

POLÍTICA COMERCIAL



Sociedad de Activos Especiales S.A.S.

Miembros del Comité de Negocios

Maria Virginia Torres de Cristancho

Gerente General

Ismael Enrique Ramírez Hernández

Gerente Comercial

Mauricio Solórzano

Vicepresidente Jurídico

Elsa Yaneth Martínez

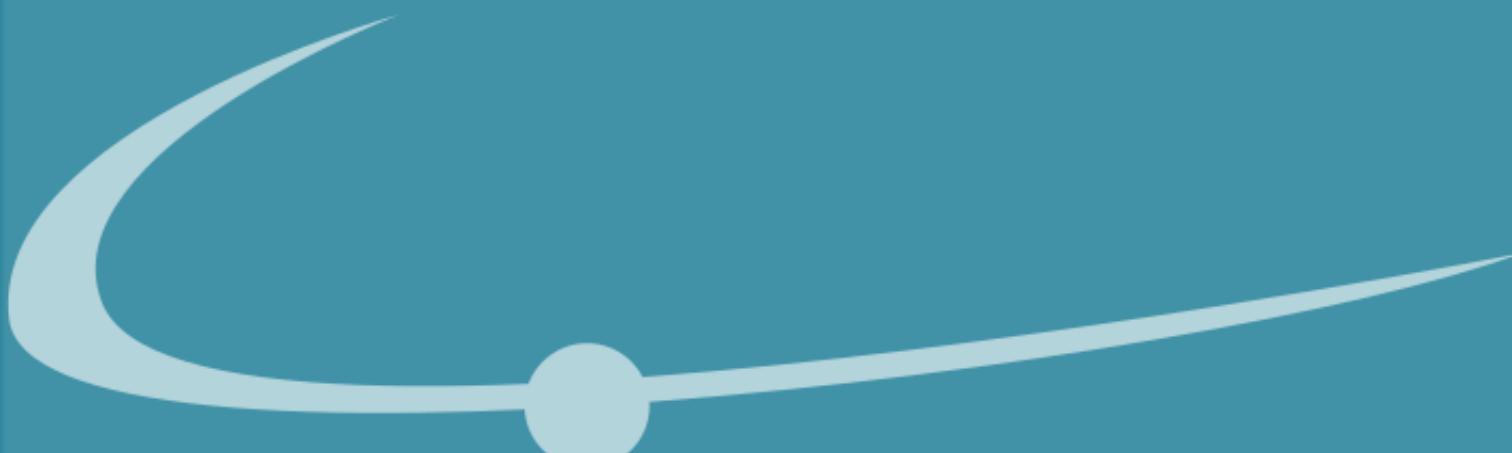
Vicepresidente de bienes Inmuebles y Muebles.

Jenny del Pilar Sandoval Espitia

Gerente de Sociedades Activas.

Gustavo Alberto Latorre

Gerente de Sociedades en Liquidación.



DISPOSICIONES GENERALES

Capítulo 1

Marco Legal.

Para la aplicación de la presente política se tendrán en cuenta las normas que se relacionan a continuación así como aquellas que llegaren a modificar, aclarar o derogar las actualmente vigentes, sin perjuicio de aquellas que no se relacionan en el presente marco legal y que por situaciones especiales en la ejecución de la política resultaren de necesaria aplicación.

- Constitución Política de Colombia.
- Ley 1708 de 2014
- Decreto Reglamentario No. XXX
- Código Civil
- Código de Comercio
- Ley 820 de 2003
- Ley 1581 de 2012

Observancia de los Principios

Las actividades que la Sociedad de Activos Especiales S.A.S, directamente o que a través de sus depositarios llegaren a adelantar se realizarán con observancia de los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los artículos 209 y 267 de la Constitución Política.

Objetivo y ámbito de aplicación

Establecer las políticas, atribuciones y procedimientos que permitan maximizar la celebración de contratos de arrendamiento y enajenación de los activos del FRISCO, establecidos en el artículo 92 de la Ley 1708 de 2014, así como la gestión de cartera generada en la administración que la Sociedad de Activos Especiales S.A.S, ejerce sobre el citado Fondo.

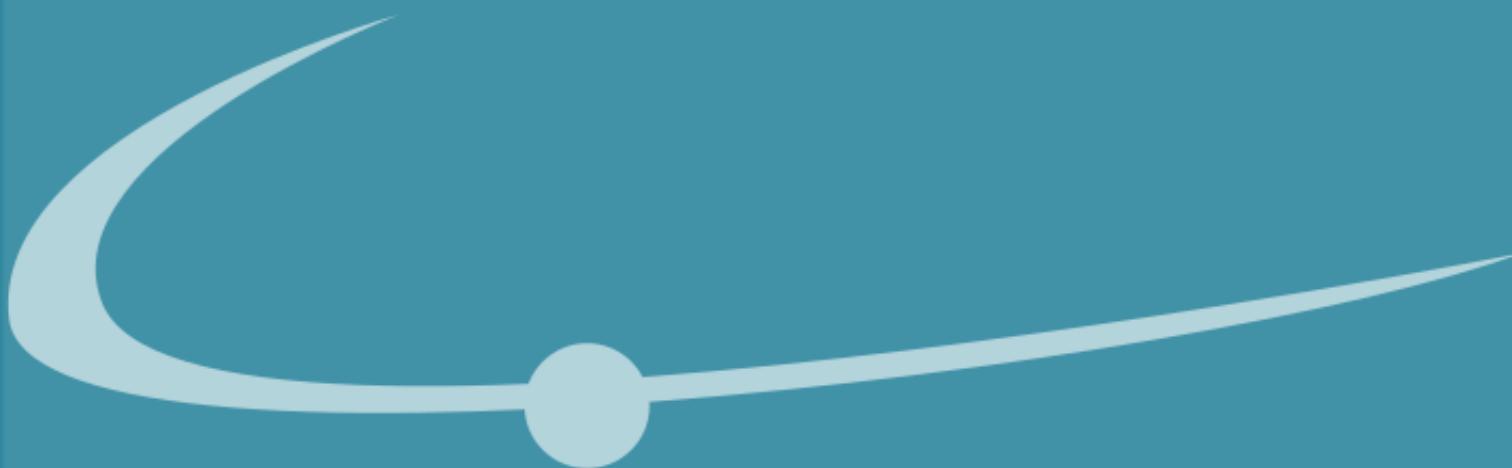
Las políticas que se establecen en el presente documento serán aplicables a los activos del FRISCO, sean estos administrados directamente o por intermedio de promotores, depositarios, mandatarios y liquidadores, buscando siempre que los mismos sean auto-sostenibles, productivos y rentables.

Lineamiento General

Todos los activos cuyo estado legal sea Incautado deberán ser objeto de arrendamiento y/o explotación económica así como de enajenación en los casos que lo permita la ley, buscando la generación de ingresos para el auto-sostenimiento y de ser posible rentabilidad de los mismos.

Todos los activos extintos, serán objeto de comercialización prioritariamente, sin perjuicio de la posibilidad de que sea objeto de arrendamiento y/o explotación económica, buscando la generación de ingresos para el auto-sostenimiento y de ser posible rentabilidad de los mismos.

Se podrán comercializar los bienes cuya propiedad radique en cabeza el FRISCO o aquellos cuya enajenación temprana sea previamente autorizada por una Autoridad Judicial.



POLÍTICA GENERAL DE ARRENDAMIENTOS

Capítulo 2

Se podrán arrendar inmuebles cuya destinación sea vivienda, comercio y/o explotación económica. En ningún caso se arrendarán inmuebles para desarrollar actividades cuyo objeto o causa sean ilícitos o que vayan en contra de la moral y de las buenas costumbres.

Identificación de Portafolios de Activos para Arrendamiento

Posteriormente al recibo y registro de los activos en los sistemas de información, la Gerencia Regional procederá el diagnóstico de bienes susceptibles o disponibles de arrendamiento sin perjuicio de los lineamientos para la conformación de inmuebles de arrendamiento impartidos por la Gerencia Comercial, para efectos de la conformación de bienes para arrendamientos se tendrán en cuenta lo siguientes criterios:

Disponibles para arrendar:

Activo cuyo estado legal sea incautado o extinto y no presente ningún impedimento para su goce.

Susceptible de arrendamiento:

- Activos incautados o con Extinción de Dominio cuyo estado físico presenta deterioro y requiere intervención para ser ocupado.
- Activos Improductivos Incautados o con Extinción de Dominio, ocupados ilegalmente, que a juicio de la Gerencia Comercial y/o las Gerencias Regionales, son susceptibles de arrendarse pero requieren previamente de un proceso de negociación y/o legalización de la ocupación o de un proceso de restitución.
- Activos cuyo estado legal sea incautado o extinto y presente algún problema jurídico, técnico y administrativo que impidan iniciar el proceso de arrendamiento.

En los casos que existan deudas sobre un bien disponible o susceptible de arriendo, sin importar su estado legal, tanto las Oficinas Regionales y Vicepresidencia de Sociedades procederán a incluir esta información en la ficha de presentación de negocio que será llevada al Comité que de conformidad con la cuantía conozca del asunto.

Contrato de Arrendamiento

Los contratos de arrendamiento siempre constarán por escrito y deberán suscribirse de conformidad con los lineamientos establecidos por la Vicepresidencia Jurídica – Gerencia de Contratos de la Sociedad y el procedimiento que para su efecto se adopte en el Sistema Integrado de Gestión, en un número no menor de tres (3) ejemplares con destino a las partes. El contrato Original juntos con los documentos soporte quedarán en custodia de Gestión Documental.

Contratos de Arrendamiento sobre bienes en Depósito Provisional

Para los bienes que se encuentren bajo este mecanismo de administración, el depositario en nombre de SAE, podrá realizar las gestiones tendientes para arrendar los activos que se encuentren bajo su administración, siempre y cuando adelanten mínimamente los siguientes trámites, de conformidad con el procedimiento que deberá adoptarse en el Sistema Integrado de Gestión:

- Remitir la solicitud de arrendamiento a la Gerencia Comercial de SAE, previo diligenciamiento del formato F-DT1-038 y los documentos que allí se solicitan.

