

# RENOBO

EMPRESA DE RENOVACIÓN  
Y DESARROLLO URBANO  
DE BOGOTÁ

**Invitación pública:**

# **Proyecto Centro Internacional de Comercio Popular San Victorino**

RENOBO-IP-06-2024  
Noviembre 2024



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.



# Índice de contenidos

## 1. San Victorino antes

- Localización
- Recorrido Histórico
- Recorrido Normativo
- San Victorino en Cifras
- Estado de la gestión predial
- Acciones de mitigación
- Convenios y contratos vigentes
- Antecedentes de procesos de selección y lecciones aprendidas
- Vinculación de actores
- Modalidades de selección
- Mitigación de riesgos de corrupción

## 2. Nuestra propuesta para San Victorino

- Proyecto de ciudad
- Objeto del proceso de selección
- Proceso de selección
- Esquema fiduciario
- Hitos del esquema fiduciario
- Comité fiduciario
- Requisitos habilitantes
- Criterios ponderables
- Valor del suelo
- Estudio de mercado
- Modelo de negocio
- Modelo financiero
- Revisión modelo financiero
- Matriz de riesgos
- Líneas de tiempo

## 3. San Victorino después

- Beneficios para la ciudad
- Impactos tributarios
- Impactos PIB
- Sostenibilidad para la revitalización urbana
- Riesgos de la no adjudicación



# 1 San Victorino Antes

- Localización
- Recorrido Histórico
- Recorrido Normativo
- San Victorino en Cifras
- Estado de la gestión predial
- Acciones de mitigación
- Convenios y contratos vigentes
- Antecedentes de procesos de selección
- Lecciones aprendidas
- Vinculación de actores
- Modalidades de selección
- Mitigación de riesgos de corrupción



RENOBO

EMPRESA DE RENOVACIÓN  
Y DESARROLLO URBANO  
DE BOGOTÁ

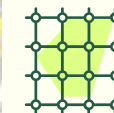


# 1 Localización

## Sector de importancia estratégica para el futuro de Bogotá



**Localidad de Santafé**  
UPL 22 Centro Histórico



**Entre carreras 11 y 13 y entre calles 9 y 10**



**Puerto seco más importante del país**



**+1 millón de personas visitan el centro de Bogotá diariamente**

Fuente: PEMP-CHB, 2023



# 1 Recorrido Histórico

## Transformación de un sector estratégico

### Construcción Carrera Décima

División del Centro Histórico determinante para San Victorino

1945

El “Bogotazo” representó una oportunidad sin precedentes para acometer la **transformación sustancial** de esta zona, al ser epicentro urbano fue una de las más afectadas por los disturbios.

### Siglos XVI - XIX



Puentes dentro del perímetro urbano de Bogotá, s. XVI - XIX  
Fuente foto: Imagen y memoria de la transformación urbana de San Victorino, Sandra Jinneth Sabogal Bernal, 2013.



10 de Abril de 1948



Foto aérea de la Plaza de San Victorino luego de los acontecimientos del 9 de abril de 1948. El Tiempo, Bogotá, 17 de mayo 1948, pág. 11.

### Construcción del Gran San



1996

Fuente foto: <https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/industria/resultados-de-la-encuesta-de-percepcion-comerciantes-de-el-gran-san-zona-san-victorino>

### Construcción Parque Tercer Milenio

Reconfiguración de las dinámicas socioculturales en este sector



1998

2004



Se asigna un **nuevo carácter** conforme a la representación basada en un valor histórico y la reactivación por parte del comercio formal e informal.

### Plazoleta Antonio Nariño

Reubicación de vendedores ambulantes



1995

### Recuperación del Eje Ambiental en Av. Jiménez



Fuente foto: <https://www.fundacionrogeliosalmona.org/proyectos/recuperaci%C3%B3n-del-eje-ambiental-av.-jim%C3%A9nez>

2001



2003

# Recorrido Normativo

## Transformación de un sector estratégico

*La transformación urbanística del sector inició en 1998, durante la Alcaldía de Enrique Peñalosa, y había sido concebida ya desde los Planes de Desarrollo de la primera Alcaldía de Antanas Mockus (1995-1997)*

### Decreto Distrital 880 de 1998

Adopta el programa de Renovación Urbana para la recuperación del sector comprendido por los barrios San Bernardo y Santa Inés y su área de influencia incluyendo el sector de San Victorino

### Decreto Distrital 190 de 2004

Establece la vigencia del Decreto Distrital 880 de 1998.

Dispuso que en la ejecución de los programas de renovación urbana "concurrirá el Distrito a través de la Empresa de Renovación Urbana, en coordinación con las demás entidades distritales".

### Resolución 0098 de 2009

Adopta el Plan de Implantación (PI).

### Resolución 1110 de 2012

Modifica el Plan de Implantación, incluye uso vivienda.

### Resolución 0366 de 2015

Modifica el el Plan de Implantación a una única etapa.

### Oficio motivado 2-2022-115052

Da **ampliación a la Res. 0366 de 2015** hasta el 21 de agosto de 2026, fecha a partir de la cual entra en vigencia la norma adoptada en el PEMP-CHB.

1998

2000

### Decreto Distrital 619 de 2000

Determina en su régimen de transición la vigencia de los planes de renovación urbana entre ellos, el del Programa Tercer Milenio.

2004

2009 - 2015

### Resolución 549 de 2015

Parámetros y lineamientos de construcción sostenible y se adopta la guía para el ahorro de agua y energía en edificaciones

2021

2022

### PEMP Centro Histórico de Bogotá

### Resolución 088 de 2021

### Resolución 092 de 2023

Da transición y articulación armónica entre los instrumentos existentes y en proceso de formulación. El PI, al estar adoptado previo al PEMP, continúa vigente y aplicable sus condiciones normativas.

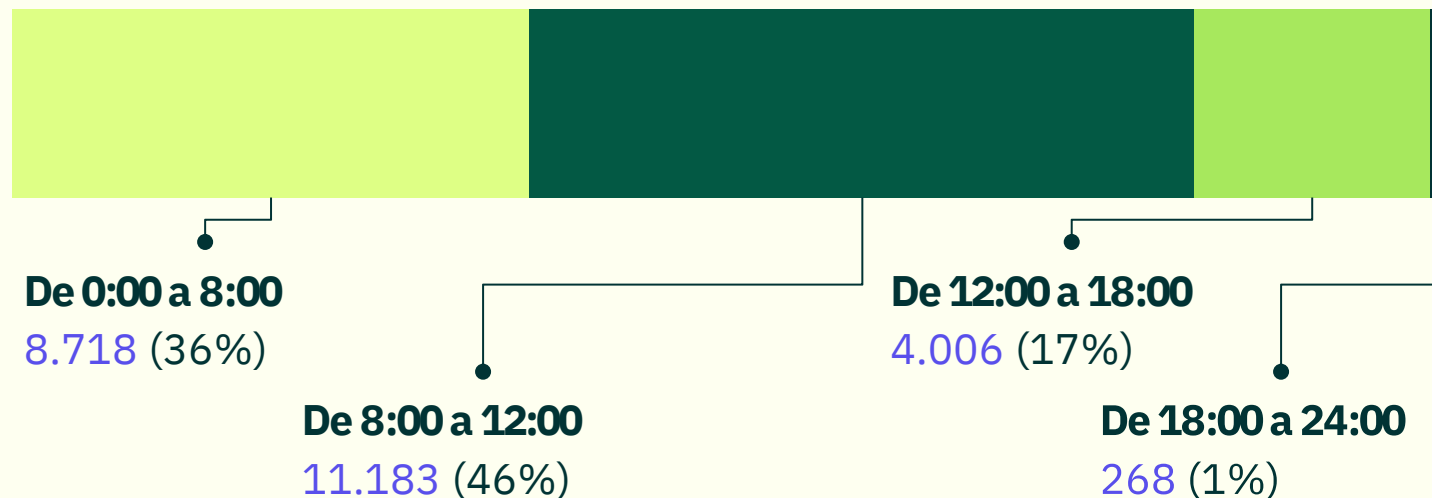


# 24.175

**Viajes con frecuencia diaria a San Victorino** en 2023



## ¿A qué hora llegan estos viajes?



**19.258** Viajan para trabajar y realizar compras (79,7%)

**12,5%** de los viajes Tienen origen fuera de Bogotá

**41,3%** de los viajes Tienen origen en Kennedy, Rafael Uribe y Bosa.

**18** Localidades viajan a San Victorino

### Otros Sectores de Interés

#### Sector C.C. Unicentro

- 25.323 Viajes
- 18.329 Viajan para trabajar y realizar compras (72,3%)
- 15 Localidades viajan al Sector

#### Sector Outlet Las Américas

- 23.424 Viajes
- 18.455 Viajan para trabajar y realizar compras (78,8%)
- 19 Localidades viajan al Sector

#### C.C. Centro Mayor

- 7.908 Viajes\*
- 7.393 Viajan para trabajar y realizar compras (93,5%)\*
- 12 Localidades viajan al Sector

\*La ZAT 985 comprende el 100% del Centro Comercial.



1

# San Victorino en Cifras

## Manzanas 10 y 22



MZ  
10

MZ  
22

# RENOBO

EMPRESA DE RENOVACIÓN  
Y DESARROLLO URBANO  
DE BOGOTÁ



**22.457 m<sup>2</sup>**

de Terreno  
Área total desarrollable  
Manzana 22 = 19.670 m<sup>2</sup>  
Manzana 10 = 2.787 m<sup>2</sup>



**18.303 m<sup>2</sup>**

Área susceptible de arriendo  
Manzana 22 = 15.802 m<sup>2</sup>  
Manzana 10 = 2.501 m<sup>2</sup>



**194**

**Contenedores en arriendo**  
Contenedores de 40': 54  
Contenedores de 20': 135  
Contenedores de 10': 5



**2.946 m<sup>2</sup>**

Área útil de contenedores



**530 millones**

**de arriendo mensual actual**  
hasta el 15 de mayo de 2025  
entrega 15 de julio de 2025  
Aumento del 35% en el 2023



# 1 Estado de la gestión predial

## Predios manzanas 10 y 22

Las manzanas 010 y 022 del sector Santa Inés (003107) se encuentran **conformados por 10 predios.**

