

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
(UTB)

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA ZONA FRANCA PERMANENTE EN LA CIUDAD DE
CARTAGENA DE INDIAS DIRIGIDA A LA PRESTACIÓN DE
SERVICIOS DE SALUD

Autores:

Carolina Martínez Bermúdez

Raúl Ernesto López Gómez

Carlos Julio Rodríguez Peñaloza

PROYECTO INTEGRADOR PRESENTADO COMO REQUISITO
PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN GERENCIA DE
PROYECTOS

Cartagena de Indias, Colombia

Abril, 2009

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
(UTB)

Este Proyecto Integrador fue aprobado por la Universidad como requisito parcial para optar al título de especialista en Gerencia de Proyectos.

DIRECTOR

Carolina Martínez Bermúdez

Raúl Ernesto López Gómez

Carlos Julio Rodríguez Peñaloza

ESTUDIANTES

CUADRO DE CONTENIDO

<i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	1
1. <i>INTRODUCCIÓN</i>	4
1.1. <i>Antecedentes</i>	4
1.2. <i>Formulación del problema</i>	6
1.3. <i>Justificación</i>	8
1.3.1. <i>Dueño de Proyecto</i>	8
1.3.2. <i>Equipo del Proyecto</i>	8
1.3.3. <i>Proveedores del Proyecto</i>	9
1.3.4. <i>Clientes del Proyecto</i>	9
1.3.5. <i>Comunidad Impactada</i>	9
1.3.6. <i>Sociedad</i>	9
1.3.7. <i>Gobierno</i>	9
1.4. <i>Objetivos</i>	10
1.4.1. <i>Objetivo General</i>	10
1.4.2. <i>Objetivos Específicos</i>	10
2. <i>MARCO DE REFERENCIA</i>	11
2.1. <i>Marco Teórico</i>	11
2.2. <i>Marco Legal</i>	11
3. <i>METODOLOGÍA</i>	21
3.1. <i>Método y Tipo de Investigación</i>	21
3.2. <i>Población y Muestra</i>	21
3.3. <i>Diseño de la Investigación</i>	22
3.4. <i>Sistema de Variables</i>	22
3.4.1. <i>Identificación de Variables</i>	22
3.4.1.1. <i>Variable Independiente</i>	22
3.4.1.2. <i>Variables Dependientes</i>	22
3.4.2. <i>Conceptualización de Variables</i>	22
3.4.3. <i>Operacionalización de Variables</i>	23
3.5. <i>Sistema de Hipótesis</i>	24
3.5.1. <i>Hipótesis General</i>	24

3.5.2.	<i>Hipótesis Secundarias</i>	24
3.6.	<i>Instrumentos de Recolección de Datos</i>	24
3.6.1.	<i>Revisión Documental</i>	24
3.6.2.	<i>Encuesta Telefónica</i>	24
4.	<i>ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD</i>	26
4.1.	<i>ESTUDIO ECONÓMICO</i>	26
4.1.1.	<i>Introducción</i>	26
4.1.2.	<i>Ubicación del Proyecto</i>	28
4.1.3.	<i>Aportes Macroeconómicos del Proyecto</i>	34
4.1.3.1.	<i>Aporte del Proyecto al PIB</i>	37
4.1.3.2.	<i>Aporte del Proyecto a la Balanza Comercial</i>	40
4.1.3.3.	<i>Aportes económicos del sector salud</i>	41
4.1.4.	<i>Fortalecimiento de las PYMES proveedores en la ejecución del proyecto</i>	43
4.1.5.	<i>Diversificación de las actividades económicas de la región</i>	44
4.1.6.	<i>Responsabilidad Social</i>	45
4.2.	<i>ESTUDIO DE MERCADO</i>	48
4.2.1.	<i>Introducción</i>	48
4.2.2.	<i>Mercado Objetivo</i>	49
4.2.2.1.	<i>Productores de Bienes y Servicios de Salud</i>	50
4.2.2.2.	<i>Proveedores de la Salud</i>	50
4.2.2.3.	<i>Productores de Bienes y Servicios Complementarios</i>	50
4.2.3.	<i>Producto</i>	51
4.2.3.1.	<i>Producto Principal</i>	51
4.2.4.	<i>Precio</i>	52
4.2.5.	<i>Promoción</i>	53
4.2.5.1.	<i>Publicidad Especializada</i>	54
4.2.5.2.	<i>Publicidad Masiva</i>	55
4.2.6.	<i>Plaza o Distribución</i>	57
4.2.7.	<i>Estudio de Oferta</i>	57
4.2.8.	<i>Estudio de Demanda</i>	67
4.2.8.1.	<i>Generalidades</i>	67
4.2.8.2.	<i>Sondeo Intención de Compra</i>	72
4.2.9.	<i>Mercado Objetivo Potencial</i>	76

4.3.	<i>ESTUDIO FINANCIERO</i>	80
4.3.1.	<i>Análisis Financiero</i>	80
4.3.2.	<i>Proyección del Dólar</i>	81
4.3.3.	<i>Inflación</i>	83
4.3.4.	<i>Demanda de Servicios Médicos</i>	83
4.3.5.	<i>Proyección de la Demanda</i>	84
4.3.6.	<i>Costo de las Inversiones</i>	85
4.3.7.	<i>Sector Inmobiliario</i>	85
4.3.8.	<i>Análisis de Riesgo</i>	86
4.4.	<i>ESTUDIO TÉCNICO</i>	88
4.4.1.	<i>Introducción</i>	88
4.4.2.	<i>Del medio donde se establece el proyecto</i>	88
4.4.3.	<i>Localización</i>	89
4.4.4.	<i>Tamaño</i>	90
4.4.5.	<i>Distribución de la Planta</i>	90
4.4.6.	<i>Obras Físicas</i>	91
4.4.7.	<i>Tiempo de obsolescencia</i>	93
4.4.8.	<i>Viabilidad según POT</i>	94
4.4.9.	<i>Disponibilidad de los Insumos</i>	96
4.4.10.	<i>Construcción y adecuación del terreno</i>	96
4.4.11.	<i>Plataforma tecnológica</i>	97
4.4.12.	<i>Aspectos administrativos, operación y organización</i>	97
4.4.12.1.	<i>Entidades ejecutorias</i>	97
4.4.12.2.	<i>Organización de la operación</i>	98
4.4.12.3.	<i>Aspectos Ambientales del Proyecto</i>	98
4.4.13.	<i>Matrices de Impacto Ambiental</i>	101
5.	<i>CONCLUSIONES</i>	102
6.	<i>RECOMENDACIONES</i>	104
7.	<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	105
8.	<i>GLOSARIO</i>	106
	<i>ANEXOS</i>	108

Índice de Ilustraciones

<i>Figura 1. Participación del personal ocupado, producción bruta industrial y valor agregado de los departamentos de la región Caribe y Cartagena de Indias en el total regional 2006</i>	32
<i>Figura 2. Participación del total de empresas de Cartagena de Indias por sectores económicos año 2006.</i>	33
<i>Figura 3. Impacto de la reforma tributaria 2007</i>	35
<i>Figura 4. Importancia de las zonas francas para la inversión</i>	36
<i>Figura 5. Ingresos tributarios de Cartagena, 2000 – 2006.</i>	36
<i>Figura 6. Colombia – PIB a precios constantes de 2000, variación porcentual anual, 1995-2008.</i>	39
<i>Figura 7. Balanza comercial del país, 1980 – 2007 Millones de dólares FOB.</i>	40
<i>Figura 8. Exportaciones e Importaciones de Colombia, 1999 – 2007 millones de dólares</i>	40
<i>Figura 9. Principales países del Sector</i>	42
<i>Figura 10. Distribución del PIB de Bolívar según sectores económicos</i>	44
<i>Figura 11. Tipo / Procedencia empresas</i>	73
<i>Figura 12. Tipo / actividad económica</i>	74
<i>Figura 13. Actividad económica / procedencia.</i>	75
<i>Figura 14. Pregunta número dos de la encuesta</i>	77
<i>Figura 15. Mapa ciudad de Cartagena de Indias</i>	92

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Operacionalización de variables	23
Cuadro 2. Valor promedio de transacciones inmobiliarias – Total nacional (11 ciudades). Acumulado marzo 2003-2008.....	37
Cuadro 3. PIB Colombia y construcción: proyecciones de crecimiento 2009 (%)	39
Cuadro 4. Procedimientos médicos más demandados por los pacientes en el exterior ...	41
Cuadro 5. Desempeño sector salud.....	42
Cuadro 6. Población de Cartagena según grupo étnico, sexo y ubicación.....	45
Cuadro 7. Presupuesto de promoción (publicidad masiva).....	56
Cuadro 8. Participación de viajeros por regiones.....	71
Cuadro 9. Relación tipo de empresa / procedencia.....	73
Cuadro 10. Relación tipo de empresa / actividad Económica.....	74
Cuadro 11. Relación Procedencia / actividad Económica.....	75
Cuadro 12. ¿Compraría terrenos (mts ²) con el objeto de ubicarse dentro de una Zona Franca y desempeñar su actividad económica para obtener los beneficios propios de dichos parques industriales?	76
Cuadro 13. ¿De acuerdo a su respuesta anterior, enumere las variables de mayor a menor importancia que Ud. Considere?	77
Cuadro 14. ¿Dentro de su planeación de inversión de capital, que plazo consideraría prudente para establecerse en una Zona Franca Permanente?	78
Cuadro 15. ¿Los Recursos invertidos para establecerse en una Zona Franca serian provenientes de?	78
Cuadro 16. ¿ Considera que comprar sobre planos los terrenos (mts ²) de una Zona Franca y ganar la valorización de los mismos es una estrategia viable para sus finanzas?	79
Cuadro 17. ¿En su opinión cuál de estas opciones, considera la más apropiada para establecer y declarar una Zona Franca de Bienes y Servicios de Salud en la Ciudad de Cartagena de Indias?.....	79
Cuadro 18. Proyección dólar	82

RESUMEN EJECUTIVO

En los últimos años la prestación de servicios de salud a nivel mundial empezó a experimentar un auge inesperado. Las personas han empezado a volcar su interés a otros países por varios motivos, entre estos se encuentran razones como que en su país de residencia no se suministran ese tipo de servicios, los servicios de salud en su país sede toman mucho tiempo, costos elevados, baja calidad, entre otros.

Varios países denotan un incremento significativo en el número de pacientes internacionales, este es el caso de India, Singapur, Malasia, Tailandia y Cuba, donde se ha observado que existe la presencia de cadenas de hospitales internacionales, tecnología, experiencia y capital, en asocio con hospitales locales y una estrategia nacional de internacionalización del sector con metas y programas específicos.

En este contexto, el mecanismo de zonas francas no ha sido ajeno al sector de servicios de salud y se presenta como una oportunidad excepcional en aras de mejorar su competitividad. Es por esto que un escenario como el que se plantea, permite la creación de un clúster del sector salud, el cual convertirá a Colombia en un prestador de servicios con altos estándares a nivel mundial, la hará más competitiva en el mercado externo y redundará en beneficios para nuestro país.

Cabe anotar que el esquema de Zonas Francas permite que no solamente operen hospitales, sino toda clase de proveedores de servicios de salud, incluyendo laboratorios farmacéuticos, proveedores de equipos, insumos, laboratorios clínicos, fábricas de insumos para cirugías estéticas, procedimientos de diálisis, centros de radiología, entre otros. Igualmente, se permite que los servicios sean prestados dentro o desde el área declarada como zona franca, lo que facilita aun más la exportación de servicios de salud.

En 1991 después de cambiar de un modelo de sustitución de importaciones por un modelo de apertura económica que concebía a un comercio exterior sin restricciones, se aprueba el decreto 2131 que regula el régimen de Zonas Francas, este nuevo esquema permitió crear un corredor de Comercio Internacional en Colombia uniendo las costas pacífica y Atlántica con la creación de cuatro zonas francas privadas (Zona Franca del Pacífico (Cali), Zona Franca de Bogotá, Zona Franca de la Candelaria (Cartagena), Zona Franca de Rionegro.).

La expedición de la Ley 1004 de 2005, con la reglamentación correspondiente en los Decretos 383 y 4051 de 2007 realizó una reforma al capítulo de Zonas Francas del Decreto 2685 de 1999, esta reforma dio como resultado una mayor claridad y estabilidad al régimen, además, creó estímulos para la implementación de estos complejos parques industriales, a través de mecanismos como el principio de

extraterritorialidad que permite que las mercancías ingresadas a los terrenos calificados como zonas francas se consideren como fuera del territorio aduanero nacional a efectos de impuestos a las importaciones, tarifa única de impuesto de renta de 15%, no causación de tributos aduaneros (arancel e IVA) frente a mercancías introducidas desde el exterior, exención de IVA frente a materias primas, partes, insumos y bienes terminados que se vendan desde el territorio aduanero nacional a usuarios industriales de bienes o de servicios de Zona Franca o entre éstos, las exportaciones provenientes de zona franca se benefician de los acuerdos comerciales internacionales negociados por Colombia.

Se ha observado que luego de la reforma al Régimen de Zonas Francas con el Decreto 4051 de 23 de octubre de 2007, la demanda para establecerse como usuarios de estos complejos parques industriales ha aumentado y las Zonas Francas existentes no alcanzan a cubrir la demanda de este nicho de mercado, que ha aumentado sus niveles de crecimiento en los últimos años. En el año 2007 antes de la entrada en vigencia del citado decreto el número de Zonas Francas calificadas en el país eran 10, luego de la entrada en vigencia y hasta febrero de 2009, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y la Comisión Intersectorial de Zonas Francas habían autorizado 42 nuevas Zonas Francas.

Se escoge la ciudad de Cartagena de Indias como la alternativa más idónea para el desarrollo del proyecto por sus condiciones ambientales y paisajísticas que contribuyen a la creación de una sede privilegiada en donde se desarrollen actividades industriales y tecnológicas dentro de un contexto natural único donde las necesidades de salud del hombre van de la mano con la armonía del medio ambiente. Además, de las regiones colombianas, la ciudad de Cartagena de Indias es una de las más atractivas para la reubicación o creación de nuevas empresas, ya que no solo es una zona de vocación económica compartida entre el turismo, la actividad logística y portuaria y la industria, sino que además cuenta con características como su ubicación estratégica que la ha consolidado como centro de distribución logístico y de trasbordo de Contenedores para la región del Caribe y el país.

La investigación pretende entregar un estudio de prefactibilidad que identifique las exigencias legales para conseguir la declaratoria como Zona Franca Permanente, que sirva de base para crear y calificar según la nueva reglamentación una Zona Franca Permanente dirigida a la prestación de servicios de salud, con el fin de cubrir el aumento de demanda de las empresas del sector que desean ubicarse en las instalaciones de estos parques industriales para obtener los beneficios en materia tributaria y aduanera.

De conformidad con lo anterior es claro que la ejecución de este tipo de proyectos no solo constituye un polo de desarrollo que promueve la competitividad al ser un motor de desarrollo para el fortalecimiento empresarial, sino que además contribuye a la diversificación de las actividades económicas de la región y a desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos, bajo

conceptos de seguridad, transparencia, tecnología, producción limpia y buenas prácticas empresariales.

Para desarrollar este proyecto se hará uso del método de investigación Hipotético-Deductivo, que permite conocer las deducciones en los datos empíricos o de principios y leyes más generales que nos arribara a conclusiones particulares a partir de nuestra hipótesis y que posteriormente se comprobaría experimentalmente.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes

El proyecto de la Zona Franca es una idea que nace a raíz de varias circunstancias que se conjugan en la ciudad de Cartagena de Indias. Una de ellas es la ubicación privilegiada que tendría un proyecto de este tipo por las características geográficas y ambientales que se dan en esta región del Caribe. De igual manera, se aprovecha, dentro de la coyuntura económica mundial, una oportunidad de inversión con una alta y segura perspectiva de retorno. Finalmente, la idea se basa en la figura de una zona franca, para amalgamar el sector salud con una fuerte influencia de tipo turístico.

En el caso de Zona Franca Salud, se parte de la ubicación estratégica para impulsar el sector salud desde una perspectiva diferente como es el caso del turismo medico. Al mezclar actividades tan opuestas, el resultado impresiona. El turismo de la salud es un nicho de mercado que esta pobremente explotado y que gracias a las características geográficas de la ciudad, se presta para crear el escenario justo para su implementación.

La situación económica mundial pasa en estos momentos por tiempos de austeridad, donde las inversiones con alto nivel de seguridad son las más atractivas. El modelo bajo el cual se pretende lanzar el proyecto Zona Franca Salud permite que la inversión tenga un nivel bajo de riesgo, haciéndola un opción muy atractiva para quienes quieren jugar seguro dentro del sector inmobiliario.

Este proyecto, aparentemente encaminado hacia el sector salud y turístico, se basa sobre un modelo estrictamente inmobiliario en cuanto a su financiación.

Por último, el aprovechamiento de herramientas legales para apalancar los rendimientos dentro de la operación del proyecto es de crucial importancia para la correcta implantación de la idea. Recurrir a la figura de Zona Franca para facilitar y obtener beneficios tributarios y aduaneros permite que la oferta de los servicios dentro del proyecto sean muy competitivos y con la posibilidad de estar 100% a la vanguardia de los equipos y procedimientos que allí se lleven a cabo. Lo anterior basado sobre:

“La Zona Franca es el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan, actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías ingresadas en estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones.” **Art. 1 Ley 1004 de diciembre de 2005.**

Dicho esto, el propósito de esta investigación radica en cómo poner en marcha este proyecto desde una perspectiva basada en el PMI. Es decir, actuando bajos los lineamientos establecidos por esta metodología, el grupo pretende realizar el estudio de prefactibilidad de este proyecto y así tener una visión más certera y con base en esta, proseguir con futuras exploraciones o propuestas.

Las razones iniciales que motivaron la realización de este estudio se basan en la problemática que analizamos como grupo con respecto a la ciudad de Cartagena y el turismo. Por un lado tenemos que la ciudad tiene picos muy altos de convergencia de turistas en las temporadas de vacaciones de junio, Semana Santa y fin de Año. Durante el resto del año, el turismo se limita a convenciones y recientemente al arribo de cruceros. A partir de esa inconstancia en el turismo es que planteamos la propuesta de acceder a un nicho de mercado más constante y con iguales o mayores capacidades de gasto.

El turismo de la salud se basa en aprovechar las condiciones especiales de la ciudad de Cartagena y explotarla de una manera más constante, ordenada y ventajosa para su economía. Por otro lado, el buen nombre que Colombia ha

construido a partir de la práctica de la medicina, le dan un toque especial a esta propuesta. Este proyecto crea toda una nueva forma de competencia dentro de las entidades prestadoras de salud nacional pues a nivel de costos se pueden reducir las tarifas, creando así una competencia más fuerte y por ende, mejores precios y calidad para los consumidores nacionales y extranjeros.

Establecida la idea de la operación del proyecto, la puesta en marcha de este se basa en concepto de una naturaleza distinta. Esta propuesta se promociona como una Zona Franca Salud pero en realidad se vende como un desarrollo inmobiliario. Es decir, este proyecto está diseñado para que funcione como se explico anteriormente, pero su realización se da a partir de la venta o arrendamiento de lotes. Para el inversionista, el retorno esta determinado, ya sea por la valorización de su compra o por el usufructo de este por un periodo no menor a 20 años.

Lo anterior se fundamenta en que las declaratorias que otorga el Gobierno Nacional para las Zonas Francas, son por una duración de 30 años, prorrogables una vez vencidos los términos. Adicionalmente, las características que se presentan en la ciudad de Cartagena de Indias para la implantación de una idea como esta, no tiene precedentes. Esta idea cambia el concepto de turismo y abre un “océano azul” virgen. Aquí radica la innovación del proyecto.

1.2. Formulación del problema

Como se menciona anteriormente, la oportunidad que genera la idea de la implantación de una Zona Franca de la Salud en la ciudad de Cartagena se basa en tres aspectos básicos: Condiciones estratégicas de la ciudad de Cartagena, Inversión en el sector inmobiliario y legislación Franca Colombiana.

1. Cartagena de Indias está catalogada entre las 5 ciudades con mayor afluencia de turistas en Colombia. Aparte de esto, cuenta con la infraestructura portuaria (aérea y marítima) necesaria para que exista un flujo constante de bienes. En cuanto a su ubicación geográfica, Cartagena presenta unas condiciones inmejorables para ofrecer un ambiente

apropiado necesario para cualquier tipo de tratamiento. Estos sin mencionar que una ciudad a nivel del mar, sin la polución en el aire y con altos niveles de oxígeno en este, son esenciales para el proceso de convalecencia.

2. El desempeño del sector inmobiliario en los últimos tres años ha demostrado que Cartagena de Indias tiene unas condiciones especiales para la inversión. Dada su ubicación estratégica, sus amplias zonas de expansión y la creciente confianza inversionista que cada vez se asienta mas, permite decir que el negocio inmobiliario en ciudad es una buena apuesta. Más aun cuando se plantea una idea como esta y se trabaja desde el gobierno central la firma de múltiples tratados de libre comercio. La inversión en el sector inmobiliario en la ciudad de Cartagena ha alcanzado niveles altos de rentabilidad y se ha mantenido estable a pesar del panorama económico mundial.
3. En cuanto a la legislación del régimen franco, Colombia viene adelantando una campaña agresiva para que figuras como estas se implementen con mayor frecuencia pues estas ayudan a fomentar el empleo y mueven las importaciones y exportaciones. Desde su creación, la figura de zona franca ha servido como un estímulo para muchas empresas y en muchos casos, se ha convertido en el motor central de estas.

Con base en lo anterior, se plantea el estudio a nivel de prefactibilidad, basado en la legislación aduanera vigente, que identifique las exigencias legales para la creación y declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente dirigida a la prestación de servicio de salud en la ciudad de Cartagena, en un plazo no mayor a 9 meses con el fin de cubrir el aumento de demanda de las empresas del sector que desean ubicarse en las instalaciones de estos parques industriales para obtener los beneficios en materia tributaria y aduanera.

1.3. Justificación

Después de analizar varias alternativas de negocio se escoge realizar la creación de un complejo medico bajo la figura de una zona franca, ya que este esquema permite desarrollar una herramienta de comercio que con los beneficios otorgados por la legislación, que logra llevar a empresas del sector salud a niveles de servicio que permitan pensar en innovación y expansión de mercados, por medio de la adquisición de tecnología vanguardista, eficiencia económica y calidez en la prestación del servicio.

Los criterios que se tuvieron en cuenta para la selección del estudio son los siguientes:

- ✓ La ciudad de Cartagena de Indias juega un papel importante por su ubicación estratégica, su vocación industrial y turística.
- ✓ Las Zonas Francas ofrecen beneficios en materia tributaria y aduanera.
- ✓ Tendencia mundial hacia el aumento en el cuidado preventivo de la salud.
- ✓ Se ofrece un nuevo modelo en la prestación de servicios médicos.

Las expectativas de los grupos de interés asociados al proyecto son los siguientes:

1.3.1. Dueño de Proyecto

Para este grupo de interesados las expectativas radican en la obtención de una rentabilidad alta con respecto a la inversión. Además se espera generar un negocio atractivo y perdurable basado en la innovación constante de los servicios médicos y del seguimiento al cliente.

1.3.2. Equipo del Proyecto

En cuanto al equipo, las expectativas se centran en gestionar correctamente el proyecto propuesto, de manera que se logre un resultado atractivo para todos los interesados, mediante la constante innovación e identificación de necesidades.

1.3.3. Proveedores del Proyecto

Los proveedores esperan tener un flujo alto y constante en la demanda de sus productos y/o servicios, además de encontrar en los compradores, un ambiente propicio sobre el cual hacer negocios. Se prevé la creación de un Clúster de la Salud.

1.3.4. Clientes del Proyecto

Los clientes esperan obtener un lugar donde puedan desempeñar sus actividades de la mejor manera posible, permitiéndoles pensar en innovación por medio de soluciones que se adapten a las necesidades del cliente, con las ventajas del régimen franco.

1.3.5. Comunidad Impactada

La comunidad directamente impactada espera obtener los mejores beneficios en cuanto a la calidad de los servicios, precios competitivos y tecnología de punta.

1.3.6. Sociedad

La sociedad espera que el resultado de la puesta en marcha de un proyecto como el que se pretende desarrollar, sea el mejoramiento en la calidad de vida de la comunidad.

1.3.7. Gobierno

El Gobierno espera que el proyecto sea un polo de desarrollo que aumente la competitividad en la región, logre un aumento general en la productividad, generación de empleo y economías de escala.

1.4. Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Realizar un estudio de prefactibilidad con base en la legislación vigente que identifique las exigencias legales para la creación y declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente dirigida a la prestación de servicio de salud en la ciudad de Cartagena, en un plazo no mayor a 9 meses.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Detallar las exigencias legales para obtener la declaratoria como Zona Franca Permanente.
- Formular los requisitos económicos, técnicos, financieros y de mercado que el proyecto demanda.

2. MARCO DE REFERENCIA

2.1. Marco Teórico

Normatividad aplicable a Zonas Francas.

Antecedentes de la normatividad.

- Ley 105 de 1958
- Ley 109 de 1985
- Artículo 6 Ley 7 de 1991
- Decreto 2131 de 1991
- Decreto 2233 de 1996
- Decreto 2685 de 1999
- Decreto 918 de 2001
- Ley 1004 de 2005
- Decreto 383 de 2007
- Decreto 4051 de 2007
- Decreto 780 de 13 de marzo de 2008
- Resolución 01 del 3 diciembre de 2007.
- Resolución 5532 de 24 de junio de 2008.

2.2. Marco Legal

Las solicitudes de Declaratoria de Zonas Francas, se rigen por lo establecido en las siguientes normas:

- Ley 1004 de 2005 (Por la cual se establece un régimen especial para estimular la inversión).
- Decreto 2685 de 28 de diciembre de 1999 Título IX Zonas Francas.
 - Modificaciones del decreto 2685:
 - Decreto 383 de 12 de febrero de 2007.
 - Decreto 4051 de 23 de octubre de 2007.
 - Decreto 780 de 13 de marzo de 2008
- Resolución 5532 de 24 de junio de 2008 que modifica el Título II de la Resolución 4240 de 2000.
- Resolución 01 del 3 diciembre de 2007, expedida por la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.

Las personas jurídicas que pueden acceder al régimen de Zonas Francas son:

- Personas jurídicas domiciliadas en el país o sucursales de sociedad extranjera.
- Parques tecnológicos reconocidos.
- Sociedades Portuarias.
- Instituciones prestadoras de servicios de salud.

Las zonas francas se clasifican en:

- Zona Franca permanente (ZFP). Se desarrolla generalmente un parque industrial de servicios cubierto por el régimen franco, en el cual se desarrollan diversos proyectos de este tipo. Aquí un usuario operador administra el área que ha sido declarada como zona franca y las actividades de las empresas que operan en la misma.
- Zona Franca Permanente Especial (ZFPE). Permiten amparar con el régimen franco una sola empresa, sin necesidad de trasladarse a un parque industrial.

- Zona Franca Transitoria (ZFT). Son autorizadas generalmente para la celebración de eventos como ferias, congresos, exposiciones, entre otros, que revisten de importancia para el comercio y la economía nacional.

Para los efectos de este estudio, las expresiones utilizadas tendrán el significado que a continuación se determina:

Ámbito de aplicación y definiciones, decreto 2685. Artículo 392, (modificado por el decreto 4051 de 2007, artículo 1º).

El presente capítulo se aplica a las Zonas Francas Permanentes y a los usuarios de estas que serán de las siguientes clases:

Usuarios Operadores, Usuarios Industriales de Bienes, Usuarios Industriales de Servicios y los Usuarios Comerciales, de acuerdo con las condiciones y requisitos establecidos.

Activos fijos reales productivos. Bienes tangibles que no hayan sido usados en el país, que se adquieren para formar parte del patrimonio de la persona jurídica que solicite la declaratoria de existencia de una zona franca o la persona jurídica que solicite la calificación de usuario de zona franca, participan de manera directa y permanente en la actividad productora de renta y se deprecian o amortizan fiscalmente.

Generación de empleo directo y formal. Se considera que los proyectos generan empleo directo y formal cuando en los mismos se contratan puestos de trabajo que exigen la vinculación de personal permanente y por tiempo completo, a través de contratos laborales celebrados conforme con las normas legales vigentes que rigen la materia y respecto de los cuales el empleador cumpla con los aportes parafiscales y con las obligaciones del sistema integral de seguridad social.