- Solicitar el estimado de renta del bien por intermedio de la Gerencia Comercial o de las Gerencias Regionales donde se encuentre ubicado el inmueble. Los estimados de renta deberán elaborarse en un periodo máximo de 10 días para inmuebles urbanos y 15 para inmuebles rurales y demás tipologías de activos.
- Simultáneamente se efectuará la publicación del activo en la página web de SAE – S.A.S y del depositario, promotor o mandatario por un periodo mínimo de cinco (5) días hábiles
- Según el monto y plazo del contrato a celebrar se enviará para aprobación en un término de máximo 5 días a partir del recibo de la solicitud de arrendamiento y del estimado de renta , por parte del Comité de Negocios, de conformidad con las siguientes cuantías y plazos:
 - **Comité de negocios nivel regional:** Contratos de arriendo hasta por 40 SMLV y un plazo máximo de doce (12) meses
 - **Comité de negocios nivel central:** contratos de arriendo superiores a 40 SMLV y un plazo superior a doce (12) meses

- La solicitud se presentará para aprobación en el Comité de Nivel Central o Regional. En caso de conocer el Comité de Negocios del Nivel Central, la Gerencia Comercial comunicará la decisión y devolverá los documentos a la Gerencia Regional dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la respectiva sesión.

Término del Contrato de Arrendamiento y/o Explotación Económica

El término de los Contratos de arriendo en Bienes Urbanos para vivienda será máximo de un año renovable por periodos iguales; para Bienes Urbanos comerciales su duración dependerá de la solicitud del cliente en función de las inversiones que requiera el mismo y aprobado en Comité de Negocios Nivel Central.

En los casos de Bienes Rurales el plazo del contrato de explotación económica, será el establecido en el documento denominado “Criterios técnicos para arrendamiento de predios rurales” y la conveniencia del negocio. (Anexo N° 1)

No se pactarán bajo ninguna circunstancia prórrogas automáticas.

Para las demás tipologías el término de contrato será de 1 año, sin perjuicio del análisis que en cada caso se haga sobre la vida útil del bien, las inversiones requeridas y la productividad del bien.

Renovación de los Contratos de Arrendamiento.

Los contratos de arrendamiento podan ser renovados previamente al vencimiento de su plazo inicial, por un periodo que no exceda al inicialmente pactado, siempre y cuando el análisis que efectúe la Gerencia Comercial se concluya que se mantienen las condiciones económicas que sustentaron la contratación y el comportamiento del arrendatario ha sido satisfactorio.

Para la renovación de los contratos comerciales se aplicará lo dispuesto por el Código de Comercio, artículos del 518 al 524.

Los contratos de vivienda se regularán conforme a lo contemplado en la ley 820 de 2003

La renovación de los contratos de explotación económica estará dada, por el tipo de contrato realizado. Los contratos de arrendamiento de las demás tipologías podan ser renovados previamente al vencimiento de su plazo inicial, por un periodo que no exceda al inicialmente pactado, siempre y cuando el análisis que efectúe la Gerencia Comercial se concluya que se mantienen las condiciones económicas que sustentaron la contratación y el comportamiento del arrendatario ha sido satisfactorio.

Canon de Arrendamiento

El canon de arrendamiento será establecido dentro de los parámetros que la Vicepresidencia de Bienes Muebles e Inmuebles – Gerencia Técnica fije en los estimados de renta que para cada activo elabore.

Este documento tendrá vigencia de un año contado desde la fecha de elaboración del mismo.

Para el caso del arrendamiento de bienes inmuebles y muebles calificados como activos sociales, el canon se fijará con base en un estimado de renta dentro de los parámetros que la Vicepresidencia de Bienes Muebles e Inmuebles – Gerencia Técnica fije en los estimados de renta que para cada activo elabore. Para los demás casos se acudirá a los mecanismos especializados que el negocio exija.

Determinación del Canon de Arrendamiento.

El valor del canon de arrendamiento no podrá ser inferior al que se fije en el estimado de renta elaborado por la Vicepresidencia de Bienes Muebles e Inmuebles – Gerencia Técnica de la Sociedad de Activos Especiales, de conformidad con la metodología que se adopte mediante acto administrativo expedido por la Gerencia General.

En el evento que existan deudas o se requieran inversiones, pero el activo cuente con un alto potencial para generar de rentabilidad, y se recibiere solicitud de un posible arrendatario que esté dispuesto a asumir las deudas o realizar las inversiones requeridas imputándolas al valor mensual del canon de arrendamiento, la solicitud deberá ser sometida a aprobación del Comité de Negocios. En cumplimiento del Artículo 110 de la ley 1708 de 2014, se imputarán a las deudas existentes en un 70% y el 20% restante se reservará para el pago de la comisión del Depositario, atender eventualidades que surjan de la admiración del bien cuando se requieran inversiones.

Los eventos antes descritos deberán ser sometidos a aprobación del Comité Técnico, salvo que los daños que se presenten afecten la habitabilidad o sean obras urgentes e imprescindibles, siempre que dichas reparaciones no superen un Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (1 S.M.M.L.V).

Incremento de Canon

Para contratos destinados a vivienda: el porcentaje del incremento anual será establecido por el índice de precios al consumidor (IPC) certificado por el DANE al cierre del año calendario inmediatamente anterior.

Para los contratos comerciales y/o de explotación económica de inmuebles: el porcentaje del incremento anual mínimo el índice de precios al consumidor (IPC)

Para los demás activos se tendrán en cuenta las condiciones del mercado y del sector económico al que se encuentre vinculado el activo.

Regulación de Canon

Contratos de arrendamiento celebrados antes del 30 de septiembre de 2014: de advertirse que el canon pactado se encuentra por debajo de la rentabilidad mínima, se iniciarán las gestiones conducentes a ajustar el canon de arrendamiento teniendo en cuenta los lineamientos establecidos y los medios legales idóneos.

Dentro de los seis meses siguientes a la adopción de esta política la Vicepresidencia de bienes Muebles e Inmuebles – Gerencia Técnica y la Vicepresidencia de Sociedades, dispondrá lo pertinente para que realice la revisión de los canones pactados en los contratos de arrendamiento celebrados con anterioridad al 30 de Septiembre de 2014 y se efectué un análisis costo - beneficio, con el fin de identificar los contratos que deban ser objeto de regulación.

Lo anterior con el fin que las Gerencias Regionales o los Depositarios, adelanten las gestiones comerciales tendientes a regular directamente con el arrendatario el canon de arrendamiento, de no llegar a ningún acuerdo los casos deberán ser remitidos a la Vicepresidencia Jurídica – Asuntos Legales, para que adelanten los procesos judiciales requeridos.

Periodicidad para el Cobro

Los cánones de arrendamiento deberán ser pagados por el arrendatario de forma anticipada y dentro de los primeros cinco (5) días hábiles del mes, mediante factura de venta. En el caso de depositarios, los cánones de arrendamiento deberán ser trasladados a la Sociedad mensualmente como máximo dentro de los cinco (5) días hábiles al recibo del cupón de pago expedido por la Sociedad para tal fin.

Lo anterior sin perjuicio que las condiciones especiales del negocio exijan pactar un plazo diferente en el contrato.

Cobro intereses de mora.

Vencido el término estipulado para cancelar el canon de arrendamiento (cinco (5) días hábiles), se causaran intereses de mora por el no pago de la obligación, en los siguientes plazos:

- Del sexto (6) día al treinta (30), se causarán intereses corrientes. El arrendatario cancelara el canon mediante la Factura de venta
- A partir del día 30, se causaran intereses moratorios, se enviara a cobranzas y se adicionaran a la cuenta los honorarios de cobro, equivalentes de hasta al 10 % del valor en mora adeudado.

A más tardar dentro de los seis meses siguientes a la adopción de la presente política, se deberán instrumentar los mecanismos de generación, control y cobro de intereses moratorios y honorarios o gastos administrativos incurridos dentro de los procesos pre jurídicos y judiciales tendientes a la recuperación de cartera.

En todo caso para los contratos donde se encuentre pactada la cláusula penal, estas no podrán hacerse exigibles de manera concomitante al cobro de intereses.

Periodicidad para el Cobro

En los contratos destinados a vivienda Urbana en administración directa o que hayan sido suscritos por el depositario provisional cualquiera de las partes deberán informar con no menos de tres (3) meses de anticipación a la fecha de terminación del contrato su voluntad de no renovar el mismo, so pena que éste sea renovado en las mismas condiciones y por el mismo término del contrato inicial. Se exceptúan de lo dispuesto en esta política los casos en que el inmueble sea ocupado o demolido por orden de autoridad competente.

Para los contratos comerciales en administración directa o que hayan sido suscritos por el depositario provisional, cualquiera de las partes deberán informar con no menos de seis (6) meses de

anticipación a la fecha de terminación del contrato su voluntad de no renovar el mismo, so pena que éste sea renovado en las mismas condiciones y por el mismo término del contrato inicial. Se exceptúan de lo dispuesto en esta política los casos en que el inmueble sea ocupado o demolido por orden de autoridad competente.

Para lo no amparado en la situación antes expuesta se regirá la terminación de los contratos comerciales por lo dispuesto en el Código de Comercio, artículos del 518 al 524.

En los Predios Rurales la terminación de los contratos de arrendamiento será conforme con lo establecido en el contrato de arrendamiento y/ o explotación económica.

Si la terminación del contrato se llegase a dar antes de los plazos establecidos en esta política, cualquiera de las partes deberá someterse al pago de la cláusula penal, excepto que las causas correspondan a caso fortuito o fuerza mayor.