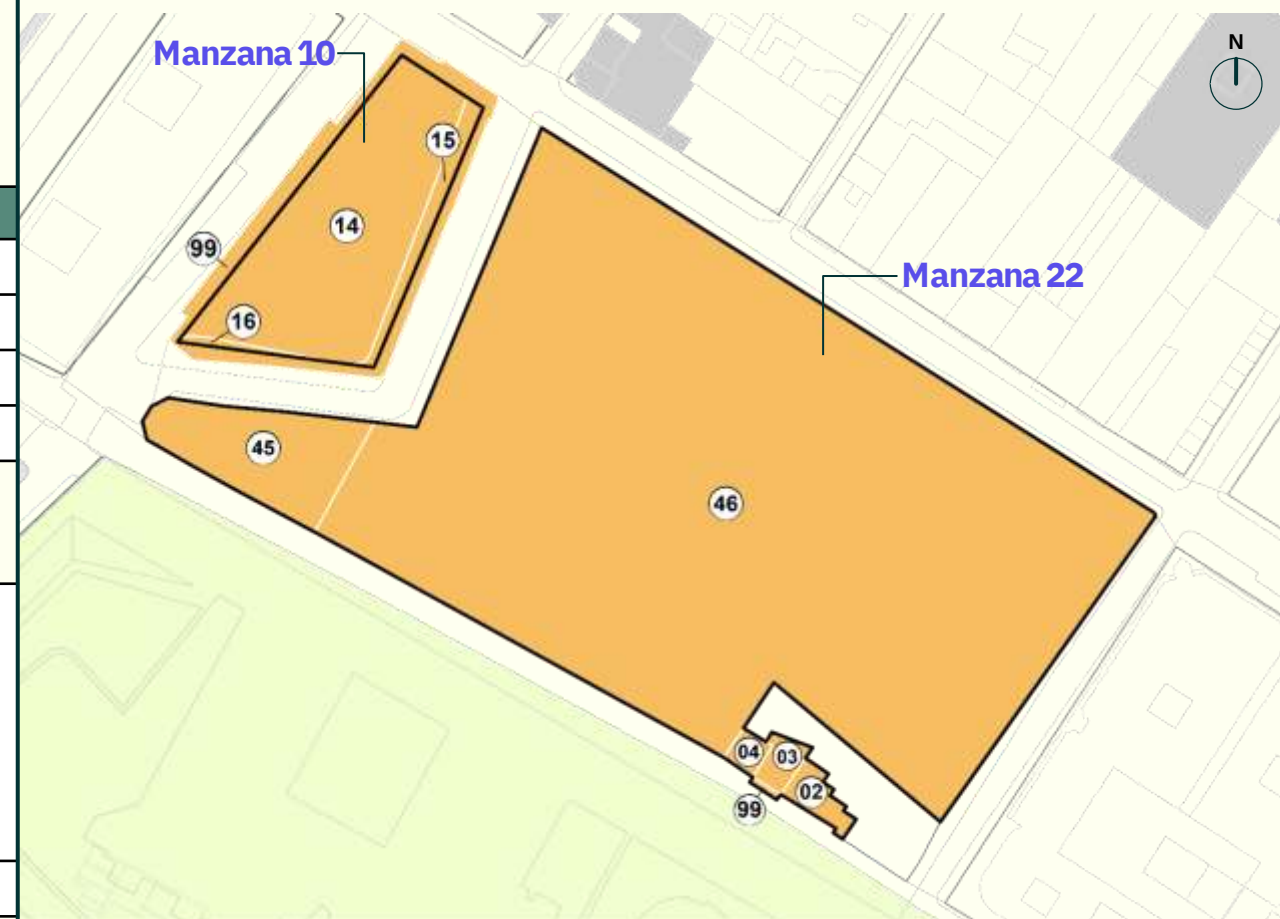
Los predios objeto del Proyecto Inmobiliario se encuentran aportados al PA administrado por Alianza Fiduciaria.

### Manzana 10

LOTE	CHIP	DIRECCIÓN	MATRÍCULA	FINALIDAD
14	AAA0242OPHK	KR 13 9 70	50C-1884819	Proyecto Inmobiliario
15	AAA0242OPFZ	KR 12A 9 81	50C-1884821	Red para Alcantarillado Oriental
16	AAA0242OPKC	DG 9BIS 12A 71	50C-1884822	Red para Alcantarillado Sur
99	AAA0242OPJZ	KR 13 9 04	50C-1884820	Cesión vial

### Manzana 22

02	AAA0030RHXS	CL 9 11 22	50C-1113780	Proyecto Inmobiliario
03	AAA0223TJFZ	CL 9 11 38	50C-331319	
04	AAA0030RJDE	CL 9 11 48	50C-182695	
45	AAA0249BNUH	CL 9 12 56	50C-1934285	
46	AAA0249DFKC	KR 11 9 57	50C-1934237	
99	AAA0233ZECN	CL 9 11 40	50C-1390100	Cesión vial





# 1 Estado de la gestión predial

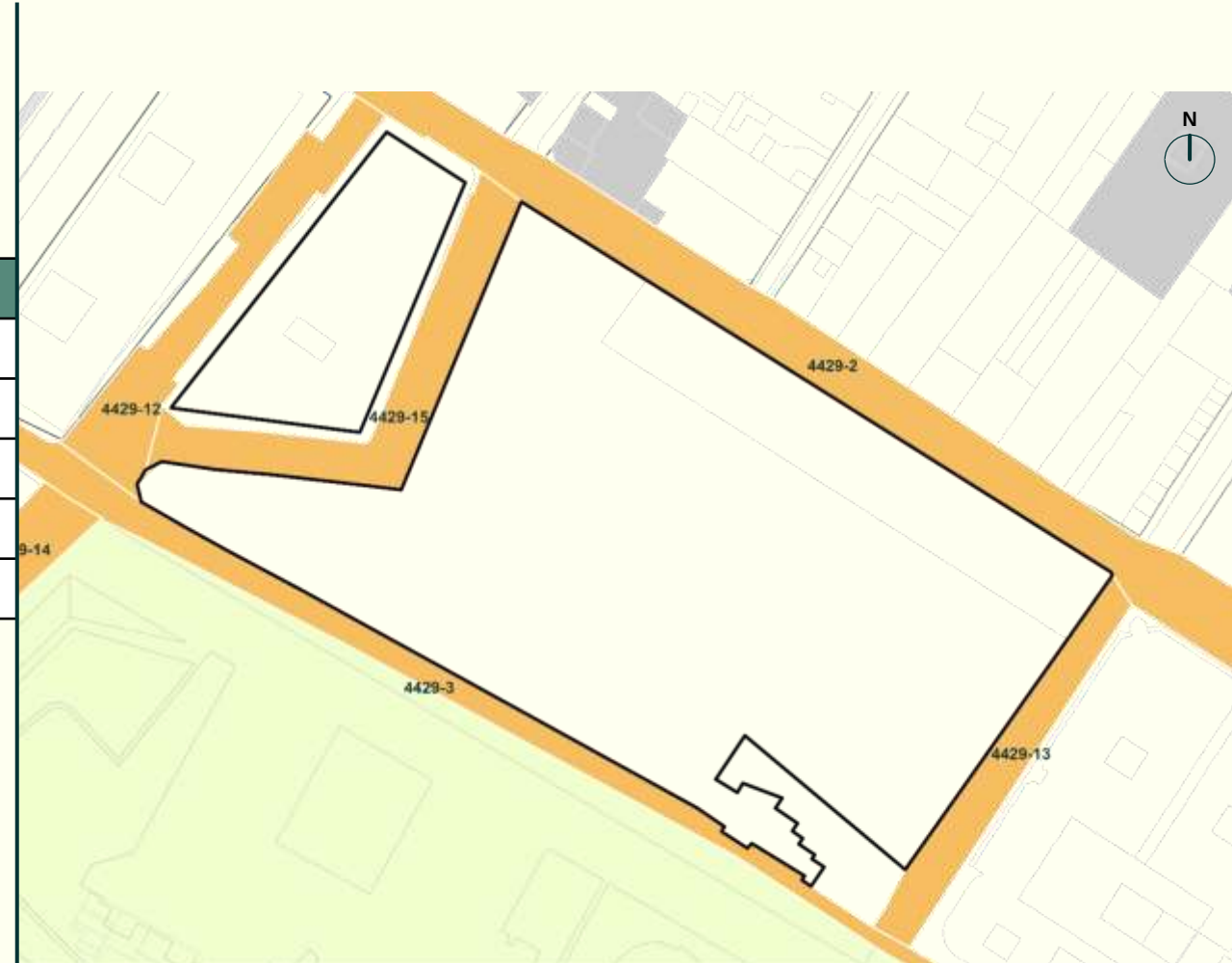
## Espacio público

**Existen 5 segmentos viales colindantes a las manzanas 10 y 22 del plan de implantación**

Se encuentran incorporados al Inventario General de Espacio Público y Bienes Fiscales del Distrito Capital del Sector Central en la categoría de inventario, mediante acta de toma de posesión No. 042 de 25/11/2019.

RUPI	USO	DIRECCIÓN
4429-2	ZONAS VIALES	CALLE 10
4429-3	ZONAS VIALES	CALLE 9
4429-12	ZONAS VIALES	CARRERA 13
4429-13	ZONAS VIALES	CARRERA 11
4429-15	ZONAS VIALES	CARRERA 12A

El urbanizador responsable o titular del proyecto será quien deberá tramitar la licencia de intervención y ocupación de espacio público ante el IDPC al encontrarse en zona de influencia del PEMP-CHB.





# 1 Acciones de mitigación

## Obligaciones Plan de Implantación de 1998

para el desarrollo de las manzanas 10 y 22



### Trámites

- Obtención aprobación de anteproyecto de intervención de espacio público ante el IDPC de la Calle 10 (Categoría de intervención 2).
- Obtención de licencia de intervención y ocupación del espacio público ante el IDPC.
- Entrega jurídica y material de las zonas de espacio público a nombre del Distrito Capital.
- Licencia de urbanismo.
- Licencia de construcción.



#### Construcción, adecuación y arborización de las áreas de espacio público

- De las manzanas 10 y 22



#### Construcción de vías

- Calle 9 como vía en 2 niveles.
- Carrera 11 como vía vehicular.



#### Construcción de Espacio Público

- Alameda Peatonal “Vichacá” sobre la Carrera 12 A.
- Zonas libres y pasajes de cesión tipo B.
- Plaza Tercer Milenio (MZ 22).
- Parque Santa Inés (MZ 10).
- Plaza Ambiental (MZ 10).
- Plazoleta Huella de los Mártires (Av. Caracas entre CL 10 y 11).