La generación de empleo directo y formal debe estar directamente relacionada con el proceso productivo o de prestación de servicios.

Nueva inversión. Se considera nueva inversión el aporte de recursos financieros que realiza la empresa representados en nuevos activos fijos reales productivos y terrenos, que se vinculen directamente con la actividad productora de renta de los Usuarios de la Zona Franca.

No se consideran nueva inversión los activos que se transfieren por efecto de la fusión, liquidación, transformación o escisión de empresas ya existentes.

Patrimonio líquido. Se determina restando del patrimonio bruto poseído por una persona jurídica el monto de los pasivos a cargo de la misma.

Plan maestro de desarrollo general de la zona franca. Documento que contiene una iniciativa de inversión encaminada a asegurar la generación, construcción, y transformación de infraestructura física, estructura de empleo, competitividad y producción de bienes y servicios con el fin de generar impactos y/o beneficios económicos y sociales mediante el uso de buenas prácticas de gestión empresarial.

Puesta en marcha. Etapa subsiguiente a la terminación de la fase de construcción de obras civiles o edificios incluyendo la instalación de activos fijos de producción tales como maquinaria y equipo para el desarrollo del proceso productivo y montaje de los demás bienes necesarios para la ejecución del proyecto, que en todo caso no podrá exceder del plazo máximo otorgado para el cumplimiento del ciento por ciento (100%) de la nueva inversión.

Solicitud de la declaratoria de existencia de Zona Franca Permanente, decreto 2685. Artículo 392-5 (Adicionado por el Decreto 4051 de 2007, artículo 3º).

Para obtener la declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente, deberá presentarse la correspondiente solicitud ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales por parte de la persona jurídica que pretenda ser Usuario Operador de la misma, acompañada, entre otros requisitos, del Plan Maestro de Desarrollo General de Zona Franca aprobado y del concepto favorable emitido por

la Comisión Intersectorial de Zonas Francas. El Usuario Operador deberá dedicarse exclusivamente a las actividades propias de dichos usuarios y tendrá los tratamientos especiales y beneficios tributarios una vez sea autorizado como tal.

Requisitos para la declaratoria de existencia de las Zonas Francas Permanentes, decreto 2685. Artículo 393-1 (Modificado por el Decreto 4051 de 2007, artículo 4º).

Requisitos del área de las Zonas Francas Permanentes. El área que se solicite declarar como Zona Franca Permanente deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1. Ser continua y no inferior a veinte (20) hectáreas.
2. Tener las condiciones necesarias para ser dotada de infraestructura para las actividades industriales, comerciales o de servicios a desarrollar.
3. Que en esta no se estén realizando las actividades que el proyecto solicitado planea promover.

Parágrafo 1º. Cuando el área de terreno se encuentre separada por una vía pública o un accidente geográfico, podrá considerarse excepcionalmente continua por parte de la Comisión Intersectorial de Zonas Francas, previo concepto favorable de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, siempre que la misma se pueda comunicar por un puente o túnel de uso privado y se garantice el cerramiento de la Zona Franca.

Requisitos para obtener la declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente, decreto 2685. Artículo 393-2. (Modificado por el Decreto 4051 de 2007, artículo 5º).

Para obtener la declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente, quien pretenda ser Usuario Operador de la misma, deberá acreditar los siguientes requisitos:

1. Constituir una nueva persona jurídica domiciliada en el país y acreditar su representación legal, o establecer una sucursal de una sociedad extranjera legalizada de conformidad con el Código de Comercio. En el certificado de existencia y representación legal debe constar que su objeto social le permite desarrollar las funciones de que trata el artículo 393-16 del Decreto 2685.
2. Acreditar el cumplimiento de los requisitos previstos en los literales b), c), e), f) y h) del artículo 76 del decreto 2685.
3. Allegar las hojas de vida de la totalidad del personal directivo y de los representantes legales.
4. Presentar estudios de factibilidad técnica, económica, financiera y de mercado que demuestren la viabilidad del objetivo de la Zona Franca Permanente solicitada.
5. Presentar el Plan Maestro de Desarrollo General de la Zona Franca aprobado por la Comisión Intersectorial de Zonas Francas.
6. Allegar estudio de títulos de propiedad de los terrenos sobre los que se desarrollará físicamente el proyecto de la Zona Franca Permanente.
7. Adjuntar plano topográfico y fotográfico con la ubicación y delimitación precisa del área para la que se solicita la declaratoria y los linderos de la misma.
8. Anexar certificación expedida por la autoridad competente en cuya jurisdicción se pretenda obtener la declaratoria de existencia de la Zona Franca Permanente en la que se declare que el proyecto está acorde con el plan de desarrollo municipal o distrital y que se encuentra conforme con lo exigido por la autoridad ambiental.
9. Adjuntar certificados de Tradición y Libertad de los terrenos que formen parte del área que se solicita declarar como Zona Franca Permanente expedidos por la respectiva Oficina de Registro de Instrumentos Públicos y Privados.

10. Allegar certificación expedida por la autoridad competente que acredite que el área que pretenda ser declarada como Zona Franca Permanente puede ser dotada de servicios públicos domiciliarios.

11. Adjuntar proyección de la construcción del área destinada para el montaje de las oficinas donde se instalarán las entidades competentes para ejercer el control y vigilancia de las actividades propias de la Zona Franca Permanente y del área para la inspección aduanera, que en todo caso deberá ser mínimo de mil quinientos (1.500) metros cuadrados.

12. Presentar un cronograma en el que se precise el cumplimiento de los siguientes compromisos de ejecución del proyecto:

a) Realizar el cerramiento del ciento por ciento (100%) del área declarada como Zona Franca Permanente antes del inicio de las operaciones propias de la actividad de Zona Franca, de manera que la entrada o salida de personas, vehículos y bienes deba efectuarse necesariamente por las puertas destinadas para el control respectivo;

b) Tener, al finalizar el quinto año siguiente a la declaratoria de existencia de la Zona Franca Permanente, al menos cinco (5) Usuarios Industriales de Bienes y/o Servicios vinculados que realicen una nueva inversión que sumada sea igual o superior a cuarenta y seis mil salarios mínimos mensuales legales vigentes (46.000 smmlv).

El requisito mínimo de cinco (5) usuarios, deberá mantenerse por el término de declaratoria de existencia de la Zona Franca Permanente.

13. Acreditar un patrimonio líquido de veintitrés mil salarios mínimos mensuales legales vigentes (23.000 smmlv).

14. Postularse como Usuario Operador.

15. Comprometerse a establecer un programa de sistematización de las operaciones de la Zona Franca Permanente para el manejo de inventarios, que

permita un adecuado control por parte del Usuario Operador, así como de las autoridades competentes y su conexión al sistema de comunicaciones y de transmisión electrónica de datos y documentos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y cronograma para su montaje.

16. Los demás exigidos por las normas especiales que regulen la actividad que se pretenda desarrollar o el servicio que se pretenda prestar.

Parágrafo 1°. Cuando se pretenda la declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente de terrenos que no sean de propiedad de la persona jurídica que solicite la declaratoria de existencia de Zona Franca se deberá acreditar, con los contratos correspondientes, que puede hacer uso de los mismos. El término de la declaratoria en ningún caso podrá exceder del término de vigencia de dichos contratos.

Solicitud de la declaratoria de zonas francas permanentes, resolución 4240. Artículo 59-2. (Modificada por la resolución 5532 de 2008).

La solicitud de declaratoria de la zona franca permanente deberá ser presentada ante la Subdirección de Comercio Exterior o la dependencia que haga sus veces, por la persona jurídica que pretenda ser autorizada como usuario operador, acompañada del plan maestro de desarrollo general de la zona franca permanente aprobado y del concepto favorable emitido por la Comisión Intersectorial de Zonas Francas, cumpliendo los requisitos señalados en los artículos 393-1 y 393-2 del decreto 2685 de 1999.

Para tal efecto, además deberá tenerse en cuenta lo siguiente:

- a) Las hojas de vida de la totalidad del personal directivo y de los representantes legales deberán presentarse en el formato que para el efecto expedirá la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales;
- b) Los estudios de factibilidad técnica, económica, financiera y de mercado

Usuarios de Zona Franca

Usuario operador. Artículo 393-14, decreto 2685.

El usuario operador es la persona jurídica autorizada para dirigir, administrar, supervisar, promocionar y desarrollar una o varias Zonas Francas, así como para calificar a los usuarios que se instalen en estas.

Parágrafo 1°. La calidad de usuario operador se adquiere cuando la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales expide el acto de autorización.

Funciones del usuario operador. Artículo 393-16, decreto 2685.

El usuario operador en ejercicio de su actividad, tendrá las siguientes funciones:

1. Dirigir, administrar, supervisar, promocionar y desarrollar la Zona Franca;
2. Comprar, arrendar, enajenar o disponer a cualquier título, los bienes inmuebles con destino a las actividades de la Zona Franca;
3. **Numeral modificado por el decreto 4051 de 2007, artículo 13.** Directamente o a través de terceros urbanizar los terrenos y construir en estos la infraestructura y edificaciones necesarias para el desarrollo de la Zona Franca, de acuerdo con el Plan Maestro de Desarrollo General de Zona Franca aprobado por la Comisión Intersectorial de Zonas Francas. Esta función no podrá ser desarrollada por Usuarios Industriales que tengan vínculos económicos o societarios con el Usuario Operador en los términos señalados en los artículos 450 y 452 del Estatuto Tributario y 260 a 264 del Código de Comercio.
4. Calificar a quienes pretendan instalarse en la Zona Franca como Usuarios Industriales de Bienes, Usuarios Industriales de Servicios o Usuarios Comerciales.
5. Garantizar y coordinar la prestación de los servicios de vigilancia y mantenimiento de la Zona Franca, guardería, capacitación, atención médica a empleados y transporte de los empleados, y demás servicios que se requieran para el apoyo de la operación de los usuarios y el funcionamiento de la Zona Franca.

6. Las demás relacionadas con su objeto, en el desarrollo de las actividades de la Zona Franca.

Usuario industrial de bienes. Artículo 393-19, decreto 2685.

Es la persona jurídica instalada exclusivamente en una o varias Zonas Francas, autorizada para producir, transformar o ensamblar bienes mediante el procesamiento de materias primas o de productos semielaborados.

Usuario industrial de servicios. Artículo 393-20, decreto 2685.

Es la persona jurídica autorizada para desarrollar, exclusivamente, en una o varias Zonas Francas, entre otras, las siguientes actividades:

1. Logística, transporte, manipulación, distribución, empaque, reempaque, envase, etiquetado o clasificación.
2. Telecomunicaciones, sistemas de tecnología de la información para captura, procesamiento, almacenamiento y transmisión de datos, y organización, gestión u operación de bases de datos.
3. Investigación científica y tecnológica.
4. Asistencia médica, odontológica y en general de salud.
5. Turismo.
6. Reparación, limpieza o pruebas de calidad de bienes.
7. Soporte técnico, mantenimiento y reparación de equipos, naves, aeronaves o maquinaria;
8. Auditoría, administración, corretaje, consultoría o similares.

Usuario comercial. Artículo 393-21, decreto 2685.

Es la persona jurídica autorizada para desarrollar actividades de mercadeo, comercialización, almacenamiento o conservación de bienes, en una o varias Zonas Francas.

3. METODOLOGÍA

3.1. Método y Tipo de Investigación

El método de investigación que se utilizara es el Hipotético-Deductivo el cual ayudara a conocer las deducciones en los datos empíricos o de principios y leyes más generales que permitirán llegar a conclusiones particulares a partir de hipótesis y que posteriormente se comprobaran experimentalmente.

El tipo de investigación a utilizar en este trabajo es el Exploratorio, ya que permitirá descubrir conocimientos relativamente desconocidos con lo que compete a la creación de una Zona Franca Permanente dirigida a la prestación de servicios de salud y sus complementarios.

3.2. Población y Muestra

La población objetivo estará determinada por las empresas del sector de la salud y sus complementarios que tengan un patrimonio mayor de \$2.000'000.000 (Dos Mil Millones de Pesos M/L) y que estén certificadas por el Ministerio de Protección Social.

La muestra es igual al tamaño de la población. Considerando toda la información disponible en el Ministerio de Comercio, DIAN, Comisión Intersectorial de Zonas Francas y las mismas Zonas Francas (principalmente las de servicios); que sean útiles para el desarrollo de los estudios.

Teniendo en cuenta dichas características y considerando el mercado objetivo local como el muestreo apropiado para realizar el ejercicio de sondeo y conocer de

primera fuente el interés por la propuesta desarrollada en el presente estudio, el tamaño de la muestra es de 100 empresas productoras y proveedoras de bienes y servicios de la salud, incluyendo los productores y proveedores de bienes y servicios complementarios.

3.3. Diseño de la Investigación

Este trabajo tiene un diseño de investigación basado en el **método transversal**, donde se recolecta datos de un momento y periodo único, con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Siendo del tipo de método transversal **descriptivo**; donde se tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables.

A nivel de prefactibilidad se tendrá en cuenta la información secundaria que se obtenga de las diversas fuentes planteadas en la muestra.

3.4 Sistema de Variables

3.4.1. Identificación de Variables

3.4.1.1. Variable Independiente

- Exigencias legales para la creación y declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente.

3.4.1.2. Variables Dependientes

- Estudio de prefactibilidad.
- Zona Franca dirigida a la prestación de servicio de salud y sus complementarios.

3.4.2. Conceptualización de Variables

Exigencias Legales para la creación y declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente: Requisitos mínimos exigidos en el régimen franco vigente, para desarrollar una Zona Franca Permanente.

Estudio de Prefactibilidad: Una evaluación preliminar de la viabilidad técnica y económica de un proyecto propuesto. Se comparan enfoques alternativos de varios elementos del proyecto y se recomiendan las alternativas más adecuadas para cada elemento a fin de efectuar análisis ulteriores. También se estiman los costos de desarrollo y operaciones, y se hace una evaluación de los beneficios previstos a fin de poder calcular algunos criterios económicos preliminares de evaluación.

3.4.3. Operacionalización de Variables

Cuadro 1. Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIÓN		INDICADOR
Exigencias Legales para la creación y declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente.	Requisitos Legales.	Mínimos	Régimen Franco Vigente.
		Económico.	- Descripción de la región. - Aspectos Macroeconómicos. - Aspectos sociales.
		Mercado.	-Mezcla de Mercados, Estrategias de Mercado y Posicionamiento. - Análisis de Competencia. - Análisis de la Demanda - Sondeo de intensidad de compra.
		Financiero.	- Análisis de Gastos, Costos e Inversiones. - Proyecciones Financieras. - Análisis de Riesgo
Estudios de Prefactibilidad.		Técnico.	- Diseño y Descripción. - Tamaño. - Análisis de Localización y Tamaño. - Organigrama.

3.5. Sistema de Hipótesis

3.5.1. Hipótesis General

El estudio de prefactibilidad planteado identifica claramente las exigencias legales para la creación y declaratoria de existencia de una Zona Franca Permanente dirigida a la prestación de servicios de salud en la Ciudad de Cartagena de Indias.

3.5.2. Hipótesis Secundarias

Se establecerán los requisitos económicos, técnicos, financieros y de mercado que el proyecto demanda.

3.6. Instrumentos de Recolección de Datos

3.6.1. Revisión Documental

Obtención de los datos con respecto a las exigencias mínimas legales para la creación y declaratoria de existencia de una zona franca permanente en lo que ordena la Legislación del Régimen Franco vigente, artículos especializados, tesis, libros y presupuestos relacionados con la ejecución de proyectos similares. Igualmente para la obtención de datos con respecto a los estudios técnicos, de mercadeo y económicos para el análisis del sector, la demanda y oferta.

3.6.2. Encuesta Telefónica

Fuente primaria que nos permitirá la obtención de datos sobre el interés por parte de los encuestados y muestra seleccionada para conocer sobre la intención de compra de la propuesta desarrollada.

La encuesta está compuesta por tres partes: información general del encuestado (empresa), información del producto (propuesta de Zona Franca Permanente de bienes y servicios de la salud en la ciudad de Cartagena de Indias) y por último información de la intención de compra (preguntas estructuradas). (ver anexo numero 1).

Dicho Instrumento de Recolección de Datos va dirigido a Gerentes, Directores, Administradores o Propietarios de las empresas que mencionamos como mercado objetivo.

4. ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD

4.1. ESTUDIO ECONÓMICO

4.1.1. Introducción

En el contexto en el que se encuentra actualmente la prestación de servicios de salud (donde el sector privado comienza a jugar un papel predominante), uno de los objetivos del proyecto una vez inicie operaciones como Zona Franca es aumentar la calidad de los servicios brindados por este en el país a través de la utilización de tecnología vanguardista, con personal éticamente comprometido y a costos razonables, entregando un mayor valor no solo a los pacientes, sino buscando ser un promotor de nueva inversión como respuesta al impacto en la economía Colombiana que provoco la actual desaceleración económica.

Con la expedición del Decreto 383 del 12 de febrero de 2007, modificado parcialmente por el Decreto 4051 de 2007, que establece estímulos para la implementación de zonas francas, se evalúa la oportunidad de incrementar la rentabilidad de los inversionistas que le apuestan a canalizar sus recursos en proyectos de alto impacto económico para el país, y comprobar si un esquema como el expuesto podía aplicar a los mecanismos de exención arancelaria que otorga el régimen franco.

La prestación de servicios de salud bajo el esquema de una Zona Franca sigue consideraciones de tipo estratégico:

- ✓ Maximizar la eficiencia y competitividad sectorial, con el fin de mejorar a largo plazo la rentabilidad de las empresas del sector de la salud que se ubiquen en el parque industrial.

- ✓ Satisfacer las necesidades de los pacientes al obtener servicios de salud con altos estándares de calidad.
- ✓ Atender la creciente demanda por la tendencia mundial hacia el aumento en el cuidado preventivo de la salud.
- ✓ Crear efectos potenciales de crecimiento con la implementación de sistemas de acreditación en salud a nivel nacional e internacional para los entes prestadores de servicio de salud con potencial exportador.

Entre los aportes que el proyecto pretende entregar a la economía nacional está el impacto sobre el PIB, el aumento de la competitividad para el sector de la salud y la generación de instrumentos que generen empleos y sirvan para la captación de nuevas inversiones de capital. En la economía de la ciudad de Cartagena de Indias, se busca el fortalecimiento de los agentes que intervienen en el desarrollo del clúster de salud, y aumentar la demanda de bienes y servicios que el proyecto de la Zona Franca Salud realizará sobre otros sectores económicos, tanto en la fase de construcción del proyecto como en su fase de operación. Al respecto, se pretende desarrollar un plan de trabajo con las autoridades locales, con fundaciones líderes en el desarrollo social y con las instituciones de formación en competencias laborales, para fortalecer las PYMES que podrán prestar servicios y bienes, no sólo para la Zona Franca Salud sino para las industrias localizadas en las zonas industriales de la región.

Como beneficios económicos del proyecto, se tiene la generación de empleo, en la fase de construcción con un pico de 300 trabajadores y la generación de empleos indirectos por los servicios de outsourcing. Se espera que el proyecto contribuya a los ingresos tributarios de Cartagena de Indias, con el impuesto de industria y comercio que Zona Franca Salud, como una nueva sociedad industrial, comience a tributar una vez establecida.

4.1.2. Ubicación del Proyecto

El proyecto pretende desarrollarse en el departamento de Bolívar el cual es uno de los siete departamentos que conforman la Costa Caribe continental y comprende una importante extensión de su llanura central a lo largo del río Magdalena. Con un área total de 25.975 km², representa el 20% de la Costa Caribe y el 2,3% del territorio nacional; es además el departamento de mayor tamaño de esta región y el séptimo en el país. Lo conforman 45 municipios, y limita por la parte norte con el Mar Caribe y con el departamento del Atlántico; por el oeste con Sucre, Córdoba y Antioquia; por el sur con Antioquia; y por el este con Santander, Cesar y Magdalena. El departamento posee en el Mar Caribe un territorio insular conformado por las islas de Tierrabomba, Barú, Islas del Rosario, Isla Fuerte e Islas de San Bernardo.

Bolívar presenta características singulares a lo largo de su territorio en los aspectos físico y geográfico, y también en los planos cultural y económico, que obligan a dividir al departamento en zonas especiales. En relación con lo fisiográfico, Bolívar ha sido dividida en las subregiones Valle del Magdalena Medio, Depresión Momposina, Depresión del Bajo Magdalena y Planicie del Caribe. Justamente, en virtud de la marcada heterogeneidad geográfica y económica, y social y cultural, el territorio se ha dividido en Zonas de Desarrollo Económico y Social (ZODES).

Bolívar tiene, según el Censo de Población de 2005, 1.878.993 habitantes, de los cuales cerca del 50% se encuentra ubicado en la capital del departamento, Cartagena. En Bolívar existe también alta concentración de la población en las cabeceras municipales, proceso que se ha ido profundizando en los periodos intercensales más recientes. De hecho, hacia 1993 cerca del 65% de la población se encontraba en el área urbana, mientras que el restante 35% estaba localizado en la parte rural. Sin embargo, en 2005 se observa una urbanización mucho más acelerada que en periodos anteriores: el 74% de los habitantes del departamento

se asentó en las cabeceras municipales. Este fenómeno es el más acentuado en la Costa Caribe colombiana después de Atlántico.

Dos de los principales efectos de los cambios en la dinámica demográfica de Bolívar se reflejan en la denominada transición demográfica y en la modificación que ha experimentado la estructura de la población por edades. Estos últimos han estado mediados por otro fenómeno que ha logrado impactar la estructura demográfica del departamento: el desplazamiento forzado de población como consecuencia del conflicto armado. Según la Agencia Presidencial para la Acción y la Cooperación Internacional, desde 1995 y hasta 2006 el número de personas desplazadas (que han salido y entrado) en el departamento superó las 300 mil, especialmente en los municipios de Cartagena, Carmen de Bolívar y Magangué.

Por su parte, la transición demográfica es el cambio a largo plazo de una sociedad agraria y rural con altas tasas de natalidad y mortalidad a una sociedad predominantemente urbana e industrial con bajas tasas de natalidad y mortalidad. En el caso bolivarense, en los últimos 20 años se observa una rápida reducción de la tasa bruta de natalidad de 3,0 a menos de 2,5 nacidos vivos por cada mil habitantes, al igual que la incidencia de la mortalidad: de 5,3 muertes por cada mil habitantes en el periodo 1985-1990, se pasó a 5,2 en el lapso 1995-2000.

En relación con el segundo proceso, el cambio de la estructura poblacional, la proporción de menores de 15 años, que en 1985 representa el 40% de la población total, se reduce en 2005 al 33% según el último censo. De otra parte, la población en edad de trabajar (15-64 años) incrementa su importancia relativa: en el mencionado periodo 1985-2005, pasó del 56,2% al 61%, al igual que lo sucedido con la población de la tercera edad (mayores de 65 años), cuya proporción ascendió del 3,9% al 5,8% en el mismo lapso. Este último fenómeno tiene como eje central las zonas urbanas del departamento.

Estos cambios son de singular importancia para el departamento de Bolívar, toda vez que determinan la magnitud y la composición de la demanda de bienes y servicios básicos. Por ejemplo, las demandas por educación, salud, nutrición,

recreación y atención de menores de 15 años han perdido intensidad. Sin embargo, también es cierto que el notable aumento de la fuerza de trabajo impone retos al aparato productivo en relación con la absorción de la oferta laboral.

De hecho, si bien el PIB de Bolívar creció 3,8% entre 1990 y 2005, por encima del promedio nacional del 3% en esos mismos 16 años, la pobreza aún se mantiene en niveles preocupantes. Este modesto crecimiento se ha reflejado en la escasa estructura de oportunidades laborales: en el periodo 2000-2005 la fuerza de trabajo creció cada año el 2,7%, pero el número de puestos de trabajo lo hizo al 2,5%.

Debido a la incapacidad del aparato productivo del departamento, pero en especial de su capital, el auto-empleo (trabajador por cuenta propia) es la modalidad que ha permitido la creación de oportunidades laborales con empleos de precaria calidad (subempleo e informalidad). En efecto, desde la crisis económica de finales de siglo XX, el número de subempleados en Cartagena se multiplicó por cinco entre 2000 y 2006 (pasó de 20 mil a 100 mil personas).

Uno de los hechos más significativos de la evolución económica del departamento lo constituye el proceso de polarización del PIB por habitante a nivel municipal. En otras palabras, la brecha entre municipios ricos y pobres se ha ido ampliando con el paso del tiempo, llevando a estos últimos a caer en trampas de pobreza que les impide ofrecer mejores condiciones de vida a sus habitantes, como consecuencia, entre otros aspectos, de la incapacidad productiva para ofrecer más bienes y servicios, ingresos y empleo a la población¹.

Se escoge la ciudad de Cartagena de Indias como el lugar más apto para la construcción y el desarrollo de la Zona Franca Salud debido a que es la primera ciudad turística de Colombia, la cuarta ciudad industrial del país y el principal puerto de contenedores y de cruceros a nivel nacional. Está situada en la costa

¹ El Departamento de Bolívar frente a los objetivos de desarrollo del Milenio. Departamento Nacional de Planeación. Colombia. 2008

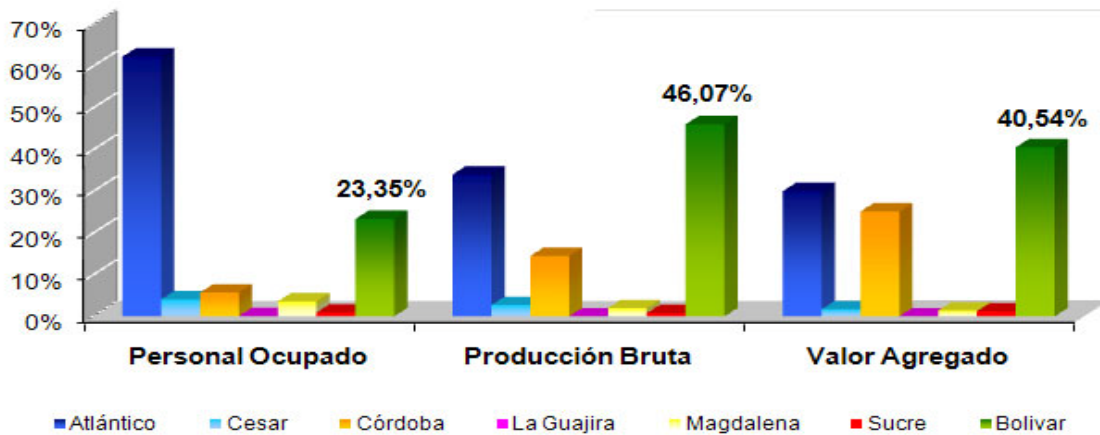
norte colombiana a orillas del mar Caribe, al norte de Suramérica, en el corazón del continente, cuenta con un importante foco industrial ubicado en la Zona Industrial de Mamonal y una completa infraestructura logística y portuaria que la hace altamente competitiva. Es también el centro de eventos y negocios por excelencia en Colombia y el Caribe, debido a sus modernos centros de convenciones, y al importante sistema hotelero.

Dada su estratégica localización, Cartagena de Indias es considerada uno de los puertos más importantes de América, recibe diariamente barcos de carga procedentes de todo el mundo, lo cual la ha posicionado como el puerto más importante de Colombia. La ciudad maneja más contenedores que todos los demás puertos del país sumados y, de cara al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, se espera que esta tendencia continúe y se intensifique.

La infraestructura portuaria de esta ciudad es la más completa, moderna y competitiva del país, su bahía es una de las más seguras de Latinoamérica y tiene el mejor esquema de competencia en servicios portuarios nacionales, conformado por cuatro terminales marítimos privados de servicio público y 24 muelles privados propiedad de empresas importadoras y exportadoras ubicados en el parque industrial de Mamonal, los cuales desarrollan diferentes actividades como: carga general, de contenedores y graneles; astilleros y muelles de hidrocarburos, de pesca y de turismo.

Se consolida como la primera ciudad industrial del Caribe Colombiano, con una actividad económica dinamizada por la industria petroquímica y manufacturera, el movimiento portuario, el comercio, el turismo y la industria de la construcción. A nivel Regional, Cartagena de Indias posee una participación significativa, según la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) que realizó el DANE en el año 2006. La ciudad generó el 46.07% de la producción Industrial, el 40.54% del valor agregado y el 23.35% del empleo que generó el sector industrial del Caribe colombiano.