Toda terminación del contrato de arrendamiento deberá constar mediante acta de recibo del bien y paz y salvo cuando este proceda. En ningún caso se dejará de recibir un activo cuando el arrendatario se encuentre en mora.

Cesión de Contratos de Arrendamiento Para Bienes Vendidos Pertenecientes Al FRISCO

Cuando SAE directamente o a través de terceros realice la venta de un inmueble con un contrato de arrendamiento vigente, se deberá proceder con la cesión del contrato de arrendamiento a favor del Comprador de acuerdo con las condiciones convenidas en el Contrato de Promesa de Compraventa.

Una vez efectuada la venta de un bien inmueble sobre el cual exista contrato de arrendamiento y se haya convenido la cesión, SAE o el depositario deberá proceder con la notificación de forma inmediata y por escrito al arrendatario de los datos del nuevo propietario del inmueble, así mismo la Gerencia Comercial deberá actualizar en el aplicativo la fecha de cesión del contrato, la cual deberá coincidir con la fecha de escrituración del inmueble con el fin de suspender el proceso de facturación y de generación de gastos administrativos del inmueble.

Para los bienes de las demás tipologías, las cesiones de contratos corresponderán a la fecha de la Transferencia de Dominio.

En todos los contratos de arrendamiento la Sociedad de Activos Especiales SAS deberá figura como arrendador, para los contratos

que ya se encuentren suscritos, en un plazo no superior a seis meses contados a partir de la adopción de la presente política se deberá formalizar contractualmente la condición de arrendador a cargo de SAE. Esta disposición no aplica para el caso de arrendamiento de activos sociales.

Queda entendido que a partir de la fecha de la cesión del contrato de arrendamiento, la póliza de seguro que lo ampara queda sin efecto alguno y que los cánones de arrendamiento serán del comprador a partir de la Firma de la Escritura de Compraventa.

En el evento que el contrato objeto de cesión se encuentre en mora, se instrumentarán las salvedades pertinentes que permitan la recuperación de los recursos que correspondan al FRISCO.

Requisitos Mínimos para Suscribir un Contrato de Arrendamiento

La persona natural o jurídica que esté interesada en suscribir un contrato de arrendamiento sobre un bien inmueble administrado por SAE o sus Depositarios, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Presentar la solicitud de arrendamiento en el formato F-DT1-038 ante SAE a la Gerencia Regional o ante el Depositario quien trasladara la solicitud a SAE.

- Adicionalmente, deberá aportar la siguiente documentación:

PERSONA NATURAL EMPLEADO	
1	Fotocopia del documento de identificación legible del arrendatario y de los codeudores.
2	Certificado laboral en donde conste, salario, cargo, antigüedad y tipo de contrato.
3	Certificado de ingresos y retenciones y declaración de renta del último año más el periodo parcial del año en curso.
4	Fotocopia de los desprendibles de nómina de los 3 últimos meses
5	Copia legible de los títulos que los acrediten como propietario de bienes muebles o inmuebles.
6	Autorización expresa para consulta y reporte a centrales de riesgo
7	Declaración origen de fondos firmada
8	Autorización habeas data
PERSONA NATURAL INDEPENDIENTE	
1	Certificación de ingresos firmado por contador público anexando fotocopias de la tarjeta profesional y cédula del contador.
2	Certificado de ingresos y retenciones y declaración de renta del último año
3	Fotocopia de los extractos bancarios de los 3 últimos meses, donde refleje los ingresos certificados
4	Registro Único Tributario (RUT)
5	Copia legible de los títulos que los acrediten como propietario de bienes muebles o inmuebles.
6	Autorización expresa para consulta y reporte a centrales de riesgo
7	Declaración origen de fondos firmada
8	Autorización habeas data

PERSONA JURÍDICA	
1	Certificado de existencia y representación legal con fecha de expedición no mayor a 30 días, donde se evidencie las facultades contractuales que ostenta el representante legal o su suplente, quien será el responsable de firmar el contrato de arrendamiento.
2	Fotocopia del documento de identificación legible del representante legal.
3	Autorización del órgano social competente, en caso de requerirse.
4	Declaración de renta de los últimos 2 años
5	Fotocopia de los extractos bancarios de los 3 últimos meses.
6	Registro Único Tributario (RUT)
7	Estados financieros de los dos últimos años o del último año más el periodo parcial del año en curso
8	Autorización expresa para consulta y reporte a centrales de riesgo
9	Declaración origen de fondos firmada
10	Autorización habeas data

Con fundamento en los documentos aportados por el interesado, la Gerencia Comercial realizará el análisis de cliente en primera instancia y verificará la ausencia de antecedentes fiscales, disciplinarios, judiciales en bases de datos nacionales e internacionales de los Organismos de Seguridad y Control del Estado.

Superada esta revisión la documentación será remitida a la aseguradora o a la afianzadora para el estudio de la capacidad de pago, en caso que la constitución de garantía sea negada se deberá cambiar de codeudor hasta que se logre la aprobación por

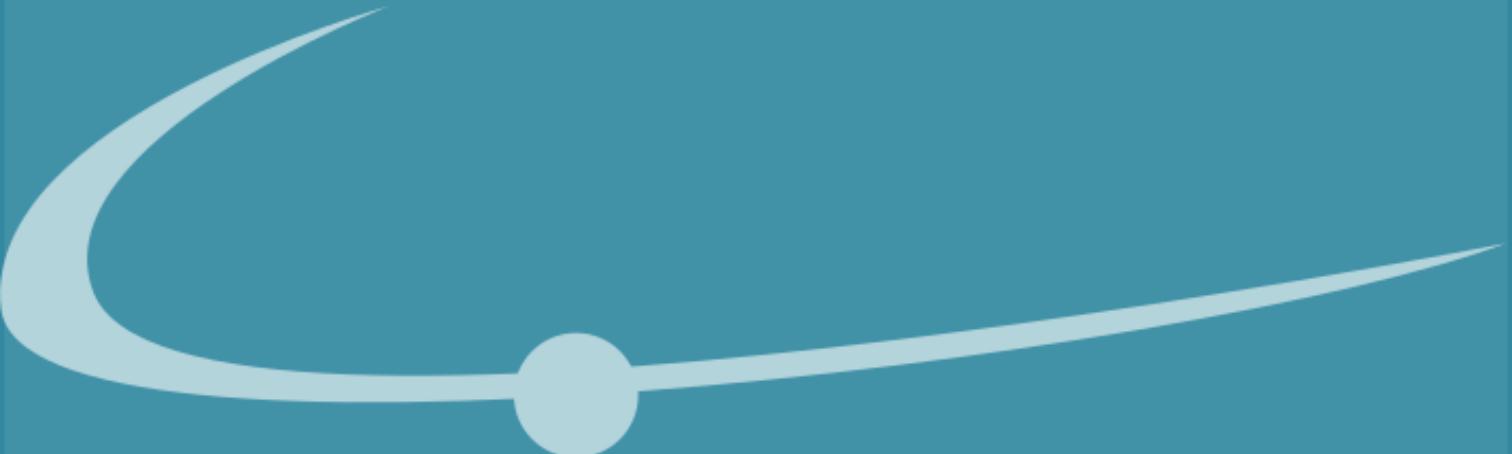
parte de la seguradora. En caso que la aseguradora se niegue a expedir la póliza por condiciones diferentes a la capacidad de pago del arrendatario o del codeudor se deberá buscar otro tipo de garantía.

- Las garantías del contrato de arrendamiento deberán cumplir con las siguientes coberturas:
 - Póliza de garantía y Fianza, la cual deberá cubrir canon de arrendamiento, cuotas de administración y servicios públicos.
 - Cuando la garantía corresponda a un Codeudor, este último deberá soportar capacidad de pago y su evaluación estará a cargo de la Gerencia Comercial quien tendrá como margen de aceptación las calificaciones que la CIFIN otorgue a cada uno y así mismos se establecerá el riesgo que SAE aceptara para cada caso.

Una vez sea aprobado el negocio en el respectivo comité la Gerencia Comercial o la Gerencia Regional según sea el caso solicitará la elaboración y suscripción del contrato según lo establecido en el procedimiento que para el efecto se adopte en el Sistema Integrado de Gestión.

La Gerencia Regional realizará el cargue del contrato al aplicativo OLYMPUS.

La Gerencia de contratos o la Gerencia Regional según sea el caso procederán a hacer la entrega de la carpeta del contrato al área de Gestión Documental.



LEGALIZACIÓN DE OCUPACIÓN MEDIANTE LA SUSCRIPCIÓN DE UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Capítulo 3

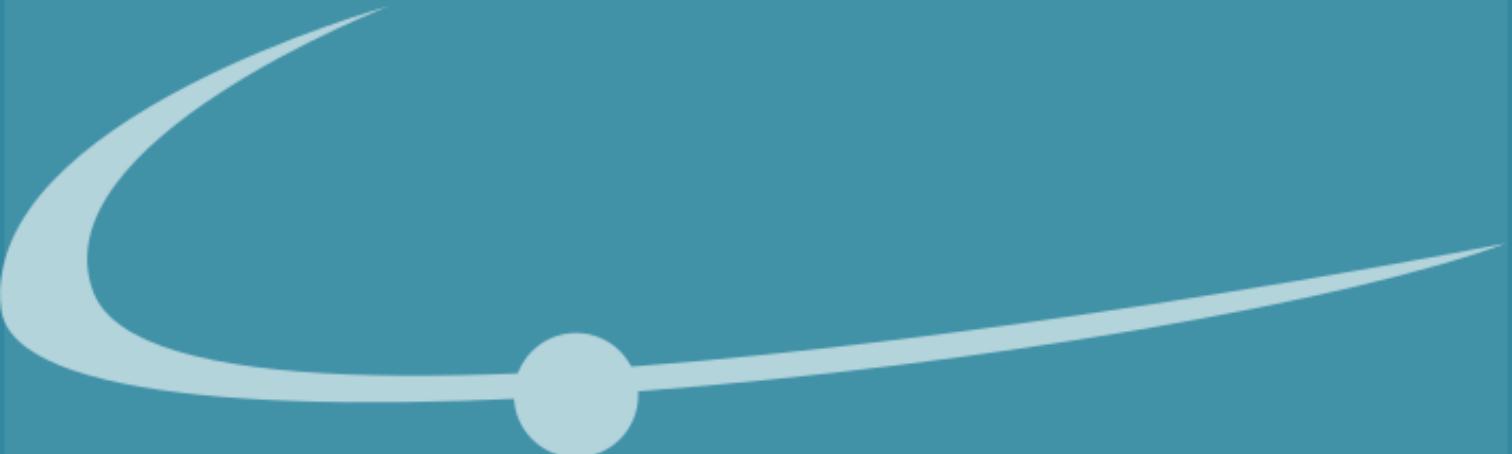
En aras de lograr la mayor productividad posible de los bienes administrados por Sociedad de Activos Especiales SAS, se hace necesario tener unos lineamientos para formalizar las ocupaciones que tienen algunos predios.