# Convenios y contratos Vigentes

## Comodato IPES – RenoBo 03-2023

(Se permite el uso de la franja hasta el 1 de junio de 2026 en un área de 1.317 m<sup>2</sup>). Vigencia comodato 1/12/2025

## Convenio IPES – EMB 001-2023

(Pacto Bulevar de la Caracas – Obras intervención en la franja mz 22)

## Convenio IDU – IPES 9-2012

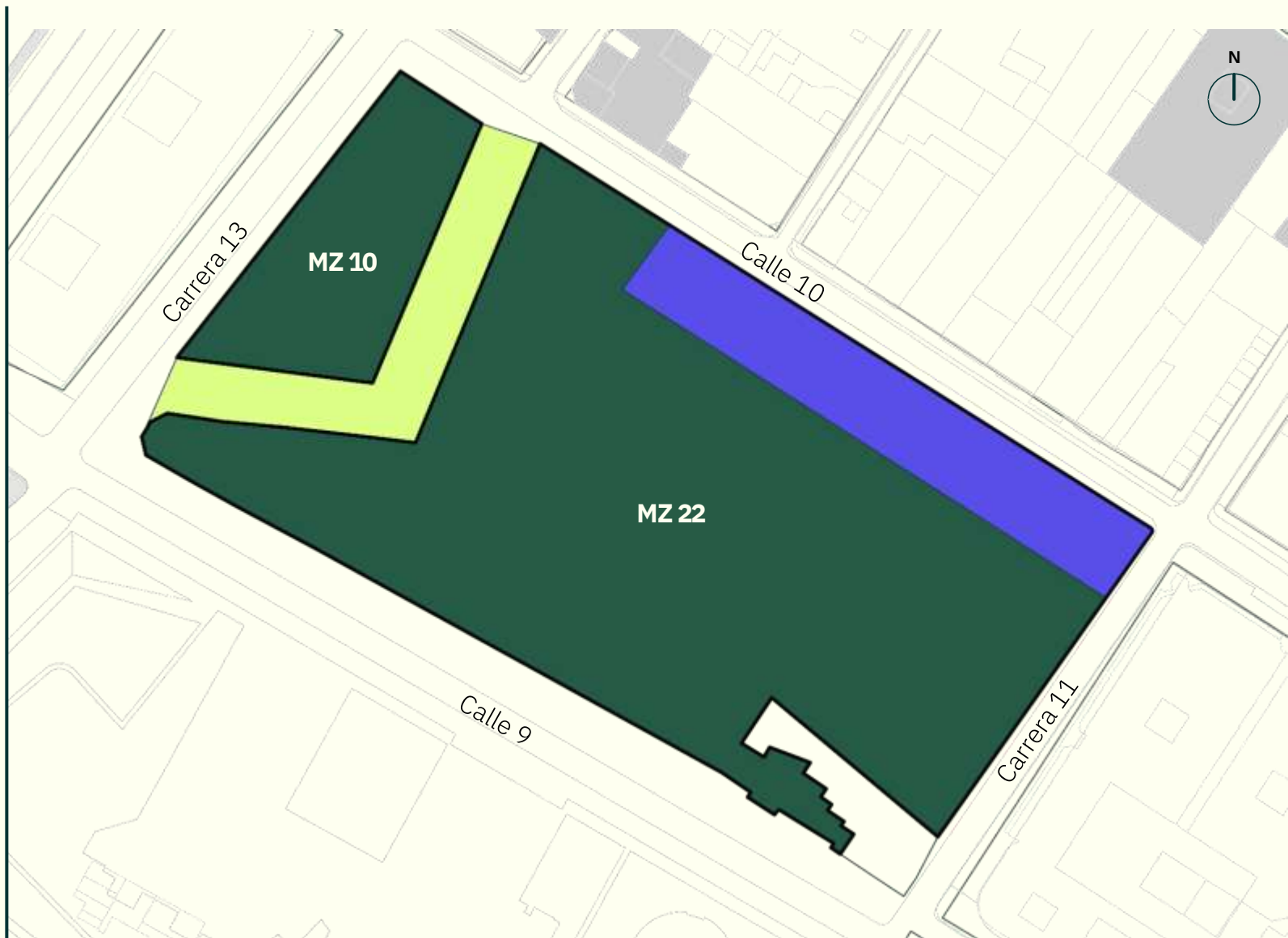
(Permiso de uso del espacio público).

## Contrato arrendamiento RenoBo – UT Lo Nuestro 001-2023

(Vigente hasta el 15 de mayo de 2025, entrega 2 meses después)

## Convenio RenoBo – IPES 1725-2007

(Entrega de 800 m<sup>2</sup> a favor del IPES para el cumplimiento de sus programas misionales - \$3.700.000 el m<sup>2</sup>) - Vigencia: 7/10/2027



### Pacto Santa Fe

Alcaldía Mayor de Bogotá en la administración de Luis Eduardo Garzón  
**Fondo de Ventas Populares\* | Vendedores informales**  
 7 de junio de 2004



- **Reubicación de 116 Vendedores**

En espacios comerciales en el sector para facilitar su integración en la economía formal.



- **Recuperación del Espacio Público**

Para mejorar la movilidad y la seguridad, asegurando que las calles y áreas peatonales estuvieran libres de ocupaciones informales.



- **Apoyo Financiero y Técnico**

Con el fin de facilitar la transición hacia la formalidad y promover el desarrollo sostenible de sus negocios.



- **Formalización y Capacitación**

Para apoyar la formalización de los vendedores, ofreciendo capacitaciones en gestión empresarial, administración y habilidades comerciales.



\* Ahora el IPES



# 1

## Convenios y contratos Vigentes



### Convenio IPES-RenoBo 1725 22 de junio de 2007



#### Objeto:

Reubicación de vendedores informales, facilitando su integración en la economía formal mediante la asignación de espacios adecuados para el desarrollo de sus actividades comerciales.



#### Compromisos vigentes de RenoBo:

Construcción y entrega al IPES de **800 m2 de área útil vendible de uso privado en la Manzana 22** (400 m2 en primer piso y 400 m2 en segundo piso) acabada y habilitada en iguales condiciones que las demás áreas vendibles del proyecto inmobiliario por un valor equivalente a **\$3.000 millones de pesos\***.

Cualquier costo adicional deberá ser asumido por el desarrollador a su cuenta y riesgo.

La duración del contrato es hasta 30 de noviembre de 2025. (Otrosí No. 31 del 21 de mayo de 2024)





## Derecho de preferencia a propietarios originales

Concepto Oficina Jurídica Renobo + Subsecretaría Jurídica de SDHT  
+ Secretaría Jurídica Distrital (2024)



### ¿Qué es?

Es una obligación derivada del artículo 119 de la Ley 388 de 1997.



### ¿A quienes aplica?

A las personas naturales, jurídicas o patrimonios autónomos propietarios y herederos de inmuebles de la Manzanas 10 (**22 propietarios**) y 22 (**47 propietarios**).



### ¿Cómo se ejerce?

Se deberá ofrecer primera opción de compra a lista cero a los propietarios originales.

La convocatoria se hará de manera pública y abierta.

Los convocados deberán allegar pruebas documentales en un plazo determinado (1 mes).

De no recibir manifestación de interés, se entenderá como agotada esta instancia de participación.





### Línea de tiempo de Procesos



<b>2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>ERU-CM-002-2007/ERU-CM-005-2007</b> Licitación pública Unión temporal Quintero Wiesner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Proceso terminó anticipadamente por punto de equilibrio.</li> </ul>
<b>2011</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Sin número</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● No se presentaron proponentes, declarado desierto.</li> </ul>
<b>2013</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Sin número</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● No se presentaron proponentes, declarado desierto.</li> </ul>
<b>2017</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>No. 07 DE 2017</b> Modalidad de invitación pública</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Terminación anticipada.</li> </ul>
<b>2018</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>No. 12 DE 2018</b> Modalidad de invitación pública</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Rechazo de ofertas recibidas, durante la etapa de verificación de requisitos habilitantes ninguna cumplía con los requisitos de carácter financiero.</li> </ul>
<b>2019</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>ERU-IPRE-04-2019</b> Modalidad de invitación pública</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Por varias observaciones, se da por terminado anticipadamente para replantear aspectos del proceso.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>ERU-IPRE-06-2019</b> Modalidad de invitación pública</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Se declara desierto el proceso de selección. Se presentó un único proponente que no cumplió con la verificación SARLAFT de la Fiduciaria.</li> </ul>
<b>2021</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>ERU-IPRE-05-2021</b> Modalidad de invitación pública</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Cancelado en la etapa de publicación de TDR, señalada por la Empresa mediante publicado en SECOP, con propósito de reformular modelo de negocio.</li> </ul>
<b>2023</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>RENOBO-CONV-DIÁLOGO-03-2023</b> Modalidad de diálogo empresarial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Terminación anticipada en el momento 2 por riesgos identificado en el modelo de negocio.</li> </ul>

# Antecedentes

## Principales lecciones aprendidas

### Modelación financiera

Revisión por experto externo donde se analizaron temas tributarios, deuda, flujos de caja, etc.

### Forma de pago

Definición acorde con la dinámica de mercado disminuyendo riesgos para la Entidad.

### Fuentes de financiación

Constitución de hipoteca una vez se expida licencia de urbanismo y se realice segundo pago.

### Norma urbana aplicable

Marco normativo definido y preciso.

### Comité fiduciario

Participación mayoritaria hasta el 3 pago para supervisar el cumplimiento de obligaciones a cargo del desarrollador privado (ej. IPES y ex propietarios).

### Ex Propietarios

Tres conceptos jurídicos por parte de tres entidades coincidentes con el derecho de preferencia como oferta a precio de lista cero.

### Mesas de trabajo previas

Retroalimentación con 55 actores clave.

### Predios SAE

Evitando incertidumbre y/o generando expectativas sobre una decisión externa se excluyen los predios de la SAE del proyecto.

### Un solo PA

Fideicomiso de administración inmobiliaria, el cual tiene en administración los lotes y tendrá el manejo de la etapa preoperativa del proyecto (preventas) y la etapa de construcción.

### Obras de urbanismo

Revisión de los valores y actividades a realizar por parte del desarrollador, lo cual generó una actualización en costos indirectos pasando de 20 mil millones a 57 mil millones.

### Franja Noroccidental

Con el fin no afectar a los vendedores del Pacto de Santa Fe y el convenio IPES-METRO se limita el uso de la franja por 24 meses a partir del 1 de junio del 2024.

### Pacto de Santa Fe

Entendiendo que los firmantes del Pacto de Santa Fe buscan adquirir zona útil en el futuro proyecto inmobiliario, a través de requisitos ponderables se incentivan descuentos de áreas vendibles a los firmantes del pacto.



1

# Vinculación de actores

## Propuesto



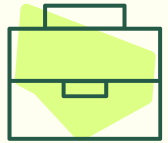
# 1 Modalidades de selección

## Evaluación de diferentes opciones



### Invitación Pública

- Se utiliza por recomendación del Comité de Contratación por razones de conveniencia o atendiendo a la naturaleza del contrato o a la complejidad del objeto a contratar.
- Facilita la libre concurrencia y permite la selección de la mejor oferta a través de criterios de ponderación incentivando la presentación del mayor número de oferentes posible.



### Diálogo empresarial

- Requiere el acercamiento con empresarios a fin de identificar las bases de un proyecto, dada la complejidad técnica, necesidad de apoyo financiero y responsabilidades conjuntas en su desarrollo.
- Genera riesgos de falta de transparencia y aumenta el tiempo del proceso debido a la complejidad de las negociaciones.



### Lista corta

- En esta modalidad se realiza una preselección para conformar la lista con los interesados que pueden presentar oferta posteriormente. Mínimo 2 máximo 10 (mecanismo de sorteo).
- Reduce el número de participantes, lo que puede excluir opciones innovadoras o más competitivas y genera percepciones de favoritismo o falta de transparencia.



# 1 Modalidades de selección

## Evaluación de diferentes opciones



- En esta modalidad se adjudica el contrato a quien haya ofrecido el mejor precio.
- Teniendo en cuenta el valor comercial de los predios, se reduce el número de posibles desarrolladores y se limita la posibilidad de verificar el cumplimiento de los compromisos adquiridos por parte de la Empresa.



