, la Newco ejecute el Proyecto (los Promotores no dispondrán de recursos ni serán garantes en la financiación ni ejecución del Proyecto). El cumplimiento de las obligaciones a cargo del mayoritario se garantizará con pólizas en el acuerdo de accionistas.

c. METODOLOGÍA DE ADJUDICACIÓN

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo (puede o no ser revelado). En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir si quieren la opción (1) o la opción (2) y que permitan que las ofertas puedan ser comparables.

d. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

i. Internas para cada uno de los Promotores

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la Newco.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b).
- Municipio: Autorización del Concejo para participar en la Newco.

ii. Específicas para la venta de cada bien (estudios, lotes y animales)

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

e. EVALUACIÓN

- Tanto en la opción (a) como en la (b) se tendría siempre una participación minoritaria.
- El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1.
- Se comparte el riesgo como accionista y se deben asignar recursos para participar en la administración.
- Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
- Debe haber objetividad en la fórmula de selección y es probable que se deban revelar detalles de los supuestos del modelo para lograrlo.
- Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores.
- En el acuerdo de accionistas no se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.

1.1.2.3. CASO 3 – CONTRATO DE CONCESIÓN

a. DESCRIPCIÓN

El proceso se diseña mediante el otorgamiento de un BOMT (Build, Operate, Maintain and Transfer) a un plazo de 27 años (el cual es determinado por el modelo financiero que asegura rentabilidad para el inversionista (25 años de operación y 2 de construcción).

Se supone la constitución de una sociedad entre los Promotores.

Una vez adjudicado, los Promotores reciben cualquiera de las siguientes opciones: (1) una participación en la sociedad nueva (Newco) que se constituya por el Concesionario para el desarrollo del Proyecto, (2) una suma de dinero por parte del Inversionista; (3) una combinación de participación y una suma en dinero; o (4) una suma de dinero que se paga durante los 25 años o entre el año n y el año 27, fija anual o con una fórmula en función de ingresos o del EBITDA.

b. ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN

En el diseño de la estructura de la licitación se tendrán en cuenta los siguientes puntos, entre otros:

i. Valor base para la oferta

Para la opción (1) se calcula el porcentaje con base en el valor mínimo explicado en el Caso 1; para la opción (2) se calcula el valor como en el Caso 1; para la (3) se calcula dicho porcentaje restando lo que se reciba en dinero; y para la (4) se calcula la correspondiente anualidad o un % de la variable que se defina.

ii. Requisitos para el proponente

Se establecerán requisitos mínimos de participación del proponente de índole legal, financiero, técnicos, de garantías, y de operación. A partir de la adjudicación los Promotores ejercen el control que les corresponde como concedentes y/o socios de acuerdo con lo solicitado.

c. METODOLOGÍA DE ADJUDICACIÓN

El ganador será el proponente que oferte el mayor valor sobre el precio mínimo. En principio se buscará diseñar una fórmula que permita que los Inversionistas puedan decidir qué opción prefieren y que permita también que las ofertas puedan ser comparables.

d. AUTORIZACIONES

Se dividen en las siguientes:

i. Internas para cada uno de los Promotores

- La Promotora: Junta directiva (art. 15 numeral 8 de Estatutos) y del Concejo para participar en la sociedad contratante.
- Sociedad de mejoras de Pereira (art. 25 literal b).
- Municipio. Autorización del Concejo para participar en la sociedad concedente y para el contrato que se suscriba.

ii. Específicas para la venta de cada bien (estudios, lotes y animales)

Se aplica el Código de Comercio que regula el aporte en especie de los bienes a la sociedad.

e. EVALUACIÓN

- El parque retornaría a los Promotores.
- En todas las opciones se tendría siempre una participación minoritaria.
- El grado de control sobre el día a día del desarrollo del proyecto es mayor que en el Caso 1 y mayor que en el 2, por el seguimiento al contrato BOMT.
- Se debe contar con los recursos para la interventoría o seguimiento (contrato de 27 años).
- Dependiendo del caso, se comparte el riesgo como accionista.
- Existe la posibilidad de diluirse en el futuro en el evento en que se requiera más capital para el caso de permanecer de socio del Concesionario. Sin embargo esto se puede evitar con una regulación en el acuerdo de accionistas.
- Al igual que en el Caso 1, podría ser una ventaja o desventaja tener o no de socio a los Promotores.
- No se cuentan con todas las autorizaciones.
- Hay incertidumbre del nivel de participación de la Sociedad de Mejoras en el control o participación futura.
- En el contrato de BOMT se pueden incluir cláusulas exorbitantes que sirven como instrumento coercitivo para el cumplimiento.

1.2. ANÁLISIS DE ASPÉCTOS JURÍDICOS NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

1.2.1. LAS ENTIDADES INTERVINIENTES

Como ha quedado expuesto anteriormente, tres son las entidades intervinientes en la operación planteada para el desarrollo del Parque temático Flora y Fauna a saber: el Municipio de Pereira, la Promotora, y la Sociedad de mejoras de Pereira.

