

Informe de Auditoría Integral

Proceso, Procedimiento o Proyecto auditado:	Gestión Comercial.
---	---------------------------

1. INFORMACIÓN GENERAL

Trabajo de Auditoría No.	7	Fecha de reunión de inicio	04	04	2025	Fecha de reunión de cierre	21	05	2025
Auditor Líder:	Orlando Torres Malaver – Auditor Contratista – Oficina de Control Interno								
Equipo Auditor:	Rubén Mauricio González – Auditor – Contratista – Oficina de Control Interno Fernando Sánchez Jacobo – Auditor – Contratista – Oficina de Control Interno Diana Carolina Rodríguez Avalo – Auditor – Contratista – Oficina de Control Interno								

2. OBJETIVOS, ALCANCE, CRITERIOS Y RIESGOS DEL TRABAJO DE AUDITORÍA

2.1 OBJETIVOS

• **Objetivo General**

Estudiar, analizar y verificar el desarrollo de la Gestión Comercial de la Empresa, su estrategia comercial, sus procedimientos, plan de acción, indicadores de gestión y el flujo de ingresos con corte a diciembre 31 de 2024.

• **Objetivos Específicos**

Los objetivos específicos del trabajo de auditoría de Gestión Comercial, se enfocan en verificar los siguientes ítems dentro de las funciones establecidas para la Dirección Técnica Comercial:

- ✓ Ejecución de la estrategia comercial de la Empresa.
- ✓ Mecanismos que fomenten la participación de actores tanto públicos como privados en los proyectos de la Empresa y la estrategia de vinculación a sus proyectos de los propietarios de los inmuebles/suelo en donde estos se desarrollarán.

Informe de Auditoría Integral

- ✓ Promoción de los proyectos de la Empresa entre los diferentes actores que deben estar involucrados en las entidades gestoras de actuaciones urbanísticas en los proyectos gestionados desde la Empresa - comunidad, desarrolladores, propietarios de suelo entre otros.
- ✓ Seguimiento, reporte y control de los inmuebles comercializados por la Empresa o por terceros para tales fines.
- ✓ Diseño, estructuración, actualización y promoción del Portafolio de Servicios de la Empresa, de acuerdo con las metas definidas en el plan de acción, e incluyendo estrategias concretas y medibles a corto, mediano y largo plazo.
- ✓ Elaboración de los anexos técnicos precontractuales necesarios para adelantar los procesos de contratación requeridos por la dependencia y remitirlos a la Dirección de Contratación.

2.2 ALCANCE

El trabajo de auditoría abarca la verificación del desarrollo de las actividades de la Gestión Comercial de la Empresa, su estrategia comercial, sus procedimientos, plan de acción, indicadores de gestión y el flujo de ingresos desde enero 1 de 2024 hasta diciembre 31 de 2024.

2.3 CRITERIOS

- ✓ Documentos SIG del Proceso de Gestión Comercial.
- ✓ Reportes e informes de gestión del proceso responsable.
- ✓ Indicadores de gestión del proceso responsable.
- ✓ Planes de mejoramiento del proceso responsable.
- ✓ Mapas de riesgos- Reportes de materialización de riesgos del proceso responsable.
- ✓ Intranet Empresa.
- ✓ www.renobo.com.co.
- ✓ Normograma.
- ✓ Acuerdo 59 de 2023 *"Por el cual se modifica la estructura organizacional de la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá D.C. y se dictan otras disposiciones"*.
- ✓ Resolución 281 de 2023 (Diciembre 14) *Por la cual se establece el Manual Específico de Funciones y Competencias Laborales de los empleados públicos de la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá D.C., y se dictan otras disposiciones"*.

2.4 RIESGOS DEL TRABAJO DE AUDITORÍA

Como riesgos del trabajo de auditoría se identifican los siguientes:

Informe de Auditoría Integral

- Posibilidad de que, por acción u omisión, haya afectación reputacional por ocultamiento o manipulación de información por parte de quien desarrolla el trabajo de auditoría, para favorecimiento propio o de un tercero.
- Posibilidad de afectación económica o reputacional por hallazgos generados a raíz de informes de organismos externos, debido a la presentación fuera de términos y/o incompletas de las actividades asignadas por ley a la Oficina de Control Interno.
- Posibilidad de afectación reputacional por inexistencia de valor agregado en el desarrollo del trabajo de auditoría por debilidades en la información utilizada para la elaboración del Plan Anual de Auditoría, la planificación del objetivo y/o alcance del trabajo de auditoría y/o las competencias del equipo auditor.
- Posibilidad de afectación reputacional por falta de oportunidad en la entrega de los resultados de trabajos de auditorías, debido a factores internos y externos.