- Es un instrumento de vinculación de capital privado para la provisión de bienes públicos. Se materializa en un contrato cuyo contenido atiende a la modalidad de APP (de iniciativa pública o de iniciativa privada).
- Presenta desventajas como la complejidad y altos costos iniciales de estructuración a cargo de la Empresa, además del riesgo de que los intereses públicos y privados no se alineen, generando desequilibrios contractuales.

# Mitigación riesgos de corrupción

## Medidas para mejorar la integridad pública en el Proyecto

1. Publicar todos los detalles relevantes de la licitación, como los criterios de evaluación, plazos y documentación necesaria, en SECOP II para fomentar la competencia justa.
2. Utilizar sistemas electrónicos para la presentación de propuestas y la comunicación con los interesados, garantizando así la trazabilidad y el acceso público a la información.
3. Implementar herramientas para la declaración y manejo de conflictos de interés entre funcionarios y participantes. Esto incluye la exigencia de declaraciones juradas de los involucrados y establecer sanciones claras para el incumplimiento.
4. Realizar seguimiento y control por parte de la Oficina de Control Interno para evaluar la eficiencia y eficacia del procesos identificando áreas de mejora y recomendaciones para prevenir la ocurrencia de fraudes, actos de corrupción, mal manejo de recursos o errores administrativos.
5. Establecer mecanismos de seguimiento y evaluación de las decisiones tomadas en cada fase del proceso de licitación con el acompañamiento de la Secretaría de Gobierno, las entidades relacionadas con el proceso y los entes de control.
6. Contar con un canal para denuncias confidenciales para que se reporten irregularidades, y asegurarse de que estas denuncias se investiguen de manera oportuna.
7. Promover una cultura de integridad entre los proveedores y contratistas, sensibilizándolos sobre las normativas y sanciones asociadas a prácticas deshonestas.



# 2 Nuestra propuesta para San Victorino

- Proyecto de ciudad
- Objeto del proceso de selección
- Proceso de selección
- Esquema fiduciario
- Comité fiduciario
- Junta del Fideicomiso
- Requisitos habilitantes
- Criterios ponderables
- Valor del suelo
- Análisis normativo comparativo
- Estudio de mercado
- Modelo de negocio
- Modelo financiero
- Revisión modelo financiero
- Matriz de riesgos
- Mitigación de riesgos
- Líneas de tiempo





# 2 Proyecto de ciudad

## Centro Internacional de Comercio Popular San Victorino





# 2 Proyecto de ciudad

## Centro Internacional de Comercio Popular San Victorino

# ¿Qué queremos hacer?

Solucionar una deuda histórica de Bogotá y  
apalancar recursos para la revitalización urbana

**92.950 m<sup>2</sup>**

de Área - comparable con  
Unicentro o Plaza de las Américas

**Hasta 12 pisos**

de altura

**7.500 m<sup>2</sup>**

de espacio público

**8.640 empleos**

directos e indirectos










# 2 Proyecto de ciudad

## Centro Internacional de Comercio Popular San Victorino



Plaza Ambiental

Plaza Tercer Milenio

-  Alameda Vicachá
-  Plazas (Cesiones tipo B) y Pasajes
-  Parque Santa Inés
-  Portales
-  Andenes / Placas / Plaza EP
-  Construcción Espacio Público
-  Adecuaciones Espacio Público

Nota: Plan indicativo de las  
Obras de Mitigación del  
Plan de Implantación



# Objeto

REALIZAR LA CESIÓN ONEROSA DEL CIENTO POR CIENTO (100%) DE LOS DERECHOS FIDUCIARIOS Y DE BENEFICIO DE LA EMPRESA DE RENOVACIÓN Y DESARROLLO URBANO DE BOGOTÁ D.C. QUE SE DERIVAN DE SU CALIDAD DE FIDEICOMITENTE GESTOR Y BENEFICIARIO, EN EL PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO FIDEICOMISO SAN VICTORINO CENTRO INTERNACIONAL DE COMERCIO MAYORISTA CONSTITUIDO MEDIANTE CONTRATO DE FIDUCIA MERCANTIL IRREVOCABLE No. 005 DEL 06 DE FEBRERO DE 2007, A TRAVÉS DE LA VINCULACIÓN DE UN FIDEICOMITENTE PRIVADO AL PATRIMONIO AUTÓNOMO PARA QUE REALICE LA PLANIFICACIÓN, PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, FINANCIACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO POR SU CUENTA Y RIESGO



# 2

## Proceso de Selección

Características a partir de lecciones aprendidas y diálogo social en marzo y abril del 2024



### Invitación Pública

Modalidad del proceso de selección

- Adelantado a través de la plataforma transaccional SECOP II.
- Dirigido a personas jurídicas o estructuras plurales indeterminadas.
- Vinculación del adjudicatario por suscripción de un otrosí integral al patrimonio autónomo administrado por Alianza Fiduciaria.
- Valor de conformidad con avalúos comerciales recibidos por UACD en julio 2024 equivalentes al valor de los activos fideicomitidos del PA administrado por Alianza Fiduciaria.



### Modelo de Negocio

Cesión a título oneroso de los derechos fiduciarios

- Forma de pago que reconoce plazos y estructura de un proyecto inmobiliario, a través de un fideicomiso de administración y un fideicomiso inmobiliario futuro.
- Se reciben y verifican los pagos a RenoBo, y en consecuencia se recompone automáticamente el % de derechos fiduciarios de la empresa en el PA, así como en la Junta del Fideicomiso.
- Se permitirá la explotación temporal del bien, desde el primer momento y hasta el inicio de la etapa constructiva, como una estrategia para optimizar el flujo de caja en la fase preoperativa y **promover la vinculación de arrendatarios en el proyecto.**
- Según Deloitte el modelo financiero estructurado por la Empresa es coherente y sostenible.



### Condiciones del Proyecto

Respalda y promueve los derechos de actores sociales

- Se contará con capítulo de obligaciones relacionadas con el manejo social (caracterización social).
- El desarrollador privado es el responsable de obtención de permisos, autorizaciones y licencias para desarrollar el proyecto.
- El desarrollador privado cuenta con plena autonomía técnica, jurídica y financiera para maximizar sus recursos bajo el amparo del plan de implantación.



Realiza pagos a la Empresa de acuerdo con el cronograma acordado



# 2 Esquema Fiduciario

## Hitos

### Hito 1

- Vinculación a la Fiduciaria previa aprobación SARLAFT
- Suscripción Otrosí Integral al contrato 005-2007 y aprobación de garantías
- Desarrollador Privado (Cesionario) realiza PAGO 1 (20%) a Renobo según oferta económica con el acta de inicio
- Recomposición derechos fiduciarios del PA SAN VICTORIO LOTES (Renobo 80% - Desarrollador Privado 20%)

### Hito 2

#### *Fase Preoperativa*

- Realización y pago de estudios y diseños por cuenta y riesgo del Desarrollador Privado (Cesionario)
- Planificación y estructuración integral del Proyecto

### Hito 3

- Constitución PA INMOBILIARIO SAN VICTORINO con participación Renobo (Junta del fideicomiso) hasta el final del proyecto
- Oferta derecho preferente a expropietarios (condición para llegar a punto de equilibrio)
- Vinculación de interesados en adquirir unidades inmobiliarias en el Proyecto al Encargo Fiduciario de Preventas
- Licencia de urbanización ejecutoriada
- Realización PAGO 2 (20%) a Renobo según oferta económica (18 meses) y autorización de hipoteca de inmuebles
- Recomposición derechos fiduciarios del PA SAN VICTORIO LOTES (Renobo 60% - Desarrollador Privado 40%)

### Hito 4

#### *Punto de Equilibrio:*

- Constituye mecanismo de garantía área privada construida IPES
- Licencia de construcción ejecutoriada
- Permisos, autorizaciones y licencia de intervención y ocupación de espacio público (IDPC)
- Acreditar fuentes de financiación del Proyecto
- Desarrollador Privado (Cesionario) realiza PAGO 3 (30%) a Renobo según oferta económica con el acta de inicio
- Recomposición derechos fiduciarios del PA SAN VICTORIO LOTES (Renobo 30% - Desarrollador Privado 70%)

### Hito 5

- Desarrollo proyecto inmobiliario
- Construcción y entrega área privada construida IPES
- Realiza PAGO 4 (30%) a Renobo según oferta económica (60 meses)
- Entrega certificación construcción sostenible
- Recomposición DF del PA SAN VICTORIO LOTES - Renobo 0%- Desarrollador 100%



# Comité Fiduciario

## Gobierno corporativo para mitigación de riesgos

Pago	Valor	Plazo	Composición Junta del Fideicomiso - 5 miembros		Composición Patrimonio Autónomo una vez realizado el pago	
			RenoBo	Cesionario	RenoBo	Cesionario
			5	0	100%	0
1	20% de la propuesta económica	Treinta (30) días calendario siguientes a la suscripción del acta de inicio del otrosí integral de vinculación.	4	1	80%	20%
2	20% de la propuesta económica	Dentro de los dieciocho (18) meses contados a partir de la suscripción del acta de inicio.	3	2	60%	40%
3	30% de la propuesta económica	Dentro de los treinta (30) meses contados a partir de la suscripción del acta de inicio.	2	3	40%	60%
4	30% de la propuesta económica	Dentro de los sesenta (60) meses contados a partir de la suscripción del acta de inicio.	1	4	20%	80%

### **PA SAN VICTORINO**

Las funciones de la Junta del PA SAN VICTORINO serán expresas, y serán las siguientes:

1. Aprobar cualquier modificación al contrato de Fiducia Mercantil 005 de 2007
2. Aprobar la hipoteca que respaldará el crédito constructor
3. Aprobar la disposición de recursos IPES
4. Verificar cumplimiento de requisitos ponderables.

### **PA INMOBILIARIO SAN VICTORINO**

Las funciones de la Junta del PA INMOBILIARIO SAN VICTORINO serán expresas, y serán las siguientes:

1. Conocer y aprobar el cronograma de actividades para el desarrollo del proyecto inmobiliario.
2. Aprobar las condiciones del crédito constructor.
3. Avalar los diseños arquitectónicos del Proyecto, en relación con los lineamientos del PEMP-CHB.
4. Validar que se haya surtido el proceso de ofrecimiento de derecho de preferencia a los Expropietarios.
5. Verificar el cumplimiento de la certificación de construcción sostenible en los términos previstos en el Anexo Técnico



# 2 Requisitos habilitantes

## Mínimos



### Indicadores financieros

- Índice de Liquidez  $\geq 1.20$
- Índice de Endeudamiento  $\leq 75\%$
- Razón de Cobertura de Intereses  $\geq 1.20$
- Rentabilidad del Patrimonio  $> 0.00$
- Rentabilidad del Activo  $> 0.00$
- Capital de trabajo  $\geq \$20.000.000.000$
- Disponibilidad de Fondos: El proponente deberá presentar una certificación expedida por una entidad financiera vigilada por la SFC con expedición menor a 30 días con relación a la fecha de cierre del proceso, que soporte que cuenta con el valor correspondiente al primer pago a favor de RenoBo.