Participan las tres entidades en atención a que las funciones y tareas que cada una de ellas tiene actualmente asignadas hacen indispensable su intervención. De ahí que resulte necesario analizar las funciones específicas de cada una de ellas para poder de esa manera determinar su rol o su actuación dentro de la operación.

Se procede a continuación a presentar los aspectos relevantes y pertinentes del objeto y de las funciones de cada una de esas instituciones.



1.2.1.1. EL MUNICIPIO DE PEREIRA

La naturaleza jurídica y el objeto del Municipio de Pereira es el de una entidad territorial.

Se entiende como una entidad territorial las personas jurídicas, de derecho público, que componen la división político-administrativa del Estado, gozando de autonomía en la gestión de sus intereses. Son entidades territoriales los departamentos, municipios, Municipios y los territorios indígenas y eventualmente, las regiones y provincia.

1.2.1.2. LA PROMOTORA

El Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira “LA PROMOTORA” es un establecimiento público del orden municipal de fomento y desarrollo, adscrito al Municipio de Pereira, con personería jurídica, patrimonio propio y autonomía administrativa y financiera.

La tutela gubernamental encaminada al control de sus actividades y a la coordinación de éstas con las políticas y programas de la administración municipal será ejercida por el Municipio de Pereira, sin menoscabo de la autonomía administrativa que le corresponde. El establecimiento público se identificará con la sigla “LA PROMOTORA”.

a. OBJETO

El Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira “LA PROMOTORA” tendrá por objeto fundamental:

1º. Fomentar, liderar, patrocinar y cooperar con el desarrollo económico, cultural y social de los municipios colombianos, especialmente del municipio de Pereira, mediante la obtención, administración e inversión de los recursos necesarios para el desarrollo de proyectos de servicio público que se adelanten o se proyecten adelantar en el país y de preferencia en el municipio de Pereira o que tengan interés para el desarrollo económico, social o cultural de Pereira, bajo principios de competitividad, equidad, sostenibilidad, multifuncionalidad, para contribuir a mejorar la calidad de vida de los pobladores y al desarrollo socioeconómico de la ciudad.

2º. Velar por que el municipio de Pereira y todas las entidades del orden municipal tengan un nivel de inversiones adecuado a las necesidades de la población, para lo cual administrará y gestionará un Fondo especial de Inversión Social destinado a tal fin, constituido con parte de los activos que le sean transferidos al momento de su constitución, y de otros recursos que en el futuro obtenga para el efecto; todo de conformidad con estos estatutos.

3º. Velar por que el pago de las pensiones actuales y futuras de los jubilados del municipio de Pereira, de las entidades municipales y de las Empresas de Servicios Públicos del municipio de Pereira, sean

oportunamente pagadas y estén debidamente aseguradas. Para este efecto administrará y gestionará un Fondo Pensional Especial destinado a tal fin, constituido con parte de los activos que le sean transferidos al momento de su constitución, con los recursos que para tal fin deben entregarle las Empresas de Servicios Públicos del municipio y de otros recursos que obtenga para el efecto; todo de conformidad con estos estatutos.

En desarrollo de su objeto “El Instituto de Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira” podrá fomentar, liderar, patrocinar o cooperar en el desarrollo de proyectos de interés público que estén o vayan a ser desarrollados por personas jurídicas públicas o privadas.

1.2.1.3. SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA

a. NATURALEZA JURÍDICA

Es una entidad de derecho privado de carácter civil con personería jurídica, patrimonio propio distinto a los Bienes del Estado sin ánimo de lucro de índole eminentemente cívica, benéfica, apolítica y de duración indefinida.

b. OBJETO

La sociedad dentro de su objeto podrá contratar con entidades de cualquier naturaleza nacionales o extranjeras la ejecución de programas y proyectos que requiera así mismo podrá desarrollar proyectos comerciales, sociales y/o de servicios de beneficencia y podrá asociarse con personas jurídicas de derecho público o privadas siempre que se persiga el cumplimiento del objeto social principal.

1.2.2. APORTES DE CADA UNA DE LAS ENTIDADES INTERVINIENTES

- Municipio: Es la entidad propietaria de los terrenos.
- La promotora: Se ha desempeñado como promotor del proyecto contratando los estudios y diseños necesarios.
- Sociedad de mejoras de Pereira: Actualmente opera el zoológico Matecaña.

1.3. POSIBLES MODALIDADES DE ASOCIACIÓN PÚBLICO – PRIVADA PARA LA CONSTRUCCIÓN/OPERACIÓN DEL PARQUE

1.3.1. BIENES OBJETO DE LA OPERACIÓN

Acorde con lo anterior y dado que el aporte del Municipio al proyecto serán unos inmuebles que permanecerán de su propiedad para que el tercero los explote, es necesario anticiparse a las distintas sensibilidades del modelo financiero del proyecto y a la necesidad eventual, de que, con el fin de hacer viable aquel, algunas de las unidades que se construyan deban ser enajenadas a terceros.