Para la mitigación de los riesgos se cuenta con los siguientes controles:

- La Jefatura de la Oficina de Control Interno revisa, de acuerdo con el Plan Anual de Auditorías, los Planes de Trabajo de auditoría específicos, para asegurar que se incluyan los aspectos relevantes de la auditoría, a ser tenidos en cuenta para su ejecución, y posterior envío del Plan de Trabajo al líder del proceso a auditar, conforme al procedimiento *PD-57 "Auditorías Internas SIG y de Evaluación Independiente"*. En caso de encontrar inconsistencias en el plan de trabajo se solicitará al auditor encargado corregir las desviaciones. La evidencia del control será el Plan de trabajo final ajustado y enviado al auditado.
- La jefatura de la Oficina de Control Interno verifica periódicamente el cumplimiento de las actividades del Plan Anual de Auditoría y del Cuadro de Actividades y Requerimientos, a cargo de la oficina; como resultado se generan y se comunican las alertas correspondientes. En caso de encontrar un vencimiento próximo que se pueda reprogramar, se hace la solicitud correspondiente. Cuando se generan ajustes en las actividades programadas del PAA se presentan para aprobación y/o comunican en el marco del Comité Institucional de Control Interno, de ser necesario. Y luego el PAA final ajustado es socializado al grupo auditor de la OCI. En concordancia con lo anterior, se replantea el Plan de Trabajo de Auditoría y se comunica al proceso auditado.
- La jefatura de la Oficina de Control Interno revisa los informes preliminares antes de ser enviados a los líderes de los procesos y/o grupos de valor, con el propósito de asegurar su entrega con calidad y oportunidad. En caso de encontrar que el informe no genera valor, solicita mediante correo electrónico o a través de reunión, al líder o profesional responsable los ajustes correspondientes.

Informe de Auditoría Integral

- La Jefatura de la Oficina de Control Interno y el Auditor Líder, revisan el Plan de Trabajo de la auditoría y determinan el cumplimiento de las diferentes fechas del cronograma establecido, una vez terminada cada etapa de la auditoría. Lo anterior, en concordancia con las NIAS sobre Desempeño: 2010: Planificación y 2020: Comunicación y Aprobación. En caso de identificar alguna desviación en el cronograma, se procede a identificar la causa específica de la misma y se replantea el cronograma, remitiéndolo posteriormente al proceso auditado, por correo electrónico, previa autorización en el marco del Comité CICCÍ cuando haya lugar a ello (cambios que superen un mes calendario).

Nota: Es importante anotar que se modificó el Plan de Trabajo de Auditoría, el cual se comunicó al auditado, a fin de efectuar algunas actividades y análisis adicionales conforme al objeto de la auditoría.

2.5 ANÁLISIS DE RIESGOS – TEMAS OBJETO DE AUDITORÍA (PROCESO GESTIÓN COMERCIAL)

A la fecha de corte 31/12/2024, el Proceso de Gestión Comercial, contaba con la identificación de dos riesgos, cuya descripción de controles, acciones de tratamiento, acciones de contingencia y seguimiento a la fecha de corte, se detalla a continuación:

Riesgo No 1: Posibilidad de que por acción u omisión se favorezca a un tercero, con las condiciones o requisitos exigidos para su participación en los procesos de comercialización.

Descripción del Control	Acción de tratamiento	Acción de Contingencia ante posible materialización
Los profesionales de la Dirección Técnica Comercial, verifican que siempre que se elaboren documentos para la comercialización de inmuebles a cargo del área; éstos incluyan los parámetros establecidos en el Manual de Contratación vigente y/o las políticas definidas por la Empresa para el negocio en particular, luego el o (la) Director(a) Técnico Comercial los revisa y aprueba como evidencia del control, en caso de requerir ajustes los realiza de manera conjunta con los profesionales de la Dirección y posterior al ajuste los remite a la Dirección Contractual para validación, visto bueno y publicación en SECOP o página Web para que puedan acceder a ellos los interesados. De llegarse a presentar observaciones o necesitar ajustes resultantes de los comentarios que emitan los interesados o gestión contractual, deberá repetirse nuevamente el proceso de revisión y aprobación.	Socializar a los profesionales de la Dirección Técnica Comercial los parámetros establecidos en el Manual de Contratación vigente y/o las políticas definidas por la Empresa para los negocios.	Informar a las instancias internas y externas de control que corresponda.