### Requisitos técnicos

- A)** El proponente persona jurídica o plural deberá acreditar experiencia habilitante con máximo 3 contratos de obra ejecutados, terminados y/o liquidados, donde el objeto y/o alcance y/o condiciones sea(n) o contenga(n) la CONSTRUCCIÓN Y/O AMPLIACIÓN DE EDIFICACIONES DE USO COMERCIAL en Colombia o en el Exterior, cuya sumatoria de sus áreas cubiertas construidas haya sido mínimo de 100.000 m<sup>2</sup>.
- Cada uno de los proyectos certificados deberán acreditar con un mínimo de 25.000 m<sup>2</sup> de área cubierta construida.
  - La experiencia admisible para el(los) contrato(s) citados anteriormente deberá ser acreditada, en contratos iniciados desde la entrada en vigor de la NSR-10.
  - Al menos uno de los certificados aportados debe haberse desarrollado en Colombia.
- B)** El proponente persona jurídica o plural deberá acreditar experiencia habilitante con máximo 3 contratos en **estructuración o gerencia o promoción en el desarrollo** de proyectos inmobiliarios de uso comercial cuyo uso en comercio corresponda en la sumatoria de los contratos como mínimo a un GLA (Gross Leasable Area por sus siglas en inglés) en COMERCIO de 35.000 m<sup>2</sup>.

# 2

## Criterios ponderables

### Criterio/Puntaje

#### Factor económico

Se le asignará un máximo de 50 puntos a la oferta con el mayor valor, a los demás proponentes un puntaje proporcional en función al mayor valor ofertado.



**50 puntos**

#### Mejor plazo del pago No. 3

Se asignará hasta 12 puntos a quien ofrezca un **mejor plazo** para el pago No. 3.



Mes 28  
**4.5 puntos**

/

Mes 26  
**9 puntos**

/

Mes 24  
**12 puntos**

#### Mayor valor en el pago No. 3

Se asignará hasta 4 puntos a quien ofrezca un **mayor valor** para el pago No. 3.



32% del total de la  
propuesta económica  
**1 puntos**

/

34% del total de la  
propuesta económica  
**2.5 puntos**

/

36% del total de la  
propuesta económica  
**4 puntos**

#### Descuento adquisición de área útil a vendedores del Pacto de Santa Fe:

Se otorgará hasta 15,5 puntos al proponente que ofrezca a vendedores del pacto de Santa Fe un área de 1.000m2 en el piso 2 de la Manzana 22 y un descuento frente a la lista cero de preventas para que estos puedan adquirir locales en el proyecto. El descuento aplicará sobre el menor valor de enajenación de unidades inmobiliarias



10% de descuento  
sobre lista cero  
**3 puntos**

/

15% de descuento  
sobre lista cero  
**6 puntos**

/

20% de descuento  
sobre lista cero  
**15,5 puntos**

#### Ex Propietarios

Se otorgará hasta 8,25 puntos al proponente que ofrezca a ex propietarios de predios ubicados en la manzana 10 o 22 de San Victorino, un mayor descuento frente a la lista cero de preventas sobre unidades inmobiliarias del futuro proyecto inmobiliario. El descuento aplicará sobre el menor valor de enajenación de unidades inmobiliarias



10% de descuento  
sobre lista cero  
**3 puntos**

/

15% de descuento  
sobre lista cero  
**6 puntos**

/

20% de descuento  
sobre lista cero  
**8,25 puntos**

#### Incentivo emprendimiento y/o empresas de mujeres



**0,25 puntos**

#### Apoyo industria nacional



**10 puntos**



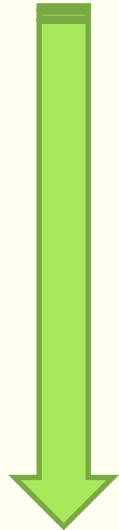
# 2 Criterios ponderables

## Valor presente neto

Aumenta el valor del VPN para RenoBo



Aumenta el  
valor del  
VPN para  
RenoBo



		Mayor valor en el pago 3				
		0,0 Puntos	1,0 Puntos	2,5 Puntos	4,0 Puntos	
<b>Mejor plazo en el pago 3</b>	<b>VPN</b>					
	<b>\$</b>	<b>296.942</b>				
	0,0 Puntos	30 Mes	\$ 296.942	\$ 298.177	\$ 300.646	\$ 304.350
	4,5 Puntos	28 Mes	\$ 306.909	\$ 308.266	\$ 310.979	\$ 315.048
	9,0 Puntos	26 Mes	\$ 318.406	\$ 319.887	\$ 322.849	\$ 341.352
	12,0 Puntos	24 Mes	\$ 337.743	\$ 343.802	\$ 355.918	\$ 374.093

Los criterios de ponderación *Mejor plazo del pago No. 3* y *Mayor valor en el pago No. 3* buscan mejorar el VPN de RenoBo en la medida de obtener un tercer pago en un menor tiempo y por un mayor porcentaje.

# 2

## Valor del suelo Definición



**\$ 350.848.841.400\***  
**Avalúo comercial 2024**

*Elaborado por UAECD*

\$ 195.224.000.000  
2017

\$ 194.757.566.419  
2018

\$ 194.757.566.419  
2019-I

\$ 197.487.395.841  
2019-II

\$ 280.293.453.750  
2021

\$ 331.082.542.800  
2023





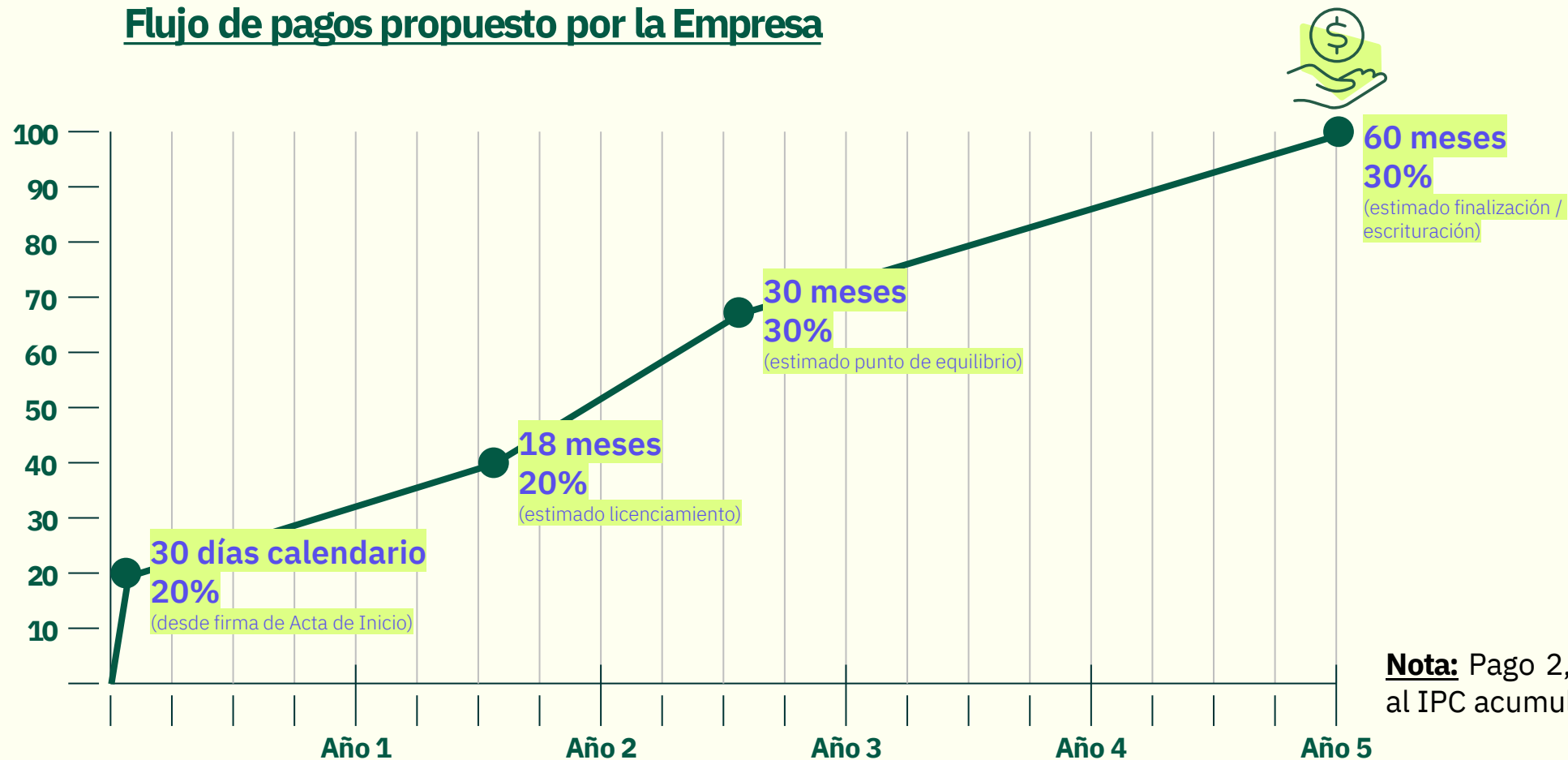
## 2

# Análisis normativo

## Comparativo

Manzanas 10 y 22	Plan de implantación	Avalúo comercial	Modelo financiero
Índice de Ocupación	MZ 10: 25% MZ 22: 67%		
Índice de Construcción	MZ 10: 1.5 MZ 22: 4.5		
Número de pisos	Mz 10: 6 pisos Mz 22: 12 pisos	MZ 10: 6 pisos MZ 22: 7 pisos	
Área de parqueaderos	<b>26.778 m2</b>	<b>22.500 m2</b>	
Área construida	<b>124.286 m2</b>	<b>111.097 m2</b>	
Área vendible	<b>67.540 m2</b>	<b>62.018 m2</b>	
Valor m2 primer piso	NA	\$61.782.000	\$ 50.649.000
Valor m2 segundo piso		\$ 41.282.000	\$ 48.116.550
Valor m2 tercer piso - séptimo piso		\$28.554.000	\$ 19.000.000
Usos proyectados	Comercio, servicio y vivienda		Comercio y servicios