Figura 1. Participación del personal ocupado, producción bruta industrial y valor agregado de los departamentos de la región Caribe y Cartagena de Indias en el total regional 2006



Fuente: Encuesta Anual Manufacturera (EAM) - DANE 2005

El PIB industrial de Cartagena de Indias equivale al 6.76% del PIB industrial nacional. En la Ciudad, la industria manufacturera representa el 26% de la actividad económica y participa con el 12% del empleo. Su zona industrial cuenta con 156 empresas industriales, las cuales exportan sus productos a todo el mundo.

Con innumerables atractivos naturales, patrimoniales y culturales que le merecieron que la UNESCO la declarara Patrimonio Histórico de la Humanidad en el año 1985. Quienes la visitan hoy, lo hacen buscando el sol y la playa, la historia y la cultura de su inmenso patrimonio o la oportunidad de realizar encuentros de negocios en sus centros de congresos y convenciones.

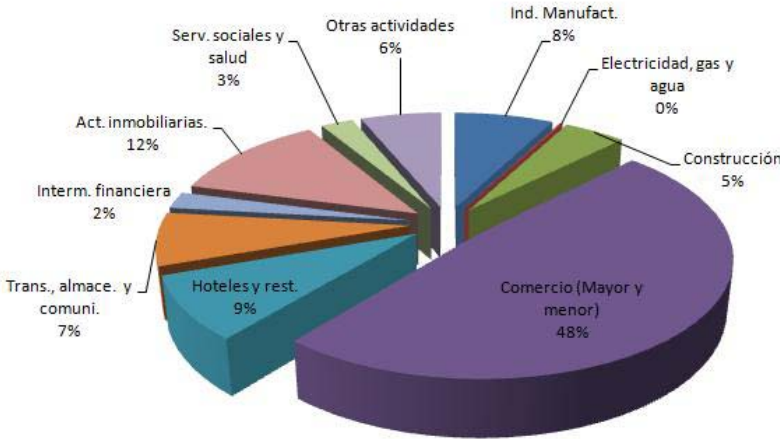
Todo lo anterior exige una excelente infraestructura hotelera, la cual habilita a la ciudad para ser sede de importantes eventos nacionales e internacionales del más alto nivel, como la Cumbre Mundial de Presidentes, el Festival Internacional de Cine y Televisión, el Campeonato internacional de Vela, el Concurso Nacional de Belleza, etc. en términos diplomáticos, la ciudad recibe constantemente visitas oficiales de Jefes de Estados y Gobiernos.

En la ciudad se han llevado a cabo acontecimientos históricos, como la primera cumbre de mandatarios de las Américas, la Asamblea de los países No Alineados, la Asamblea General de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo, Asambleas de la Organización de Estados Americanos (OEA), Asambleas de la ONU entre otros eventos.

Hoy por hoy Cartagena de Indias es citada y promovida por las guías turísticas y periódicos más importantes del mundo, el 19 de Marzo de 2006 el “The New York Times”, periódico estadounidense en su artículo titulado “Going to Cartagena (vamos a Cartagena)”, hace referencia a la ciudad y la destaca como uno de los destinos turísticos más seguros de Colombia e invita a sus ciudadanos para que la visiten, el artículo incluye una completa guía sobre sitios patrimoniales de la ciudad, hoteles, restaurantes, bares, etc.

La ciudad tiene diversidad de empresas de comercio. En el año 2007 se encontraban registradas en la Cámara de Comercio de Cartagena 8.283 establecimientos de comercio mayorista y minorista que representaron el 47% de la estructura empresarial y generaron el 28,5% del empleo de la ciudad.

Figura 2. Participación del total de empresas de Cartagena de Indias por sectores económicos año 2006.



Fuente: Compendio Estadístico Cartagena en Síntesis 2006, Cálculos Unidad de Investigaciones “Cartagena de Indias Puerta de las Américas”

La Bahía de Cartagena de Indias, se caracteriza por ser amplia, profunda, de aguas tranquilas, accesible las 24 horas al día en todas las épocas del año. Estratégicamente, es un puerto privilegiado para el tráfico marítimo internacional de mercancías, debido a su cercanía con el Canal de Panamá, el Golfo de México, los puertos del Caribe y la costa este de los Estados Unidos. Las actividades nacionales se ven facilitadas por la comunicación fluvial con el centro del país a través del Río Magdalena y el Canal del Dique².

4.1.3. Aportes Macroeconómicos del Proyecto

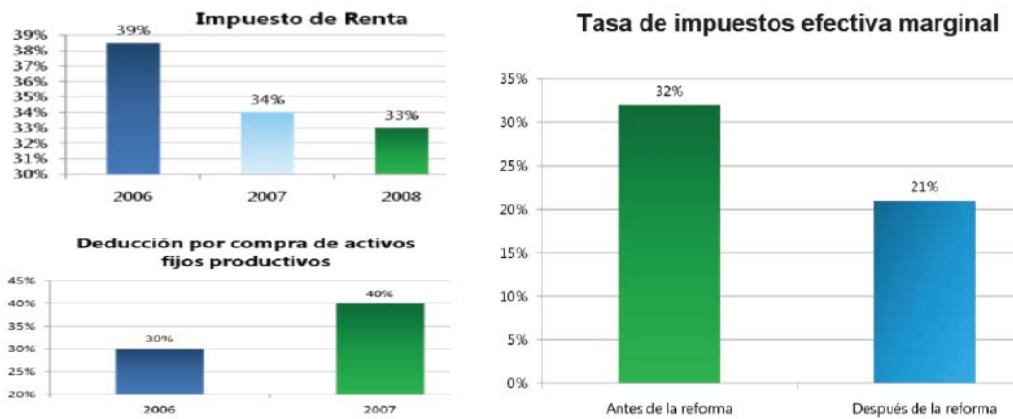
Esta sección trata sobre los beneficios que a nivel de la economía del país traerá la ejecución del proyecto: en los ingresos fiscales, en el PIB nacional y regional, en la balanza comercial sectorial, en el mayor valor agregado de los productos y en la rentabilidad de la Zona Franca Salud.

Los aportes del proyecto a los ingresos fiscales se analizan desde la perspectiva de la Nación y de la ciudad de Cartagena de Indias:

- Los ahorros en que el Gobierno Nacional incurre al no asumir todos los costos de inversión, pues el proyecto de la Zona Franca Salud se negocia con un 100% de capital privado.
- Por constituirse como una nueva empresa privada, la Zona Franca Salud está sometida a generar tributación, además las nuevas sociedades que se pretendan constituir e instalar en el nuevo parque industrial también deberán cumplir con esta exigencia legal. La orientación que se le dio a la última reforma tributaria en el año 2007, donde se buscaba que la estructura establecida facilitara y fuera atractiva para la inversión extranjera, le dio al país un factor determinante de competitividad.

² www.puertadelasamericas.com.co

Figura 3. Impacto de la reforma tributaria 2007



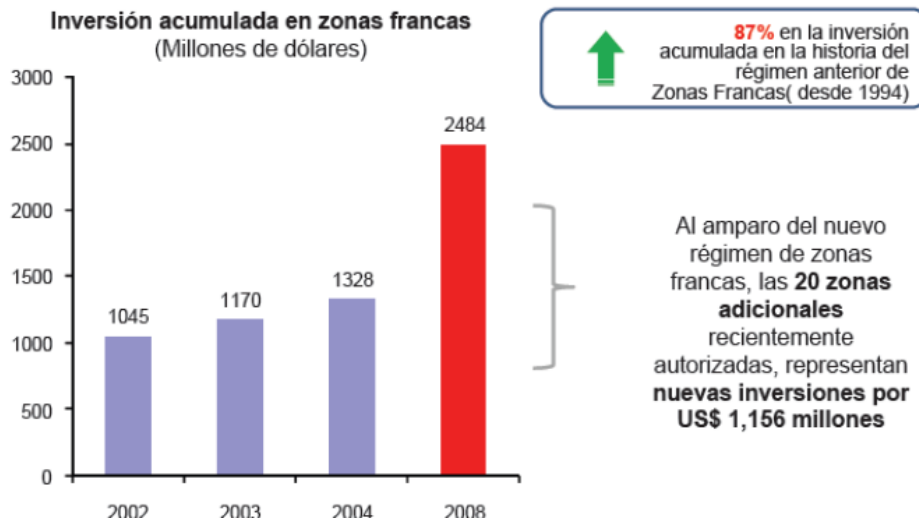
Fuente: DNP; Colombia: Avances en competitividad, Bogotá, Abril de 2008.

Los beneficios tributarios a los cuales el proyecto de inversión busca hacer uso son:

- El impuesto de renta cuyo índice está gravado para los usuarios de una Zona Franca en 15% (Resto del Territorio Aduanero Nacional 33%), ira sufriendo incrementos en la medida en que se establezcan nuevos proyectos de inversión.
- Exclusión de IVA para los materiales de construcción que se ingresen a la Zona Franca Salud destinados al desarrollo urbanístico del proyecto.
- No pago de arancel ni IVA para los bienes de procedencia extranjera que ingresen para el desarrollo del normal funcionamiento del objeto social.

La condición tributaria que ofrece el régimen franco resulta ser un elemento muy favorable para el desarrollo de proyectos de inversión que tengan un alto impacto económico en el país.

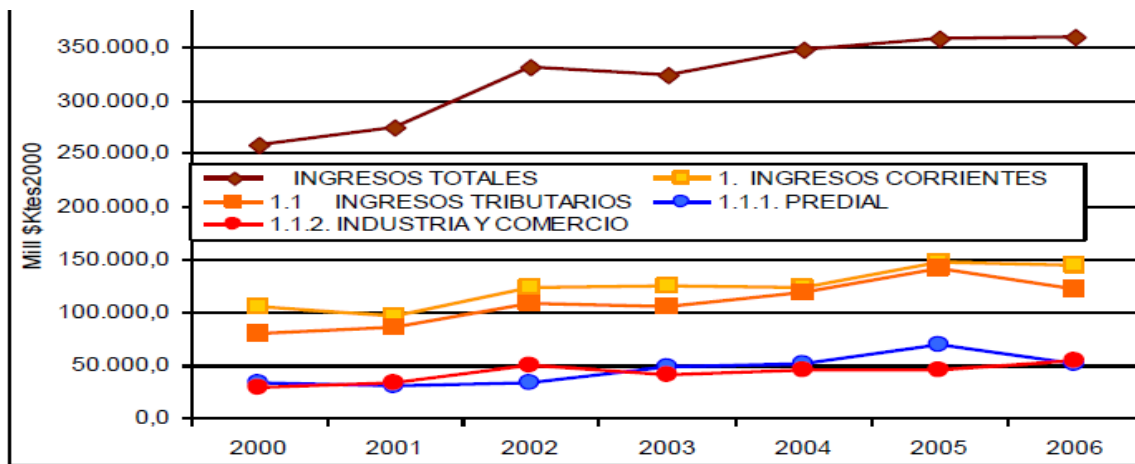
Figura 4. Importancia de las zonas francas para la inversión



Fuente: DNP; Colombia: Avances en competitividad, Bogotá.

Con relación al impuesto de industria y comercio se genera un aumento en los ingresos por recaudos tributarios de la ciudad de Cartagena de Indias. Al analizar los ingresos tributarios de la ciudad, se encuentra que en el período 2000 – 2006 el ICA ha representado el 39% de estos ingresos y el predial participa con el 41%; ello ilustra la dinámica de la economía industrial y comercial. En el 2006 el recaudo por concepto de ICA ascendió a \$75,846 millones.

Figura 5. Ingresos tributarios de Cartagena, 2000 – 2006



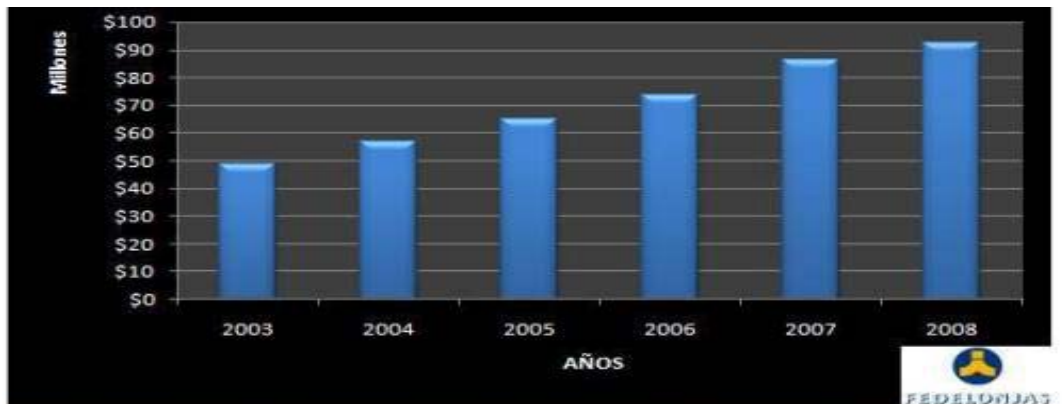
Fuente: Departamento Nacional de Planeación, Finanzas Territoriales.

4.1.3.1. Aporte del Proyecto al PIB.

Entre los sectores económicos que intervienen en el estudio de prefactibilidad, se identifican que se afectan dos particularmente, estos son el caso del sector inmobiliario y el sector de la salud. Esta sección presenta primero el aporte al sector inmobiliario que realizara la realización del proyecto. Posteriormente se toma al sector de la salud y se analiza el impacto que sufrirá con el proyecto en marcha.

Según Fedelonjas el sector inmobiliario reporta una dinámica creciente en el periodo 2003-2008, se advierte un aumento en el valor promedio de las transacciones inmobiliarias al pasar de un total en términos absolutos de \$48.645.183 millones de pesos en el 2003 a un total de \$92.616.273 millones de pesos en el 2008.

Cuadro 2. Valor promedio de transacciones inmobiliarias – Total nacional (11 ciudades). Acumulado marzo 2003-2008



CIUDAD	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ARMENIA			\$33.648.836	\$37.837.649	\$42.157.974	\$49.940.961
BARRAQUILLA	\$55.035.847	\$50.241.329	\$52.968.370	\$59.917.134	\$69.890.052	\$77.054.540
BOGOTA	\$58.555.506	\$75.368.330	\$84.773.993	\$97.593.151	\$103.300.064	\$116.642.670
BUCARAMANGA	\$34.407.221	\$37.615.561	\$42.423.068	\$50.758.693	\$55.139.205	\$63.712.098
CALI	\$36.372.457	\$44.208.602	\$56.828.728	\$55.502.176	\$70.761.612	\$66.811.512
CARTAGENA	\$78.023.901	\$54.681.225	\$77.636.148	\$76.781.975	\$119.006.103	\$198.268.381
CUCUTA	\$22.597.657	\$18.887.259	\$22.728.315	\$24.009.235	\$33.657.258	\$41.049.220
MANIZALES	\$32.045.950	\$35.826.398	\$38.889.794	\$48.195.391	\$55.266.682	\$53.822.879
MEDELLIN	\$44.057.204	\$51.086.403	\$59.220.325	\$67.167.734	\$101.668.164	\$82.209.299
PEREIRA	\$38.410.294	\$40.046.261	\$55.633.925	\$54.908.174	\$56.326.555	\$79.971.253
SINCELEJO	\$15.920.921	\$15.744.412	\$17.459.067	\$34.260.572	\$19.550.438	\$24.616.288
TOTAL	\$48.645.183	\$57.028.391	\$64.842.299	\$73.317.837	\$86.395.101	\$92.616.273

Fuente: Superintendencia de Notariado y Registro - FEDELONJAS

Cálculos y Gráficos: FEDELONJAS

El proyecto se clasifica de acuerdo con el Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU) como:

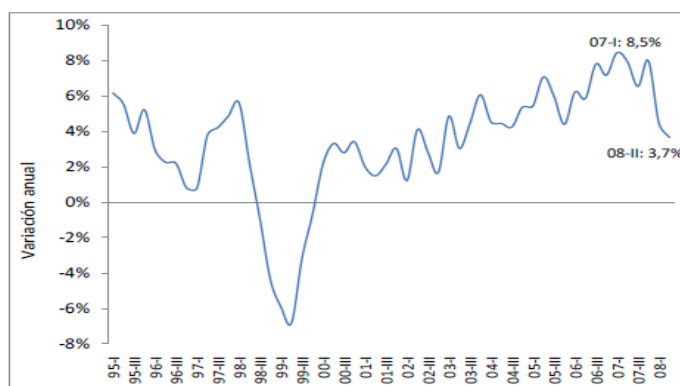
- F4511 Trabajo de demolición y preparación de terrenos para la preparación de edificaciones.
- F4512 Trabajo de preparación de terrenos para obras civiles.
- F4522 Construcción de edificaciones para uso no residencial

La actual crisis internacional constituye un problema para las economías emergentes que deberán enfrentar, al menos en el corto plazo, un alto costo del capital y una depreciación de sus monedas, lo que tendrá un impacto en los sectores real y financiero. Sin embargo, se debe resaltar que los países latinoamericanos tienen fundamentales económicos más fuertes y, por tanto, parecen estar mejor preparados que en el pasado para afrontar el choque financiero internacional.

En Colombia se espera que el efecto de la turbulencia de los mercados financieros se haga sentir por dos vías. Por el canal real se registrarán menores exportaciones, menores remesas y reducción en el precio de los productos básicos. Por el canal financiero las economías emergentes tendrán una mayor dificultad para obtener financiación. De este modo se espera una restricción de crédito para economías emergentes (entre ellas Colombia), menores flujos de inversión extranjera directa, desvalorización de los activos (TES y acciones) y menor liquidez y encarecimiento del crédito público y privado. Por estas dos razones (efectos por el canal real y el canal financiero), se prevé que en 2008 y 2009 el ritmo de expansión de la economía colombiana será mucho más moderado y registrará un nivel más bajo que el observado en 2006 y 2007³.

³ *Cristina Gamboa T.* Lecciones del Congreso Colombiano de la Construcción 2008: Ciudades sostenibles - países viables. WWW.CAMACOL.ORG.CO

Figura 6. Colombia – PIB a precios constantes de 2000, variación porcentual anual, 1995-2008



Fuente: DANE, cálculos Departamento de Estudios Económicos CAMACOL.

Cuadro 3. PIB Colombia y construcción: proyecciones de crecimiento 2009 (%)

	2009
PIB COLOMBIA	2,8 – 4,8
PIB CONSTRUCCIÓN	2,1 – 4,1

Fuente: DANE, proyecciones del Departamento de Estudios Económicos CAMACOL.

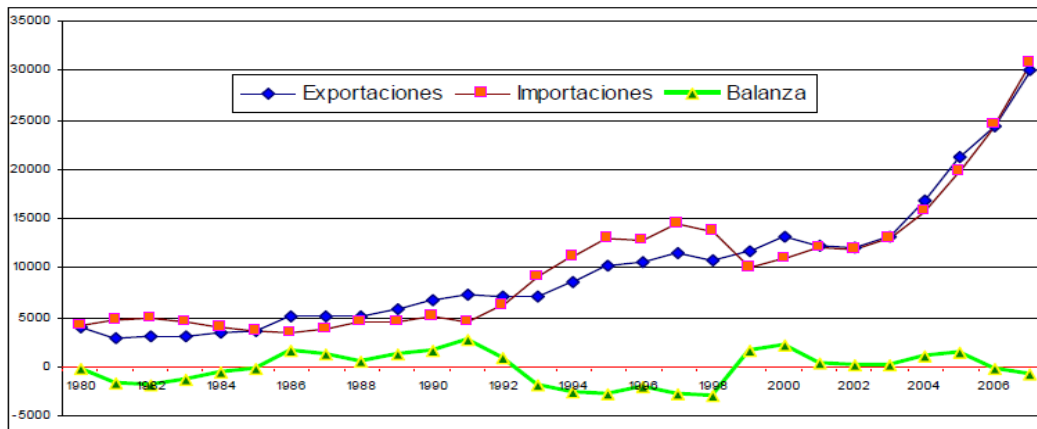
El desarrollo del proyecto de la Zona Franca Salud espera convertirse en una herramienta anticíclica, que provea refugio para los empresarios en un entorno menos favorable y permitirá reducir los costos de producción en su cadena logística.

Por lo anteriormente expuesto se identifica que la Zona Franca Salud se convierta en un componente importante para la atracción de inversión extranjera que mostraba un comportamiento total en el segundo semestre del año 2008 en el PIB Colombiano de 8,4 y que espera en los próximos trimestres seguir teniendo un crecimiento moderado.

4.1.3.2. Aporte del Proyecto a la Balanza Comercial.

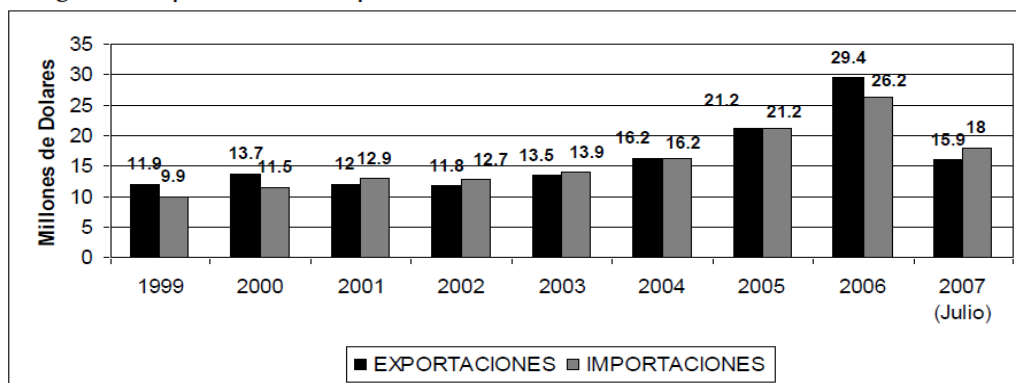
La balanza comercial del país durante el período 1999 – 2005 tuvo superávit. En el 2006 el déficit ascendió a 143 millones de dólares FOB y en el 2007 el déficit aumentó a 824 millones de dólares FOB, lo cual se explica por la revaluación del peso frente al dólar. Durante el período 1993 – 1998 la balanza fue deficitaria. Como se observa en las siguientes gráficas, la condición cíclica del comercio exterior lleva a un interés por proyectos que puedan generar exportaciones.

Figura 7. Balanza comercial del país, 1980 – 2007 Millones de dólares FOB



Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y cálculos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Figura 8. Exportaciones e Importaciones de Colombia, 1999 – 2007 millones de dólares



Fuente: Banco de la República.

El proyecto considera a futuro un abastecimiento parcial de materiales de construcción vía importaciones, dado que, las actuales fuentes nacionales que abastecen al país no son competitivas. Pero según las estimaciones, se proyecta que aproximadamente el 80% de los bienes requeridos para el desarrollo del proyecto gozaran de la exención de IVA a las exportaciones de la que se beneficia el esquema de las Zonas Francas.

4.1.3.3. Aportes económicos del sector salud

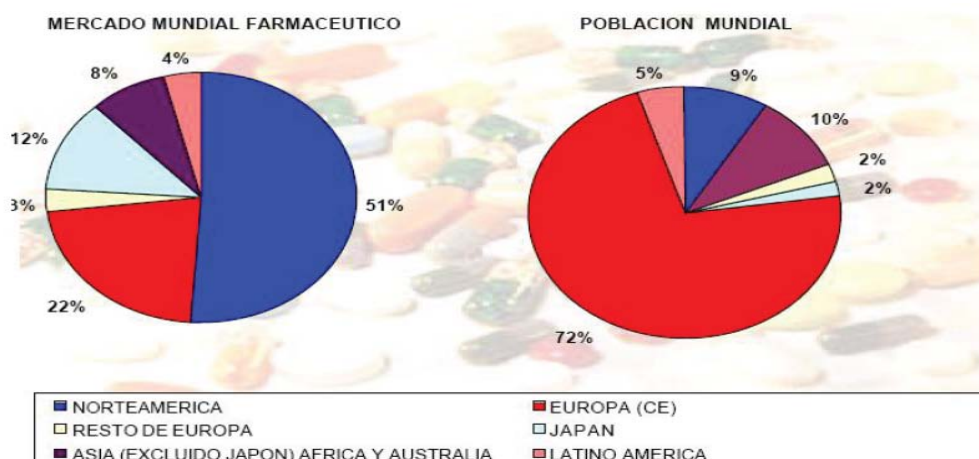
El sector salud en Colombia se ha convertido en los últimos años en una de las actividades con mayor proyección de crecimiento. No solamente se hace evidente que el sector se encuentra en una fase expansiva, sino que su participación dentro del PIB ha ganado mayor importancia. A continuación se mencionan cifras estadísticas relevantes que ayudan a analizar su situación actual y sus perspectivas de crecimiento.

Cuadro 4. Procedimientos médicos más demandados por los pacientes en el exterior

<i>Procedimientos con mayor demanda</i>
Para enfermedad coronaria
Cirugía plástica
Implante de cadera
Implantes dentales
Oftamología
Ginecología
Obstetricia

Fuente: IMS World Review

Figura 9. Principales países del Sector



Fuente: IMS World Review

Para el sector salud se evidenció un aumento en las ventas por la mayor cobertura en salud. El margen operacional bajó por inclusión de tratamientos y medicamentos en el POS, y por cubrimiento de procedimientos no incluidos vía tutelas. La remodelación y ampliación de hospitales condujo a un mayor gasto financiero, que unido al mayor costo y el mecanismo de pagos del sector, hizo que el Ebitda se redujera en 2007⁴.

Cuadro 5. Desempeño sector salud

DESEMPEÑO	2007	2006
Margen bruto (%)	33.5	35.8
Margen operacional (%)	7.6	8.9
Margen neto (%)	3.2	4.8
Utilidad/Activos (%)	2.7	4.1
Rotación CxC (días)	71.5	73.2
Rotación CxP (días)	37.8	43.1
Rotación inventarios (días)	98.8	110.3

Fuente: Revista Dinero – junio 6 de 2.008

Con los beneficios específicos que entrega el régimen franco, en materia de servicios de salud se espera que el proyecto contribuya con la generación de “centros de excelencia” en determinados procedimientos tales como: cirugía

⁴ Análisis del Sector – Revista Dinero & Grupo Bancolombia. Edición 5.000 empresas, junio 6 de 2.008 – No. 303.

cardiovascular, oftalmología y ortopedia impulsando el potencial nacional y contribuyendo al fortalecimiento de la imagen de nuestro país en el exterior para convertir a Colombia como uno de los nuevos y más promisorios destinos de los pacientes del hemisferio.

4.1.4. Fortalecimiento de las PYMES proveedores en la ejecución del proyecto

La Zona Franca Salud tiene como meta el fortalecimiento de las cadenas proveedoras de bienes, materias primas e insumos para el proyecto y sus usuarios, por ello, el objetivo es la vinculación de la economía de Cartagena a la construcción del proyecto y al desarrollo de las actividades de los nuevos entes empresariales que se constituyan en el parque industrial. Para el exitoso cumplimiento del objetivo anteriormente expuesto se han visualizado tres programas de gestión social: política de generación de empleo, capacitación en competencias laborales y gestión en medio ambiente.

Política de generación de empleo: Durante la fase de construcción se subcontratará una parte de la mano de obra requerida, generará empleo indirecto por las demandas de adquisición de materiales y la prestación de servicios, con preferencia por la contratación de estos insumos con empresas locales, en los casos en que sea posible. Se informará a los interesados sobre las políticas de selección, los requisitos para subcontratistas y se definirán los perfiles que se requieren.