De acuerdo con este planteamiento, resulta indispensable señalar que los bienes que se aporten deben tener la naturaleza jurídica de “bienes fiscales”.

A continuación se realiza una breve descripción de la estructura de los bienes propiedad del estado (en este caso del Municipio).

Según la doctrina, los bienes fiscales son bienes patrimoniales del Estado o de sus entes territoriales destinados a la prestación de servicios públicos que la Administración utiliza en forma inmediata. Estos bienes se rigen en principio por la legislación común - con las excepciones legales - y se trata de bienes susceptibles de ser enajenados y embargados (a diferencia de los bienes de uso público), y al igual que aquellos, son imprescriptibles. Pueden ser enajenados en aplicación del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.

El Consejo de Estado, respecto de los bienes de propiedad del estado, ha señalado.

“...La propiedad estatal está compuesta por BIENES DE USO PÚBLICO y BIENES FISCALES. La distinción entre unos y otros ha sido definida por la doctrina. “Bienes de Uso Público: Son aquellos que están destinados al uso general de los habitantes de un territorio, pertenecen al Estado como potestad económica y jurídica, pero él no los utiliza en su provecho, sino que están a disposición de los gobernados.

Bienes Fiscales: por oposición, son aquellos que pertenecen al Estado pero que no están al servicio libre de la comunidad, sino destinados al uso privativo de la administración, para sus fines propios, que en ocasiones pueden aparecer incompatibles con la utilización innominada. De estos bienes se dice que están puestos al servicio del Estado para su uso directo o para la producción de ventajas económicas suyas, en la misma forma que lo están los bienes de apropiación particular en beneficio de su dueño. De aquí resulta la identidad de regímenes jurídicos que se predica de los bienes fiscales y la propiedad privada de los particulares”

Los artículos 674 y 678 del Código Civil, y 63 y 82 de la Carta Política, prescriben, en su orden, que los Bienes de Uso Público son aquéllos cuyo uso lo tienen todos los habitantes del territorio, que el uso y goce de dichos bienes estará sujeto a las disposiciones de ese código y a las demás que sobre la materia contengan las leyes; que los bienes de uso público son inalienables, imprescriptibles e inembargables, y que es deber del Estado velar por la protección de la integridad del espacio público.

"Los bienes del Estado, según la clásica distinción de nuestro Código Civil se escinden entre los de uso público y los fiscales o patrimoniales. Ambos pertenecen a la Hacienda Pública y son de similar naturaleza, hallándose su diferencia en su destinación o manera de utilizarlos y en su régimen legal, como que en los primeros el uso pertenece a los habitantes del país y están a su servicio permanente (calles, plazas, puentes, caminos, ejidos, etcétera), mientras que los segundos (terrenos, edificios, granjas...) sirven al Estado como instrumentos materiales para la prestación de los servicios públicos, aunque pueden tomarse también como una especie de reserva patrimonial disponible para fines de utilidad común. Respecto de estos últimos, el Estado los posee y administra a la manera como lo hacen los particulares sobre los bienes de su propiedad, pero el régimen que los rige es de derecho público"³.

1.3.2. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

Establecido lo anterior, corresponde a continuación evaluar las diversas opciones de modalidad de asociación que pueden llegar a adoptarse para el desarrollo del proyecto.

Debe sin embargo tenerse en cuenta que la modalidad de contratación depende en gran medida de un presupuesto fundamental, a saber, qué ocurrirá con la propiedad del suelo. En efecto, es menester precisar que si la propiedad del suelo se mantiene en cabeza del Municipio la modalidad de asociación se puede enmarcar en alguno de los contratos típicos, es decir aquellos regulados por la legislación colombiana⁴, que se exponen más adelante. Empero, si las necesidades o requerimientos del proyecto hacen que la transferencia, cuando menos de parte de la propiedad, sea necesaria, será jurídicamente más adecuado acudir a un contrato atípico⁴, como posteriormente se precisará.

Cabe señalar que el art. 13 de la ley 80 de 1993, señala: "Los contratos que celebren las entidades a que se refiere el artículo 2 del presente estatuto se regirán por las disposiciones comerciales y civiles pertinentes, salvo en las materias particularmente reguladas en esta ley".

Igualmente el Decreto 679 de 1994 señala en el art. 8 "De la normatividad aplicable a los contratos estatales. Los contratos estatales se sujetarán a la Ley 80 de 1993 y en las materias no reguladas en dicha Ley, a las disposiciones civiles y comerciales. En las materias no reguladas por la Ley 80 de 1993 se

³ Consejo de Estado. Expediente núm. 5805, Actor: Departamento Administrativo de Aeronáutica Civil, Consejera ponente doctora Olga Inés Navarrete Barrero.

⁴ El derecho privado es el régimen supletivo en el contrato administrativo.

aplicará la legislación comercial cuando el contrato tenga el carácter de mercantil de acuerdo con lo dispuesto por los artículos 20, 21 y 22 del Código de Comercio. En caso contrario se aplicará la legislación civil”.