La Sociedad de Activos Especiales o el Depositario podrá legalizar ocupaciones teniendo en cuenta el siguiente escenario:

1. Cuando el ocupante del predio presenta un contrato de arrendamiento efectuado con el infractor o un tercero y se evidencia que viene dando cumplimiento al mismo:

- Como regla general SAE suscribirá nuevos contratos bajo las policias establecida en este documento.
- Excepcionalmente SAE validará las condiciones contractuales preexistentes para lo cual la Gerencia Comercial o Gerencia Regional solicitará concepto a la Vicepresidencia Jurídica – Gerencia de Contratación y a la Vicepresidencia de muebles e inmuebles - Gerencia Técnica.
- En caso de no ser posible la legalización de la ocupación se enviará a la Vicepresidencia Jurídica – Gerencia de Asuntos legales, para que se inicien las acciones legales pertinentes.

- En ningún caso SAE procederá la celebración del contrato de arrendamiento con personas que sean sumariadas, vinculadas o condenadas en un proceso de Extinción de Dominio o cuando el solicitante se encuentre dentro del cuarto de grado de consanguinidad, segundo de afinidad y primero civil.
2. Para el caso del arrendamiento de activos sociales, se aplicarán en lo pertinente los lineamientos y exigencias establecidos en ésta política, teniendo en cuenta que son los depositarios de las sociedades los encargados de adelantar todo el proceso de arrendamiento sin que sean obligatorios los procedimientos de aprobación por parte de la Gerencia Comercial o el Comité de Negocios de la SAE, y que los cánones de arrendamiento se administran a través de las cuentas bancarias de la sociedad.



POLÍTICA GENERAL DE VENTAS DE ACTIVOS PERTENECIENTES AL FRISCO A TRÁVES DE PROMOTORES DE VENTA

Capítulo 4

La Vicepresidencia de Muebles e Inmuebles - Gerencia de Inmuebles y Gerencia de Muebles y la Vicepresidencia de Sociedades serán las responsables de determinar los activos presuntamente aptos para comercializar e impulsar el inicio del procedimiento de alistamiento que para el efecto se adopte en el Sistema Integrado de Gestión, teniendo en cuenta:

- El potencial de comercialización (Ventas Directas)
- Tipo de activo
- El valor base gravable, el valor registrado en inventarios, valoración financiera (según el tipo de activo)
- El avaluó
- El estado de ocupación
- Los demás que se estimen pertinentes

Para el efecto se tendrán en cuenta las siguientes categorías

1. **Susceptible de venta:** Se denominarán así los activos extintos que siendo susceptibles de venta, cuentan con algún pendiente en su saneamiento administrativo, técnico o jurídico que impidan su comercialización.
1. **Disponibles para venta:** Se denominarán así a los activos extintos que se encuentran saneados desde el punto de vista administrativo, técnico y jurídico.

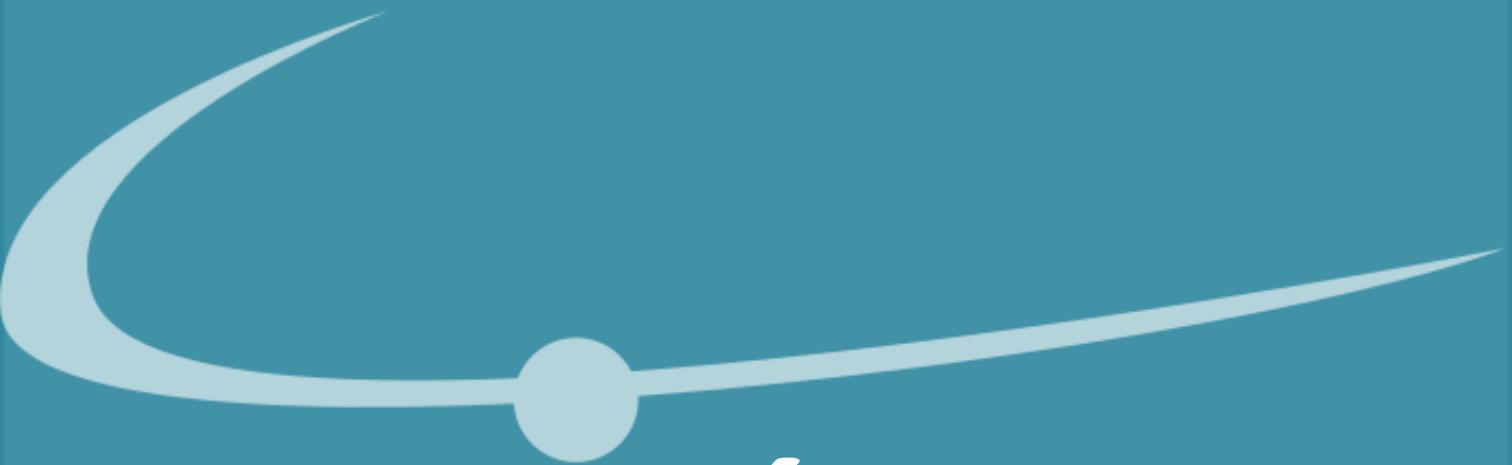
Los activos extintos se comercializarán a través de promotores, terceros especializados o directamente por SAE S.A.S, mediante los procedimientos establecidos por las normas que regulan la materia, o las expedidas exclusivamente para el FRISCO.

Venta de Activos o Enajenación Temprana

Dentro de los seis meses siguientes a la adopción de esta política corresponderá a las Gerencias Regionales y Vicepresidencia de Sociedades identificarán los bienes susceptibles de enajenación temprana y remitirlos a las Gerencias de muebles, inmuebles y la Vicepresidencia de Sociedades quienes tramitarán ante la autoridad judicial competente la solicitud de enajenación de estos activos.

Nuevos Negocios

La Gerencia Comercial, podrá estructurar para aprobación por parte de la Junta Directiva negocios innovadores, estructurados en el marco de la autonomía de la voluntad de los contratantes, siempre y cuando no impliquen riesgo



POLÍTICA DE CARTERA

Capítulo 5

Objetivo.

La presente política de cartera tiene como objetivo fundamental determinar las políticas de identificación, seguimiento, control y cobranza de la cartera, buscando implementar procedimientos técnicos para la administración eficiente de la misma y de esta forma lograr obtener la productividad real de los activos administrados.

Alcance.

La presente política es de aplicación obligatoria para todas las áreas de la Sociedad de Activos Especiales relacionadas con la productividad de los activos administrados, de igual forma aplica para los terceros que están involucrados en la gestión de cobro de cartera.

Las directrices contenidas en la presente política están dirigidas tanto para la gestión de la cartera identificada por SAE S.A.S así como aquella que se llegue a identificar producto de la depuración que se adelante con depositarios, liquidadores, proveedores y otros.

Clasificación por Nivel de Riesgo

Para efectos de clasificación de la cartera, se procederá a otorgar la siguiente calificación teniendo en cuenta la edad de mora, según los siguientes parámetros:

Categoría A o “riesgo normal”

Corresponde a las obligaciones crediticias que reflejan atención apropiada, por parte del deudor, es decir que se encuentran al día en el cumplimiento del pago pactado o en una mora de hasta 30 días, del vencimiento de la obligación.

Categoría B o “riesgo aceptable, superior al normal”

Corresponde a las obligaciones crediticias que reflejan atención aceptable, por parte del deudor, es decir, que se encuentran en una mora superior a 30 días hasta 60 días, del vencimiento de la obligación.

Categoría C o “riesgo apreciable”

Corresponde a las obligaciones crediticias, que reflejan un incumplimiento apreciable, por parte del deudor es decir, que se encuentran en con una mora superior a 60 días hasta 90 días, del vencimiento de la obligación.

Categoría D o “riesgo significativo”

Corresponde a las obligaciones crediticias, que reflejan un incumplimiento apreciable alto y que la probabilidad de recaudo es dudosa, es decir, que se encuentran en con una mora superior a 90 días hasta 180 días, del vencimiento de la obligación.

Categoría E o “riesgo de incobrabilidad”

Corresponde a las obligaciones crediticias, que reflejan un alto incumplimiento y por lo tanto existe una probabilidad mínima de recaudo, es decir, que se encuentran con una mora superior a 180, del vencimiento de la obligación.

Categorías Riesgo	Días en Mora
A	0 a 30 días
B	31 a 60 días
C	61 a 90 días
D	91 a 180 días
E	Mayor a 180 días

Para efectuar la anterior clasificación se tendrá en cuenta la obligación más antigua que se encuentra pendiente de pago y aplica tanto para bienes de administración Directa o a través de Depositarios.

Clasificación de la cartera por cuantía para bienes muebles e inmuebles de administración directa o a través de depositarios.