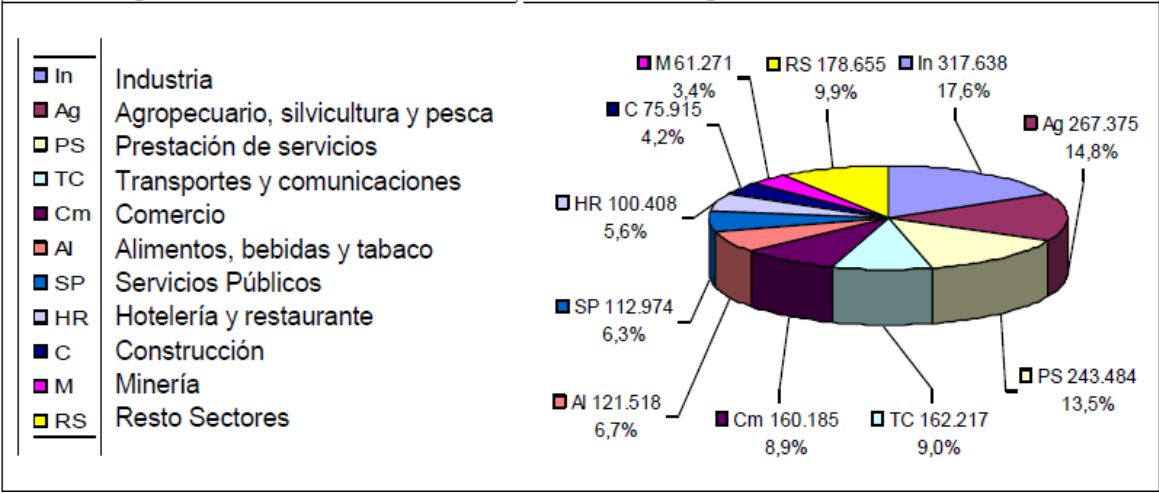
Capacitación en competencias laborales: Se programarán actividades de educación a nivel profesional, especializado y entrenamiento técnico de la mano de obra en convenios con instituciones locales. Dado que se espera contar con nuevas tecnologías, se llevará a cabo un entrenamiento en sitio, para transferir el conocimiento de los expertos extranjeros al equipo local. Se espera que esta actividad genere un incremento sustancial en la calidad de la mano de obra de la ciudad de Cartagena de Indias.

Gestión en medio ambiente: Sensibilizar a la comunidad (líderes locales y escolares) sobre las acciones de mejoramiento ambiental en el entorno, que pueden emprender a partir de su organización y compromiso, como son, por ejemplo, las actividades de reciclaje. En el proyecto se implementarán normas de gestión y control ambiental con el cumplimiento de estándares internacionales. El desarrollo de un Plan de Gestión Integral de Residuos Hospitalarios y Similares estará orientado a mejorar la calidad ambiental, con beneficios que se esperan sean percibidos por la comunidad.

4.1.5. Diversificación de las actividades económicas de la región.

La industria en el departamento de Bolívar depende casi totalmente en las cifras de cuentas nacionales de valor agregado y valor de la producción de la industria de Cartagena (99.8%). La industria aporta el 17.6% del PIB departamental y es el sector que más valor agregado genera.

Figura 10. Distribución del PIB de Bolívar según sectores económicos



Fuente: DANE, cuentas departamentales.

A partir de los índices expuestos, se denota una irradiación que hacia los sectores de transporte, construcción, servicios públicos y prestación de servicios sociales y

particulares podría generar el proyecto. La economía de la ciudad de Cartagena de Indias está asociada fundamentalmente a tres sectores: la industria, los puertos y el turismo y prácticamente otros sectores dependen en buena medida de las dinámicas que generen estos. Cuando el proyecto planteado inicie su operación, es innegable que además de los beneficios económicos directos, también se generarán grandes beneficios económicos indirectos en Cartagena de Indias.

4.1.6. Responsabilidad Social

La población de Cartagena de Indias ha sido estimada por la Secretaría de Planeación Distrital en 1.069.755 habitantes para el año 2007, donde el 51,91% son mujeres y el 47,71% son hombres. En una típica pirámide poblacional del país, en Cartagena de Indias predominan los grupos poblacionales infantiles y es menor la población de adultos mayores. La población se concentra en el área urbana, aproximadamente el 93,42% (999.463 habitantes) y el 6,57% restante (70.292 habitantes) se ubican en el área rural.

Cuadro 6. Población de Cartagena según grupo etáreo, sexo y ubicación

Edad	Hombres	Mujeres	Zona Urbana	Zona Rural	TOTAL
Menores de 1 año	13.589	13.244	25.137	1.696	26.833
De 1 a 4 años	55.648	54.482	102.851	7.279	110.130
De 5 a 6 años	27.878	27.889	52.809	2.958	55.767
De 7 a 9 años	37.502	37.298	70.713	4.087	74.800
De 10 a 14 años	56.701	58.652	107.558	7.795	115.353
De 15 a 19 años	59.054	72.513	122.684	8.883	131.567
De 20 a 29 años	107.305	129.306	222.246	14.365	236.611
De 30 a 44 años	85.489	92.459	164.430	13.518	177.948
De 45 a 64 años	52.400	52.555	98.089	6.866	104.955
Mayores de 65 años	14.832	20.959	32.946	2.845	35.791
TOTAL	510.398	555.357	999.463	70.292	1.069.755

Fuente: Planeación Distrital Cartagena de Indias; Localidades, Territorio y Población, 2007.

El desplazamiento forzoso ha impactado en la ciudad, especialmente por la población que llega del sur del departamento de Bolívar. Los desplazados, en un orden de 18.317 personas registradas, han venido invadiendo terrenos en zonas de alto riesgo, no cuentan con las condiciones mínimas de infraestructura y servicios, y buscan su sustento en la economía informal. El 52% de este grupo vulnerable corresponde a niños, niñas y adolescentes⁵.

Como un índice de las condiciones de habitabilidad de la población en Cartagena, se encuentra que el 70,4% está clasificada en los estratos socioeconómicos 1 y 2; otro 20,1% corresponde al estrato 3; el 9,5% de la población pertenece a los estratos 4, 5 y 6 y residen especialmente en la zona norte de la Ciudad. Se tiene un porcentaje importante de la población de la ciudad con altos índices de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), ubicadas en los niveles de SISBEN I y II, especialmente en las zonas rurales. Frente a las estadísticas nacionales, es mayor el NBI de la cabecera, pero significativamente menor el de la población rural de Cartagena. El SISBEN registra la pobreza de la población local por encima del 40%.

En relación a la infraestructura hospitalaria de Cartagena, en los dos últimos años se ha registrado el cierre de dos hospitales públicos, lo cual redujo la capacidad de respuesta de la red de atención y la disponibilidad de camas en la ciudad, condición que afecta especialmente el manejo de emergencias o el dar una adecuada atención al evento de un desastre natural. La infraestructura presenta deficiencias, tanto en dotación como en atención y facilidades para poder brindar a la comunidad una atención adecuada, no solo en la enfermedad sino también para la prevención de la misma⁶.

La recreación en Cartagena la integran una serie de espacios comunes, como las playas que rodean la ciudad. También están los centros de esparcimiento,

⁵ Sistema de Información sobre Población Desplazada por la Violencia en Colombia, 2006.

⁶ Departamento Administrativo del Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias; DADIS. Dirección Operativa de Salud Pública, Oficina de Vigilancia en Salud Pública. Amaris, Marcela et al. Comportamiento de los Eventos Bajo Vigilancia Epidemiológica 2006. Cartagena de Indias: 2007. 49 páginas.

culturales, y en general la infraestructura histórica. Los cartageneros disfrutaban actividades como el baile, el béisbol, el fútbol y los deportes acuáticos, aunque estos últimos están más reservados a los turistas por los altos costos que tienen.

La Responsabilidad Social Empresarial, en desarrollo del Pacto Global de Naciones Unidas, tiene su origen en la concienciación del sector privado sobre la importancia de trabajar, de forma conjunta con ONG's y entidades públicas, en el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de la sociedad que está en su entorno. En ningún momento, las empresas pueden sustituir al Estado en sus obligaciones frente al bienestar de la sociedad, pero se pueden trazar metas conjuntas, aunar esfuerzos y recursos para lograr intervenciones con mayor impacto.

El proyecto otorga una alta importancia a la sostenibilidad ambiental y al desarrollo social. Por ello, la política social se expresa en planes de manejo de los impactos sociales derivados de la construcción del proyecto y operación del mismo y el Plan de Gestión Social.

Los dos planes se derivan de las medidas de manejo que formula el proyecto frente a los riesgos que la operación genera para su entorno inmediato y los beneficios que espera irradiar a las comunidades vulnerables, ambiental y socialmente, de la ciudad de Cartagena como resultado de su participación en la actividad económica de la ciudad. Las medidas en formulación corresponden a estrategias tendientes a prevenir, minimizar, mitigar o remediar impactos adversos que han afectado a las comunidades vulnerables, ambiental ó socialmente.

Básicamente lo que pretende cada uno de estos planes es, por parte del manejo de impactos sociales el objetivo fundamental será gestionar medidas para prevenir los riesgos que presente el proyecto, en afectación al medio ambiente e impactos (positivos o negativos) sobre el capital humano, en sus etapas de construcción y operación. Para el manejo de los impactos sociales, la nueva sociedad brindara información a la sociedad en general sobre las obras que proyecta realizar,

demandas de mano de obra y programas de y prevención a la generación de falsas expectativas en la comunidad.

De esta forma, se aseguran los principios de transparencia y comunicación del proyecto frente a la ciudadanía.

4.2. ESTUDIO DE MERCADO

4.2.1. Introducción

Este estudio permite conocer y analizar las diferentes variables del mercado que ayudan a construir la información para determinar la viabilidad comercial del proyecto, y posteriormente sirva de herramienta fundamental a la evaluación financiera del mismo.

Además de considerar las variables que se tienen en cuenta en una Mezcla de Mercado, las famosas cuatro “P” (producto, precio, plaza y promoción); también se pretende analizar el mercado objetivo y los estudios de demanda y oferta.

- **Mercado Objetivo, Segmento o Nicho de Mercado**

Permite identificar y conocer el tipo de empresas, entidades u organizaciones, interesadas en comprar o arrendar un espacio determinado por metros cuadrados, para ofrecer sus servicios de salud o complementarios dentro de la Zona Franca Salud en la ciudad de Cartagena de Indias.

- **Productos**

Esta variable especifica cuales productos son los que el proyecto le ofrece a sus clientes potenciales, características, beneficios y ventajas.

- **Precio**

Estará establecida de acuerdo a los valores del mercado actual y la tendencia en los precios del metro cuadrado de los terrenos ubicados dentro de las Zonas Francas Permanente regionales y locales.

- **Promoción**

Esta variable permite determinar los mecanismos de comunicación para dar a conocer los beneficios y ventajas que los clientes potenciales definidos podrán obtener de toman la decisión de establecerse o relocalizarse dentro de la Zona Franca Salud.

- **Plaza o Distribución**

Pretende determinar cuáles son los canales a utilizar, de acuerdo a, ubicación geográfica de la Zona Franca Salud y los usuarios que en ella pretendan operar.

- **Estudio de Oferta**

A través de este análisis se busca conocer la competencia del sector, que en el contexto del presente estudio son los servicios inmobiliarios ofrecidos para estos complejos parques industriales.

- **Estudio de Demanda**

Busca conocer el tamaño, la ubicación, las características o perfiles de los clientes potenciales del proyecto de Zona Franca Salud en la ciudad de Cartagena de Indias.

4.2.2. Mercado Objetivo

La Zona Franca Salud se plantea como un proyecto inmobiliario, que busca establecer clientes potenciales que presten servicios de salud y/o complementarios interesados en ubicarse dentro de estos complejos parques industriales.

Para ello, es importante que las empresas, entidades u organizaciones sean netamente prestadoras, proveedoras y consumidores del servicio de salud o sus complementarios, tales como:

4.2.2.1.Productores de Bienes y Servicios de Salud

- HOSPITALES (Todos los Niveles).
- CLÍNICAS (Todos los Niveles).
- CENTROS (Medicina General, Odontológicos, Cancerología, Cardiología, Cirugía General y Plástica, Dermatología, Ginecología, Medicina Nuclear, Nefrología, Oftalmología, Ortopedia y Traumatología, Otorrinolaringología, Patología, Psiquiatría, Medicina Estética, Radiología, Salud Ocupacional y Urología).
- LABORATORIOS CLÍNICOS Y MÉDICOS.
- EPS's.

4.2.2.2.Proveedores de la Salud

- MEDICAMENTOS (Laboratorios de Marcas Registradas y Genéricas)
- INSUMOS MÉDICOS Y ODONTOLÓGICOS (Nacionales e Internacionales).
- INSTRUMENTACIÓN QUIRÚRGICA (Todas las áreas).
- EQUIPOS MÉDICOS EN GENERAL Y ESPECIALIZADOS (Todos los Niveles).
- MUEBLES HOSPITALARIOS (Nacionales y Extranjeros).
- COOPERATIVAS DE PROFESIONALES DE LA SALUD.

4.2.2.3.Productores de Bienes y Servicios Complementarios

- GIMNASIOS
- HOTELES
- Spa's

Lo que el proyecto busca es establecer dentro de la Zona Franca Salud un clúster de bienes y servicios del sector salud para que las empresas sean generadoras de autodesarrollo y se propicie una estabilidad comercial y financiera para ellas, además de los beneficios y ventajas que el proyecto ofrecerá por declararse como un área especial en materia tributaria y aduanera.

4.2.3. Producto

4.2.3.1. Producto Principal

Como se menciona anteriormente, la propuesta de la Zona Franca Salud es netamente inmobiliaria, donde el producto ofrecido a cada uno de los interesados es el metro cuadrado de terreno que está ubicado dentro del parque industrial.

El área establecida legalmente para declarar una Zona Franca Permanente es de un mínimo de 20 hectáreas, partiendo de dicho requisito, se tiene una totalidad de 200.000 metros cuadrados, de esta totalidad el área disponible para la venta después de adecuaciones urbanísticas y legales sería de un 70%, es decir 140.000 metros cuadrados.

Es importante tener en cuenta que las Zonas Francas se clasifican en:

- Permanente (Multiempresariales).
- Permanente Especial (Uniempresariales).
- Transitorias: Ferias, Exposiciones, Congresos y Seminarios de carácter internacional (Temporales).

Los productos a ofrecer serán los siguientes:

- Venta metro cuadrado:
- Metro cuadrado construido (bodegas y oficinas)
- Metro cuadrado sin construir

Además de ello, se planea ofrecer dentro de la Zona Franca Salud dos productos que hacen parte del desarrollo y sostenibilidad de la misma, que son:

- **Operación Zona Franca:** Costo determinado por el área ocupada de cada usuario o empresa establecida dentro de la Zona Franca Salud y que requiere la vigilancia y control de las operaciones derivadas de su actividad económica y comercial.
- **Publicidad:** Entendiéndose como los espacios a ofrecer dentro del área de la Zona Franca Salud para que los usuarios o empresas ajenas al parque industrial puedan pautar y promocionar sus bienes y servicios.

4.2.4. Precio

Como se indico en el punto anterior (4.2.3. Producto), el proyecto Zona Franca Salud se constituye en un proyecto inmobiliario que pretende que los interesados compren o arrienden metros cuadrados en el área delimitada, por lo tanto la variable a analizar parte de unos indicadores, factores y componentes que influyen al momento de determinar el valor de venta o arrendamiento.

Para estipular los precios que se establecerán en la Zona Franca Salud se tienen en cuenta consideraciones entre las cuales están que Cartagena de Indias es una de las ciudades con mayor valorización y preferencia por los inversionistas para los proyectos inmobiliarios, además de contar con una desarrollada infraestructura portuaria e industrial, aeropuerto internacional, mayor ciudad turística del país, esto amalgamado con la tendencia de valorización en los terrenos ubicados dentro de una Zona Franca que oscila entre un rango de 4 a 5 veces mayor al valor del costo, pero hay que tener en consideración el emplazamiento del proyecto, ya que no es lo mismo establecerse en la Zona Norte de Cartagena de Indias que en la Zonas Vías a Turbaco o Vía a Barranquilla.

Partiendo de lo anteriormente expuesto los precios se establecen de la siguiente manera:

- **Emplazamiento 1**

Vía a Turbaco (La Troncal): El precio de venta del metro cuadrado construido oscila entre \$2'000.000 - \$2'500.000 (Bodegas - Oficinas) y del metro cuadrado sin construir es de \$450.000.

- **Emplazamiento 2**

En la Zona Norte de Cartagena de Indias: El Precio de Venta del metro cuadrado construido oscila entre \$3'500.000 - \$4'500.000 (Bodegas – Oficinas) y del metro cuadrado sin construir es de \$800.000.

- **Emplazamiento 3**

Vía a Barranquilla (La Cordialidad): El Precio de Venta del metro cuadrado construido oscila entre \$1'500.000 - \$2'500.000 (Bodegas – Oficinas) y del metro cuadrado sin construir es de \$350.000.

Los anteriores precios (metro cuadrado construido) están sujetos básicamente a los precios en materiales de construcción, por eso se determino un intervalo en el que pueden oscilar dichas fluctuaciones. En el caso particular del metro cuadrado sin construir se mantiene una línea con las tendencias y estadísticas en la valorización de los terrenos cuando se constituyen como Zonas Francas Permanentes y el micro-emplazamiento del proyecto se considero un precio fijo ya que es más sencillo el predecir su valor comercial.

4.2.5. Promoción

El producto ofrecido requiere una promoción especializada y exclusiva, ya que por el tipo de cliente no es conveniente destinar grandes recursos en publicidad masiva. La única promoción masiva que se pretende realizar es en el momento de dar a conocer el proyecto a nivel de Internet, Prensa, Televisión y Radio pero como noticia económica.

Las siguientes estrategias se consideran necesarias y hacen parte de la estructura de comercialización que pretende lograr las metas comerciales que el proyecto requiere para el sostenimiento y búsqueda del punto de equilibrio.

4.2.5.1.Publicidad Especializada

✓ Venta Directa

El proyecto de Zona Franca Salud, tendrá un punto de venta con asesores comerciales capacitados y conocedores del manejo total de la propuesta. Igualmente, habrá un equipo de asesores comerciales que visitaran una base de datos de clientes no solo locales, sino regionales y nacionales. Para los posibles clientes del extranjero, se buscara promocionar el proyecto ferias y congresos del sector salud a nivel nacional e internacional.

✓ Agencias Inmobiliarias

Reforzando la labor comercial con la venta directa desempeñada por un área de mercadeo, el proyecto se apoyara en las principales agencias inmobiliarias tanto locales, regionales y nacionales como también de Latinoamérica y Estados Unidos. Se tiene un total de 50 empresas de este tipo, cuyo objetivo es abrir el mayor número de posibilidades de transacciones comerciales con los clientes potenciales del proyecto, además de agilizar la venta de los productos establecidos y las metas comerciales proyectadas.

✓ Ferias y Congresos

Para apoyar la labor comercial y promocional, se pretende aprovechar los congresos, ferias y eventos nacionales e internacionales del sector salud, donde participen no solo el tipo de cliente descrito en el punto 4.2.2. (Mercado Objetivo), si no también aquellos vinculados al sector por medio de universidades, centros de investigación, entes de control y supervisión, etc.

Es necesario considerar un vínculo con las organizaciones adscritas a los centros de convenciones del país y cualquier tipo de entidad u organización que dentro de sus actividades comerciales tenga como lucro la organización de eventos.

4.2.5.2.Publicidad Masiva

- Internet

La Zona Franca Salud, tendrá una Página Web donde se encontrara información sobre:

- La Organización
- Desarrollo
- Localización
- Productos y Servicios
- Estructura Organizacional
- Socios
- Noticias
- Etc.

- Noticia Económica

Se considera tres medios de comunicación importantes para esta estrategia:

- **Prensa:** Los de mayor circulación nacional y regional, en las secciones económicas de cada uno de ellos, donde se manifieste inicialmente la información general del proyecto y sus proyecciones para la región y la ciudad. Para tal objetivo, se han tenido en consideración el Tiempo, El Espectador, El País, El Colombiano, El Universal y El Heraldó. Además de estos, se considera el periódico económico más importante del país como lo es Portafolio. Este medio se tendrá en cuenta en cada una de las fases del proyecto, además de la puesta en marcha y aquellos procesos preoperativos de gran importancia.

- **Televisión:** Se considera la promoción del proyecto dentro de los noticieros del medio día y de las 7 de la noche de los canales Caracol y RCN. Las dos emisiones son las de mayor audiencia y con ello se busca que la noticia impacte no solo en las posibles empresas clientes del proyecto que no alcance la promoción especializada, si no en los consumidores finales del mismo. Se

considera que en dos partes del proceso se debe tener en cuenta este medio; iniciando labores comerciales del proyecto y cuando se constituya y declare como Zona Franca Permanente la propuesta objeto del presente estudio.

- **Radio:** Desarrollar una entrevista que se realice en directo en la banda radial de AM en los noticieros de RCN RADIO y CARACOL RADIO, en las horas de la mañana de emisión Nacional. De esta manera se busca que la idea o propuesta de la Zona Franca Salud sea evaluada por la opinión pública.

Cuadro 7. Presupuesto de promoción (publicidad masiva)

MEDIO PUBLICITARIO	ACTIVIDAD	FRECUENCIA	VALOR
INTERNET	Montaje de página de internet y mantenimiento o actualización del portal.	1 sola vez en todo el proyecto	\$ 20.000.000
NOTICIA ECONÓMICA			
PRENSA	Sección Económica de cada uno de los periódicos más importantes de circulación nacional y regional.	3 veces en el año	\$ 45.000.000
TELEVISIÓN	Sección Económica en los noticieros RCN y Caracol Noticias en la emisión del medio día y de las 7 pm.	2 veces en todo el proyecto	\$ 80.000.000
RADIO	Entrevista Radial en las emisoras nacionales de RCN y Caracol de mayor emisión en la jornada de la mañana	1 sola vez en todo el proyecto	\$ 10.000.000
TOTAL			\$ 155.000.000

4.2.6. Plaza o Distribución

Empresas inmobiliarias o especialistas en ventas de inmuebles locales, regionales, nacionales y extranjeras serán las encargadas de la comercialización del producto, para que a través de sus bases de datos, relaciones públicas y comerciales, promuevan el proyecto y se dé la efectividad que se requiere para la transacción de compra y venta del producto.

La Zona Franca Salud contara con una oficina comercial que atenderá a los interesados y desarrollara las gestiones necesarias de información, comunicación y características del producto, tanto para los interesados como para las empresas que apoyan el trabajo comercial. Con esta relación entre la Zona Franca Salud y las empresas comercializadoras se busca utilizar adecuadamente el canal de distribución de la información completa del producto a los clientes potenciales.

4.2.7. Estudio de Oferta

La Zona Franca Salud es la única en su tipo, a pesar de existir varias ya establecidas y declaradas, ninguna apunta a clientes como los propuestos en el presente estudio a excepción de Ciudadela de la Salud S.A. Ver punto 4.2.2. (Mercado Objetivo).

La Zona Franca Puerta de las Américas, también pretende ser desarrollada en la ciudad de Cartagena de Indias y es el único proyecto inmobiliario que incluye una clínica con las características del régimen franco, pero su negocio está enfocado hacia el sector del entretenimiento como son centros comerciales, centros de convenciones empresariales, *show room*, entre otros. Estará ubicado en la vía al mar que conduce a la ciudad de Barranquilla a 15 minutos de Cartagena de Indias en la Zona Norte.

En Colombia, se desarrollan cuatro proyectos de Zonas Francas encaminadas a ofrecer servicios de salud, uno de ellos es Ciudadela de la Salud cuya ubicación será Sopo - Cundinamarca, el segundo es Ciudad Salud que se establecerá en la ciudad de Bogotá D.C., el tercero en Rionegro – Antioquia (Hospital San Vicente de Paul) y otro en Puerto Colombia - Atlántico (Clínica Porto Azul).

Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios

CIUDADELA SALUD S.A.

Antecedentes

CIUDADELA SALUD S.A., acogiéndose a la norma expresa del Decreto 2233 de 1996 y las modificaciones hechas por el Decreto 918 del 2001 y una vez cumplidas todas las exigencias y requisitos previstos en ellos, recibió de parte del **Ministerio de Comercio Exterior MINCOMEX**, la autorización correspondiente por 30 años prorrogables, mediante la Resolución 0217 del 29 de febrero del año 2000 para constituirse como Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios y designó como Usuario Operador a la propia **CIUDADELA SALUD S.A.**

En virtud de las autorizaciones legales recibidas por parte del Ministerio de Comercio Exterior MINCOMEX, hoy **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo MINCOMERCIO**, se han venido planificando por parte de **CIUDADELA SALUD S.A.**, una serie de proyectos y programas de que dispondrá en el próximo futuro, siendo fundamental aclarar que se ha decidido sobre los desarrollos previstos el que ellos sean exclusivamente orientados para el beneficio y fortalecimiento del Sector Salud. Por ello la Zona Franca dispondrá entre otras de las siguientes áreas:

Áreas y Desarrollos Industriales previstos

- *Un centro de atención en salud con estándares internacionales y de alta tecnología.*
- *Alta tecnología integral en los servicios públicos ofrecidos incluyendo conectividad satelital, fibra óptica, sistematización de procesos y demás que*

permitan la interacción y comunicación instantánea con cualquier sitio del país y del mundo.

- *Servicios complementarios de aseo, vigilancia, mantenimiento de zonas verdes y de amortiguación, capacitación, guardería, servicios religiosos, transporte de empleados, pesaje, cargue y descargue de mercancías.*
- *Un centro de convenciones y exposiciones.*
- *Un hotel para visitantes nacionales y extranjeros.*
- *Laboratorios y centros de investigaciones especiales que tengan relación directa o indirecta con la salud humana individual o colectiva.*
- *Desarrollos Industriales directa o indirectamente relacionados con la salud humana, siendo hasta ahora priorizados los siguientes:*
 - *INDUSTRIA DE DERIVADOS DEL LATEX O SIMILARES*
 - *INDUSTRIA TEXTIL*
 - *INDUSTRIA DE PAPEL Y DERIVADOS PARA USO MÉDICO*
 - *INDUSTRIA PRODUCTORA DE ALIMENTOS*
 - *DESARROLLO DE LÍQUIDOS DE APLICACIÓN HUMANA*
 - *INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS BIOLÓGICOS Y*
 - *EDIFICACIONES PARA BODEGA DE TECNOLOGÍA Y REPUESTOS MÉDICOS*
 - *HOTELERÍA*
 - *CENTRO DE CONVENCIONES CIUDADELA SALUD*
 - *SISTEMAS DE SEGURIDAD Y SISTEMATIZACIÓN*
 - *MAQUILA E INDUSTRIA DE MEDICAMENTOS BÁSICOS*
 - *SISTEMAS DE TRANSPORTE Y MOVILIZACIÓN*
 - *CENTRO COMERCIAL DE LA SALUD*

Estamos pues ante una realidad que genera un modelo de atención en salud, innovador en el contexto mundial que su solidez y alcance le permite al país entrar con solvencia en el ámbito de la internacionalización y globalización de la economía creando procesos claros de competitividad comparables a cualquier institución médica del mundo desarrollado.

Sin la pérdida de los valores esenciales del acto médico; con la humanización como fuente inagotable de mejoramiento y bienestar; con un recurso humano conformado por médicos y profesionales en otras áreas de gran trayectoria,

conocimiento y calidad humana nos permitirá que este modelo se traduzca en verdaderos y contundentes beneficios para sus asociados y toda la población del país que lo requiera a través de los mecanismos previstos en el **Sistema de Seguridad Social** vigente, así como trasladarlos también a la comunidad internacional.

Localización

CIUDADELA SALUD S.A., Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios escogió una sede privilegiada acordes con su filosofía, que consta de un área geográfica de 20,5 hectáreas de superficie, en un rincón aledaño al Municipio de Sopó (Cundinamarca) que por sus condiciones topográficas y ecológicas nos ubicará como un gran centro Asistencial, Industrial y Tecnológico dentro de un contexto natural privilegiado y casi único, en donde las necesidades de salud del hombre van de la mano de la salud con la protección y conservación de su medio ambiente su flora y su fauna, lográndose al final un resultado armónico y contundente sobre la salud del hombre y el medio que lo rodea⁷.

Zona Franca CIUDAD SALUD – BOGOTÁ D. C.

Según los planes de la administración distrital, en los próximos años el sector ubicado entre las carreras 10a. y Caracas, y las calles 1a. y 6a. , en donde se encuentran siete de los hospitales más emblemáticos de la ciudad, pasará de ser una zona deteriorada a uno de los complejos de salud más importantes del país. Allí los bogotanos encontrarán parques lineales, alamedas, centros de investigación, complejos de vivienda, hoteles, centros comerciales especializados en salud y hospitales en óptimo estado, muy al estilo de los centros que existen en Houston y Boston.

En “Ciudad Salud”, como se le ha llamado al proyecto, se ubicarán los hospitales de Santa Clara, La Misericordia, el Dermatológico, el San Juan de Dios, el Materno Infantil, el Cancerológico y La Samaritana. Esta zona, además de

⁷ www.ciudadelasalud.org

prestarle a la ciudadanía servicios de salud especializados, buscará mejorar las condiciones de este sector mediante obras urbanísticas.