### Flujo de pagos propuesto por la Empresa

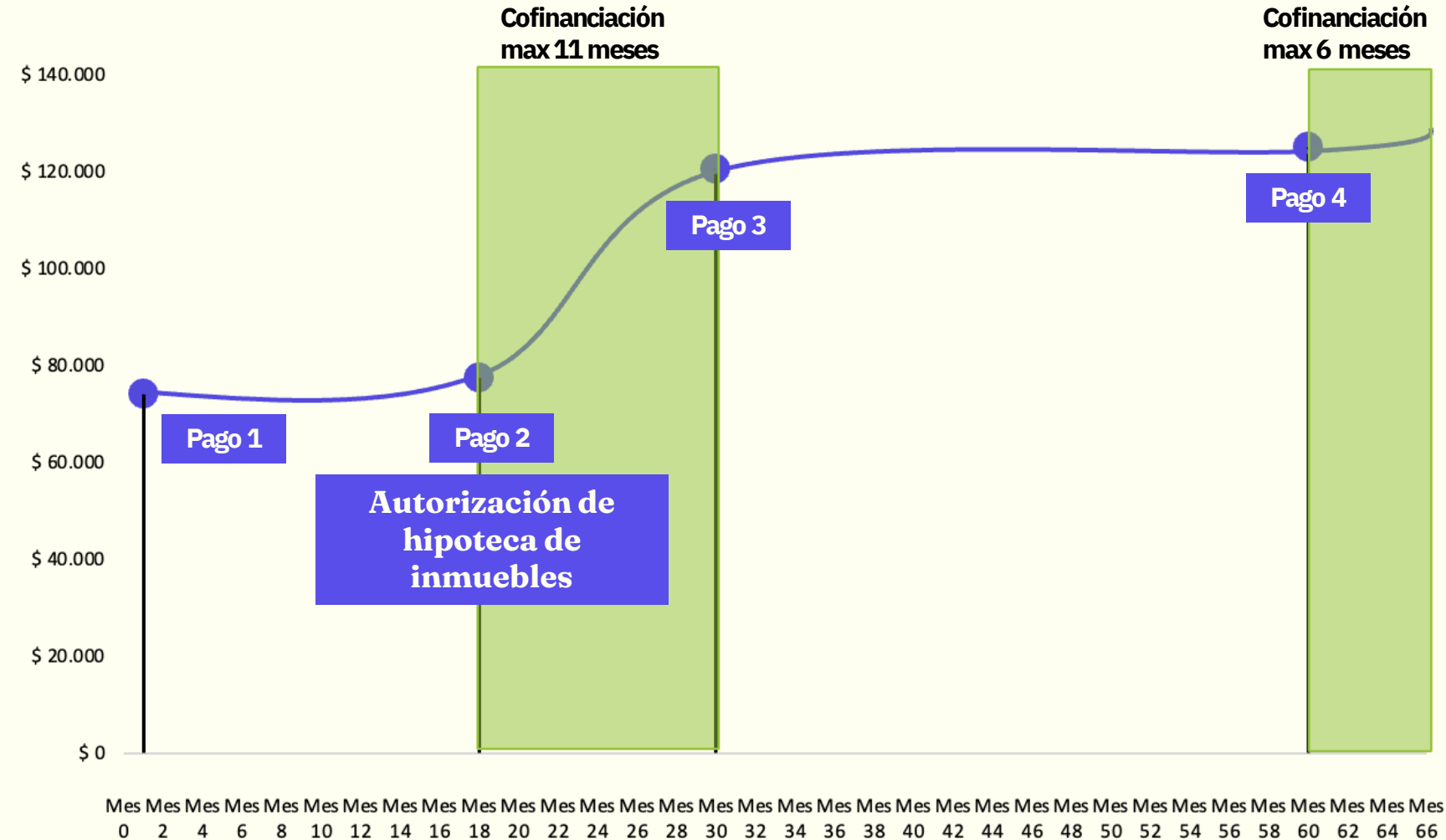


*Se otorgará puntaje a quienes pagan un mayor valor en menor tiempo.*



# 2

## Modelo de negocio Venta de derechos fiduciarios



$$i = \text{IBR}_{3 \text{ meses}} + \text{Spread}_{\text{riesgo}}$$

$$\text{Spread}_{\text{riesgo}} = \frac{(1 + \text{TPP\_CO\_ME})}{(1 + \text{IBR}_{3 \text{ meses}})} - 1$$

TPP\_CO\_ME : Tasa Promedio Ponderada E.A. de crédito Comercial Ordinario para Medianas Empresas (fuente: <https://www.superfinanciera.gov.co/powerbi/reportes/536/485/>), equivalente a crédito de libre inversión de personas naturales