Los saldos que se originen por el incumplimiento, del pago oportuno de las obligaciones se clasificarán por el monto total de la cartera que se refleja a título de las mismas, para esto se definen las siguientes categorías:

Categorías Cuantía	Saldo en Mora de la obligación
1	Menor a \$500.000
2	\$500.001 a \$1.000.000
3	\$1.000.001 a \$5.000.000
4	\$5.000.001 a \$10.000.000
5	\$10.000.001 a \$50.000.000
6	Mayor a \$50.000.000

Los depositarios en ejercicio de las responsabilidades adquiridas respecto de la administración de los contratos de arrendamientos suscritos de bienes muebles e inmuebles, deberán atender la clasificación de los saldos (Categoría Cuantía) así como los días de cartera (Categoría Riesgo) de las obligaciones de sus arrendatarios para iniciar las acciones respectivas a fin de lograr su recuperación.

Clasificación de la cartera por cuantía adeudada por depositarios.

Los saldos que se originen por el incumplimiento en el recaudo de las obligaciones de sus arrendatarios se clasificarán por el monto total de la cartera que se refleja a título de las mismas, para esto se definen las siguientes categorías:

Categoría	Saldo en Mora de la obligación
1	Menor a \$20.000.000
2	\$20.000.001 a \$50.000.000
3	\$50.000.001 a \$100.000.000
4	\$100.000.001 a \$500.000.000
5	Mayor a \$500.000.000

Envío a Cobro Jurídico de la Cartera En Mora.

Se debe iniciar las acciones jurídicas correspondientes a la recuperación de la cartera, cuando una obligación se encuentre en las categorías D y E (Nivel de riesgo), lo cual indica que existe un alto riesgo que no se recupere la cartera por vía comercial, de igual forma, se debe estudiar la opción de enviar a cobro jurídico en los casos que el deudor no manifieste intención de pago en las siguientes categorías, teniendo en cuenta la Cuantía de la obligación:

- Bienes inmuebles y muebles: categorías 4 – 5 – 6.
- Depositarios: categorías 3 – 4 – 5.

Para el caso de la cartera originada en la administración de Sociedades se intentará el cobro persuasivo y rápidamente se enviará al proceso de cobro jurídico en razón a que ya existe una gestión amplia y suficiente en el proceso de liquidación de la sociedad.

Gestión De Cobranza.

El proceso de gestión de recuperación de cartera se realizará estableciendo segmentación del total de la cartera, según la edad de mora y la cuantía de las obligaciones en mora, esto con el fin de establecer el mecanismo de gestión a emplear.

Cobro persuasivo:

SAE S.A.S determinará si el cobro persuasivo se realiza directamente para lo cual proporcionara el recurso humano y tecnológico para adelantar la recuperación de la cartera, o indirectamente es decir a cargo de un tercero debidamente constituido y con la idoneidad suficiente para adelantar la gestión de recuperación de la cartera

Cobro jurídico:

Esta gestión estará a cargo de un tercero, con la idoneidad suficiente para adelantar la gestión jurídica tendiente a la recuperación de la cartera, no obstante se reservará la facultad de ejecutar directamente la actividad, evento en el cual deberá proporcionar el recurso humano y tecnológico para realizar las actividades correspondientes.

Es importante tener en cuenta los siguientes puntos en la gestión de cobro por la vía jurídica:

- Para entablar el proceso de demanda se requiere evaluar si el caso lo amerita, determinando la viabilidad de recuperar la obligación por esta vía.
- Los abogados encargados del cobro jurídico presentarán un informe mensual a la Vicepresidencia Jurídica y Gerencia Comercial de SAE S.A.S, detallando las gestiones adelantadas para la recuperación.

Acuerdos de pago.

Con el fin de generar un mecanismo que permita facilitar la recuperación de la cartera, SAE S.A.S directamente o a través de

terceros, podrá otorgar o formular acuerdos de pago, para lo cual será necesario que el deudor exprese por medio escrito o telefónico la intención de pago de la obligación en mora.

Esta intención debe contener como mínimo los siguientes aspectos:

- Dirigida a Sociedad de Activos Especiales S.A.S o tercero encargado del cobro.
- Nombre del deudor.
- Documento de identificación del deudor.
- N° Contrato.
- Valor total del acuerdo de pago.
- Plan de pagos (fechas, cuota)
- Datos de contacto del deudor.
- Firma de la comunicación o consentimiento de grabación de la llamada.

Atribuciones

Cuando se genere un acuerdo de pago con el deudor, NO se pueden efectuar disminuciones o descuentos a los valores que reporta en mora respecto de los valores correspondiente al

Capital y solo previa autorización del Comité de Negocios se podrán hacer sobre los intereses adeudados.

En la gestión de cobro y con el fin de lograr un acuerdo de pago, se podrá conceder facilidad en plazo para normalizar la obligación según las siguientes Tablas:

Bienes inmuebles:

Atribuciones aprobación acuerdos de pago			
Valor de la Obligación	Plazo	Periodicidad	Valor cuota
Menor a \$1 MM	Hasta tres (3) cuotas	Mensual	Según propuesta del cliente y capacidad de pago manifestada por el cliente.
\$1MM a \$4.9MM	Hasta seis (6) cuotas	Mensual	Según propuesta del cliente y capacidad de pago manifestada por el cliente.
Mayor a \$5 MM	Hasta doce (12) cuotas	Mensual	Según propuesta del cliente y capacidad de pago manifestada por el cliente.

Bienes muebles / medios de transporte:

Atribuciones aprobación acuerdos de pago			
Valor de la Obligación	Plazo	Periodicidad	Valor cuota
Menor a \$10 MM	Hasta tres (3) cuotas	Mensual	Según propuesta del cliente y capacidad de pago manifestada por el cliente.
\$+10 MM a \$50 MM	Hasta seis (6) cuotas	Mensual	Según propuesta del cliente y capacidad de pago manifestada por el cliente.
Mayor a \$50 MM	Hasta doce (12) cuotas	Mensual	Según propuesta del cliente y capacidad de pago manifestada por el cliente.

El incumplimiento en los pagos establecidos en el acuerdo de pago, será razón suficiente para iniciar el proceso de cobro jurídico.

En el caso de deudas generadas por los depositarios en razón a que no se han transferidos los recursos a SAE no procederá en ningún caso la posibilidad de hacer un Acuerdo de Pagos con el depositario, la Gerencia Comercial lo debe enviar a Cobro Jurídico inmediatamente.

Los depositarios solo podrán hacer Acuerdo de Pago con sus deudores de manera escrita y en los rangos y plazos establecidos anteriormente y deberá remitirlos a SAE S.A.S a más tardar en su próximo informe de gestión.

Para las obligaciones generadas en tipologías diferente a las anteriormente mencionadas como Sociedades y Proveedores entre otras la Gerencia Comercial presentará las propuestas específicas al Comité de Negocios para su aprobación.

Recaudo de Cartera.

El recaudo generado por gestión de cartera, deberá cumplir con las instrucciones que al respecto informe la Gerencia Financiera y **Los depositarios tienen la obligación de trasferir los recursos únicamente a las cuentas autorizadas en las instrucciones impartidas por la Gerencia Financiera.**

Bajo ninguna circunstancia se autoriza a algún funcionario de la Sociedad de Activos Especiales S.A.S, Personal en misión (Outsourcing) o a la Entidad que preste los servicios en gestión de recuperación de cartera para recibir dinero directamente o en alguna cuenta no autorizada por SAE.

Garantías:

El plazo para exigibilidad de las garantías en la emisión de las pólizas y fianzas que respaldan los contratos de arrendamientos por administración directa o a través de depositarios no podrá ser mayor a treinta días del vencimiento de la obligación.

Una vez se genere la mora en el pago de la obligación y cumplido el plazo anteriormente mencionado el administrador tiene como máximo tres días para presentar la reclamación (Siniestro / No pago) con todos los documentos exigidos por la entidad que brinde la garantía y deberá hacer el seguimiento respectivo hasta lograr el recaudo y en el caso de los depositarios hasta la transferencia efectiva de los recursos a SAE.

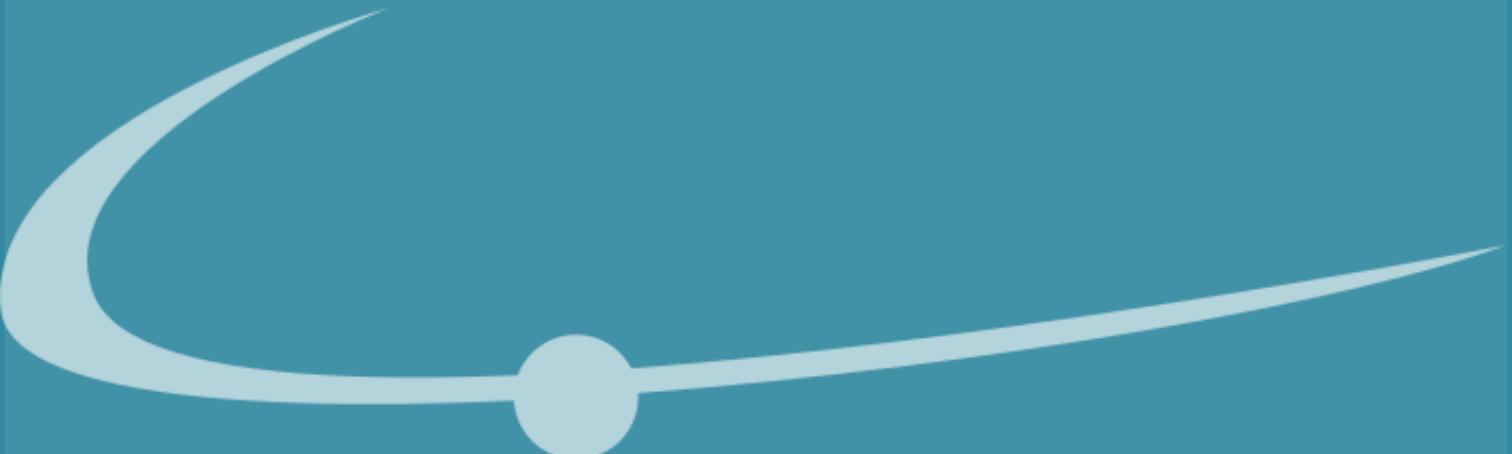
Protección al Deudor.