“En este momento, la Secretaría de Planeación lidera, en el interior del Distrito, la conformación de un comité interinstitucional entre las Secretarías de Salud, Movilidad, Ambiente y Desarrollo económico para poder sacar adelante este proyecto”, explicó Óscar Alberto Molina, secretario de Planeación.

Después de la formalización de dicho comité, el Distrito procederá a realizar la contratación de la consultoría para que actualice el estudio y los primeros diseños que fueron realizados en 2006, durante la administración de Luis Eduardo Garzón, y que nunca fueron concretados.

En lo que resta de este año, la Secretaría de Planeación espera comenzar con los rediseños y estudios, para los que se han destinado 331 millones de pesos. Según Molina, al terminar la administración de Moreno quedarán listos los diseños finales y el decreto firmado por el Alcalde en el que se precisarán los usos de los suelos, las vías y las obras. Este proyecto será financiado por entidades privadas. Planeación tiene a su cargo el estudio financiero, los usos de los suelos y el desarrollo urbanístico en su totalidad, y las constructoras privadas deciden el diseño de los edificios, que deben cumplir con las normas curatoriales. Todavía no hay estudios finales del presupuesto.

Pre estudios y diseños

En 2006 se estableció que “Ciudad Salud” contaría con tres componentes: el complejo hospitalario, el proyecto de renovación urbana y un tercer componente, que fue denominado de usos conexos. Estos diseños, aunque entrarán en una etapa de revisión y ajustes, servirán de base para la estructuración del proyecto.

Según los primeros estudios, en el complejo hospitalario se optimizará la infraestructura de los siete hospitales, se pondrá en ejecución la unidad de servicios hospitalarios y se construirá un centro científico en los jardines internos del Hospital San Juan de Dios. Asimismo, se abrirán los predios de los diferentes hospitales para que los ciudadanos puedan disfrutar del espacio público.

Entre las obras de renovación urbana planteadas, está la construcción de un parque lineal paralelo a la Avenida Caracas y la carrera 10a. que se conectará

con el parque Tercer Milenio, para así generar un circuito de recorridos peatonales por alamedas arborizadas y parques.

Con el fin de cubrir la demanda de hospedaje de estudiantes, investigadores y familiares de los pacientes, se construirá un complejo hotelero y una zona de parqueaderos subterráneos. De la misma forma, se piensa hacer un centro de convenciones con auditorios y diferentes salas de reuniones que albergará a científicos, empresarios, docentes e investigadores.

También se tiene proyectado un centro comercial especializado en salud, que contará con plazoletas de comidas y juegos infantiles. Con el fin de revitalizar el sector, habrá un complejo de vivienda que en el primer estudio se planteó en las manzanas interiores del barrio San Bernardo, sobre el extremo sur de los barrios Policarpa y Sevilla, y sobre el costado oriental del barrio Modelo Sur.

El secretario de Planeación espera que en los próximos días se establezca el comité interinstitucional para dar inicio a uno de los proyectos que, según Molina, representa uno de los desarrollos urbanísticos más importantes que se han realizado en Bogotá⁸.

ZONA FRANCA CLÍNICA PORTO AZUL PUERTO COLOMBIA – ATLÁNTICO

La primera zona franca de la salud estará ubicada en la Costa Caribe. Concretamente en el municipio de Puerto Colombia, en el Atlántico.

El visto bueno lo otorgó el Ministerio de Comercio, con lo cual la clínica Porto Azul estará beneficiándose de una rebaja del impuesto de renta, del 35% al 15%.

Este proyecto es de inversión colombo-chilena. Es una asociación entre la Clínica Country y Sabbag Radiólogos. Tiene el respaldo de Banmédica, de capital chileno.

El sector de salud contará en los próximos dos años con una zona franca permanente.

Allí la inversión asciende a más de 42 millones de dólares, con una generación de 150 puestos trabajo.

⁸ www.elespectador.com/impreso/articuloimpreso-ciudad-salud-ya-tiene-imagen

La Costa Caribe es una de las regiones con el mayor número aprobado de zonas francas. Hasta el 2008 habían sido aprobadas 12, de las cuales 6 están en Cartagena, 4 en Santa Marta y 2 en Barranquilla.

Cuando estén en operación van a generar 7.582 empleos y una inversión de 3.620 millones de dólares de los 5.117 millones de dólares que se ejecutarán en el país.

La alcaldesa de Puerto Colombia, Martha Villalba, considera que esto va a convertir al municipio en una nueva alternativa de la inversión para futuros proyectos.

Precisamente, la administración con el Concejo están definiendo la aprobación de estímulos tributarios para el asentamiento de nueva inversión en esta población.

Además de la zona franca de salud, que incluye una clínica, una torre de 135 consultorios y una torre de oficinas, en esta misma área estarán construyéndose un centro comercial, un hotel, así como edificaciones para oficinas.

Ya se proyecta la construcción del nuevo Colegio San José, la ampliación del Parrish y la de la Universidad del Norte. Lo mismo que la nueva sede de Telecaribe, que se convertiría en una zona franca de telecomunicaciones.

El médico Roberto Sabbag dijo que la declaratoria como zona franca es significativo para los inversionistas y es un respaldo al sector salud, sobre todo para la exportación.

El hecho de que la clínica sea zona franca permitirá importar los equipos y materias primas sin arancel e IVA. Precisamente se va a adquirir equipamiento por \$12 mil millones para dotar a la nueva sede médica en el Atlántico.

Cómo se hará el proyecto

El diseño arquitectónico de la clínica privada se contrató con Cure y Cía. Ltda, y el presupuesto de costo de obras con PYCs, firmas de Bogotá. Se estableció un presupuesto de \$78.680 millones.

Contará con 115 camas hospitalarias, 13 camas en la unidad de cuidados intensivos y 17 camas de urgencias.

Esta clínica enfrentará a tres competidores, ubicadas en Barranquilla: la Asunción, que tiene 60 camas; la Bautista con 35 camas y la Clínica del Caribe con 30 camas.

La demanda potencial de la zona franca de salud son los pacientes que vienen a operarse desde el extranjero y las personas de los estratos 4, 5 y 6 que tienen medicina prepagada.

Se estima que la zona de influencia estimada es de 459.225 personas, distribuidas así: 78.454 en el 6, 95053 en el 5 y 133.258 en el 4, según último Censo 2005.⁹

ZONA FRANCA PERMANENTE ESPECIAL HOSPITAL SAN VICENTE DE PAÚL – RIONEGRO

El día 9 de febrero de 2009, la Comisión Intersectorial de Zonas Francas, dio la aprobación a la creación de la ZONA FRANCA PERMANENTE ESPECIAL HOSPITAL SAN VICENTE DE PAÚL - RIONEGRO, este es el primer paso para continuar el proceso ante la DIAN y obtener la declaratoria por parte de esta entidad.

Con una inversión global hasta el momento de \$15.000 millones, representados en compra del terreno, pago de impuestos, diseños arquitectónicos y de redes de los diferentes sistemas de apoyo, y obras de urbanismo, avanza el proyecto del nuevo Hospital San Vicente de Paúl en el municipio de Rionegro, oriente antioqueño.

“En este segundo semestre continúa el proceso de urbanismo, que consiste en adecuar el terreno a los requerimientos del proyecto constructivo: movimiento de tierra, canalización de aguas mediante la construcción de filtros especiales, construcción de redes sanitarias y de las denominadas terrazas, donde se asentarán los distintos edificios y parqueaderos”, informó el doctor Guillermo León Valencia, coordinador del proyecto.

“Esta obra la adelanta un equipo de trabajo muy interesante, con algunas de las firmas más expertas de Medellín y con una firma asesora de los Estados Unidos, Perkins + Will, que tiene una gran experiencia en diseño hospitalario”, complementa Diego Fernando Uribe, arquitecto del proyecto.

El nuevo Hospital se construirá en dos etapas: cuando esté totalmente terminado, tendrá un área de 110.000 metros cuadrados, pero la primera etapa será de 67.000 metros, con 4 torres de máximo 7 niveles cada una.

⁹ <http://www.elheraldo.com.co/ELHERALDO/BancoConocimiento>

La primera etapa será entregada en el primer semestre de 2010, con los siguientes servicios: Centro de Trasplantes y Tejidos, Centro de Enfermedades digestivas, Centro Cardiopulmonar y del Sistema Vasculuar, Centro de Urgencias y Hospital de Día.

La capacidad instalada en esta primera fase es de 144 camas de cuidados generales, 14 de cuidados intensivos y 21 de cuidados intermedios. Se atenderán todo tipo de urgencias y consultas médicas especializadas, y uno de los servicios más relevantes será el de atención en Rehabilitación con enfoque de Centro de excelencia y con instalaciones locativas especialmente diseñadas para estas actividades. También se entregará al servicio, un parqueadero con capacidad para 380 vehículos.

Los pabellones se articularán a través de patios, jardines y corredores privados para movilizar los pacientes. Otro elemento que diferenciará al nuevo Hospital, es la existencia de habitaciones adyacentes a las de Cuidados intensivos, que les posibilitarán a los familiares estar mucho más cerca y más pendientes de las personas enfermas.

Acreditación internacional de calidad

El Hospital San Vicente de Paúl de Rionegro optará por la acreditación nacional e internacional de calidad a través del Icontec y la Joint Commission Internacional, con miras a obtener la certificación como zona franca permanente especial de servicios de salud. El objetivo es tener excelentes sistemas de garantía de la calidad para la atención de los pacientes, y altos estándares de atención y seguridad de los mismos.

"En Colombia crece el interés por el tema de la calidad en las organizaciones de todos los sectores económicos, especialmente en el sector salud, no solo por motivos de tipo ético o profesional, sino por el convencimiento de que la supervivencia de las empresas está ligada a su capacidad de competir con la calidad de sus servicios. Por lo tanto la calidad se convierte en una variable estratégica", explica el doctor Valencia.

El proceso asistencial se basará en el concepto de Centros de Excelencia que mejoran los procedimientos diagnósticos y terapéuticos, y aumentan así la seguridad y la calidad de la asistencia que reciben los pacientes. Son además elementos esenciales para el progreso de la actividad científica e impulsarán la generación de nuevos conocimientos. El más relevante impacto será la conformación de una red asistencial con todos los niveles de atención, donde el nuevo Hospital será la unidad de máxima complejidad y garantizará la complementariedad de la atención a los pacientes de la región.

El diseño se llevara a concurso.

El diseño del nuevo Hospital San Vicente de Paúl de Rionegro será presentado en el XX Congreso Internacional de Ingeniería Hospitalaria (Barcelona, España, 19 al 22 de octubre). Allí competirá con otros 60 proyectos de centros médicos de todo el mundo. La idea de este premio es incentivar a los proyectos enfocados hacia un modelo de atención personalizada centrada en el ciudadano, en un entorno de alta calidad asistencial en infraestructuras seguras, fiables, amables y sostenibles.

Hospital Verde

Una de las principales características que diferenciará al nuevo Hospital San Vicente en el ámbito nacional y latinoamericano, es el énfasis en ser una estructura que conviva y respete al medio ambiente. “Para desarrollar los diseños arquitectónicos y los diseños especiales, partimos del objetivo de cumplir con una certificación internacional de Hospital verde, el certificado élite del Consejo Verde de los Estados Unidos”, indicó el arquitecto Uribe. Se conformaron comités permanentes que hacen el seguimiento a los 5 capítulos exigidos para llegar a ser un Hospital verde: sitios sostenibles, eficiencia en el manejo de agua, ahorros de energía, calidad de los ambientes interiores e innovaciones y diseños.

Siguiendo estos lineamientos, no se “tocaron” los nacimientos de agua y una quebrada que hay cerca al terreno. También se estableció la meta de no contaminar las aguas y respetar el uso de los suelos. Habrá muchas superficies verdes que no generan calor y que se complementarán con grandes ventanas que permitan el ingreso de la luz natural. Para el manejo de aguas se instalarán aparatos sanitarios ahorradores y recicladores, además de recolectores de aguas lluvias. Para ahorrar energía, la iluminación será con sensores para que no haya luces prendidas innecesariamente; y para calentar el agua se instalarán paneles solares y se utilizará el subproducto de los aires acondicionados.

“Cuando tengamos el edificio construido se aplicarán diseños de paisajismo con especies arbóreas apropiadas a la zona y se tendrá un parqueadero-parque. Y se tendrá una terraza llamada Jardín de Curación: es ofrecer la posibilidad de tener espacios, patios y zonas especiales para facilitar la recuperación de los enfermos”, señala el arquitecto Uribe.

En síntesis, el gran objetivo con la construcción del Hospital San Vicente de Paúl en Rionegro, es mejorar todo lo que se ha hecho por la comunidad en 95 años y seguir teniendo una posición importante en el medio de la salud a nivel nacional e internacional.

Datos y Cifras

La inversión planteada en la primera fase de operación es de aproximadamente US\$100 millones de dólares, es decir, alrededor de \$200.000 millones de pesos.

Desde que se concibió el diseño del Hospital, la única modificación es la ubicación del helipuerto, por exigencia de nuevas dimensiones de la plataforma: se ubicará sobre uno de los edificios y no sobre el cilindro de distribución. En la etapa de construcción se generarán 300 empleos directos y 1.500 indirectos. Cuando el Hospital esté funcionando, ingresarán diariamente unas 5.000 personas. El Hospital San Vicente de Paúl en Rionegro será un centro de investigación y de formación en el oriente antioqueño.¹⁰

4.2.8. Estudio de Demanda

4.2.8.1. Generalidades

Colombia es uno de los países de Latinoamérica con mejor posicionamiento en procesos quirúrgicos de cualquier tipo y esto lo hace atractivo para desarrollar un nuevo concepto llamado turismo médico. Teniendo en cuenta que la propuesta de este estudio se pretende desarrollar en la ciudad de Cartagena de Indias se tiene en consideración la siguiente información:

El turismo médico crece en Colombia día tras día, sin embargo los expertos llaman la atención sobre los peligros que enfrentan pacientes venidos de otros países.

Empresas y cirujanos plásticos colombianos ofrecen a los pacientes extranjeros la posibilidad de operarse a bajo costo y con excelentes resultados.

Este auge ofrece diferentes paquetes médicos en especial tratamientos odontológicos, oftalmológicos y sobre todo cirugías como aumento de busto y cola, liposucciones, entre otras. “Esto es por el buen nombre que tiene la cirugía plástica en nuestro país” asegura Freddy Sanabria, cirujano estético, miembro de la Sociedad Colombiana de Cirugía.

¹⁰ www.elhospital.org.co/espanol/rionegro/rionegro_octubre.htm

Los cirujanos y las empresas trabajan en conjunto con cadenas hoteleras para ofrecer a sus pacientes un servicio completo y con las mayores satisfacciones. Sin embargo, este aumento en la demanda ha causado un incremento en los riesgos para el paciente, por falta de información.

Los médicos recomiendan al paciente siempre: buscar un cirujano plástico certificado para evitar cualquier clase de riesgo. A pesar de que los riesgos han aumentado, los extranjeros continúan viajando para someterse a estas cirugías.

Son muchos los extranjeros que viajan a Colombia buscando algún procedimiento médico mediante planes (todo incluido) donde el paciente recibe transporte, alojamiento, cirugía y turismo, todo en uno. También, una gran cantidad de colombianos que viven afuera aprovechan su visita para hacerse algún procedimiento estético.

No existen cifras exactas de cuántos extranjeros van a Colombia en este plan turístico; en julio del año 2008 más de 600.000 turistas ingresaron a Colombia, de esta cantidad es imposible saber con exactitud cuántos de ellos vienen a operarse, pues casi ninguno solicita visa médica. Solo con el visado de turista pueden hacerse la operación, gracias al corto tiempo de recuperación.

Tampoco hay una cifra de cuántos procedimientos de este tipo se realizan al año en Colombia; las operaciones registradas en centros hospitalarios adscritos a la asociación superan las 200.000 anuales.

Sin embargo, existe una enorme cantidad de operaciones -de garaje- o en centros no adscritos que no son registradas y son muy difíciles de controlar; ofrecen cirugías a muy bajos costos y perjudican principalmente a los pacientes.

Bogotá, Medellín y Cali (donde en el 2006 se abrieron 20 clínicas estéticas) son las ciudades líderes en ofrecer este tipo de servicios.

Además de las empresas que ofrecen los paquetes enteros, hoy en día los cirujanos plásticos en Colombia se promocionan para mercados extranjeros, con páginas web bilingües donde los mayores atractivos que se le ofrecen al cliente son la belleza del país, la calidad de los servicios médicos y el precio. Esos tres motivos, y especialmente el último, son los que atraen a los extranjeros que deciden viajar por una cirugía.¹¹

¹¹ www.terra.com.pe/turismo/articulo/html/tur8721.htm

“TURISMO MEDICO”¹²
En Cartagena Colombia, en el Caribe

Turismo

Cartagena tiene muchos atractivos para usted vacacionar en ella y recibir servicios médicos. Tranquilidad, seguridad personal, aeropuerto internacional, hoteles de clase, restaurantes, tiendas, playas, islas, vida nocturna, casinos, y por supuesto la ciudad histórica son la mejor razón para que usted disfrute sus vacaciones combinadas con atención médica.

Muchos turistas que han recibido atención médica en Cartagena, afirman que los ahorros logrados por los bajos costos de los servicios de salud, prácticamente pagaron sus vacaciones. Hasta con un 40% de reducción en los costos con los precios locales y mientras sigan incrementándose los precios de los seguros en los Estados Unidos y Europa, el atractivo de turismo medico en Cartagena continua ganando popularidad.

A su Salud, o a “su nuevo look”, además de un buen rato en Cartagena.

A su Salud y a su atractivo

Colombia es considerada como líder en servicios de salud de la zona del Caribe y Sur América. El Banco Mundial escribió en un reporte en 1995 el potencial de este país para desarrollar mercado del turismo medico. Desde entonces Cartagena ha crecido su potencial hacia una realidad, teniendo en cuenta los numerosos visitantes de turismo medico que recibe actualmente.

La gran mayoría de los médicos, enfermeras, y técnicos cartageneros, reciben su educación y entrenamiento en estamentos educativos de la ciudad. Muchos van al exterior para estudios de postgrado y regresan a ejercer su profesión. La ciudad atrae también a muchos prominentes profesionales de la salud de todo el país quienes establecen sus consultorios y clínicas en La Heroica.

Fabricantes de equipo médico y los mejores laboratorios farmacéuticos tienen presencia en esta ciudad trabajando en cooperación con los centros educativos.

El idioma ingles es reglamentario en todos los currículos universitarios haciendo a la mayoría de nuestros profesionales capaces de comunicarse con pacientes internacionales.

¹² www.cartagenainfo.com/profesionales/medicos/

Reporte del Banco Mundial

El siguiente es un fragmento de un reporte del Banco Mundial titulado: Perspectiva de exportación de turismo medico para el Caribe anglo parlante:

Colombia

Los bajos costos y la alta calidad hacen muy atractivos los servicios médicos colombianos....Servicios de salud privados en Colombia tienen una gran ventaja comparativa con el Caribe dados los bajos costos y calidad de educación de su personal; la disponibilidad de equipos de última tecnología y los establecimientos de salud, algunos de los cuales con buena reputación internacional. Adicionalmente, las clínicas y hospitales Colombianos están adoptando sistemas modernos de administración y aseguramiento de la calidad para incrementar su atractivo a mercados como el de los Estados Unidos.

Amigable ayuda bilingüe, EN TODO MOMENTO

Las agencias de viajes Cartageneras son profesionales, y ofrecen variedad de servicios turísticos como por ejemplo: recogida al aeropuerto, reservaciones en su hotel/restaurante, también pueden coordinar todo sus necesidades de transporte y por supuesto le organizan un tour por la ciudad para compras y visitas a los sitios turísticos. Cuando los contacte por e-mail pregúnteles por recomendaciones y costos estimados de los servicios que requiere. El grupo de La Guía de Cartagena confía en su satisfacción en la atención y buenos precios.

Opciones de Hospedaje

Cartagena le ofrece variedad de opciones de hospedaje. Usted puede disfrutar de un Hotel las Islas del Rosario frente a la playa, hoteles 5 estrellas tanto en el Centro Histórico como en el moderno distrito turístico de Bocagrande. Además de toda variedad de hoteles económicos de muy buena calidad con precios desde 5 dólares en adelante. Muchas Agencias de Bienes Raíces le pueden ayudar a conseguir apartamentos amoblados para su estadía.

La Guía de Cartagena

***La Guía de Cartagena** contiene más de 300 páginas y 700 fotografías, todo sobre Cartagena. Incluye mapas, información de aerolíneas, atracciones, hoteles, restaurantes, tiendas, galerías de fotos, etc., etc. Además de muchas páginas web de rápido cargado. Contacte directamente a los negocios desde sus páginas web o use una agencia de turismo recomendada*

Además de estos apartes, el Ministerio de Comercio Exterior de Colombia nos presenta un boletín del sector del turismo a Diciembre de 2008 donde se resalta lo siguiente:

Aproximadamente 1'222.102 turistas llegaron a Colombia sin incluir los puntos fronterizos, la participación por países de estos visitantes está comprendida de la siguiente manera:

- ✓ Venezuela 33%
- ✓ USA 23%
- ✓ Resto 19%
- ✓ Ecuador 6%
- ✓ España 4%
- ✓ México, Perú, Canadá 3%
- ✓ Panamá, Argentina y Brasil 2%

Cuadro 8. Participación de viajeros por regiones

Región	Ene. – Dic.		Diferencia	Variación	Participación	
	2007	2008			2007	2008
América del Sur	500.405	538.317	37.912	7,60%	41,90%	44,00%
América del Norte	354.271	350.968	-3.303	-0,90%	29,60%	28,70%
Unión Europea	192.495	195.989	3.494	1,80%	16,10%	16,00%
América Central	71.088	65.390	-5.698	-8,00%	5,90%	5,40%
Asia	22.405	18.828	-3.577	-16,00%	1,90%	1,50%
Resto Europa	27.315	28.402	1.087	4,00%	2,30%	2,30%
El Caribe	17.798	13.649	-4.149	-23,30%	1,50%	1,10%
Resto	9.666	10.559	893	9,20%	0,80%	0,90%

Según el boletín del Ministerio de Comercio, Cartagena de Indias se encuentra con un 10.9% como segunda ciudad destino de los viajeros extranjeros después de Bogotá D.C. sin incluir puntos fronterizos a diciembre de 2008.

Y en el tema de arribo de cruceros y pasajeros está por encima de todas las ciudades de Colombia con una variación muy alta de 2007 a 2008 que paso de 108.892 a 206.691 personas.

De las anteriores estadísticas y las tendencias podemos realizar una relación de muy alto beneficio tanto para la propuesta planteada en este estudio por las

diversas fortalezas detectadas a lo largo de la investigación documental y de fuentes secundarias que hemos recurrido.

4.2.8.2. Sondeo Intención de Compra

Los clientes potenciales del proyecto descritos en el punto 4.2.2. (Mercado Objetivo) deben cumplir con dos requisitos fundamentales:

- Patrimonio mayor de \$2.000'000.000 (Dos mil millones de pesos m/l).
- Certificación por parte del Ministerio de Protección Social en el caso de ser empresas prestadoras de salud.

Establecido el perfil del encuestado, se desarrolla el análisis de la información.

✓ Información General

Se determino la participación del mercado objetivo local de las empresas públicas, privadas, mixtas y solidarias, siendo las empresas privadas las más representativas con el 85% del mercado y todas las demás con una participación igual del 5%.

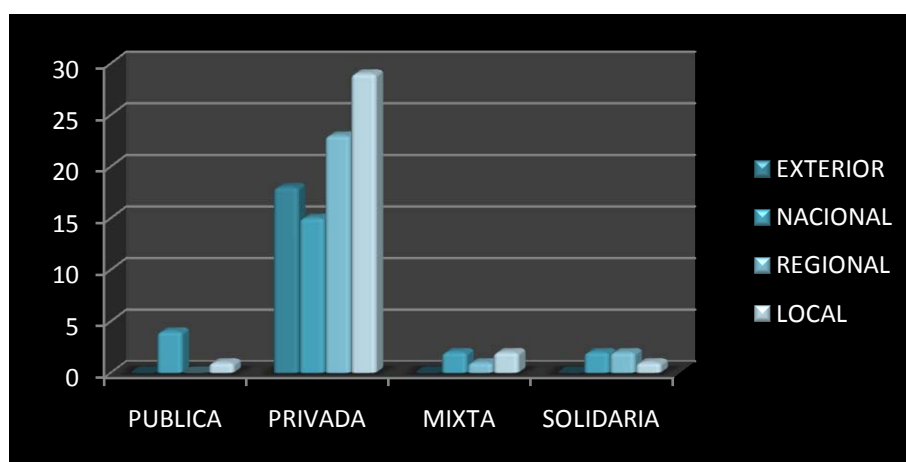
Se estudia la procedencia de dichas empresas donde se concluye que un 33% son locales, 26% regionales, 23% nacionales y un 18% de participación de empresas extranjeras.

De las variables establecidas se destaca que un 29% (ver Cuadro número 9) de las empresas encuestadas son de procedencia local y privadas, siendo así la mayor participación de la muestra. Igualmente un 23% de las empresas son regionales y del mismo tipo privadas.

Cuadro 9. Relación tipo de empresa / procedencia.

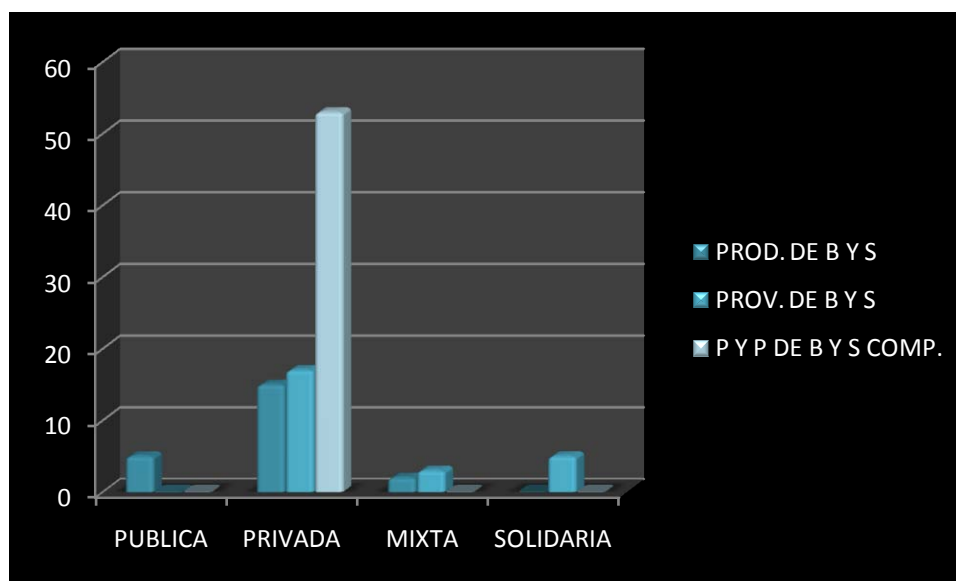
PROCEDENCIA	TIPO				TOTAL
	PUBLICA	PRIVADA	MIXTA	SOLIDARIA	
EXTERIOR	0%	18%	0%	0%	18%
NACIONAL	4%	15%	2%	2%	23%
REGIONAL	0%	23%	1%	2%	26%
LOCAL	1%	29%	2%	1%	33%
TOTAL	5%	85%	5%	5%	100%

Figura 11. Tipo / Procedencia empresas



Manteniendo un análisis de relación entre variables, se tomo la variable tipo de empresa vs actividad económica, para profundizar en ese porcentaje del 85% de participación de las empresas privadas.