1.3.2.1. CONTRATO DE CONCESIÓN

Esta modalidad de contrato se plantea para la eventualidad relativa a que la viabilidad del proyecto arroje resultados, sin el desprendimiento de la propiedad por parte del Municipio.

La Ley 80 de 1993, define el contrato de concesión así:

“Artículo 32 numeral 4 Ley 80 de 1993. Son contratos de concesión los que celebran las entidades estatales con el objeto de otorgar a una persona llamada concesionario la prestación, operación, explotación, organización o gestión, total o parcial, de un servicio público, o la construcción, explotación o conservación total o parcial de una obra o bien destinados al servicio o uso público, así como todas aquellas actividades necesarias para la adecuada prestación o funcionamiento de la obra o servicio por cuenta y riesgo del concesionario y bajo la vigilancia y control de la entidad concedente, a cambio de una remuneración que puede consistir en derechos, tarifas, tasas, valorización, o en la participación que se le otorgue en la explotación del bien, o en una suma periódica, única o porcentual y, en general, en cualquier otra modalidad de contraprestación que las partes acuerden”.

Del análisis de este artículo, se puede concluir que una de las modalidades de concesión la constituye, la “concesión de explotación de un bien del Estado”.

Como tipos de concesión existen:

- **CONSTRUCCIÓN DE OBRAS PÚBLICAS**

El Estado contrata una empresa para construir y operar un proyecto en un periodo determinado de tiempo, durante el cual, la empresa realiza las inversiones necesarias para la construcción y el mantenimiento del proyecto. La empresa recupera la inversión a través del cobro de peajes.

- **BOT (BUILD, OPERATE AND TRANSFER)**

La empresa financia, construye y opera el proyecto el cual genera rentas que cubren los costos operacionales y de inversión. En una fecha predeterminada, la empresa transfiere (revierte) la propiedad a la Nación.

- **BOO (BUILD, OWN AND OPERATE)**

El sector privado es el responsable de la financiación, construcción, operación y mantenimiento del proyecto y el público es el dueño de la infraestructura.

- **BLT (BUILD, LEASE AND TRANSFER)**

Es el mismo concepto de BOT pero la financiación se hace a través de leasing

Acorde con esto, el Estado (en este caso, el Municipio) es el titular (propietario) del bien y lo pone a disposición de una persona que se denominará concesionario, para que éste asuma la realización (trabajo material sobre un inmueble) y explotación de una obra, por su propia cuenta y riesgo; pero con la permanente vigilancia de la entidad concedente, y como contraprestación recibirá un incentivo económico de la explotación de la concesión.

En cuanto a la forma de pago, en virtud del principio de la autonomía de la voluntad, es posible incluso pactar una remuneración aceptable y conveniente para el Municipio.

Se propone un esquema de pago de un porcentaje de los ingresos brutos del Proyecto, pactando siempre un monto mínimo mensual. El concesionario correrá con todos los costos y gastos necesarios para mantener la operación del Proyecto, incluyendo pero no limitado a: gastos de administración, mantenimiento preventivo y correctivo, impuestos y demás cargas.

Vale la pena mencionar que la jurisprudencia ha señalado cuales son los bienes que se pueden dar en concesión, dado que la definición del contrato señala “ (...) o bien destinados al servicio o uso público (...)”. En esos pronunciamientos se ha señalado incluso qué bienes pueden ser dados en arrendamiento, concluyendo actualmente que se pueden dar en concesión y en arrendamiento, tanto bienes de uso público como bienes fiscales de las entidades estatales⁵.

1.3.2.2. CONTRATO ATÍPICO

Posiblemente sea necesario plantear una modalidad contractual mixta en la cual el Municipio a través de la Promotora aporte los bienes inmuebles a un contrato que se suscriba con uno o varios particulares, escogidos mediante un proceso de selección objetiva.

⁵ Véase: (i) CONSEJO DE ESTADO. SALA DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO. SECCIÓN TERCERA. Consejero Ponente: MARÍA ELENA GIRALDO GÓMEZ. Bogotá. D. C., veintidós (22) de junio de dos mil seis (2006). Radicación número: 25000-23-27-000-2003-02077-01 y (ii) Corte Constitucional. C183/03. MP Alfredo Beltrán Sierra. Cuatro (4) de marzo de dos mil tres (2003).

El particular se encargará de acometer ciertas obras (por su cuenta y riesgo y con sus propios recursos), sobre los bienes aportados con el fin de construir el proyecto.

Estas unidades (dependiendo del plan de negocios del contratista seleccionado y que será parte integrante de su contrato) podrán ser dadas en arrendamiento, concesión o enajenadas a terceros. La remuneración del contratista en este caso se plantearía como una participación de los ingresos obtenidos ya sea por los cánones, los pagos por la concesión o la enajenación.