- SAE deberá asegurarse que las personas responsables de hacer la gestión de cobro den un buen trato al deudor.
- Los funcionarios o terceros facultados para realizar la gestión de cobranza deberán identificarse debidamente ante el deudor.

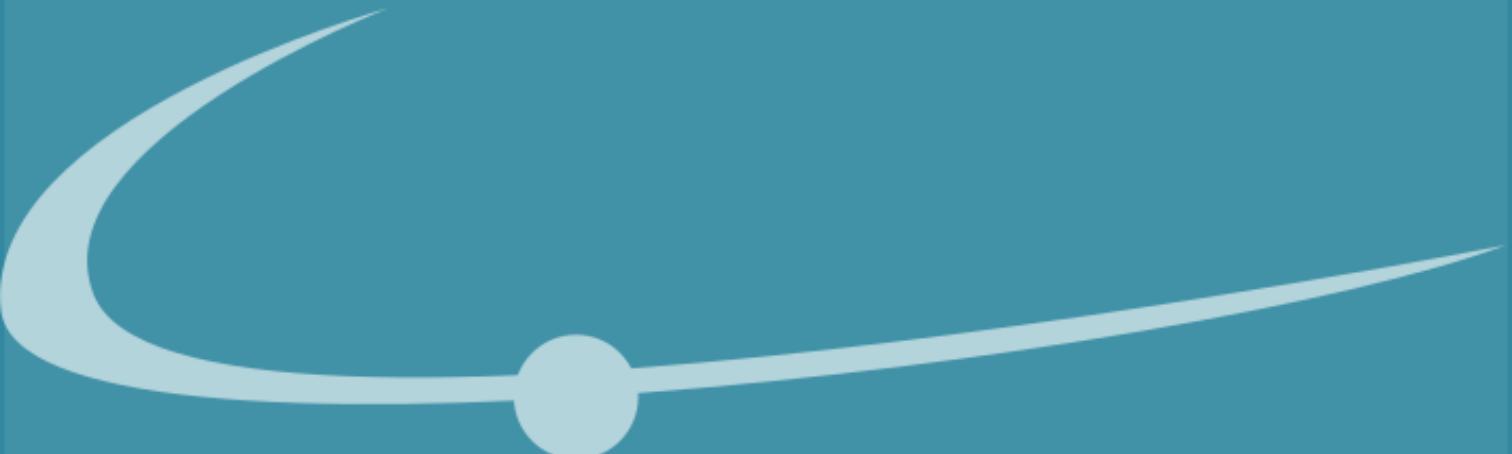
- Los funcionarios o terceros facultados para realizar la gestión de cobranza deberán brindar información cierta, suficiente, actualizada y de fácil comprensión respecto de las obligaciones objeto de cobro.
- De todas las gestiones realizadas para la recuperación de cartera y de la información que se suministró a los deudores deberá dejarse constancia documental, es decir, que pueda ser reproducida y suministrada al deudor cuando éste o las entidades competentes así lo requieran.
- Las gestiones de cobro deberán efectuarse de manera respetuosa y en horarios adecuados de conformidad a lo establecido en la Ley 1266 del 31 de Diciembre de 2008.

Reporte a las Centrales de Riesgo.

La Gerencia Comercial de la Sociedad de Activos Especiales S.A.S, realizará las gestiones pertinentes para efectuar el reporte ante las Centrales de Riesgo de los deudores que reportan atraso en el cumplimiento de sus obligaciones, de conformidad con lo establecido en la Ley estatutaria 1581 de 2012.



Anexo



POLÍTICA PARA CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO DE PREDIOS RURALES CON VOCACIÓN PECUARIA

Predios con Vocación Avícola y Especies Menores.

Se recomienda realizar contratos de arrendamiento de 2 años prorrogables, de acuerdo a su hábito de pago y estado de conservación.

Los ciclos de vida de las aves de postura oscilan en 30 meses siempre y cuando estas sean empleadas en un segundo ciclo de postura, lo cual no es muy común ya que el rendimiento de postura no es óptimo y no compensa con la inversión en alimento y todos los gastos que acarrea esta actividad.

Ciclo de Vida de una Gallina	
Etapa	Edad (Semanas)
Crianza	0 – 17
Primer Ciclo	18 – 76
Pelecha	77 – 81
Segundo Ciclo	82 – 120

En las aves de carne los ciclos son más cortos ya que en estas explotaciones las aves están alojadas allí de 28 hasta 45 días de vida. De allí salen de la granja para el consumo humano.

Predios con Vocación Porcicola y Pequeños Rumiantes:

Para los predios con vocación porcícola se recomienda realizar contratos de arriendo por un tiempo de 3 años prorrogables, de acuerdo a su hábito de pago y estado de conservación.

La Porcicultura se clasifica en dos líneas de explotación. La primera es de ceba y la segunda es de cría.

La ceba consiste en llevar los lechones recién destetos con una edad de 40 a 45 días de nacidos hasta una edad de 6 a 8 meses con 90 a 100 kg de peso vivos aptos para el sacrificio.

La cría consiste en manejar las hembras aptas para la reproducción desde su nacimiento, su desarrollo ovárico o edad de su primer servicio, que está alrededor de los 6 meses de gestación y primer parto, que está sobre los 10 meses de edad. Esta es una producción cíclica ya que estas cerdas se deben preñar nuevamente para aumentar la población de la explotación. Una cerda en su vida útil puede tener alrededor de los 6 partos. Razón por la cual se establece un periodo de tres años para realizar todo el ciclo de producción y así mismo poder tener un control sobre el estado de conservación de las instalaciones.

	Edad	Peso
Cerdas Jóvenes	21 – 70 días	6 – 30 kg
Cerdas en Crecimiento	71 – 200 días	31 – 130 kg
Cerdas Gestantes	200 días	130 – 155 kg
Cerdas Lactantes	314 días	170 kg

Predios con Vocación Bovina para Carne:

Para los predios con vocación Bovina de tipo carne con una extensión de 10 hectáreas en adelante se recomienda realizar contratos de arriendo por un tiempo de 4 años prorrogables, de acuerdo a su hábito de pago y estado de conservación.

Para los predios con vocación Ganadera de Tipo Carne con una extensión de tierra entre 1 a 10 hectáreas; el tiempo de duración del contrato de arrendamiento debe ser de 2 años debido a su mayor aprovechamiento, porque a menor área del predio mayor la rotación de potreros. Esta es una explotación intensiva. Esto ocasiona un mayor desgaste de los predios motivo por el cual deben tener mayor supervisión física para no incurrir en gastos adicionales de adecuación por la sobrecarga del mismo.

Las explotaciones bovinas destinadas a la producción de carne consisten en llevar a los animales al predio con una edad de 8 meses aproximadamente que es el tiempo en el que son

destetados hasta una edad de 30 a 36 meses de edad en donde alcanzan un peso de 450 kg a 500 kg de peso vivo óptimo para el sacrificio.

El tiempo de ceba puede variar desde las condiciones climáticas, topográficas y de tipo de pasto del predio hasta la raza empleada para tal fin.

Las razas más conocidas para desarrollar este tipo de explotación son: Cebú, Brahmán, Angus, Charolais, Senepol, Red Polled, Simmental, Hereford, Blanco Azul Belga, Piemontese, Romagnola, entre otros como también los cruces entre razas.

Predios con Vocación Bovina para Cría, Leche Bufalinos:

Para los predios con vocación Bovina de tipo leche con una extensión de 10 hectáreas en adelante se recomienda realizar contratos de arriendo por un tiempo de 5 años prorrogables, de acuerdo a su hábito de pago y estado de conservación.

Para los predios con vocación Ganadera de Tipo Leche con una extensión de tierra entre 1 a 10 hectáreas; el tiempo de duración del contrato de arrendamiento debe ser de 3 años debido a su

mayor aprovechamiento, porque a menor área del predio mayor la rotación de potreros. Esta es una explotación intensiva. Esto ocasiona un mayor desgaste de los predios motivo por el cual deben tener mayor supervisión física para no incurrir en gastos adicionales de adecuación por la sobrecarga del mismo.

Las explotaciones bovinas y bufalinas dedicadas a la cría y la producción de leche son actividades de mayor tiempo debido a que estas son especies mayores y sus ciclos productivos y reproductivos son más tardíos y duraderos.

La cría consiste en la reproducción de la especie con fines de reemplazo de las madres originales y la producción de leche.

El ciclo reproductivo va desde el nacimiento de la nueva cría, pasando por su madurez sexual que está entre los 18 a 24 meses de edad según la especie. La gestación que para los bovinos es de 283 a 285 días y en búfalos son 11 meses. La lactancia para las explotaciones de tipo cría están en 6 a 8 meses aproximadamente.

Las explotaciones de producción de leche especializada son encaminadas en generar una preñez para obtener una lactancia más prolongada y con mayor cantidad de leche/animal/día.

Esto se logra con animales de razas puras con genética seleccionada, alimentación de buena calidad y manejo integrado. Una lactancia promedio tiene una duración de 310 días. Esto indica que una explotación de esta índole demanda de mucha estabilidad y durabilidad por su longevidad de los animales.

Las razas bovinas con vocación de producción de leche son: Holstein, Airshire, Normando, Jersey, Gyr, Guzerat, Bon, Simmental y sus cruces.