Figura 12. Tipo / actividad económica

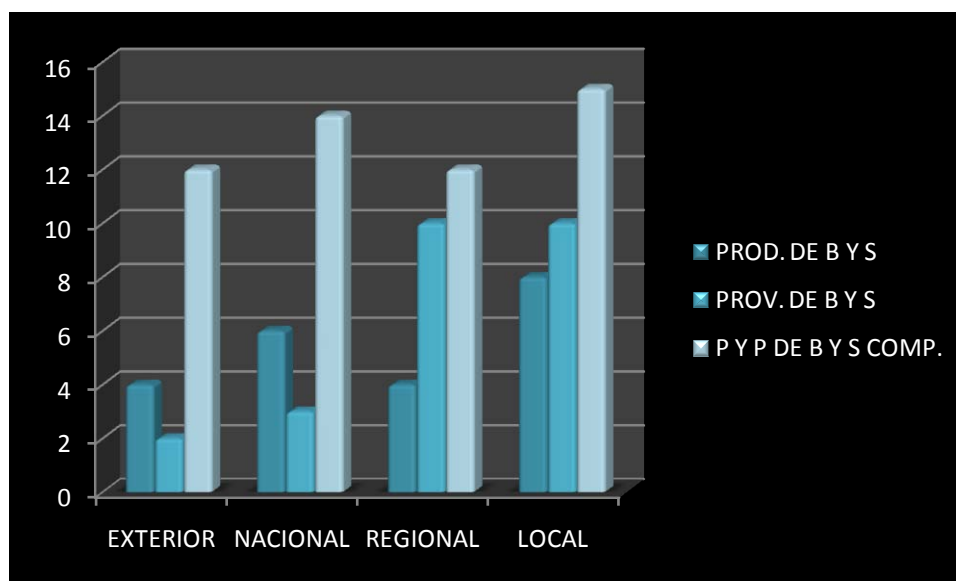


Se determinó que un 53% de las empresas encuestadas son privadas y prestan o proveen servicios complementarios al sector de la salud, cabe resaltar que por ser Cartagena de Indias una ciudad de vocación turística, se tienen en cuenta en la muestra los hoteles. (ver Cuadro número 10)

Cuadro 10. Relación tipo de empresa / actividad Económica.

ACTIVIDAD ECONÓMICA	TIPO				TOTAL
	PUBLICA	PRIVADA	MIXTA	SOLIDARIA	
PROD. DE B Y S	5%	15%	2%	0%	22%
PROV. DE B Y S	0%	17%	3%	5%	25%
P Y P DE B Y S COMP.	0%	53%	0%	0%	53%
TOTAL	5%	85%	5%	5%	100%

Figura 13. Actividad económica / procedencia



Por último, se realiza la relación entre procedencia vs actividad económica, concluyendo que existen paridades como los reflejados en el cuadro número 11. Por un lado observamos que los productores y proveedores de bienes y servicios complementarios de la salud tienen una participación similar sin importar su procedencia. En el caso de los proveedores de la salud la paridad se refleja en los de procedencia regional y local con una participación del 3%, referente a las empresas locales se observa la mayor participación en este rubro con un total en términos porcentuales del 10%.

Cuadro 11. Relación Procedencia / actividad Económica.

ACTIVIDAD ECONÓMICA	PROCEDENCIA				TOTAL
	EXTERIOR	NACIONAL	REGIONAL	LOCAL	
PROD. DE B Y S	3%	6%	4%	9%	22%
PROV. DE B Y S	3%	3%	9%	10%	25%
P Y P DE B Y S COMP.	12%	14%	13%	14%	53%
TOTAL	18%	23%	26%	33%	100%

4.2.9. Mercado Objetivo Potencial

La recolección de datos vía encuesta telefónica, con un componente dentro del ejercicio de seis (6) preguntas estructuradas, permite establecer el interés del mercado objetivo, ya sea establecerse a un largo, mediano, corto plazo o descartar su ubicación dentro de un área declarada como Zona Franca Permanente, además de sus fuentes de apalancamiento financiero de la inversión y las variables de mayor y menor importancia tanto para los que les atrae la presente propuesta, como los que descartan la idea de ubicarse dentro de una Zona Franca Permanente de Bienes y Servicios de Salud en la ciudad de Cartagena de Indias.

Se deduce que del total de la muestra existe un 84% que tendría la intención de comprar terrenos dentro de una Zona Franca. (ver cuadro número 12).

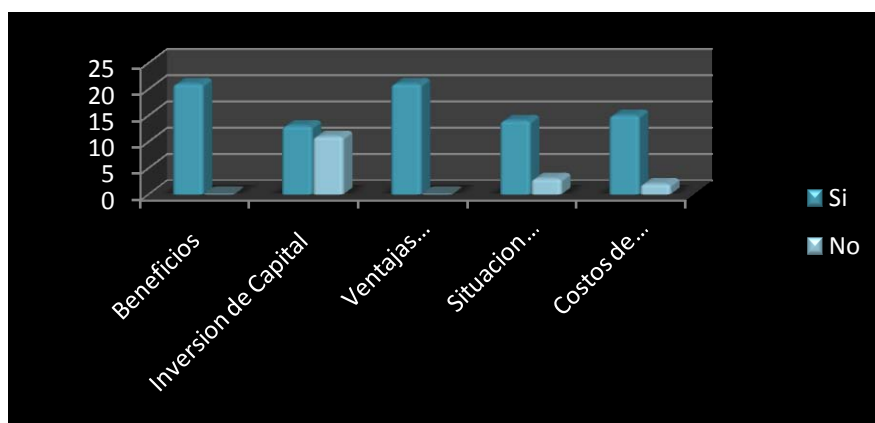
Cuadro 12. ¿Compraría terrenos (mts²) con el objeto de ubicarse dentro de una Zona Franca y desempeñar su actividad económica para obtener los beneficios propios de dichos parques industriales?

PREGUNTA 1	CANT.	%
SI	84	84
NO	16	16
TOTAL	100	100

La segunda pregunta de la encuesta busca establecer un nivel de prioridad entre 5 (cinco) aspectos que pueden verse afectados positiva o negativamente con respecto a la respuesta anterior. Este punto es el que permite medir el rechazo o aceptación de la propuesta descrita en el presente estudio.

La figura número 14 muestra que entre los factores más importantes para las personas encuestadas que les atrajo la propuesta objeto del presente estudio están los beneficios y las ventajas comparativas que entregan estos complejos parques industriales.

Figura 14. Pregunta número dos de la encuesta



El cuadro 13 muestra la tabulación de los resultados de las variables de importancia para aquellas empresas que no les resultaba atractiva la propuesta descrita en el presente estudio siendo la **inversión de capital** una de las principales razones para ellos aceptar ubicarse o relocalizarse en estos complejos parques industriales.

Cuadro 13. ¿De acuerdo a su respuesta anterior, enumere las variables de mayor a menor importancia que Ud. Considere?

PREGUNTA 2	SI	NO
Beneficios	21	0
Inversión de capital	13	11
Ventajas comparativas	21	0
Situación económica del país	14	3
Costos de operación	15	2
TOTAL	84	16

La tercera pregunta de la encuesta realizada tuvo en cuenta los periodos o plazos aproximados de la inversión en una Zona Franca de Salud por parte de los interesados; observando que con una participación en términos porcentuales del 72% los encuestados invertirían a largo plazo. (ver cuadro número 14).

Cuadro 14. ¿Dentro de su planeación de inversión de capital, que plazo consideraría prudente para establecerse en una Zona Franca Permanente?

PREGUNTA 3	CANT.	%
Corto Plazo	0	0,00
Mediano Plazo	2	0,02
Largo Plazo	72	0,72
Nunca	26	0,26
TOTAL	100	100%

Para la pregunta anterior se hace la salvedad a los encuestados donde se advierte que de ser su respuesta **nunca**, se debe omitir responder las preguntas restantes en la encuesta. Esta decisión se toma debido a que para el presente estudio los datos obtenidos en las respuestas siguientes por este segmento de encuestados no es relevante en la toma de decisiones. Del total de encuestados, el 74% de la totalidad de la muestra mostro interés en la propuesta descrita.

La pregunta 4 determina las fuentes de apalancamiento financiero para invertir en la Zona Franca, destacando los créditos bancarios como la principal fuente de financiación con una participación del 55%, seguida de la opción de socios capitalistas y fondos de inversiones respectivamente. (ver cuadro número 15).

Cuadro 15. ¿Los Recursos invertidos para establecerse en una Zona Franca serian provenientes de?

PREGUNTA 4	CANT	%
Socios Capitalistas	18	24
Fondo de Inversiones	11	15
Créditos Bancarios	41	55
Otras	4	5
TOTAL	74	100%

Se incluye dentro de la presente investigación la intención de compra para acerca proyectos sobre planos inmobiliarios. Una vez tabulados los resultados de la

pregunta 5 se concluye que con una respuesta afirmativa se destaca una aceptación en términos porcentuales del 92% (ver cuadro número 16) del total de los encuestados finales; confirmando la tendencia en el mercado inmobiliario y la evolución del mismo donde hoy en día prevalece la compra de cualquier tipo de proyecto inmobiliario antes de ser construido.

Cuadro 16. ¿ Considera que comprar sobre planos los terrenos (mts2) de una Zona Franca y ganar la valorización de los mismos es una estrategia viable para sus finanzas?

PREGUNTA 5	CANT.	%
SI	68	92
NO	6	8
TOTAL	74	100%

La pregunta 6 manifiesta por parte de los encuestados su percepción de las tres opciones consideradas para el emplazamiento del proyecto. Con una participación porcentual del 74% sobresale la Zona Norte de la ciudad de Cartagena de Indias como el lugar indicada para establecer una Zona Franca Permanente como la que se propone en el presente estudio. (ver cuadro 17)

Cuadro 17. ¿En su opinión cuál de estas opciones, considera la más apropiada para establecer y declarar una Zona Franca de Bienes y Servicios de Salud en la Ciudad de Cartagena de Indias?

PREGUNTA 6	CANT.	%
Zona Norte	55	74
Vía Turbaco	4	05
Vía Barranquilla	15	20
TOTAL	74	100%

4.3. ESTUDIO FINANCIERO

4.3.1. Análisis Financiero

Basados en el flujo de caja realizado para el proyecto Zona Franca Salud es necesario tener en cuenta ciertos aspectos para poder entender el contexto bajo el cual se plantea su funcionamiento:

- ✓ El proyecto basa sus ingresos en dos componentes.
 - Uno es la entrada de capital por concepto de administración mensual como agente operador, el cual está sobrecargado en un 60% de los gastos, y lo cual se convierte en la utilidad para el operador.
 - La publicidad se toma como un gran creador de ingresos puesto que el proyecto se prevé que mueva grandes poblaciones de personas, haciéndolo propicio para que empresas usen la Zona Franca Salud para pautar.
- ✓ El proyecto, con aras de simplificar la operación, contratara con terceros gran parte de las labores como por ejemplo, aseo, mantenimiento, seguridad, entre otras.
- ✓ El proyecto tiene una duración total de 22 años. Esto es, 20 años de operación como zona franca más 2 años de preventa.
- ✓ El proyecto se lanza con una vocación mixta. Es decir, el proyecto comienza como un proyecto inmobiliario con la venta de los lotes y termina como un proyecto operativo, en este caso, el agente operador de la zona franca.
- ✓ El proyecto no puede arrancar sin haber vendido el 70% de los lotes en el segundo año. De no llegarse a este punto, los recursos entregados a los operadores del proyecto bajo una fiduciaria, es devuelto a los compradores.
- ✓ El préstamo del banco solo se hace efectivo en el segundo año y se paga en 5 años.

Dicho esto, la simulación con los costos a nivel de prefactibilidad del proyecto generan el siguiente panorama:

1. El proyecto tiene una TIR del 55,81%; un VPN de 54.812'437.223; y una TIRM, con una tasa de reinversión 10%, de 16,93%.
2. La tasa interés bancaria se toma en 23% efectiva anual.
3. El proyecto es sensible en un grado alto al ingreso por concepto de publicidad. Si esta fuera 0, la TIR se ubica en 35,59%; un VPN de 35.149'953.655; y una TIRM de 13,07%
4. Los costos fijos son altos con respecto a los variables, haciendo que el riesgo aumente.
5. La inversión inicial es de 31.520'000.000 y es financiada en 60% por los inversionistas y un 40% por el banco.

4.3.2. Proyección del Dólar

La proyección de la revaluación del peso con respecto al dólar es una de las variables que mas impacta la decisión de ubicarse en una Zona Franca de la salud y apostarle a un negocio en pleno nacimiento. Según un estudio realizado por ECOPETROL para su estudio de perfectibilidad de la Refinería de Cartagena, establecieron la proyección de la devaluación del peso de la siguiente manera:

Cuadro 18. Proyección dólar

AÑO	DEVALUACIÓN PROMEDIO ANUAL (%)	TMR PROMEDIO ANUAL
2009	1.9	1.978
2010	1.1	2000
2011	0.9	2018
2012	1.0	2038
2013	1.0	2058
2014	1.0	2078
2015	1.0	2098
2016	1.0	2119
2017	1.0	2140
2018	1.0	2161
2019	1.0	2182
2020	1.0	2203
2021	1.1	2225
2022	1.0	2247
2023	1.0	2269
2024	1.0	2291
2025	1.0	2314
2026	1.0	2336
2027	1.0	2359
2028	1.0	2382
2029	1.0	2406

Según este cuadro, se prevé que el precio del dólar tienda al alza durante los próximos 20 años, lo cual, en un negocio de exportación, crea un ambiente muy favorable para que las empresas interesadas en este nicho de mercado incorpore dentro de sus planes estratégicos, el proyecto de tener una planta dentro de una Zona Franca del Clúster de la salud, especialmente en una ciudad clave como Cartagena de Indias.

A nivel del inversionista inicial, dadas las condiciones macroeconómicas y las proyecciones de un mercado emergente como el del turismo médico, las proyecciones del precio del dólar en este proyecto hacen más fácil una toma de decisión pues su inversión rentará según lo anteriormente expuesto.

4.3.3. Inflación

El modelo prevé una inflación sostenida de 9% anual a lo largo de su operación. Este indicador repercute de diferente manera al proyecto. Para la generación de empleo y los costos de operación de las empresas dentro de la zona franca, la inflación golpea directamente sus arcas. Tiende a reducir el margen de utilidad si el consumo de los servicios fuese para un mercado interno, donde la inflación nacional afectaría a todos por igual. Dada la naturaleza del proyecto, y la tendencia de que la gran mayoría de empresas exporten sus productos o servicios, la inflación no golpearía muy fuertemente los márgenes de utilidad. Aquí el consumo estaría regido por indicadores internacionales, cabe resaltar que el consumo de productos médicos tiende a mantener una demanda estable.

4.3.4. Demanda de Servicios Médicos

El turismo médico es una de las industrias con más alto crecimiento a nivel mundial. Las causas de este fenómeno radica en que en los países desarrollados, los servicios médicos cada vez se hacen más costosos y la atención carece de ciertas bondades como lo son la personalización en el servicio y una atención para los allegados del paciente. Es por ello que mucha gente tiende a tratar de minimizar los traumas de un pos-operatorio en un lugar diferente que mitigue los dolores de una intervención.

Según datos divulgados por un estudio llevado a cabo por Deloitte en 2008, la demanda de tratamiento médico entre los residentes estadounidenses, que incluye cirugías programadas, en otros países como, México, se cuadruplicaría: de 1,5 millones de pacientes en 2008 a seis millones en 2010, debido a que los individuos, al igual que las compañías de seguros de salud y los empleadores, buscan alternativas médicas de calidad que no están disponibles o que no son tan asequibles en los Estados Unidos.

En Colombia, según el diario La República, existen casos en que el aumento en la demanda de procedimientos por parte de extranjeros ha sido de 12%, a pesar de no llevar datos estadísticos exactos. Esto demuestra el gran nicho de mercado que se está gestando para este sector de la economía y más aun si se toma en cuenta que Cartagena de Indias tiene las condiciones necesarias para desarrollar este tipo de proyectos.

4.3.5. Proyección de la Demanda

Según el informe de Deloitte, *Tourism, Consumers in Search of Value*, 2008, para 2017, se estima que 23 millones de estadounidenses podrían viajar al exterior y gastar alrededor de 79 mil 500 millones de dólares por año en atención médica.

Jonathan Edelheit, presidente de la Asociación de Turismo Médico, afirma: “Latinoamérica está preparada para ser uno de los destinos más buscados para el turismo médico entre los estadounidenses”.

Según el diario La República, “Bogotá es la ciudad que presenta mayor flujo de turistas que buscan procedimientos quirúrgicos en Colombia. Esto se debe en gran medida al cambio de percepción de la seguridad del país y a ser pioneros en procedimientos quirúrgicos y estéticos, lo que permite que la promoción del destino la hagan los mismos pacientes que se realizaron dichas intervenciones”.

A pesar de que no existen estadísticas consolidadas del número de viajeros extranjeros que visitan al país por motivos médicos, las cifras individuales de las clínicas y empresas del sector dan cuenta del auge del turismo de salud.

Nubia Stella Martínez, condiciona el aumento en el flujo de pacientes con la seriedad con la que se tome el desarrollo de este mercado, lo que permita blindar a los viajeros de cualquier inconveniente que pueda tener con la realización de procedimientos médicos.

“El proceso no es tan fácil como que alguien venga a hacerse una cirugía y luego el fin de semana se vaya a pasear. Se llama turismo de salud porque es un traslado de pasajeros de un país a otro, pernoctando un número de días importante, que es lo que lo hace atractivo por la estancia y el gasto, pero que debe tener un claro enfoque hacia la protección del usuario, y es en eso en lo que vamos a empezar a trabajar”.

4.3.6. Costo de las Inversiones

Las inversiones para este tipo de proyecto están divididas en dos grandes partes. Por un lado se encuentran los inversionistas, o personas que se hacen socios del proyecto en su etapa de gestación. Estas personas aportaran el 60% del total de la inversión, y aspiraran a tener un rendimiento de su capital del 37% durante la etapa de construcción del proyecto. Este rendimiento surge de la venta de los lotes. Esta inversión es muy atractiva dado a que el tiempo de retorno de la inversión es el mismo que dura la construcción y tiene un riesgo muy bajo debido a que no se empieza el proyecto sino se ha vendido como mínimo el punto de equilibrio de este.

Se pretende hacer un préstamo al sector bancario por un valor del 40% del total de la inversión del proyecto. Este dinero se prestara a una tasa efectiva anual del 23%, pagadera a cinco años contados a partir de la puesta en operación del proyecto.

4.3.7. Sector Inmobiliario

En Cartagena de Indias, la dinámica del sector inmobiliario, a pesar de la coyuntura económica global, aunque ha disminuido, se ha mantenido constante. Gran parte de las compras de finca raíz en proyectos nuevos se da en forma de compra sobre planos.

Las ventajas de este tipo de compras es que la valorización de la inversión a medida que el proyecto avanza, es muy superior a lo normal y aparte de esto, se pueden obtener descuentos y precios muy buenos. Este hecho hace que un proyecto como el que se plantea llevar a cabo genere esa dinámica en la preventa sobre planos, pues la rentabilidad de la inversión es alta.

Para el gestor del proyecto, contar con inversiones anticipadas le permite acceder a precios más bajos e imponer condiciones sobre la pre-compra de insumos.

4.3.8. Análisis de Riesgo

Después de realizada la simulación en el programa Risk, se concluye:

- Existe una probabilidad del 0% que el VPN sea negativo durante la vida del proyecto. Esta tipo de resultado se explica por la forma en que se plantea el funcionamiento del mismo.

Como primera medida, el proyecto de la Zona Franca funciona como “proyecto de tipo inmobiliario”, cuyo desarrollo consiste en adquirir los terrenos, obtener la declaratoria como Zona Franca Permanente y vender con los beneficios y servicios propios de este esquema. El proyecto será vendido con las adecuaciones necesarias en infraestructura vial y de servicios públicos.

- Se plantea un periodo de preventa de cuatro años, en los cuales se proyecta vender un 70% para iniciar la construcción. Esta característica es lo que realmente da una fortaleza real a nivel de riesgos, pues permite que se cuente con el flujo de caja necesario para el inicio de la construcción del proyecto.
- En la parte operativa, el proyecto se hace autosuficiente gracias a los aportes derivados de las mensualidades establecidas para las empresas

que se localicen en la Zona Franca. Otro rublo de ingresos será generado por la prestación de servicios de publicidad (incluidos dentro de la sensibilización), que aumentaran la rentabilidad del proyecto.

- En cuanto a la Figura tornado (ver anexo numero 3), se observan comportamientos sensibles negativos en los siguientes aspectos:

:

- **VALOR DEL TERRENO (MAYOR IMPORTANCIA):** Este indicador tiene una importancia del 0,414. Este resultado se debe a que como entrada, este rubro está en función de una distribución triangular donde se sensibiliza en un aumento de \$2.000'000.000 el valor más probable del terreno. Es por eso que dentro de la negociación que se realice, el valor del terreno debe ser negociado de manera cuidadosa.
- Otros rubros que se establecieron como riesgosos y que afectan de manera negativa el VPN, son aquellos que requieren de insumos que presentan una volatilidad muy alta en la estabilidad de los precio en el sector de la construcción (principalmente el cemento y el acero). Los rubros que dependen directamente de estos bienes son la construcción de las oficinas del agente operador, la planta de agua, la planta eléctrica, las bodegas, la infraestructura vial y de servicios públicos.
- Por último, se toma el interés bancario como una variable que tiende a mover negativamente el VPN, de este rublo se deriva un 40% de los recursos totales demandados por la inversión. Se establecen tres escenarios que se evalúan bajo una distribución triangular.

4.4. ESTUDIO TÉCNICO

4.4.1. Introducción

El proceso para la puesta en marcha de una Zona Franca se basa principalmente en el cumplimiento de la legislación que regula su funcionamiento. Esta normativa se encuentra establecida en el decretos 2685 de 1999 y en la resolución 4240 de 2000. El proyecto se podría clasificar como la gestión necesaria para conseguir y administrar una zona franca de vocación medica.

Tecnológicamente hablando, aparte de la obra civil necesaria para la adecuación del terreno y las instalaciones, el proyecto requiere de toda un plataforma logística de control de inventarios aduaneros capaz de asegurar el buen funcionamiento de la Zona Franca. Esta plataforma debe permitir llevar al día toda la información requerida por el gobierno y los entes reguladores de las Zonas Francas a nivel nacional.

4.4.2. Del medio donde se establece el proyecto.

El medio en el cual se establecerá el proyecto es de carácter cálido. La humedad relativa es de un 80% a lo largo de todo el año. La temperatura oscila entre 27° y 31°.

Debido a su cercanía a la costa, la predisposición a la corrosión es muy alta, lo cual hace que cualquier intervención de tipo civil/constructivo tienda a hacerse en materiales que no se corroan tan fácilmente. Queda descartada como primera medida las construcciones en acero puesto que su mantenimiento anual sería muy elevado. Se hace la salvedad que todas las maquinas que operen dentro de este proyecto deben considerar el ambiente de alta corrosión.

Por otro lado, la zona donde se pretende ser emplazada la zona franca tiene estipulado un uso mixto según el POT, existe una gran tendencia hacia el uso residencial. Dicho esto, se deberán manejar restricciones en cuanto a los procesos de bodegaje o producción que generen contaminación auditiva, visual o produzcan

cualquier tipo de incomodidad para la zona. Debido a que se plantea una zona franca especializada en el sector salud, esta debe estar al alcance de los usuarios sin que estos se sientan que están en una zona industrial. De aquí la escogencia del emplazamiento en la zona norte de Cartagena.

4.4.3. Localización

Los beneficios de estar ubicados dentro de una zona regulada bajo el régimen franco, hace que su actividad goce de ciertos beneficios en aspectos tributarios y aduaneros. Por esta razón, la localización de esta debe estar en función de un entorno costero, donde existan buenos accesos terrestres, fluviales, marítimos y aéreos.

Otro aspecto a tener en cuenta es que debido al carácter de los servicios que se pretenden ofrecer dentro de la zona franca, estos no deben en ningún momento hacer sentir a los usuarios que están dentro de una zona industrial como es la tendencia en el resto de zonas francas.

Cartagena de Indias es una ciudad que cuenta con la infraestructura aeroportuaria, terrestre y portuaria para el movimiento de insumos y personal idóneo para el funcionamiento que se pretende dar. Por otro lado, el estar a nivel del mar hace que Cartagena cuente con una presión atmosférica excelente para aquella población de pacientes que no pueden dirigirse a ciudades muy elevadas debido a su estado salud.

La proyección internacional de la ciudad está en un buen lugar a pesar de las circunstancias coyunturales del presente nacional. En cuanto al emplazamiento de la zona franca, se tienen en cuenta los siguientes criterios (ver anexo número 6, 7 y 8):

- ✓ Tranquilidad de la Zona.
- ✓ Lejanía de la zona Industrial.
- ✓ Buenos accesos viales.
- ✓ Cobertura de Servicios Públicos.

4.4.4. Tamaño

Para el establecimiento de una zona franca en Colombia, la ley exige que como mínimo el terreno debe tener 20 hectáreas. Después de hacer las cesiones estipuladas por las normas urbanísticas, mas la sesión de la red vial interna, se obtiene que el área neta vendible es del 70% de estas 20 hectáreas.

El proyecto se lanza a vender la totalidad del terreno vendible basado en las proyecciones de la demanda del turismo medico, sumado a la gran expectativa que existe en el sector inmobiliario por proyectos de este tipo, y que se puede decir está basado sobre el gran número de declaratorias que se han otorgado para nuevas zonas francas.

Dicho esto, se establece que el área neta a vender es de 140.000 metros cuadrados y esta oferta está de acuerdo a la demanda presente.

4.4.5. Distribución de la Planta

Dado que el proyecto se perfila como la prestación de un servicio inmobiliario dentro de un espacio declarado como zona franca, la distribución interna responderá no tanto al proceso de producción como tal, sino más bien a la distribución espacial de los terrenos a vender. Se distribuye el área en dos sectores. El primero se destina a todos aquellos interesados en montar empresas prestadoras de servicios y a la producción ligera de insumos.

El segundo sector, mucho más reducido en área, el cual es para uso del operador de la zona franca y los servicios complementarios a ésta. El área mínima para la declaratoria como zona franca permanente es de 20 hectáreas. Dentro del área, se establecerán los accesos y todas aquellas intervenciones de tipo urbanístico, mientras que las zonas de cesión serán otorgadas por cada lote según su área y situación, de acuerdo con lo estipulado por el Plan de Ordenamiento Territorial.

La distribución espacial del proyecto tendrá en cuenta en su implantación el paisaje circundante con el fin de causar el menor impacto visual en la zona de

emplazamiento. Se estima que se pierda un porcentaje del área neta del lote en las obras urbanísticas. Este porcentaje oscila entre un 10% y un 15% del lote.

Dadas las circunstancias del uso al cual se va a someter el lote, es prudente que se destine un 60% del área del lote después de haber hecho las intervenciones urbanísticas para el sector de almacenamiento y producción, pues estas requieren de una superficie mayor para su funcionamiento. Del 40% restante, se usará un 70% para el sector de los servicios. Este sector puede acomodarse en edificaciones verticales con requerimientos de área mucho menos extensos que los del sector de producción o almacenaje. El 30% restante del 40% se destinará al espacio necesario para el operador de la zona franca al mismo tiempo que para servicios complementarios de ésta. La modalidad de este sector es proporcionar espacio para arrendar a ferias temporales, tipo centro de convenciones.

4.4.6. Obras Físicas

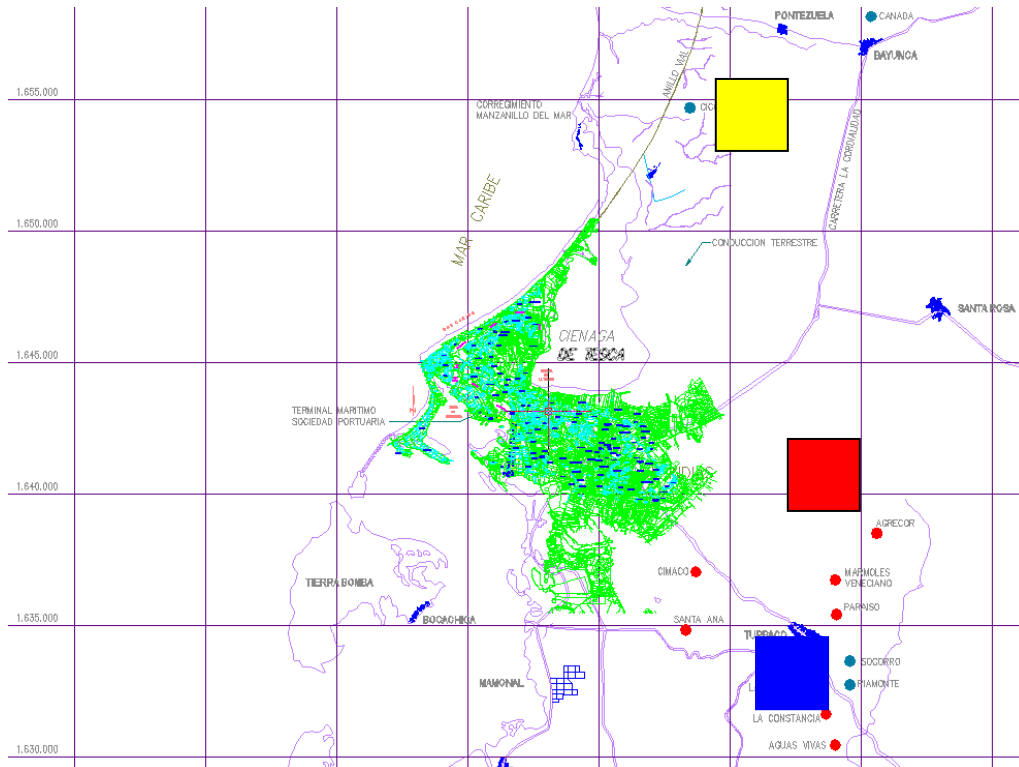
Para la puesta en funcionamiento de la Zona Franca permanente en el emplazamiento seleccionado se requiere de una intervención en cuanto a su adecuación física.