En esta modalidad de contrato debe anotarse que dado que (eventualmente) se procederá a la enajenación de bienes del estado (ciertas unidades inmobiliarias que se construyan), debe tenerse en cuenta lo prescrito por la Ley 1150, a saber:

“Numeral 2. Literal e) La enajenación de bienes del Estado, con excepción de aquellos a que se refiere la Ley 226 de 1995.

En los procesos de enajenación de los bienes del Estado se podrán utilizar instrumentos de subasta y en general de todos aquellos mecanismos autorizados por el derecho privado, siempre y cuando en desarrollo del proceso de enajenación se garantice la transparencia, la eficiencia y la selección objetiva.

En todo caso, para la venta de los bienes se debe tener como base el valor del avalúo comercial y ajustar dicho avalúo de acuerdo a los gastos asociados al tiempo de comercialización esperada, administración, impuestos y mantenimiento, para determinar el precio mínimo al que se debe enajenar el bien, de conformidad con la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional”.

Este artículo fue reglamentado por el Decreto 4444 de 2008, en donde se regula el procedimiento que debe seguirse en la enajenación de bienes del estado.

Se aclara que los bienes base del proyecto tendrían la naturaleza de bienes fiscales y por ende, para su enajenación deben aplicarse las normas de enajenación de bienes del estado, dado que este procedimiento se aplica no a las entidades que se rigen exclusivamente por la Ley 80 y Ley 1150, sino a la enajenación de bienes del estado.

Acorde con lo anterior, en el proceso de selección que se adelante se establecerán reglas que permitan que los terceros interesados, conformen asociaciones, consorcios, uniones temporales donde se aúnen experiencias, tales como en construcción, banca de inversión, promotores, con el fin, tanto de explotar ciertas unidades inmobiliarias como la enajenación de otras.

Es necesario precisar que el art. 2 del Decreto 4444 señala:

"(...) La entidad podrá realizar directamente la enajenación, o contratar para ello a promotores, bancas de inversión, martillos, comisionistas de bolsas de bienes y productos agropecuarios, agroindustriales o de otros commodities, o cualquier otro intermediario idóneo, según corresponda al tipo de bien a enajenar (...)".

Como mecanismo de selección del tercero se exigirá determinada experiencia en los campos que se requiera (construcción, operación, enajenación de inmuebles a terceros, etc.) y como factor de selección se plantearía una combinación de beneficios económicos hacia el Municipio (para el caso de explotación una suma mínima y un porcentaje de ingresos brutos y para el caso de enajenación el traslado del valor comercial de los inmuebles al Municipio más un porcentaje).

1.4. ANÁLISIS DE ESQUEMA DE DEMOCRATIZACIÓN DE UNA PORCIÓN DE ACCIONES DE LA SOCIEDAD

La experiencia en Colombia con la democratización solo ha sido exitosa en empresas con reconocida trayectoria (mínimo entre 20 y 25 años) y en especial en el sector de infraestructura y en sectores altamente regulados, por lo tanto se considera que esta opción deberá analizarse en el futuro (se considera al menos después de cinco (5) años del inicio de las operaciones al público del parque), para tener en cuenta los resultados de la empresa, el entorno del mercado y los requerimientos que se encuentren vigentes en ese momento para este tipo de transacciones (calificadoras de riesgos, registro de valores, superfinanciera, etc.).

No obstante, y en caso que la alternativa a implementarse sea la de la constitución de una sociedad, proponemos adjuntar el siguiente artículo a los estatutos de esa persona jurídica.

"Los accionistas adquieren la obligación de ofrecer en un lapso máximo de tres (3) años contados a partir de la entrada en operación del parque temático un número de acciones preferenciales y sin derecho a voto que represente un porcentaje no inferior al diez por ciento (10%) del capital social de la sociedad al público en general, mediante el mecanismo de emisión de nuevas acciones.

El cumplimiento de las obligaciones de que trata este numeral estará sujeto a que un estudio contratado con una firma o persona natural de reconocida reputación y con experiencia en estructuración y colocación de acciones en el mercado público de valores colombiano, determine si las condiciones de mercado son las adecuadas para la implementación del ofrecimiento al público de este número de acciones".

2. ACOMPAÑAMIENTO EN LA SOCIALIZACIÓN DE ESQUEMAS ANALIZADOS

El 11 y 12 de agosto de 2010 se realizó en Pereira la actividad de acompañamiento en la socialización de cada uno de los esquemas planteados a saber. Este acompañamiento a La Promotora se hizo para reuniones con los siguientes actores:

- Alcalde de Pereira.
- Sociedad de Mejoras de Pereira.
- Consejo de Gobierno.
- Gremios.

En el Anexo No. 1 se adjuntan las presentaciones realizadas en tales reuniones.

3. ESQUEMAS PARA CAPTAR RECURSOS POR PATROCINIOS, DONACIONES O SIMILARES

Para este análisis se tienen en cuenta las siguientes premisas.