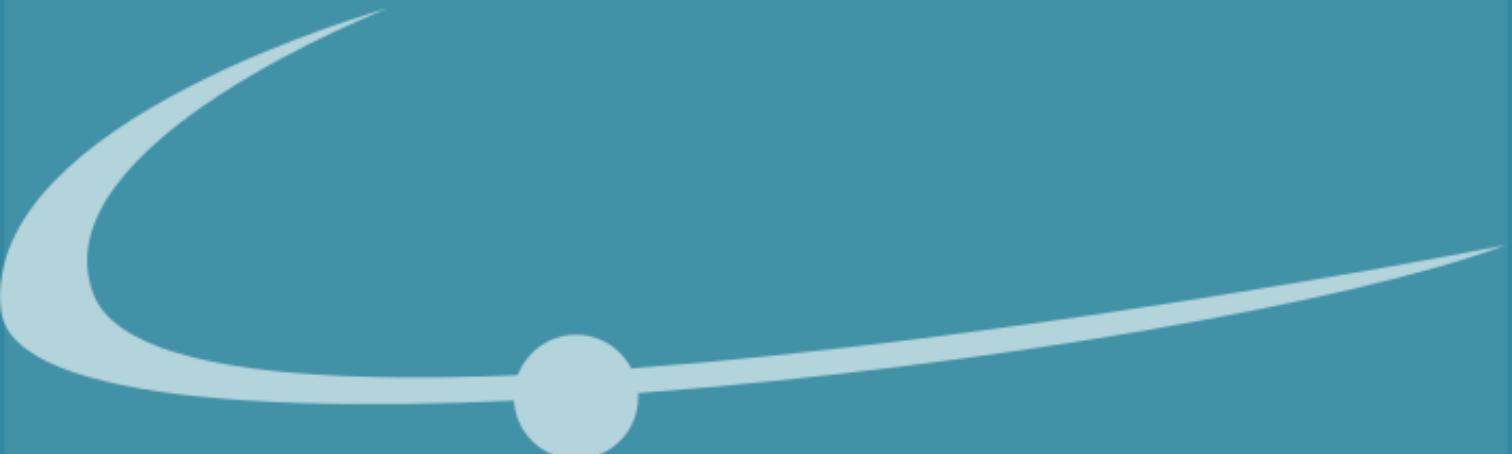
Predios con Vocación para Cría de Equinos.

Para los predios con vocación para cría de equinos se recomienda realizar contratos de arriendo por un tiempo de 5 años prorrogables, de acuerdo a su hábito de pago y estado de conservación.

Las explotaciones equinas requieren de mucho tiempo ya que los animales son longevos con una vida útil de hasta 20 años.

Para el caso de los caballos criollos colombianos se tiene un periodo de adiestramiento o arrendamiento que se inicia desde los 3 años de edad en donde este puede durar de 1 a 2 años según la frecuencia y la disponibilidad del animal en aprender.

Estos animales pueden estar en competencia o en producción desde culminado su adiestramiento entre los 4 a 5 años hasta los 15 años. De allí en adelante son animales seniles. Para el caso de los machos reproductores estos pueden continuar engendrando.



CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO PARA PREDIOS CON VOCACIÓN AGRÍCOLA

La **duración** de los contratos en general, va directamente vinculada a la duración del ciclo agrario o ciclo biológico. El tiempo en los contratos agrarios, define las prestaciones de las partes, toda vez que habrán de respetar el tiempo que va desde las tareas preparatorias de la actividad, hasta la cosecha o recolección de los frutos o productos. Este ciclo varía entre cada especie de cultivo. El plazo extintivo de un contrato, no obstante podrá extenderse hasta el levantamiento total de la cosecha.

Para los proyectos agrícolas podemos clasificar la duración o tiempo de contrato en dos grupos. Cultivos de ciclo corto (transitorios) y Cultivos de ciclo largo (permanentes).

CULTIVOS TRANSITORIOS

Los cultivos transitorios se caracterizan porque tienen una sola cosecha al término de la cual se eliminan, por lo tanto, contablemente se considera que tienen un solo ciclo de costos identificable con su única cosecha. En este grupo podemos subdividir el ciclo de producción en dos tipos, Cultivos Bianuales y Cultivos Anuales.

PARA CULTIVOS BIANUALES

Que contempla dos cosechas al año como maíz, arveja, habichuela, tomate y todo tipo de hortalizas y cereales se recomienda realizar contratos por un tipo de 2 años, prorrogables de acuerdo a su hábito de pago y su estado de conservación. Se recomienda este tiempo debido a que esta clase de cultivos su ciclo de duración son de 6 meses, más el tiempo de preparación de 1 a 2 mes, teniendo aproximadamente 1.5 cosechas al año.

PARA CULTIVOS ANUALES

Que contempla una cosecha al año como yuca, arroz se recomienda realizar contratos por un tipo de 3 años, prorrogables de acuerdo a su hábito de pago y su estado de conservación. Se recomienda este tiempo debido a que esta clase de cultivos su ciclo de duración es de 1 año requiriendo más tiempo para su cosecha y más inversiones para su preparación de terrenos.

CULTIVOS PERMANENTES

Los cultivos permanentes se caracterizan porque después de sembrados pasan por una etapa de desarrollo seguida de una etapa productiva de varias cosechas antes de ser eliminados; por lo tanto, contablemente se considera que tienen una etapa de desarrollo o inversión donde no hay producción, y una etapa

productiva normalmente de varias cosechas o ciclos productivos. En este grupo podemos sub dividir el ciclo en dos tipos, de acuerdo a su producción como cultivos perennes especiales y cultivos perenne industriales.

PARA CULTIVOS PERMANENTES ESPECIALIZADOS

Como los caducifolios, los cítricos, el mango, plátano, banano, aguacate, guanábana, papaya etc. Se recomienda realizar contratos de 4 años, prorrogables de acuerdo a su hábito de pago, su estado de conservación y edad del cultivo en el momento de la incautación. Para este tipo de especies se recomienda este tiempo debido a las inversiones y mantenimientos que requieren, además la cosecha es variable y por temporadas.

LOS CULTIVOS PERMANENTES INDUSTRIALES

Como palma de aceite, café, caña de azúcar, cacao y caucho que adquieren gran importancia por sus características propias de costos, producción, rentabilidad, generación de empleo, suministro de materias primas e insumos. Se recomienda realizar contratos con un tiempo de duración más de 5 años igual o superior.

Caña de azúcar se recomienda un tiempo de duración de contrato como máximo de 6 cortes. Su periodo vegetativo varía entre 13 y 15 meses. Los costos de producción incluyen los costos de soca y los costos de renovación teniendo en cuenta rangos de producción entre 70 Ton. Y 140 Ton. De caña por hectárea, dependiendo de la zona agro-ecológica y el manejo de los cultivos. La caña de plantilla requiere altos costos de producción, la adecuación de terreno (levantamiento topográfico, limpieza o descarpada, nivelación, subsolada, arada, rastrear, surcada, adecuación de callejones, vías internas, drenajes, jarillones etc.) la duración de una cepa o recomendación para su renovación de 5 a 6 cortes.

La metodología para fijar el precio de la caña de azúcar está basada en el azúcar que se produce. El pago se hace en función de participaciones fijas o variables, de acuerdo con el rendimiento o la producción del cultivo.

La fórmula establecida para el pago de la caña de azúcar bajo las modalidades de contrato de compraventa, participación y arrendamiento, han sido los métodos históricamente pactados entre productores e industriales en desarrollo de su actividad comercial, y por ello, se han utilizado como referente por parte de los ingenios.

CONTRATOS DE CAÑA

Los contratos de proveeduría de caña nacieron hace más de 30 años. El objetivo era mantener relaciones de largo plazo y beneficio mutuo

VENTAJAS

Suministro permanente de la materia prima a los ingenios
Comercialización garantizada.
Contratos a largo plazo.
Participación del proveedor de caña en el negocio- porcentaje.
Estabilidad para las partes.
Compromiso para invertir en la investigación.

TIPOS DE CONTRATO

COMPRAVENTA de caña en mata (Oferta Mercantil).

En este tipo de contrato, es el proveedor de caña quien se encarga del manejo directo de la finca, hasta que llegue la edad de corte.

Forma de pago:

- Kilos de azúcar por tonelada de caña producida. (Tonelaje). Ejemplo: 58 kilos.
- Porcentaje de azúcar por cada tonelada de caña producida (rendimiento).
- Combinación de las dos anteriores

CUENTAS EN PARTICIPACIÓN.

En esta modalidad el ingenio o un tercero se encargan de realizar las labores y la administración de la finca.

Forma de pago:

- Kilos de azúcar por tonelada de caña producida. Ejemplo: 27 KI/Ton.
- A mayor tonelaje, mayor ingreso para el proveedor.

ARRENDAMIENTO.

El ingenio, o un tercero, pagan unos kilos como canon y se encarga directamente de manejar el cultivo

Forma de pago:

- Kilos de azúcar mensuales por área bruta arrendada. Ejemplo: 120 kilos ha/mes.
- Un valor fijo mensual por área bruta arrendada.