Dentro de las obras civiles a realizar se destacan:

- Descapote y limpieza del terreno
- Cerramiento
- Nivelación del terreno
- Conexión de servicios públicos
- Disposición final de Residuos
- Arborización
- Tratamiento de pendientes de desagüe
- Construcción de circulaciones vehiculares y peatonales
- Obras de urbanismo
- Estabilización del terreno
- Construcción de instalaciones oficina principal
- Conexión vial desde vías principales.

Los materiales, la maquinaria de la mano de obra para realizar esta intervención es completamente accesible desde el punto de vista económico como de disponibilidad en el factor humano. No se requieren construcciones no convencionales y el periodo para su ejecución, en condiciones normales, puede variar entre 1 y 2 años.

Figura 15. Mapa ciudad de Cartagena de Indias



Amarillo – Zona Norte

Rojo – La Cordialidad

Azul – Vía Turbaco

4.4.7. Tiempo de obsolescencia

✓ Las instalaciones

Debido a que la declaratoria como zona franca se extiende por 30 años, este es el tiempo base que se toma para decidir sobre la vida útil de las adquisiciones del proyecto. Por un lado, las adquisiciones más apremiantes del proyecto se basan en las instalaciones que generaran el flujo de dinero necesario para viabilizar financieramente el proyecto. Estas instalaciones tienen una vida útil de 20 años, lo cual hace que con una sola inversión inicial quede todo el inventario de infraestructura listo. Los terrenos arrendados sencillamente no aplican para este estudio pues son permanentes. Solo basta con destinar un rubro en el presupuesto general para el mantenimiento de éstos y las obras urbanísticas para mantener ese patrimonio durante todo el periodo de vigencia del proyecto.

✓ La plataforma tecnológica

El constante y afanado cambio en las tecnologías de información y sistemas hacen que la vida útil de los programas y equipos de informática caduquen en un período no mayor a 3 años. Se prevé que cada 3 años se deban revisar los avances en esta materia e ir implementado su actualización gradual pues es de vital importancia tanto para el funcionamiento interno como para la competitividad de la zona franca el contar con las últimas herramientas disponibles para la operación.

Actualmente, la competencia cuenta con una tecnología para el control integral de zonas francas llamado PICIZ.

✓ Del crecimiento de la demanda y la capacidad del proyecto.

Actualmente se encuentra en construcción una nueva zona franca en la zona norte de Cartagena encaminada hacia la prestación de servicios y centro de

exposiciones. Para empezar, se plantea la declaración como zona franca un área de 20 hectáreas la cual es lo mínimo exigido por la ley. Basados en la demanda actual y el pronóstico de un muy probable acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, se prevé que esta demanda se incremente.

Por otro lado, la vocación de la zona franca es centrarse en la prestación de servicios de salud y sus complementarios. Para esta labor, el área destinada al bodegaje o producción de bienes aunque es mayor en superficie debido a sus requerimientos de espacio, la zona destinada para la prestación de servicios puede tener una densidad de construcción mucho más alta puesto que se permite construir en altura.

El tamaño del terreno con relación al tamaño del mercado que se espera demandará de los terrenos es muy conservador dados los pronósticos de tendencia creciente de la demanda.

4.4.8. Viabilidad según POT

✓ Disponibilidad de las áreas mínimas requeridas.

Según los criterios mencionados, el emplazamiento de la Zona Franca Salud se podría dar en tres puntos de Cartagena. En la Zona Norte de Cartagena, Vía Turbaco o la Zona aledaña al casco urbano (la cordialidad).

Habiendo examinado las tres posibles alternativas, se identifica que la Zona Norte de Cartagena y la Zona aledaña al casco urbano (la cordialidad) cuentan con el aval del POT para emplazar una zona franca de las dimensiones establecidas, referente al caso de la Vía Turbaco se encontró que esta se rige bajo la viabilidad del EOT . Los servicios públicos se encuentran disponibles y todas cuentan con accesos viales buenos.

La gran diferenciación yace en que debido a las características que se le pretenden dar a la zona franca como un lugar de prestación de servicios de salud, la tranquilidad de la zona es crucial. Por un lado, el sector de Turbaco, el cual

tiene un menor costo del terreno, es de vocación netamente ganadera y industrial baja lo cual no permite el emplazamiento de la Zona Franca en este sector. Existen condiciones ambientales muy prudentes para el emplazamiento de la Zona Franca Salud en este sector de la ciudad, pero las características montañosas del terreno hacen que la construcción sea más costosa. En cuanto al sector aledaño a la Vía de la Cordialidad, la cercanía a barrios de tendencia informal, mas el alto volumen vehicular de carga pesada ponen en tela de juicio la conveniencia de estos terrenos para la Zona Franca Salud. Este sector tiene el precio más bajo por metro cuadrado, pero la imagen que se pretende dar a esta zona franca ante el mundo, necesariamente merece que el entorno en el cual esté emplazada genere seguridad y confort. Dicho esto, la zona norte, a pesar de tener un precio más caro por metro cuadrado, encaja en las necesidades del proyecto.

La zona norte se caracteriza por ser de expansión, la cual permite un uso del suelo "mixto". Dentro de la normativa del POT, en esta zona se pueden desarrollar residencias, comercio, servicios complementarios como de recreación y deportivos, centros de culto, educación, servicios de salud, entre otros. No se permite industria pesada contaminante.

La disponibilidad del terreno es un aspecto importante. Debido a la escasez de terrenos con dichas áreas y que cuenten con los servicios necesarios para prestar servicios de salud, la zona norte es de las pocas opciones que permiten este emplazamiento. La topografía del terreno es plana y cuenta con una composición aceptable para construir. El nivel de sismicidad es de nivel bajo según la norma de sismo resistencia del 98. El nivel freático es un factor en contra pero completamente controlable sin incurrir en sobrecostos altos. El terreno entonces se localiza sobre la carretera al mar entre el pueblo de arroyo de piedra y el pueblo de puerto Rey.

El costo promedio de la hectárea en dicha zona es de \$ 300'000.000 por hectárea, y los requerimientos mínimos para la declaratoria como zona franca es de 20 hectáreas. Esto hace que la inversión por conceptos de terreno oscile entre los \$6.000'000.000 y \$8.000'000.000.

4.4.9. Disponibilidad de los Insumos

Debido a que el proyecto se perfila como la prestación de un servicio inmobiliario, los insumos necesarios para su puesta en marcha se limitan a la maquinaria para adecuación del terreno y la construcción de las oficinas centrales, aparte de las plataformas tecnológicas para la administración.

4.4.10. Construcción y adecuación del terreno

La adecuación del terreno es parte fundamental del proyecto. Debido al emplazamiento escogido, las 20 hectáreas se encuentran adecuadas para un uso de tipo agropecuario. Dicho esto, es necesario levantar el terreno y adecuarlo para poder intervenir en él posteriormente. Por otro lado, se harán las pendientes respectivas de desagüe con sus respectivos canales de drenaje para evitar inundaciones. Debido a la característica relativamente plana del terreno, el movimiento de tierra es mínimo.

En cuanto a la construcción como tal de las edificaciones y las bodegas, se plantean dos alternativas dependiendo de las necesidades del cliente. En el sector de almacenaje o producción, como primera medida se construirán bodegas, propiedad de las empresas dueñas del proyecto para su arrendamiento.

Por otro lado, cada empresa construirá sus instalaciones dependiendo de las necesidades específicas. En el caso de las empresas prestadoras de servicio, se construirán las edificaciones de acuerdo a estándares internacionales de salud y se venderán oficinas por metro cuadrado o se arrendarán. La construcción de éstas será financiada totalmente por los inversionistas dueños del proyecto. Igualmente ocurre con las instalaciones para el sector del operador y servicios complementarios.

Los insumos necesarios tanto para la construcción como para la adecuación de los terrenos se encuentran disponibles en su totalidad en la ciudad. Básicamente se trata de construcciones aporricadas en hormigón reforzado, pudiéndose

denominar como construcción tradicional sencilla. La mano de obra igualmente está disponible en la ciudad de Cartagena de Indias.

4.4.11. Plataforma tecnológica

Hablar de plataforma tecnológica dentro del contexto de este proyecto es igual que hablar de la herramienta necesaria para controlar y manejar los inventarios de aquellos productos o servicios que se producen o transitan por la zona franca.

Esta plataforma tecnológica está diseñada para controlar inventarios aduaneros y con ello poder presentar los soportes necesarios ante las entidades correspondientes acerca de la operación. Estos programas, como toda herramienta informática, tienen una vida útil corta comparada con la de todo el proyecto. Se necesitan constantes actualizaciones y también ajustes debido a la naturaleza del proyecto. El programa integral de control informático para zonas francas es necesario para todo el funcionamiento del proyecto.

4.4.12. Aspectos administrativos, operación y organización.

4.4.12.1. Entidades ejecutorias

Las entidades ejecutorias del proyecto se pueden clasificar en dos. Una encargada de la adecuación y construcción de los terrenos y la infraestructura física, y otra encargada de la planificación y puesta en marcha de la zona franca para su posterior entrega a un operador tercero.

La entidad encargada de la construcción se plantea como un contrato de construcción de obra civil a una empresa que cumpla con la calidad y experiencia requerida en el sector de la construcción.

En cuanto a la planificación y puesta en marcha de la zona franca, se visualiza como una entidad responsable del empalme antes de dársela en concesión a un

operador, al equipo encargado de la gerencia del proyecto. Serán estos los responsables de entregar en funcionamiento el proyecto en la parte logística.

Otras entidades responsables en la ejecución del proyecto son las encargadas de la promoción del proyecto y su venta. Estas serán inmobiliarias y empresas de mercadeos especialistas en el tema.

4.4.12.2. Organización de la operación

Debido a la naturaleza del proyecto y de darse según lo planificado, será entregado para que un operador tercero lo administre. La organización interna se establecerá a como más convenga, dependiendo del tipo de empresas que se instalen dentro de la zona franca.

La organización entre los inversionistas, las empresas y los operadores igualmente pretenden ser de común acuerdo una vez puesto en marcha el proyecto.

4.4.12.3. Aspectos Ambientales del Proyecto

La implementación de tecnologías ambientales goza en Colombia de beneficios tributarios, que fueron incorporados en el Estatuto correspondiente, para promover los esfuerzos a ser adelantados por las empresas y en general de los sectores productivos en todas aquellas acciones orientadas al mejorar el desempeño ambiental de las mismas, así como también a promover el cumplimiento de las normas ambientales vigentes.

Para los fines pertinentes, el Estatuto Tributario fue adicionado en su momento así:

1. **Ley 6 de 1992** que incorporó las deducciones aplicables al impuesto de renta por “inversiones en control y mejoramiento del medio ambiente”, hasta un 20% de la renta líquida calculada antes de restar el valor de dichas inversiones (Art. 1582 del Estatuto Tributario), para lo cual el contribuyente

deberá obtener una certificación por parte del Ministerio de Ambiente, Vivienda & Desarrollo Territorial, las Corporaciones Autónomas Regionales o de Desarrollo Sostenible, o las Autoridades Ambientales Urbanas según corresponda, que garantice además que la inversión no se realiza por mandato de una autoridad ambiental a fines de mitigar el impacto ambiental producto de una obra o actividad objeto de una licencia ambiental.

La Ley señalada fue reglamentada mediante el Decreto 3172 de 2003 que estableció el alcance de dichas inversiones así:

- Las inversiones en control del medio ambiente corresponden a aquellas que se orienten a la implementación de sistemas de control o de monitoreo, en cualquier etapa de un proceso productivo, que permitan disminuir la demanda de recursos naturales renovables, reducir la generación de residuos, emisiones o vertimientos o mejorar la calidad de los procesos mediante la reducción igualmente de residuos líquidos, emisiones atmosféricas o residuos sólidos.
- Las inversiones en mejoramiento del medio ambiente comprenden igualmente las actividades orientadas dentro del contexto de un Plan de Manejo Ambiental o cualquier otro instrumento subsidiario, que se desarrollen con el fin de restaurar, regenerar, repoblar, preservar y conservar los recursos naturales renovables y el medio ambiente.

2. **La Ley 223 de 1995** introdujo el beneficio de exclusión de IVA a los bienes que se relacionan a continuación, para lo cual se deberá obtener una certificación sobre el cumplimiento del objeto y su procedencia por parte del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial:

- Los equipos y elementos nacionales o importados que se destinen a la construcción, instalación, montaje y operación de sistemas de control y monitoreo, necesarios para el cumplimiento de las disposiciones,

regulaciones y estándares ambientales vigentes” (Art. 424-5 del Estatuto Tributario.

- La importación de maquinaria o equipo, siempre y cuando dicha maquinaria o equipo no se produzcan en el país, destinados a reciclar y procesar basuras o desperdicios [...], y los destinados a la depuración o tratamiento de aguas residuales, emisiones atmosféricas o residuos sólidos, para recuperación de los ríos o el saneamiento básico para lograr el mejoramiento del medio ambiente, siempre y cuando hagan parte de un programa que se apruebe por el Ministerio del Medio Ambiente. [...] Así mismo, los equipos para el control y monitoreo ambiental, incluidos aquellos para cumplir con los compromisos del protocolo de Montreal” (Art. 6). Artículo 428 Literal f del Estatuto Tributario.

Sin embargo, una empresa ubicada en Zona Franca, no se beneficia de la opción de excluir el IVA de los bienes adquiridos conforme los objetivos descritos, al reconocer que en el marco del régimen franco, no se está sujeto al pago de este tributo.

No es el caso de la deducción de renta para las inversiones en medio ambiente, al reconocer que dicha deducción procedería, siempre y cuando se cumplan todos los requisitos establecidos, como un descuento sobre el valor del impuesto de renta a pagar en la Zona Franca, que obviamente registra para el caso una tarifa menor a aquella que se liquida por fuera de las mismas.

El sector salud no está sujeto a licencia ambiental, más sí al desarrollo de un Plan de Gestión Integral de Residuos Hospitalarios y Similares, mismo que deberá estar listo y registrado ante las autoridades competentes, previo al inicio de las operaciones correspondientes, conforme lo establece el Decreto 2676 de 2000 y su reglamento.

4.4.13. Matrices de Impacto Ambiental.

Dentro de los estudio llevados a cabo para evaluar la perfectibilidad de la implantación de la zona Franca Salud, se utilizado el método de análisis de factores ambientales bajo la metodología de la Matriz de Leopold. Este método permite analizar varios factores ambientales, especialmente durante la etapa de construcción y operación del proyecto. Dentro de estos están el agua, el paisaje, aire, suelo, clima, flora, fauna, lo social y lo económico.

Los resultado obtenidos se pueden sugieren que el proyecto como tal debe prestar especial atención durante la etapa de la nivelación del terreno y al momento de la construcción de la red vial interna. Estos componentes impactan al medio ambiente en una gran medida.

Posteriormente se realiza una matriz de impacto donde se establecen las medidas de mitigación necesarias para cada uno de los trabajos hechos por el proyecto. (ver anexos número 11 y 12).

5. CONCLUSIONES

Después de haber recopilado, analizado y contextualizado la información concerniente a los requisitos para el montaje del proyecto de una zona franca del sector salud en la ciudad de Cartagena de Indias, se concluye:

1. El turismo en una región como Cartagena de Indias es sin duda una apuesta económica para el fortalecimiento social y económico del territorio. Se debe solidificar una propuesta de promoción respaldada por el gobierno nacional para que los residentes en el país y en el exterior conozcan esta región.
2. El proyecto, con base en los datos a nivel de prefactibilidad sería viable desde el punto de vista financiero.
3. El tiempo que transcurre entre la preventa, el punto de equilibrio y el arranque de la obra es de crucial importancia para el inversionista, entre menor tiempo transcurra, el capital invertido se recupera más rápido.
4. A nivel de la salud, este proyecto cambia la forma como se compite dentro de este sector de la economía. Estratégicamente, el proyecto Zona Franca Salud es una apuesta estratégica para captar un número cada día mayor de potenciales clientes.
5. En cuanto a la generación de empleos, el proyecto impacta directamente y de manera positiva este aspecto de gran interés para la nación.
6. Es trascendental establecer el propósito de hacer de la ciudad de Cartagena de Indias un destino atractivo para el turismo medico, creando una cultura colectiva sobre atención al público, con base en la promoción y la competitividad con calidad.

7. Brindar garantías de seguridad para el destinatario de los servicios representa una herramienta necesaria para el éxito del proyecto. Esta actividad se debe apoyar en las iniciativas estatales que son esenciales para ser garantes en la búsqueda de este logro.
8. De llevarse a cabo este proyecto, se debe prestar mucha atención a los ingresos derivados de la publicidad. Estos aumentan significativamente las utilidades del negocio.
9. Durante la etapa de construcción, existe una ganancia adicional si los materiales que se utilizan para la infraestructura son adquiridos con los beneficios propios que otorga el régimen franco.
10. El éxito de este proyecto depende, en gran medida, de la especulación que se haga con respecto al potencial mundial de pacientes y exportadores de insumos médicos.

Por lo anteriormente expuesto, es probable que Colombia se convierta en uno de los nuevos y más promisorios destinos de los pacientes del hemisferio, posicionando al sector salud dentro de aquellos con mayor crecimiento en los próximos años, permitiendo no sólo la traída de pacientes extranjeros que generen un flujo adicional de captación de divisas y generación de ingresos, sino también la autosuficiencia del país en la prestación de servicios de salud.

6. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones se basan en dos grandes partes. Uno es sobre la calidad de la información de soporte y otro es el aporte que puede generar el desarrollo de estos proyectos de inversión no solo al sector salud y a la economía colombiana sino al bienestar de la nación.

1. Con respecto a la información de soporte, esta debe depurarse hasta tal punto de confiabilidad, que los resultados obtenidos tengan una validez mucho más sólida y confiable. Esto no quiere decir que los datos en este estudio deriven de información errada, sino que por el contrario, requieren un esfuerzo mucho más detallado, para que con ellos se puedan tomar decisiones de inversiones cimentadas en probabilidades más sólidas.
2. Implementar con ayuda del gobierno sistemas de acreditación a nivel nacional e internacional para centros prestadores de servicios de salud con potencial exportador.
3. Se deben iniciar estudios que basen su investigación en la exploración de nuevos servicios alternativos susceptibles de prestarse transfronterizamente como por ejemplo la lectura de radiografías, consultas virtuales, entre otras.
4. Es de crucial importancia que el proyecto tenga más lotes vendidos a usuarios que pretendan localizar su objeto social en las instalaciones de la Zona Franca, que a usuarios que solamente busquen su lucro cesante por el arrendamiento del bien inmueble. Este escenario genera una mayor confianza a los interesados.
5. Se deben iniciar estudios de análisis de gestión de residuos donde los interesados se hagan responsables de los gastos de la disposición de los residuos y desperdicios de sus desechos productivos, con el fin de buscar alternativas tendientes a la disminución de costos.

7. BIBLIOGRAFÍA

PRIMARIA

- **BEHRENS & HAWRANEK.** Manual para la preparación de estudios de viabilidad industrial. ONUDI. Viena. 1994
- **BACA URBINA, GABRIEL.** Evaluación de proyectos. McGraw Hill Ed. Mexico. 2006
- **YAMAL CHAMOUN, JUAN.** Administración profesional de proyectos: la guía. McGraw Hill Ed. MÉXICO. 2002
- **BAUTISTA, MIGUEL ANGEL.** Gerencia de proyectos de construcción inmobiliaria. Pontificia Universidad Javeriana Ed. Bogotá. 2007
- **GIDO & CLEMENTS, JACK & JAMES.** Administración éxitos de proyectos. Thomson Ed. Mexico. 2007
- **PMI.** Guía de la dirección de proyectos. Global Standard Ed. USA. 2004

SECUNDARIA

- Análisis del Sector – Revista Dinero & Grupo Bancolombia. Edición 5.000 empresas, junio 6 de 2.008 – No. 303.
- Sistema de Información sobre Población Desplazada por la Violencia en Colombia, 2006.
- DADIS. Dirección Operativa de Salud Pública, Oficina de Vigilancia en Salud Pública. Amaris, Marcela. Comportamiento de los Eventos Bajo Vigilancia Epidemiológica 2006. Cartagena de Indias: 2007. 49 páginas.

INTERNET

- www.elespectador.com/impreso/articuloimpreso-ciudad-salud-ya-tiene-imagen
- www.elheraldo.com.co/elheraldo/bancoconocimiento
- www.elhospital.org.co/espanol/rionegro/rionegro_octubre.htm
- www.puertadelasamericas.com
- www.terra.com.pe/turismo/articulo/html/tur8721.htm
- www.cartagenainfo.com/profesionales/medicos/
- www.ciudadelasulud.org
- www.camacol.org.co

8. GLOSARIO

Clúster: es un grupo de compañías y asociaciones interconectadas, las cuales están geográficamente cerca, se desempeñan en un sector de industria similar, y están unidas por una serie de características comunes y complementarias.

Outsourcing: Es la contratación de los servicios de una empresa ajena, para la ejecución de algunos procesos que se realizaban dentro de la organización, así como adquirir productos y servicios de proveedores externos en lugar de utilizar los recursos internos.

PIB: El Producto Interno Bruto es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año). El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Además el PIB no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal (trabajo doméstico, intercambios de servicios entre conocidos, etc.).

ICA: El impuesto de industria, comercio y avisos, es un tributo de carácter municipal que grava toda actividad industrial, comercial o de servicios realizada en forma ocasional o permanente, con establecimientos o sin ellos.

PYMES: Sigla utilizada para las pequeñas y medianas empresas.

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia.

Fedelonjas: Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz.

CAMACOL: Cámara Colombiana de la Construcción.

ECOPETROL: es una sociedad pública por acciones, del estado colombiano, dedicada a explorar, producir, transportar, refinar hidrocarburos.

UNESCO: Iniciales del inglés United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, "Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura". Organismo especializado, que tiene el objetivo de contribuir a la paz y la seguridad en el mundo mediante la educación, la ciencia, la cultura y las comunicaciones.

PMI: Iniciales en inglés Project Management Institute, es una organización sin fines de lucro dedicada a desarrollar la Disciplina de Administración de Proyectos (Project Management) en todo el mundo.

FOB: Free on Board, término usado en comercio internacional para expresar el precio puesto sobre el barco en el puerto de salida.

EBITDA: es un indicador financiero representado mediante un acrónimo que significa en inglés “Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization”. El EBITDA se obtiene a partir del Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias de una empresa. Representa el margen o resultado bruto de explotación de la empresa antes de deducir los intereses (carga financiera), las amortizaciones o depreciaciones y el Impuesto sobre Sociedades.

SISBEN: Sistema de Identificación y Clasificación de Potenciales Beneficiarios para los Programas Sociales en Colombia.

EPS: Empresas Promotoras de Salud en Colombia.

Show room: Término en Inglés (Salón de Exposición)

TIR: está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

TIRM: Es cuando a la TIR se le introduce una tasa del mercado con el objeto de sensibilizar la proyección del proyecto.

VPN: Valor Presente Neto es la utilidad (si es positivo) o pérdida (si es negativo) a pesos de hoy, que proviene por invertir en el proyecto y no invertir a la tasa de interés de oportunidad. Este es un concepto de marginalidad, es la riqueza adicional que se obtiene y corresponde exactamente al valor presente de los valores económicos agregados durante el horizonte de evaluación del proyecto

POT: Un Plan de Ordenamiento Territorial o Plan de Ordenación Territorial es en el ámbito del urbanismo, una herramienta técnica que poseen los municipios para planificar y ordenar su territorio.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de Encuesta

OBJETIVO DE LA ENCUESTA Determinar la Intencion de Compra para establecerce dentro de una Zona Franca Permanente de Bienes y Servicios de Salud en la ciudad de Cartagena de Indias D. T. y C. por parte del Mercado Objetivo Local
--

INFORMACION BASICA DE LA EMPRESA						
Día	Mes	Año		Nombre de la Empresa:		
TIPO		DOMICILIO			PROCEDENCIA	
Publica	<input type="checkbox"/>	Pais _____		Exterior	<input type="checkbox"/>	
Privada	<input type="checkbox"/>	Ciudad _____		Nacional	<input type="checkbox"/>	
Mixta	<input type="checkbox"/>	Barrio _____		Regional	<input type="checkbox"/>	
Solidario	<input type="checkbox"/>	Estrato _____		Local	<input type="checkbox"/>	
CONSTITUCION				ACTIVIDAD ECONOMICA		
		Año	Mes	Día	Productor de B y S de Salud	<input type="checkbox"/>
Legal					Proveedor de B y S de Salud	<input type="checkbox"/>
Operacional					Productor de B y S Complementario a la Salud	<input type="checkbox"/>

INFORMACION DEL PRODUCTO ZONA FRANCA DE SALUD
<p>La Zona Franca Permanente de Bienes y Servicios de la Salud de la Ciudad de Cartagena de Indias D. T. y C. sera un Parque Industrial donde se estableceran empresas productoras y proveedoras de Bienes y Servicios de la Salud y sus Complementarios, con el objeto de constituir un cluster empresarial de dicho sector que asegure la estabilidad economica de los Usuarios de Bienes y Servicios que en ella se establezcan, aumentar el atractivo economico y de integralidad tanto para las empresas clientes como para consumidores finales debido a los beneficios tributarios y aduaneros que se obtengan por parte del Gobierno Nacional y establecidos en el Regimen Aduanero para los primeros y la diversidad de Bienes y Servicios de muy alta calidad y de ultima tecnologia para los segundos; incrementando ademas la cobertura en Salud tanto de la ciudad como de la region.</p>

INFORMACION DE INTENCION DE COMPRA																		
<p>1. Compraria terrenos (mts²) con el objeto de ubicarse dentro de una Zona Franca y desempeñar su actividad economica para obtener los beneficios propios de dichos parques industriales?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>																		
<p>2. De acuerdo a su respuesta anterior, enumere las variables de mayor a menor importancia que Ud. considere, siendo 1 la mayor y 5 la de menor importancia.</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;"></th> <th style="width: 15%; text-align: center;">Si</th> <th style="width: 15%; text-align: center;">No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Beneficios</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Inversion de Capital</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Ventajas Comparativas</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Situacion Economica del Pais</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Costos de Operación</td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="text"/></td> </tr> </tbody> </table>		Si	No	Beneficios	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Inversion de Capital	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Ventajas Comparativas	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Situacion Economica del Pais	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Costos de Operación	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Si	No																
Beneficios	<input type="text"/>	<input type="text"/>																
Inversion de Capital	<input type="text"/>	<input type="text"/>																
Ventajas Comparativas	<input type="text"/>	<input type="text"/>																
Situacion Economica del Pais	<input type="text"/>	<input type="text"/>																
Costos de Operación	<input type="text"/>	<input type="text"/>																
<p>3. Dentro de su planeacion de inversion de capital, en que plazo consideraria prudente el establecerse en una Zona Franca Permanente?</p> <p>Corto Plazo <input type="checkbox"/> Largo Plazo <input type="checkbox"/> Mediano Plazo <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/></p>																		
<p>Nota Si su respuesta es "Nunca" omita contestar la segunda Pagina.</p>																		

Anexo 1. (Cont.)

4. Los Recursos invertidos para establecerse en una Zona Franca serian provenientes de?

Socios Capitalistas

Creditos Bancarios

Fondo de Inversiones

Otras

Cuales? _____

5. Considera que comprar sobre planos los terrenos (mts²) de una Zona Franca y ganar la valorizacion de los mismos es una estrategia viable para sus finanzas?