# 2 Modelo financiero

## Propuesto



**29,2%**  
TIR inversor



**24,2%**  
Rentab Inmo

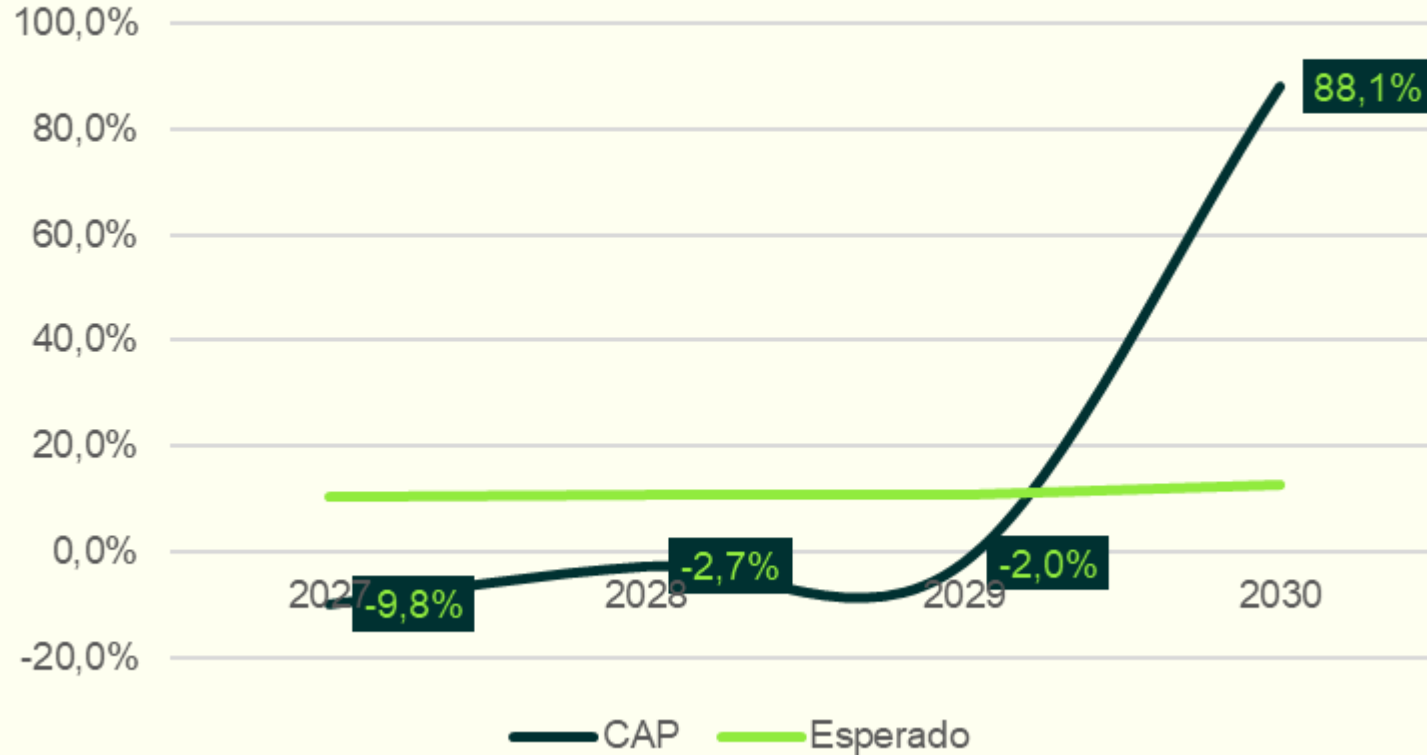


**18.37%**  
CAP Rate



**3 años**  
Pay Back

### CAP Rate



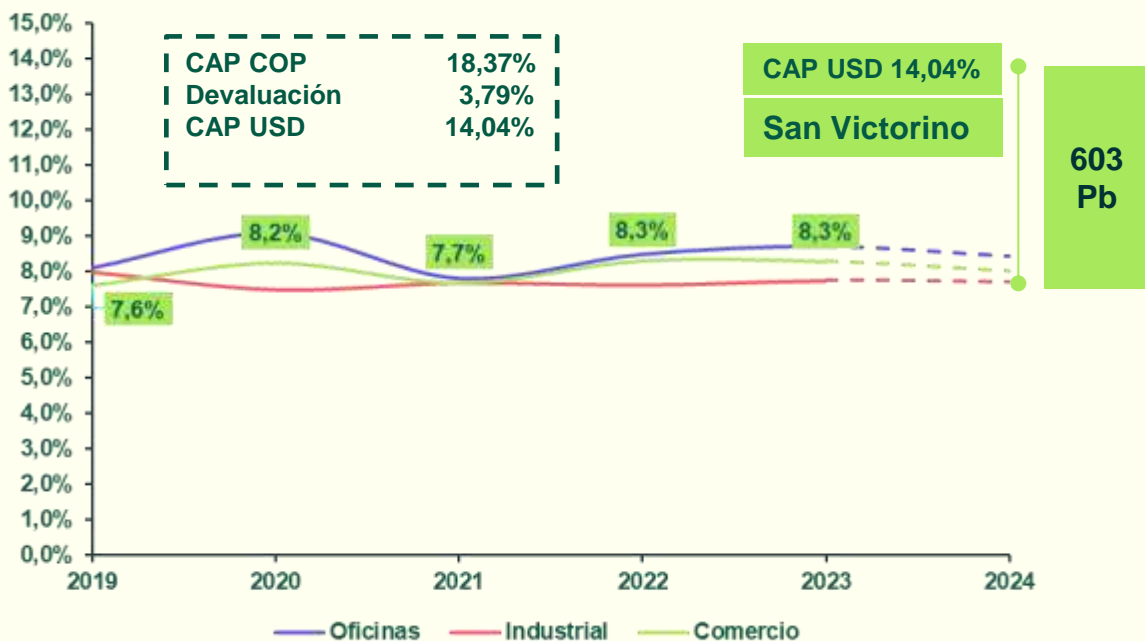
Estructura

80%  
Deuda

20%  
Equity

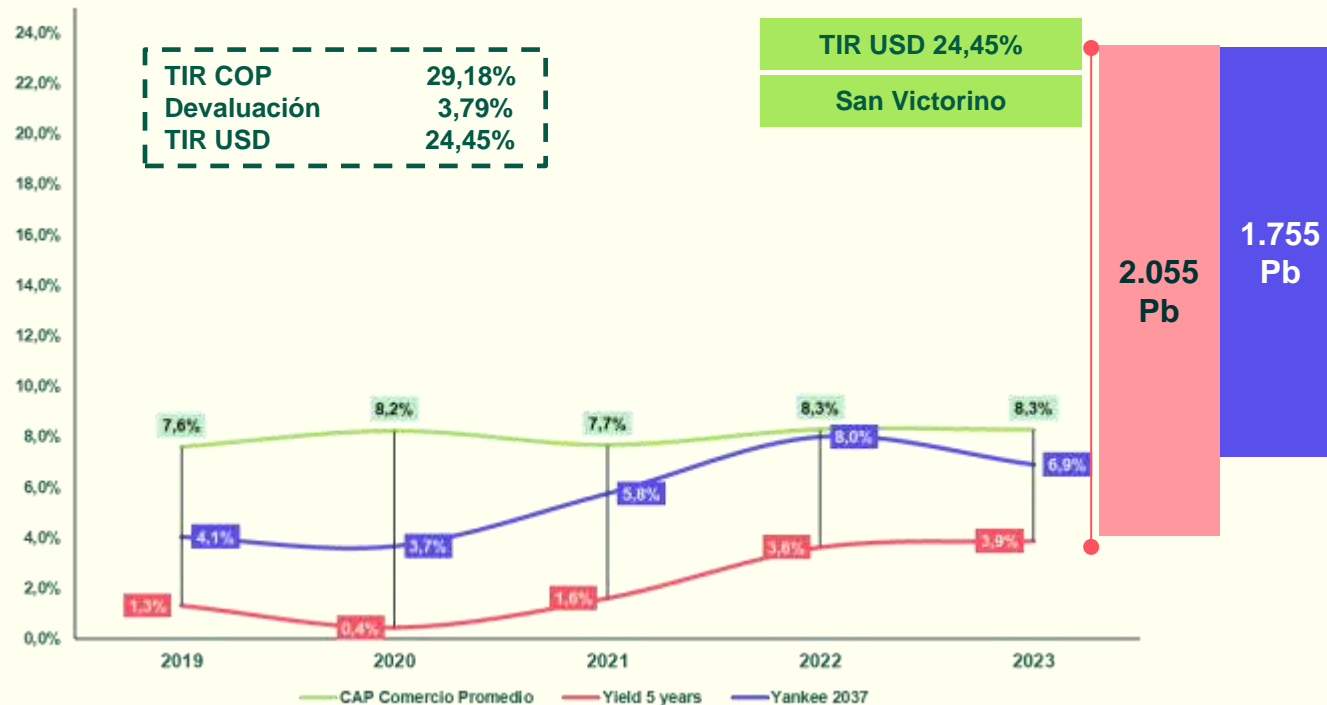
# 2 Modelo financiero Propuesto

### Evolución CAP rates por segmento



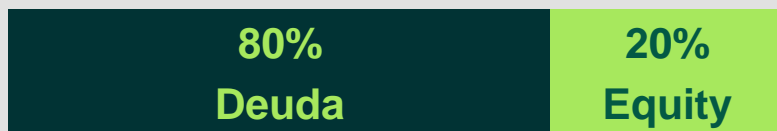
La evolución de la tasa de capitalización - CAP rates ha sido bastante estable durante los años anteriores a pesar de la incertidumbre general en la economía. El promedio se ubica en 8,3% mientras que el proyecto SV alcanza un CAP en USD del 14,04%

### Evolución Rentabilidades Cruzadas



Respecto a la rentabilidad que el proyecto establece para el inversionista, los retornos en USD para Colombia y EE.UU. libres de riesgo han evolucionado con fuerte correlación al desempeño económico. SV entrega un retorno de 29,18% COP que se traduce en 24,45% USD evidentemente reconociendo las condiciones de riesgo local y primas por el desarrollo

#### Estructura



#### Pay back



#### CAP rate



#### TIR del inversor





# 2 Revisión Modelo Financiero

## A cargo de Deloitte

### Revisión financiera de la modelación

Revisión de la integralidad del modelo, determinación de la lógica de los supuestos, lógica para la causación de los ingresos, su relación con las inversiones planteadas y la respectiva evaluación de la rentabilidad esperada.

### Revisión inversiones CAPEX

Revisión al esquema de Capex (inversiones en expansión) derivado de la modelación para el alcance de la ejecución del proyecto, composición, lógica, temporalidad.

### Revisión Deuda Financiera

Revisión al módulo de deuda propuesto en fase de prefactibilidad, integración con los requerimientos de caja, y mejor estructura que afecta positivamente la rentabilidad del inversionista.

### Revisión impuestos

Revisión de los tributos considerados bajo la ley vigente aplicable, incluyendo las modificaciones de la ley 2277 de 2022, a la luz de la norma internacional de información financiera NIIF.

Proyecto desarrollado entre julio - agosto de 2024



## Resultados de la revisión

1. Los supuestos asociados a los cálculos están debidamente soportados en bases de datos aceptadas.
2. Los costos directos e indirectos están debidamente soportados mediante bases internas y avalúos públicos.
3. El modelo cuenta con la capacidad de modelar diversos escenarios.
4. **La integridad del modelo financiero está bien preservada, asegurando que los cálculos y la estructura son coherentes y precisos**
5. Los supuestos de la estructura de financiamiento están basados en un sondeo interno y consideran el conocimiento del Cliente en este tipo de proyectos.
6. **El modelo refleja los aspectos tributarios más relevantes, teniendo en cuenta que el mismo pretende proyectar el efecto financiero del desarrollador del proyecto.**



*“El Modelo financiero muestra integridad lógica, coherencia y precisión aritmética en sus fórmulas y cálculos. Adicionalmente, no se realizó una revisión de los supuestos de financiamiento, debido a que el proyecto se encuentra en etapa de pre-factibilidad (...) sin embargo, sí se analizó la estructura teórica del financiamiento, encontrando que los cálculos son precisos. Además, las sensibilidades del modelo responden adecuadamente a los cambios en los datos de entrada y los supuestos macroeconómicos utilizados son razonables (...).”*

18 sesiones de trabajo

5 iteraciones a los documentos

2 reuniones semanales entre equipos técnicos  
(14 en total)

2 meses de trabajo continuo

+100.000 datos analizados

# 60 riesgos

identificados

## 3

### Planeación

0 Riesgo bajo

1 Riesgo medio

2 Riesgo alto

0 Riesgo catastrófico

- Afectación reputacional por ocasión de desierto o no selección cesionario.
- Deficiencia o errores de la modelación financiera.

+

## 1

### Selección

0 Riesgo bajo

1 Riesgo medio

0 Riesgo alto

0 Riesgo catastrófico

- Reclamos de terceros por selección del cesionario que retrasen el contrato.

+

## 6

### Contratación

3 Riesgo bajo

1 Riesgo medio

1 Riesgo alto

1 Riesgo catastrófico

- No suscripción de otrosí integral al PA debido al resultado negativo en verificación de listas por la Fiduciaria.
- Presentación de acciones legales.

+

## 50

### Ejecución

5 Riesgo bajo

26 Riesgo medio

12 Riesgo alto

7 Riesgo catastrófico

- Conflicto social con vendedores informales ubicados en el espacio público.
- Ocupaciones ilegales, invasiones o demás vías de hecho en predios del proyecto
- Afectación operacional del proyecto debido a conflictos sociales
- No alcanzar punto de equilibrio por el cesionario.
- Incumplimientos de pagos a la entidad que otorgó crédito constructor.
- Renuencia de cesionario de suscribir contrato de Fideicomiso Inmobiliario.
- No obtención de licencia urbanística en vigencia del PI.



**Identificar** por parte del Fideicomitente Privado a los **actores sociales, públicos y privados**, que tienen presencia o influencia en el territorio, establecer escenarios de diálogo y socialización con estos y plantear medidas para mitigar posibles impactos que podría generar el desarrollo del proyecto.

### Contribuye a los siguientes aspectos

#### 1. Identificación de expectativas:

Desarrollo del proyecto de manera inclusiva, considerando las demandas y preocupaciones de los grupos interesados.

#### 1. Anticipa conflictos potenciales:

Esto reduce el riesgo de enfrentamientos durante la fase de ejecución, que podrían retrasar o generar sobrecostos.

#### 1. Sostenibilidad del Proyecto:

Asegura que las intervenciones sean socialmente aceptables.

#### 1. Adaptación a la Realidad Local:

Identificar a los actores locales permite adaptar el proyecto, respetando dinámicas locales y prácticas económicas existentes.

#### 1. Generar Alianzas Estratégicas:

Puede facilitar la ejecución del proyecto, ya que cada parte aporta su conocimiento, recursos y experiencia específicos.

### Garantiza en el proyecto

#### 1. Inclusión y Participación Ciudadana:

Involucrar a los actores sociales que serán beneficiadas por el Proyecto permite expresar sus necesidades, preocupaciones y expectativas. Lo cual asegura que las decisiones no sean impuestas de manera unilateral.

#### 1. Transparencia y Confianza:

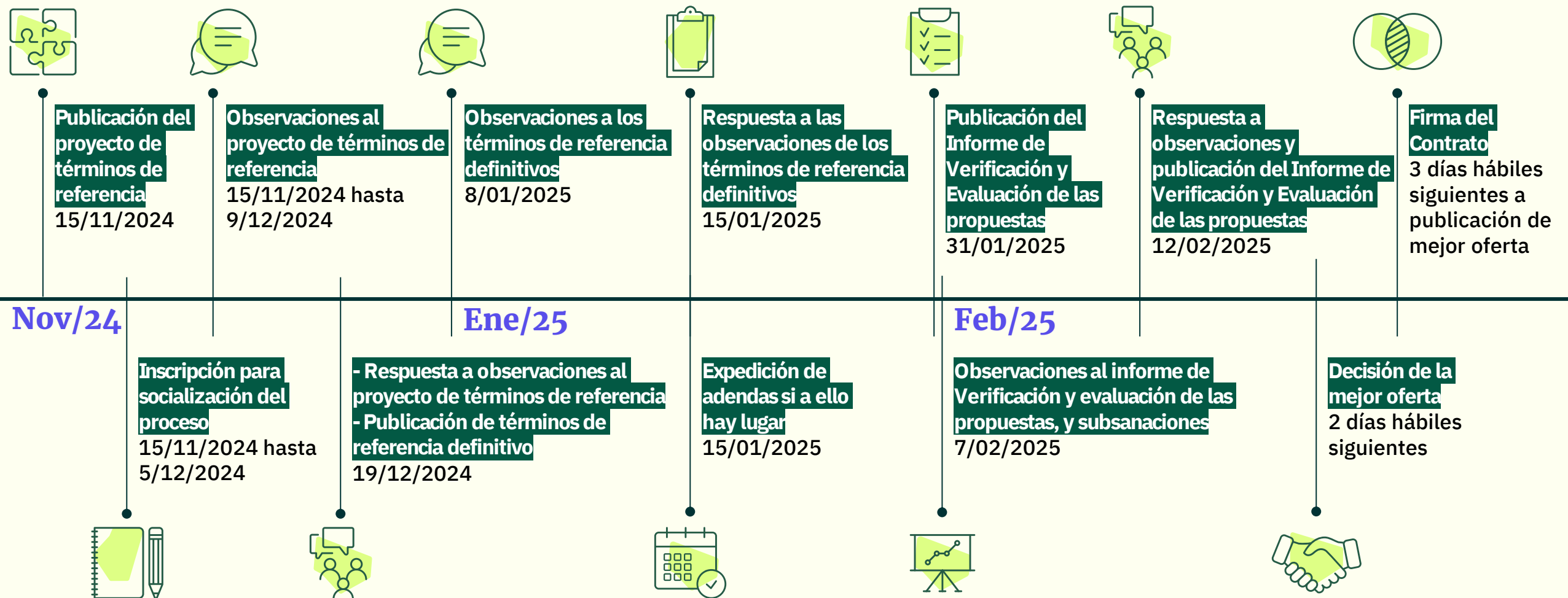
Al dar a conocer la información y mantener una comunicación constante con los actores sociales, fortalece la confianza entre los diferentes grupos interesados.