3.1. PREMISAS

- Ya se han obtenido recursos de parte de la Nación a través de Contrato interadministrativo No. 028 de 2009. Partes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Municipio de Pereira. Valor: tres mil cuatrocientos millones de pesos (\$3.400.000.000). Objeto: Transferir al Municipio de Pereira los recursos asignados en el presupuesto del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, para desarrollar la construcción y mejoramiento de la infraestructura turística para el desarrollo regional a nivel nacional el cual consiste en contratar la construcción e interventoría de las obras de infraestructura y paisajismo de acuerdo con lo señalado en el estudio de necesidad y conveniencia el Plan Maestro y los diseños del parque Temático de Flora y Fauna de Pereira.
- No es conveniente solicitar patrocinios o donaciones durante la etapa de construcción.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, a continuación se proponen diversas alternativas 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/o donaciones.

3.2. ALIANZAS PÚBLICO – PRIVADAS

Las Alianzas Público – Privadas, son aquellos esquemas de asociación entre actores de carácter oficial (Gobiernos nacionales y locales, Unidades Administrativas Especiales , Organismos Adscritos, etc.) con organizaciones de naturaleza privada, tales como: Empresas, Cajas de compensación familiar, Instituciones Educativas, Organizaciones sin ánimo de lucro, entre otras, que se realizan con el fin de generar acciones concreta. Estas alianzas, han adquirido un papel preponderante en los modelos de administración pública modernos, para los cuales no sólo es el Estado quien se ocupa de la formulación y la ejecución de políticas públicas, sino que también participan empresas y organizaciones de la sociedad civil. Las Alianzas son un instrumento de cooperación entre el Estado, la sociedad civil, los agentes del mercado y la ciudadanía.

3.3. DONACIONES

Respecto de la prohibición contenida en el artículo 355 de la Constitución Política, el Consejo de Estado ha considerado que sólo se refiere a las donaciones a personas naturales o jurídicas de derecho privado, y no puede ser extendida a las personas jurídicas de derecho público⁶.

La conclusión del Consejo de Estado, en el concepto No. 1495 de 2003, fue la siguiente:

“Sí es posible la donación de bienes muebles entre entidades públicas, cuando dichos bienes no sean de aquellos respecto de los cuales se ha producido la desafectación en razón de que la entidad pública titular del dominio ya no los requiere para su servicio, por cuanto éstos por mandato legal deben ser enajenados mediante contrato de venta”.

Así mismo en el concepto mencionado, se señaló por parte de la Corporación:

“Por tanto, puede decirse que, en principio, la donación de bienes no está prohibida entre entidades públicas y que para hacerla se celebra un convenio interadministrativo.

Lo que la ley establece, respecto de bienes adquiridos con destino a la prestación de un servicio público, que luego son desafectados en todo o en parte a esa finalidad porque la entidad ya no los necesita para ello, es su enajenación por medio del contrato de compraventa, tal como expresó la Sala en el concepto número 1.164 de 25 de noviembre de 1998, sustentado en lo dispuesto en los

⁶ Consejo de Estado. Sala de Consulta y Servicio Civil. Concepto 1495 de 4 de julio de 2003

artículos 150 numeral 9° de la Constitución Política, 33 de la ley 9ª de 1989 y 14 del decreto 855 de 1994”.

Debe tenerse en cuenta que este pronunciamiento, no prohíbe per se la donación entre entidades públicas, sino que señala una limitante relativa a que ésta es posible mientras no se trate de bienes cuya desafectación debió haber ocurrido y que por ende procede es la venta de los mismos.

Así mismo, es necesario anotar que la desafectación (al momento en que se rindió el concepto) estaba regulada por el Decreto 855 de 1994, reglamentario de la ley 80 de 1993. Hoy en día este Decreto se encuentra derogado, pero, sin perjuicio de esto, es necesario aclarar que el procedimiento citado hace parte de aquéllos regulados en la ley 80 de 1993 y por ende aplica a las entidades que se rigen por este estatuto.

Ahora bien, en concepto posterior No. 1613 del 15 de diciembre de 2004, la Sala de Consulta y Servicio Civil del Consejo de Estado manifestó que la donación entre entidades públicas de bienes nacionales sólo es posible cuando medie autorización expresa del legislador, esto es, a través de una Ley de la República:

“(…) La sala precisó que la donación de bienes entre entidades públicas es viable, siempre y cuando, el Congreso en virtud de la facultad consagrada en el artículo 150-9 de la Constitución Política, conceda autorización para enajenar bienes nacionales a título gratuito”.

Así, el Consejo de Estado señala que le corresponde al legislador autorizar a las entidades estatales los eventos en que éstas pueden transferir el derecho de dominio de los bienes que están en el patrimonio del Estado, a título gratuito y, al Presidente de la República celebrar los contratos que le correspondan con sujeción a la Constitución y a la Ley - artículo 189.23 C.P. (...)”⁷

En este concepto, el Consejo de Estado concluye:

“El Ministerio de Transporte, como organismo del Estado, no puede transferir, a título gratuito, a otras entidades estatales aquellos bienes que no sean necesarios para el desarrollo normal de sus funciones, salvo que medie autorización expresa e inequívoca por parte del legislador”.