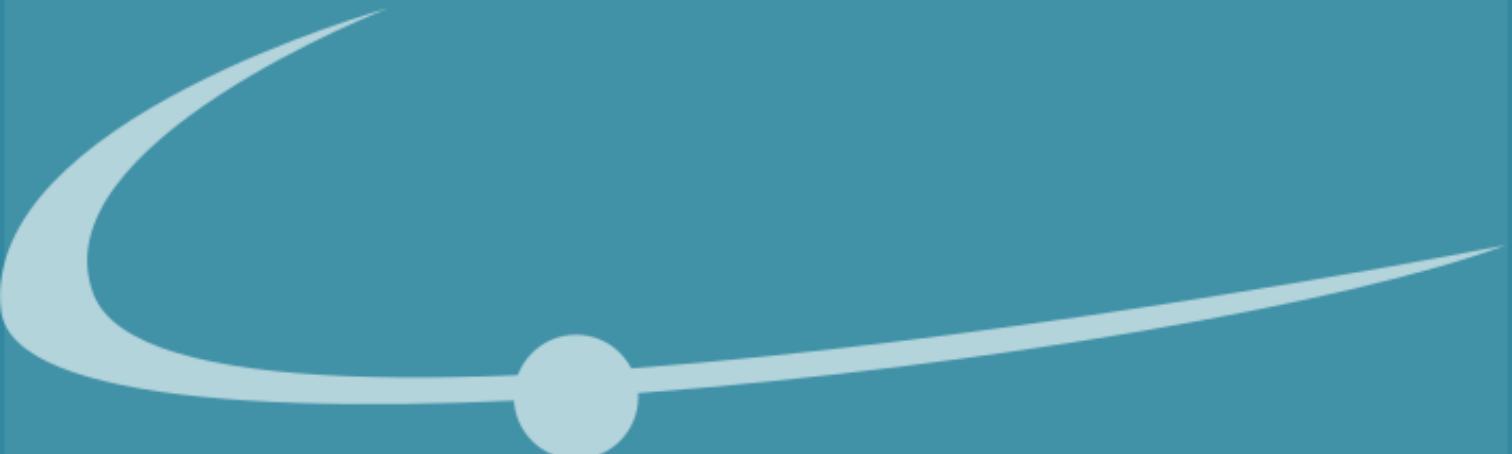
PROVEEDURÍA CON ADMINISTRACIÓN.

El proveedor celebra un contrato de compraventa de caña en mata con el ingenio.

El ingenio o un tercero le cobran un porcentaje por los costos administrativos.

Para Café se recomienda un tiempo de duración de contrato como mínimo de 5 años. El café es un arbusto permanente cuyo ciclo de vida en condiciones comerciales alcanza hasta 20-25 años dependiendo de las condiciones o sistema de cultivo. A libre crecimiento, la planta comienza a producir frutos en ramas de un año de edad, continúa su producción durante varios años y alcanza su máxima productividad entre los 6 y 8 años de edad. La planta puede seguir su actividad por muchos años pero con niveles de productividad bajos.

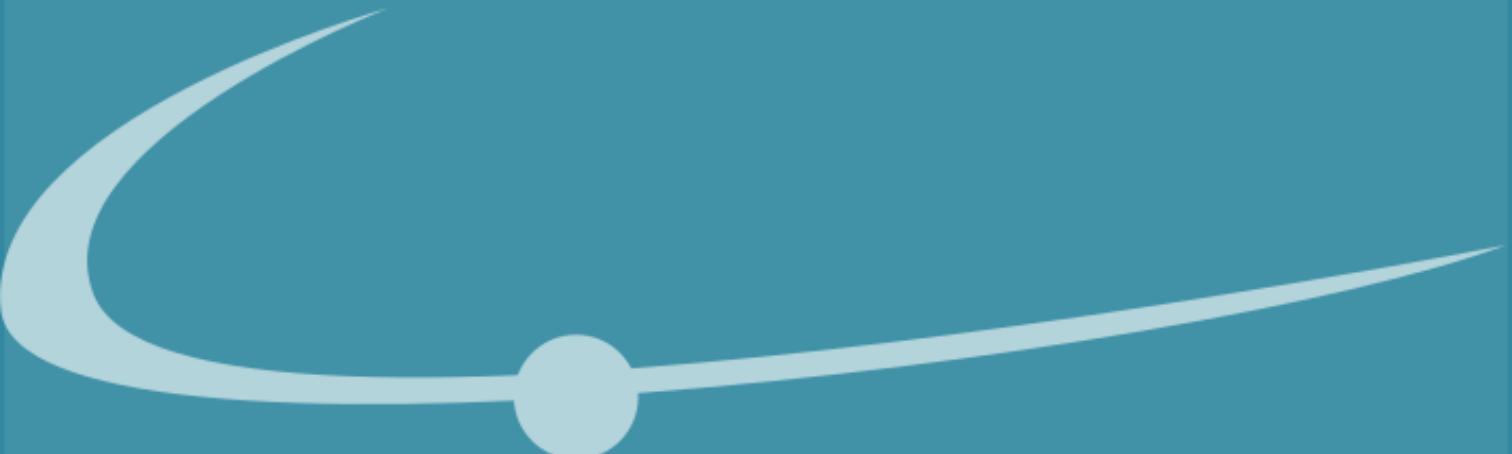
- Cacao 5 años
- Caúcho 5 años
- Forestal productor, se puede requerir plazos de 5 años, según las regiones y la especie.



CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO PARA PREDIOS CON VOCACIÓN RECREACIONAL Y TURÍSTICA

Para los predios rurales de vocación recreacional, se recomienda realizar contratos de arriendo por un tiempo de 2 años, prorrogable de acuerdo a su hábito de pago y estado de conservación y mantenimiento del inmueble.

Por lo general los contratos de predios recreacionales se realizan a un término definido de dos años con posibilidad de prórroga, debido a las posibles adecuaciones que requiera el inmueble para su explotación económica y a las políticas de manejo fiscal de las empresas inmobiliarias (años contables y declaración de impuestos), cambios en la valorización del inmueble generados por Obras de ingeniería de alto impacto en su alrededores (construcción de alcantarillado, acueducto, vías, etc.) Y cambios en la plusvalía del inmueble por modificaciones de los P.O.T., P.B.O.T y E.O.T de los municipios y ciudades; o cambios de estratificación predial.



CONCLUSIÓN

El tiempo de duración de un contrato para terrenos de explotación agropecuaria varía con un tiempo mínimo de **2 a 5 años** de acuerdo a la especie, a su ciclo fenológico (edad) que se encuentre establecido el cultivo, al estado de conservación en el momento que se realiza la incautación o entrega del mismo.

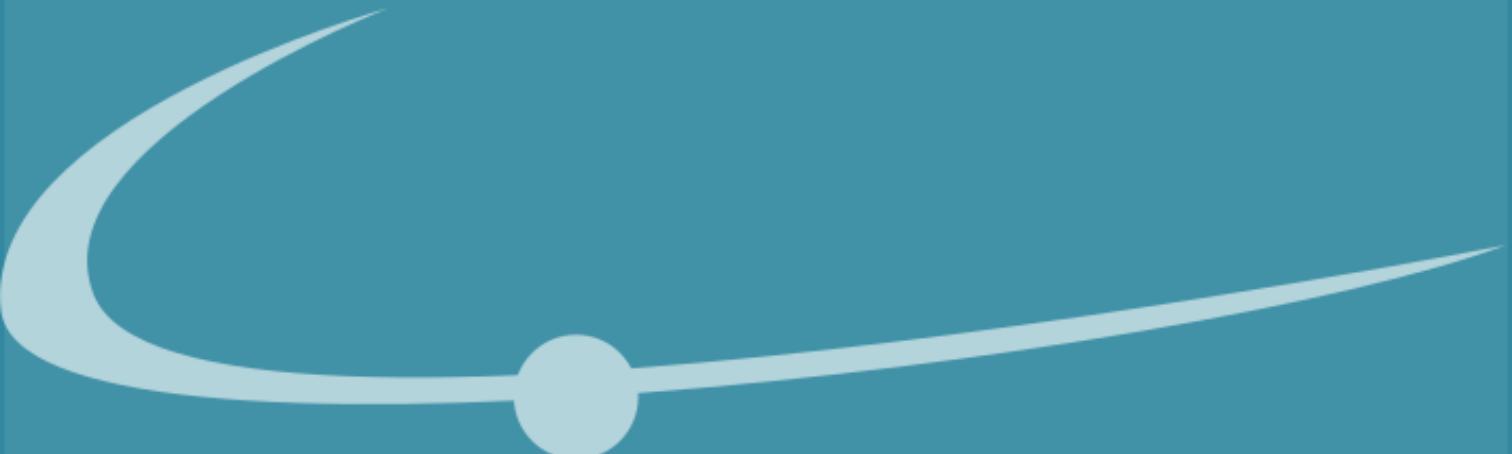
Los contratos pueden ser prorrogables de acuerdo a su hábito de pago, estado jurídico del proceso, factores propios de la región (armados, económicos, climatológicos, etc.).

Para los predios ganaderos con una extensión entre 1 a 10 hectáreas los contratos de arrendamiento varían de 2 a 3 años según su tipo de explotación (carne o leche).

Para los predios ganaderos con una extensión mayor de 10 hectáreas en adelante los contratos de arrendamiento varían de 4 a 5 años según su tipo de explotación (carne o leche).

Para una renovación del contrato de arrendamiento se debe realizar visita de inspección técnica para verificar el estado de conservación del predio y realizar un ajuste del estimado de renta.

Para todos los predios con vocación agropecuaria se debe realizar visita de inspección técnica con una frecuencia de 2 años y para los predios con vocación recreacional y turística con una frecuencia de 1 año.



RECOMENDACIONES.

Se recomienda en todos los casos realizar visita de inspección técnica a los predios objeto de contrato de arrendamiento para determinar claramente la vocación, estado de conservación, estado físico y cronológico de las instalaciones, productividad bien sea agrícola, pecuario, recreacional, forestal y/o minero.

Adicionalmente para los predios cuyos cultivos fueron vinculados a algún proceso de extinción de dominio con vocación minera y/o agrícola con cultivos permanentes como: Caducifolios (duraznos, cerezas, peras, manzanas, ciruelas), frutales (mango, mandarina, naranja, limón, guanábana, papaya, banano, guayaba, aguacate), Industriales perennes (café, caña, palma de aceite, cacao, caucho, teca, forestales en general) los cuales estén ya establecidos en el predio objeto de incautación, devolución, extinción de dominio, arriendo, entrega definitiva; debe ser determinado el valor de la plantación y su usufructo en un periodo de tiempo determinado (Daño emergente y lucro cesante). Con el fin cuantificar este valor y tenerlo en cuenta en el momento de realizar un estimado de renta para realizar contrato de arrendamiento al momento de realizar la devolución del predio.