Si No

En su opinion cual de estas opciones, considera la mas apropiada para establecer y declarar una Zona Franca de Bienes y Servicios de Salud en la Ciudad de Cartagena e Indias?

Zona Norte

Via a Turbaco (La Troncal)

Via a Barranquilla (La Cordialidad)

Anexo 2. Flujo de Caja

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS					
1 VENTAS	\$ 33,600,000,000	\$ 53,760,000,000	\$ 54,980,644,375	\$ 43,068,839,027	\$ 23,715,239,027
3 VENTA DE ACTIVO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
4 TOTAL INGRESOS	\$ 33,600,000,000	\$ 53,760,000,000	\$ 54,980,644,375	\$ 43,068,839,027	\$ 23,715,239,027
EGRESOS					
5 COSTOS VARIABLES TOTALES	\$ -	\$ 120,000,000	\$ 646,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000
7 COSTOS FIJOS	\$ 2,533,769,520	\$ 2,533,769,520	\$ 16,410,074,983	\$ 13,876,305,463	\$ 13,876,305,463
8 DEPRECIACION Y AMORTIZACION			\$ 448,500,000	\$ 897,000,000	\$ 1,345,500,000
9 VALOR EN LIBROS ACTIVOS VENDIDOS	\$ -	\$ -	\$ 6,702,000,000	\$ 6,294,000,000	\$ 5,886,000,000
10 TOTAL EGRESOS	\$ 2,533,769,520	\$ 2,653,769,520	\$ 24,207,494,983	\$ 21,594,225,463	\$ 21,634,725,463
11 UTILIDAD OPERATIVA	\$ 31,066,230,480	\$ 51,106,230,480	\$ 30,773,149,393	\$ 21,474,613,564	\$ 2,080,513,564
12 (-) PAGO DE INTERESES PRESTAMOS			\$ 2,899,840,000	\$ 2,532,429,042	\$ 2,080,513,564
13 UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 31,066,230,480	\$ 51,106,230,480	\$ 27,873,309,393	\$ 18,942,184,522	\$ 0
14 (-) IMPUESTOS	\$ 10,251,856,058	\$ 16,865,056,058	\$ 9,198,192,100	\$ 6,250,920,892	\$ 0
15 UTILIDAD NETA	\$ 20,814,374,422	\$ 34,241,174,422	\$ 18,675,117,293	\$ 12,691,263,630	\$ 0
AJUSTES CONTABLES					
16 (+) DEPRECIACION Y AMORTIZACION	\$ -	\$ -	\$ 448,500,000	\$ 897,000,000	\$ 1,345,500,000
17 (+) VALOR EN LIBROS DE ACTIVOS VENDIDOS	\$ -	\$ -	\$ 6,702,000,000	\$ 6,294,000,000	\$ 5,886,000,000
18 (-) INVERSIONES					
19 TERRENOS		\$ (8,000,000,000)			
20 OBRAS FISICAS		\$ (6,060,000,000)			
21 MAQUINARIAS		\$ (949,000,000)			
22 MUEBLES		\$ (101,000,000)			
24 CAPITAL DE TRABAJO		\$ -			
25 GASTOS DE PUESTA EN MARCHA		\$ (15,510,000,000)			
26 OTRAS INVERSIONES		\$ -			
27 TOTAL INVERSIONES	\$ -	\$ (30,620,000,000)			
28 (+) INGRESOS POR RECURSOS DE CREDITOS		\$ 12,608,000,000			
29 (+) RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO					
30 (+) VALOR DE DESECHO POR VENTAS DE ACTIVOS			\$ -	\$ -	\$ -
31 (-) AMORTIZACION CAPITAL CREDITOS			\$ 1,597,438,947	\$ 1,964,849,904	\$ 2,416,765,382
FLUJO DE CAJA NETO	\$ (31,520,000,000.00)	\$ 20,814,374,422	\$ 16,229,174,422	\$ 24,228,178,347	\$ 17,917,413,726
			\$ 4,814,734,618		

Anexo 2. (Cont.)

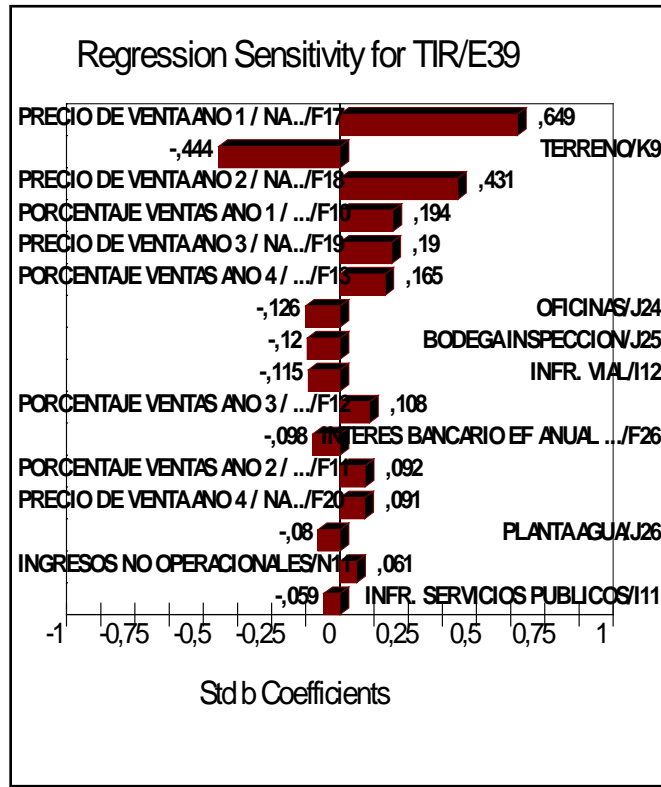
	6	7	8	9	10	11	12	13	14
\$	23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027
\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	5,746,950,396	\$ -	\$ -
\$	23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	29,462,189,423	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027
\$	526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000
\$	13,876,305,463	\$ 13,876,305,463	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516
\$	1,794,000,000	\$ 2,242,500,000	\$ 2,691,000,000	\$ 3,139,500,000	\$ 3,588,000,000	\$ 4,036,500,000	\$ 4,485,000,000	\$ 529,687,125	\$ 1,059,374,249
\$	5,478,000,000	\$ 5,070,000,000	\$ 4,662,000,000	\$ 4,254,000,000	\$ 3,846,000,000	\$ 3,438,000,000	\$ 5,296,871,247	\$ 4,767,184,122	\$ 4,237,496,998
\$	21,675,225,463	\$ 21,715,725,463	\$ 17,258,946,516	\$ 17,299,446,516	\$ 17,339,946,516	\$ 17,380,446,516	\$ 19,687,817,763	\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763
\$	2,040,013,564	\$ 1,999,513,564	\$ 6,456,292,511	\$ 6,415,792,511	\$ 6,375,292,511	\$ 6,334,792,511	\$ 9,774,371,660	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264
\$	1,524,657,526	\$ 840,954,600							
\$	515,356,038	\$ 1,158,558,965	\$ 6,456,292,511	\$ 6,415,792,511	\$ 6,375,292,511	\$ 6,334,792,511	\$ 9,774,371,660	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264
\$	170,067,493	\$ 382,324,458	\$ 2,130,576,529	\$ 2,117,211,529	\$ 2,103,846,529	\$ 2,090,481,529	\$ 3,225,542,648	\$ 2,809,099,017	\$ 2,809,099,017
\$	345,288,545	\$ 776,234,506	\$ 4,325,715,982	\$ 4,298,580,982	\$ 4,271,445,982	\$ 4,244,310,982	\$ 6,548,829,012	\$ 5,703,322,247	\$ 5,703,322,247
\$	1,794,000,000	\$ 2,242,500,000	\$ 2,691,000,000	\$ 3,139,500,000	\$ 3,588,000,000	\$ 4,036,500,000	\$ 4,485,000,000	\$ 529,687,125	\$ 1,059,374,249
\$	5,478,000,000	\$ 5,070,000,000	\$ 4,662,000,000	\$ 4,254,000,000	\$ 3,846,000,000	\$ 3,438,000,000	\$ 5,296,871,247	\$ 4,767,184,122	\$ 4,237,496,998
\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	5,746,950,396	\$ -	\$ -
\$	2,972,621,420	\$ 3,656,324,347							
\$	4,644,667,125	\$ 4,432,410,160	\$ 11,678,715,982	\$ 11,692,080,982	\$ 11,705,445,982	\$ 11,718,810,982	\$ 22,077,650,656	\$ 11,000,193,494	\$ 11,000,193,494

Anexo 2. (Cont.)

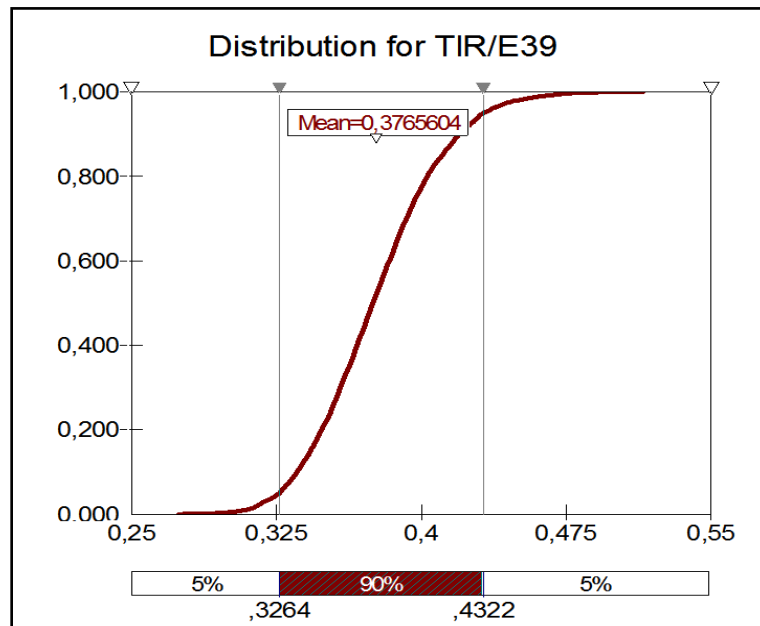
14	15	16	17	18	19	20	21	22
\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12,407,234,869
\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 23,715,239,027	\$ 36,122,473,896
\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000	\$ 526,920,000
\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516	\$ 9,379,026,516
\$ 1,059,374,249	\$ 1,589,061,374	\$ 2,118,748,499	\$ 2,648,435,624	\$ 3,178,122,748	\$ 3,707,809,873	\$ 4,237,496,998	\$ 4,767,184,122	\$ 5,296,871,247
\$ 4,237,496,998	\$ 3,707,809,873	\$ 3,178,122,748	\$ 2,648,435,624	\$ 2,118,748,499	\$ 1,589,061,374	\$ 1,059,374,249	\$ 529,687,125	\$ (0)
\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763	\$ 15,202,817,763
\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 20,919,656,133
\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 8,512,421,264	\$ 20,919,656,133
\$ 2,809,099,017	\$ 2,809,099,017	\$ 2,809,099,017	\$ 2,809,099,017	\$ 2,809,099,017	\$ 2,809,099,017	\$ 2,809,099,017	\$ 2,809,099,017	\$ 6,903,486,524
\$ 5,703,322,247	\$ 5,703,322,247	\$ 5,703,322,247	\$ 5,703,322,247	\$ 5,703,322,247	\$ 5,703,322,247	\$ 5,703,322,247	\$ 5,703,322,247	\$ 14,016,169,609
\$ 1,059,374,249	\$ 1,589,061,374	\$ 2,118,748,499	\$ 2,648,435,624	\$ 3,178,122,748	\$ 3,707,809,873	\$ 4,237,496,998	\$ 4,767,184,122	\$ 5,296,871,247
\$ 4,237,496,998	\$ 3,707,809,873	\$ 3,178,122,748	\$ 2,648,435,624	\$ 2,118,748,499	\$ 1,589,061,374	\$ 1,059,374,249	\$ 529,687,125	\$ (0)
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12,407,234,869
\$ 11,000,193,494	\$ 11,000,193,494	\$ 11,000,193,494	\$ 11,000,193,494	\$ 11,000,193,494	\$ 11,000,193,494	\$ 11,000,193,494	\$ 11,000,193,494	\$ 31,720,275,725

TIR 55.81%
VPN \$54,812,437,223
TIRM 16.93%

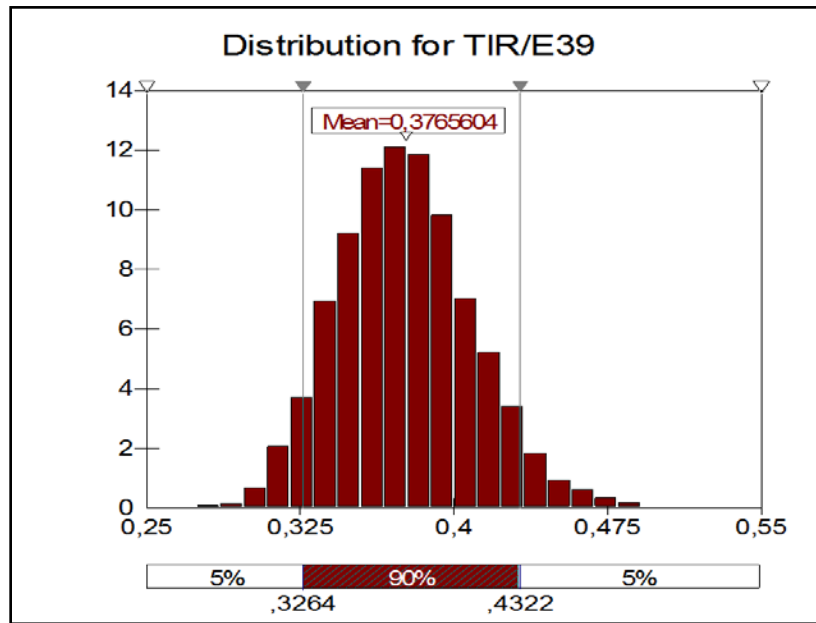
Anexo 3. Sensibilización de la TIR



Anexo 4. Distribución de la TIR



Anexo 5. Probabilidad de la TIR



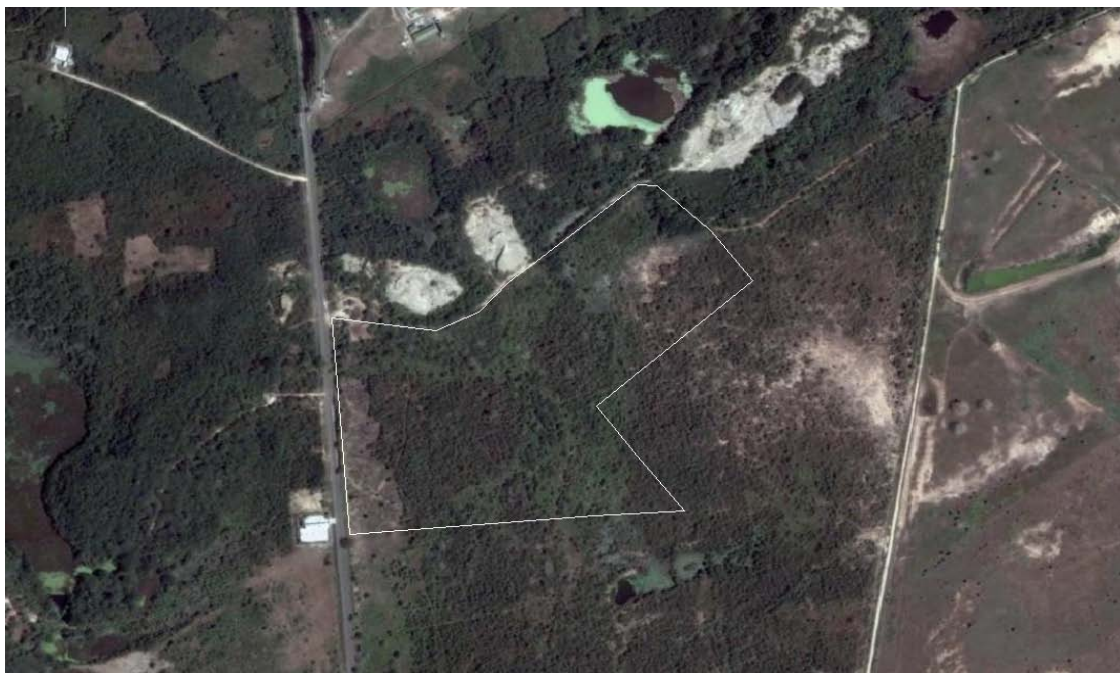
Anexo 6. Cuadro de decisión del emplazamiento del proyecto

FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	ZONA NORTE		VIA TURBACO		VIA LA CORDIALIDAD	
		CALIFICACION	CALIFICACION PONDERADA	CALIFICACION	CALIFICACION PONDERADA	CALIFICACION	CALIFICACION PONDERADA
Topografía	5.3%	8.0	0.42	4.0	0.21	5.0	0.27
Composicion del suelo	1.7%	6.0	0.10	7.0	0.12	8.0	0.14
Estabilidad del terreno	1.9%	5.0	0.10	4.0	0.08	7.0	0.13
Utilizacion actual-futura	3.0%	9.0	0.27	7.0	0.21	4.0	0.12
Planicie aluvial	1.3%	2.0	0.03	6.0	0.08	4.0	0.05
Calidad del aire	15.2%	8.0	1.22	8.0	1.22	5.0	0.76
Entorno	14.6%	9.0	1.31	6.0	0.88	3.0	0.44
Nivel freatico	1.3%	4.0	0.05	9.0	0.12	6.0	0.08
Flora	2.1%	4.0	0.08	7.0	0.15	6.0	0.13
Fauna	2.7%	4.0	0.11	7.0	0.19	4.0	0.11
Habitos y costumbres	10.2%	8.0	0.82	7.0	0.71	2.0	0.20
Lugares de importancia historica	4.7%	3.0	0.14	5.0	0.24	2.0	0.09
Cobertura infr. de serv. Publicos	18.4%	5.0	0.92	4.0	0.74	8.0	1.47
Presencia del estado	4.8%	5.0	0.24	6.0	0.29	8.0	0.38
Seguridad (bomberos)	4.5%	4.0	0.18	5.0	0.23	7.0	0.32
Viabilidad según POT	8.3%	7.0	0.58	6.0	0.50	5.0	0.42
SUMA	100.0%		6.569		5.936		5.100

Anexo 7. Ubicación del proyecto



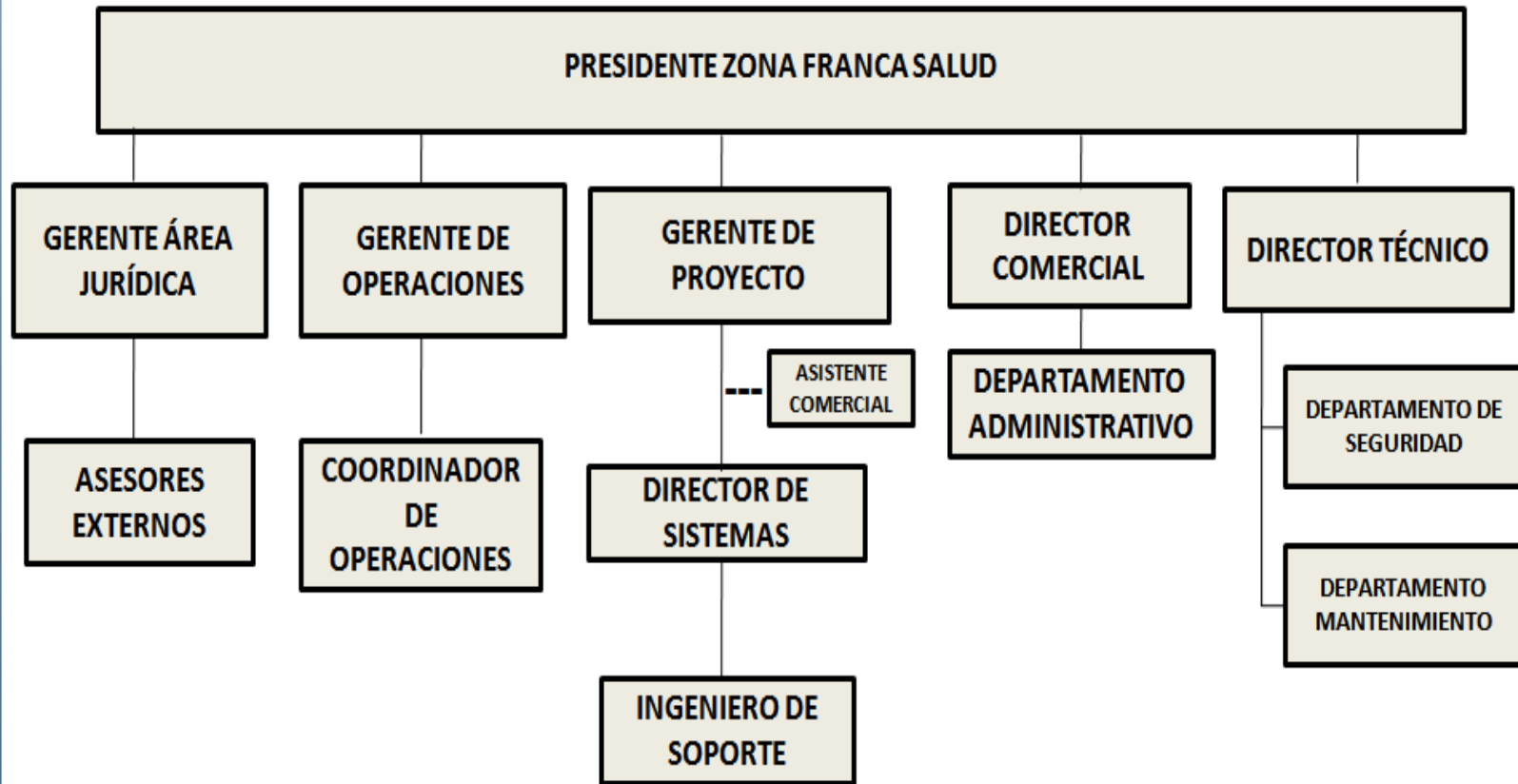
Anexo 8. Plano del proyecto



Anexo 9. Organización del proyecto



Anexo 10. Organigrama



Anexo 11. Matriz Ambiental

ACCIONES DEL PROYECTO		FACTORES AMBIENTALES								
		AGUA	AIRE	SUELO	CLIMA	PAISAJE	FLORA	FAUNA	SOCIAL	ECONOMICO
		DESVIO	CONTAMINACIÓN	EROSIÓN	CALENTAMIENTO	DESARMONIZACIÓN	DISMINUCIÓN	DESPLAZAMIENTO	CALIDAD DE VIDA	NIVEL DE INGRESO
ADECUACIÓN DEL TERRENO	Demarcación					Xn1tl		Pp1pl		
	Descapote			Pc1pM		Pc1pl	Pc1tl	Pc1pl		
	Obras Provisionales			Pc1pl		Pc1tl	Pp1pl			
	Nivelación del Terreno	Xp3pL		Pc3pl		Xp3pl	Xc2pL	Xn2pL		
	Trazado de Ejes									
CONSTRUCCIÓN	Cerramiento					Pc3pl		Pp1pl		
	Redes de Servicios Públicos			Pc1pl		Pc2pl				
	Calles (Vías, Andenes)	Pc3pL		Pc3pL	Pp1pL	Pc1pl				
	Zonas Verdes	Bc2pL	Bn1pL	Bc2pL	Bn2pL	Bn2pL	Bc1pL	Xp2pL		
	Edificio Administrativo	Xp1pL		Xn1pL		Xc1pl				
OPERACIÓN	Comercial								Bp3pM	Bp3tl
	Administrativa								Bp3pl	Bp3tl
CLAUSURA									Xn3pl	Xn3pl

Importancia Alta	Clase	Factores Ambientales	Acciones
Importancia Alta	Perjudicial	Agua, Suelo y Paisaje	Nivelacion del Terreno, Cerramiento y Vias
	Benefico	Social y Economico	Operaciones Comercial y Administrativa
	Desconocido	Agua, Paisaje, Social y Economico	Nivelacion del Terreno, Operaciones Comercial y Administrativa
Importancia Media	Perjudicial	Paisaje	Construccion de Redes de Servicio Publicos
	Benefico	Agua, Suelo, Clima y Paisaje	Construccion de Redes de Servicio Publicos
	Desconocido	Flora y Fauna	Nivelacion del Terreno y Zonas Verdes
Importancia Baja	Perjudicial	Suelo, Clima, Paisaje, Flora y Fauna	Demarcacion, Descapote, Obras Provisionales, Cerramiento, Vias
	Benefico	Aire y Flora	Zonas Verdes
	Desconocido	Agua, Suelo y Paisaje	Demarcación y Edificio Administrativo

Anexo 12. Matriz de Impacto Ambiental

ACCIONES DEL PROYECTO		FACTOR AMBIENTAL	IMPACTO AMBIENTAL	MEDIDAS		
				PREVENCION	MITIGACION	CONTROL
ADECUACIÓN DEL TERRENO	Demarcación	Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje		Cerca Viva	
		Fauna (Desplazamiento)	Cambio de Habitat	Cerca Permeable	Establecer Areas Protejidas	Inventario
	Descapote	Suelo (Erosion)	Remocion de Manto Vegetal		Re poblacion Forestal	Obstaculos Hidricos y Eolicos
		Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje	Trabajo Selectivo	Trabajo Manual	Intervencion Sectorial
		Flora (Disminucion)	Remocion de Manto Vegetal	Trabajo Selectivo	Re poblacion Forestal	Inventario
		Fauna (Desplazamiento)	Cambio de Habitat		Establecer Areas Protejidas	Inventario
	Obras Provisionales	Suelo (Erosion)	Inhabilitacion de la Funcion Natural	Campamento Ecologico	Aplicación en el Area de Fertilizantes	Obstaculos Hidricos
		Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje	Diseño Bioarquitectonico	Materiales Autoctonos	Obras Planificadas
		Flora (Disminucion)	Remocion de Manto Vegetal		Re poblacion Forestal	Obras Planificadas
	Nivelación del Terreno	Agua (Desvio)	Cambio de las Escorrentias	Obras Planificadas	Plan B de Canalizacion	Mantenimiento de Canales
		Suelo (Erosion)	Inhabilitacion de la Funcion Natural			
		Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje			
		Flora (Disminucion)	Remocion de Manto Vegetal			
		Fauna (Desplazamiento)	Cambio de Habitat		Maquinarias y Herramientas de Ruido Menor	Intervencion Sectorial
	Trazado de Ejes					
	Excavaciones	Suelo (Erosion)	Inhabilitacion de la Funcion Natural			
		Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje			
		Flora (Disminucion)	Remocion de Manto Vegetal			
CONSTRUCCIÓN	Cerramiento	Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje			
		Fauna (Desplazamiento)	Cambio de Habitat			
	Redes de Servicios Públicos	Suelo (Erosion)	Inhabilitacion de la Funcion Natural			
		Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje			
	Calles (Vías, Andenes)	Agua (Desvio)	Cambio de las Escorrentias	Obras Planificadas	Canalizacion	Canalizacion
		Suelo (Erosion)	Inhabilitacion de la Funcion Natural			
		Clima (Calentamiento)	Alteracion al Microclima	Zonas Verdes	Materiales Especiales	Obras Planificadas
		Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje			
	Zonas Verdes	Agua (Desvio)	Hidratacion Natural			
		Aire (Contaminacion)	Mejoramiento de la Calidad			
		Suelo (Erosion)	Conservacion y Proteccion de la Funcion Natural			
		Clima (Calentamiento)	Alteracion al Microclima			
		Paisaje (Alteracion)	Mejoramiento del Paisaje			
		Flora (Disminucion)	Fortalecimiento del Manto Vegetal			
		Fauna (Desplazamiento)	Alternativa de Habitat			
	Edificio Administrativo	Agua (Desvio)	Cambio de las Escorrentias			
		Suelo (Erosion)	Inhabilitacion de la Funcion Natural			
		Paisaje (Alteracion)	Desmejoramiento del Paisaje			
OPERACIÓN	Comercial	Social (Calidad de Vida)	Mejoramiento del Bienestar			
		Economico (Nivel de Ingresos)	Generacion de Empleos			
	Administrativa	Social (Calidad de Vida)	Mejoramiento del Bienestar			
		Economico (Nivel de Ingresos)	Generacion de Empleos			
CLAUSURA		Social (Calidad de Vida)	Cambio del Bienestar			
		Economico (Nivel de Ingresos)	Cambio de Condiciones Laborales			