Esta conclusión la fundamenta el Consejo de Estado, con base en los siguientes presupuestos:

- Si bien es cierto el artículo 355 constitucional sólo prohíbe donaciones a favor de personas naturales o jurídicas de derecho privado, también lo es que el artículo 150.9 ibídem otorga al legislador la facultad de conceder autorizaciones para enajenar bienes nacionales.

⁷ Consejo de Estado, Sala de Consulta y Servicio Civil. Concepto 1613 de 15 de diciembre de 2004

- El artículo 32 de la ley 848 de 2003, por la cual se decreta el Presupuesto de Rentas y Recursos de Capital y la Ley de Apropriaciones para la vigencia fiscal del 1º de enero al 31 de diciembre de 2004, señala:

“ARTÍCULO 32. Cuando las órganos que conforman el Presupuesto General de la Nación posean bienes muebles o inmuebles que en la actualidad no estén utilizando o que no sean necesarios para el desarrollo normal de sus funciones, deberán desarrollar todas las actividades tendientes a enajenarlos o arrendarlos, ofreciéndolos prioritariamente a los municipios y departamentos”.

En conclusión, la interpretación de la ley 848, debe enmarcarse dentro de los objetivos presupuestales y de política fiscal que la informan, vale decir el de “(...) lograr una utilización eficiente de esos recursos que permita materializar los objetivos y prioridades de política”.

Desde esta perspectiva un verdadero proceso de optimización que contribuya a una mejor productividad institucional y a la consecución de recursos, implica, por obvias razones dentro de las opciones hermenéuticas hablar de una enajenación onerosa.

“Siendo así las cosas, el principio de eficacia, en el caso de la transferencia, exige que esta guarde relación con los objetivos y metas de las entidades y que ellos se logren de manera oportuna. No puede entenderse entonces que los órganos del poder público sean libres de transferir discrecionalmente los bienes de la Nación; únicamente pueden hacerlo dentro de sus atribuciones. Y si el principio de economía busca la maximización de resultados, ello no se logra sino con la conservación del bien mediante su compensación u otros resultados similares.”

Finalmente debe tenerse en cuenta que, en virtud del concepto de la Sala de Consulta y Servicio Civil del Consejo de Estado del 31 de agosto de 1993 (Referencia: Consulta sobre donaciones en favor de la Nación y ayudas para la comunidad, Radicación N° 531, Consejero Ponente Javier Henao Hidrón), en el cual se tratan parcialmente las donaciones en dinero desde el punto de vista presupuestal, se señala que tienen que estar incorporados en el presupuesto de quien recibe los dineros como ingreso ocasional.

Al respecto, la referida consulta fue resuelta en los siguientes términos:

“1. AYUDAS A FAVOR DE LA COMUNIDAD

a) La Nación - Departamento Administrativo de la Presidencia de la República, puede recibir válidamente los bienes que sean ofrecidos a favor de la comunidad a título de ayuda para el servicio o desarrollo de ésta, actuando como intermediario, con la única Obligación de distribuirlos de acuerdo con la voluntad expresada por el donante.

En el evento de que el colaborador no hubiere manifestado expresamente su voluntad acerca de la forma de distribución de los bienes, la entidad operadora deberá proceder de conformidad con lo dispuesto en planes y programas nacionales de desarrollo y, a falta de éstos, con fundamento en

los criterios constitucionales sobre asignación de recursos que se establecen en los artículos 356 y 357 de la Constitución.

b) Los recursos recibidos por la Nación con la finalidad de adquirir determinados bienes que serán entregados a miembros necesitados de la comunidad, pueden colocarse en fiducia, de conformidad con las normas legales que regulan esta clase de contrato, siempre que medie la autorización expresa del donante y sin necesidad de incorporarlos al presupuesto nacional, por cuanto tales recursos no constituyen ingresos ocasionales de la Nación.

2. DONACIONES A NOMBRE DE LA NACION

En los casos en que el Departamento Administrativo de la Presidencia de la República reciba a nombre de la Nación y a título de donación, bienes en especie, éstos deberán ser registrados e incorporados en el inventario de la entidad de conformidad con las normas fiscales vigentes. Una vez cumplido este requisito, deberán ser entregados a la comunidad, atendiendo el modo impuesto por el donante; pero si la donación no fuese moral, a los planes y programas de desarrollo vigentes y a falta de los mismos, a los criterios constitucionales sobre asignación de recursos. De cada entrega se dejará constancia en acta, para luego proceder a descargar del inventario los bienes distribuidos.

Si las donaciones se hacen a favor de la Nación, en dinero, las cantidades respectivas deberán incorporarse a su Presupuesto General como ingresos ocasionales, de conformidad con lo dispuesto en el art. 20 de la Ley 38 de 1.989.”