#### 1. Mejora de la Calidad del Proyecto:

Tener en cuenta las opiniones y sugerencias de los actores sociales, se pueden realizar ajustes y mejoras en el diseño del Proyecto que lo hagan más funcional, eficiente y estéticamente agradable.

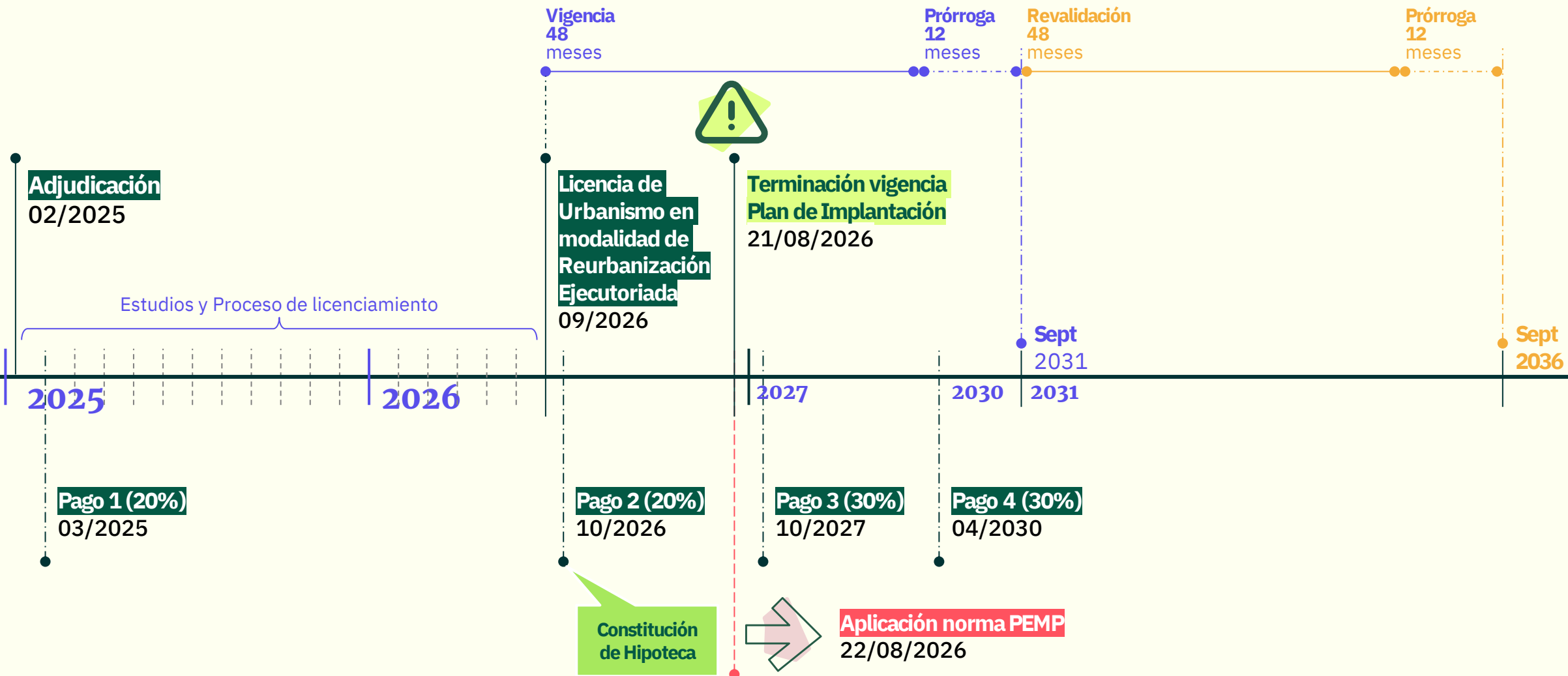
# 2 Invitación pública

## Línea de tiempo



# 2 Sigüientes pasos después de la adjudicación

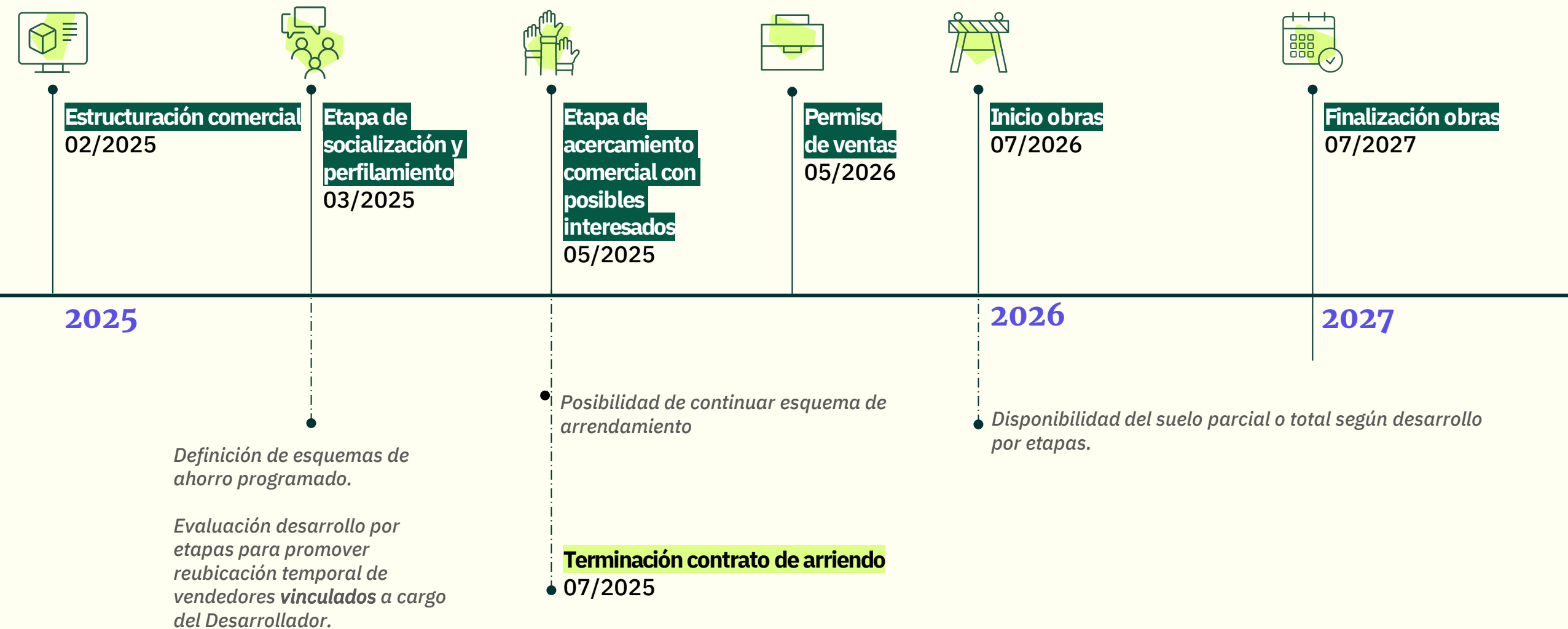
## Línea de tiempo normativo





# 2 Sigüientes pasos después de la adjudicación

## Línea de tiempo estructuración comercial a cargo del desarrollador



# 3 | San Victorino Después

## Impactos

- Beneficios para la ciudad
- Impactos tributarios
- Impactos PIB
- Sostenibilidad para la revitalización urbana
- **Riesgos de la no adjudicación**





# 3 Beneficios

## Para la ciudad



- Recursos para la empresa y para la ciudad  
mínimo \$350 mil millones COP



- Cumplir con las expectativas de la comunidad y formalizar vendedores  
en 800 m2 del proyecto



- Iniciar la revitalización urbana en un sector clave después de 25 años y ocho intentos previos

La posibilidad de desencadenar un proyecto de ciudad





# 3 Impacto tributario

## Centro Internacional de Comercio Popular San Victorino

### Causación única



# 14.550 millones

Impuesto de delineación urbana

El hecho generador del impuesto de delineación urbana es la expedición de la licencia para la construcción, ampliación, modificación, adecuación y reparación de obras y urbanización de terrenos en el Distrito Capital de Bogotá.

### Impuestos periódicos



# 11.655 millones + 14.000 millones

Impuesto de industria y comercio anual

Es un impuesto que se genera por el ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en un determinado municipio.



Impuesto predial anual

El hecho generador del impuesto predial unificado está constituido por la propiedad o posesión que se ejerza sobre un bien inmueble, en cabeza de quien detente el título de propietario o poseedor de dicho bien

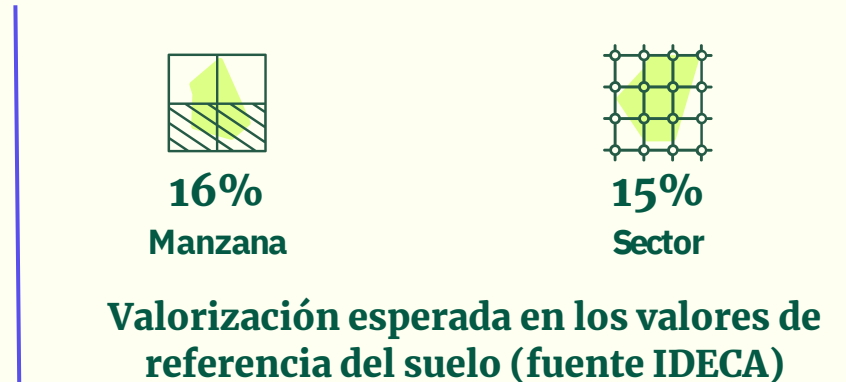
# 3 Impacto en el PIB

## Centro Internacional de Comercio Popular San Victorino

Efecto del proyecto en el PIB



Efecto del proyecto en el PIB de la construcción



Nota: Áreas indicativas de la aplicación del Plan de Implantación

# 3 Riesgos de no hacer el proyecto



## Económico

Incremento de la valorización del predio año a año con edificabilidad que no aumenta, el valor del bien no tendría cierre financiero.



## Social

Aumento de la informalidad y la vulnerabilidad.



## Urbano

No consolida un suelo urbano articulado a proyectos de ciudad en desarrollo.



## Reputacional

Rezago histórico en la construcción que por más de 20 años la Administración Distrital le ha prometido a la ciudad.

Incide en la sostenibilidad de la empresa





# RENOBO

EMPRESA DE RENOVACIÓN  
Y DESARROLLO URBANO  
DE BOGOTÁ



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.