3.3.1. ASPECTOS TRIBUTARIOS DE LAS DONACIONES

A continuación se presentan las normas relativas a la deducibilidad de las donaciones:

- **ARTICULO 125. DEDUCCIÓN POR DONACIONES.** Los contribuyentes del impuesto de renta que estén obligados a presentar declaración de renta y complementarios dentro del país, tienen derecho a deducir de la renta el valor de las donaciones efectuadas, durante el año o período gravable, a:
 - Las entidades señaladas en el artículo 22
 - Las asociaciones, corporaciones y fundaciones, sin ánimo de lucro, cuyo objeto social y actividad correspondan al desarrollo de la salud, la educación, la cultura, la religión, el deporte, la investigación científica y tecnológica, la ecología y protección ambiental, la defensa, protección y promoción de los derechos humanos y el acceso a la justicia o de programas de desarrollo social, siempre y cuando las mismas sean de interés general.

- El valor a deducir por este concepto, en ningún caso podrá ser superior al treinta por ciento (30%) de la renta líquida del contribuyente, determinada antes de restar el valor de la donación. Esta limitación no será aplicable en el caso de las donaciones que se efectúen a los fondos mixtos de promoción de la cultura, el deporte y las artes que se creen en los niveles departamental, municipal y distrital, al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar -ICBF- para el cumplimiento de sus programas del servicio al menor y a la familia, ni en el caso de las donaciones a las instituciones de educación superior, centros de investigación y de altos estudios para financiar programas de investigación en innovaciones científicas, tecnológicas, de ciencias sociales y mejoramiento de la productividad, previa aprobación de estos programas por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
- **ARTICULO 125-1. REQUISITOS DE LOS BENEFICIARIOS DE LAS DONACIONES.** Cuando la entidad beneficiaria de la donación que da derecho a deducción, sea alguna de las entidades consagradas en el numeral segundo del artículo 125, deberá reunir las siguientes condiciones:
 - Haber sido reconocida como persona jurídica sin ánimo de lucro y estar sometida en su funcionamiento a vigilancia oficial.
 - Haber cumplido con la obligación de presentar la declaración de ingresos y patrimonio o de renta, según el caso, por el año inmediatamente anterior al de la donación.
 - Manejar, en depósitos o inversiones en establecimientos financieros autorizados, los ingresos por donaciones.
- **ARTICULO 125-2. MODALIDADES DE LAS DONACIONES.** Las donaciones que dan derecho a deducción deben revestir las siguientes modalidades:
 - Cuando se done dinero, el pago debe haberse realizado por medio de cheque, tarjeta de crédito o a través de un intermediario financiero.
 - Cuando se donen títulos valores, se estimarán a precios de mercado de acuerdo con el procedimiento establecido por la Superintendencia de Valores. Cuando se donen otros activos, su valor se estimará por el costo de adquisición más los ajustes por inflación efectuados hasta la fecha de la donación, menos las depreciaciones acumuladas hasta esa misma fecha.
- **ARTICULO 125-3. REQUISITOS PARA RECONOCER LA DEDUCCIÓN.** Para que proceda el reconocimiento de la deducción por concepto de donaciones, se requiere una certificación de la entidad donataria, firmada por Revisor Fiscal o Contador, en donde conste la forma, el monto y la destinación de la donación, así como el cumplimiento de las condiciones señaladas en los artículos anteriores.

En ningún caso procederá la deducción por concepto de donaciones, cuando se donen acciones, cuotas partes o participaciones, títulos valores, derechos o acreencias, poseídos en entidades o sociedades.

- **ARTICULO 125-4. REQUISITOS DE LAS DEDUCCIONES POR DONACIONES.** Las deducciones por donaciones establecidas en disposiciones especiales, serán otorgadas en las condiciones previstas en el artículo 125 del Estatuto Tributario.
Para los fines previstos en el numeral 2 del artículo 125 de este Estatuto, se tendrán en cuenta igualmente las donaciones efectuadas a los partidos o movimientos políticos aprobados por el Consejo Nacional Electoral.

3.4. ASPECTOS COMERCIALES

De acuerdo con lo expresado por la Promotora como experiencia obtenida a través de los viajes efectuados para conocer parques similares al Proyecto así como las investigaciones efectuados por el consultor se concluyó que pueden existir diversos mecanismos para captar recursos, a saber:

- **Publicidad ambiental.** La empresa que decida aportar este tipo de publicidad se puede vincular mediante la modalidad de “adopción de una bioregión, un animal, un área específica”. Se suscribiría un contrato con el patrocinador mediante el cual, a cambio de publicidad el se comprometa a aportar una serie de recursos por un tiempo determinado.
- **Placas en determinadas áreas del parque.** Se suscribiría un contrato de donación mediante el cual el donante entrega ciertos recursos. Como incentivo para recibir estos recursos se elaboran placas con los nombres de los donantes. Tal y como se señaló anteriormente, para que estas donaciones sea deducibles de renta que el receptor de las donaciones cumpla con las normas antes señaladas.

Se advierte que todos estos mecanismos son potenciales y dependen de la decisión del inversionista que ejecute el proyecto.