Informe de Auditoría Integral

Seguimiento Tercer Cuatrimestre 2024:

- *Seguimiento Controles: Cumplimiento 100%.* En el mes de noviembre de 2024 se publicó el proceso para "Entregar en arrendamiento el área de terreno que compone el predio denominado La Estación identificado con Folio de Matrícula 50C-00483943 y CHIP AAA0086PHFT ubicado en el barrio San Felipe, localidad de Barrios Unidos en Bogotá D.C"; en la página WEB de la Empresa el Banner Principal con el título: Proceso para la revitalización del Parque La Estación y en SECOP II bajo el número RENOBO-IP-07-2024.
- *Seguimiento Acciones de Tratamiento: Cumplimiento 100%.* El 24 de octubre se llevó a cabo reunión con la Dirección de Contratación, para revisar las modalidades aplicables para la venta y arrendamiento de acuerdo con el Manual de Contratación vigente, con la asistencia de la Directora y profesionales de la Dirección de Contratación y profesionales de la Dirección Técnica Comercial, con el fin de tener claridad sobre las modalidades y las gestiones para su trámite.
- *Observaciones:* Se puede concluir que ha sido efectivo el control y las acciones de tratamiento del riesgo, ya que una vez aplicados, no se evidencio la materialización del riesgo en el período evaluado.

Riesgo No 2: Posibilidad de afectación económica y reputacional, debido a que se concreten negocios generados por ofertas de servicios que no se puedan ejecutar, pues al revisar las solicitudes o posibilidades de negocio, no se consideran impactos o riesgos (de tipo jurídico, financiero, técnico o reputacional) que pueden llegar a imposibilitar la ejecución de lo propuesto en la oferta que se consolida para el cliente.

Descripción del Control	Acción de tratamiento	Acción de Contingencia ante posible materialización
El (La) Director(a) y los profesionales de la Dirección Comercial encargados de apoyar la gestión de ofertas, cada vez que se recibe una solicitud de servicios o se identifica una posibilidad de negocio, realizan una revisión preliminar para determinar si enmarca en las líneas de negocios de la Empresa, si ésta cuenta con la facultad y capacidad de atenderla y si existe algún otro aspecto (como jurídico, financiero o técnico) que imposibilite su ejecución. Como resultado de la revisión se determina si se continúa con la estructuración de la propuesta o en caso contrario, se emite la correspondiente comunicación oficial con radicado, informando al interesado la imposibilidad de atender el servicio correspondiente.	Revisar que las propuesta elaboradas incluyan en su presentación la línea de negocio o el servicio que se prestará, y que su contenido corresponda al remitido y avalado por cada una de las áreas que participaron en su construcción.	Informar en Comité Institucional de Gestión y Desempeño para trasladar al área que compete para que se busque alternativa para una nueva estructuración de la propuesta.

Informe de Auditoría Integral

Seguimiento Tercer Cuatrimestre 2024:

- *Seguimiento Controles: Cumplimiento 100%.* En el período septiembre - diciembre se realizaron gestiones para la elaboración y presentación de ofertas de servicios, las cuales cumplen con el control definido, ya que en ellas se incluye la facultad y capacidad de la Empresa para atender el servicio ofrecido, adicionalmente se encuentran en el marco de las líneas estratégicas de negocio aprobadas (ver presentación en pdf: Caracterización de Productos Servicios de RenoBo).
- *Seguimiento Acciones de Tratamiento: Cumplimiento 100%.* De acuerdo con la acción de tratamiento definida, las propuestas radicadas incluyen en su presentación la línea de negocio o el servicio que se prestará (ver archivo con las líneas de negocio aprobadas: pdf presentación de las líneas de negocio Caracterización de Productos Servicios de RenoBo).
- *Observaciones:* Se puede concluir que ha sido efectivo el control y las acciones de tratamiento del riesgo, ya que una vez aplicados, no se evidencio la materialización del riesgo en el período evaluado.

3. METODOLOGÍA

Para el desarrollo del presente trabajo de auditoría se tuvieron en cuenta las etapas contempladas en las siguientes normas de desempeño del Marco Internacional para la Práctica Profesional de la Auditoría Interna:

- Normas de Desempeño 2200: Planificación del trabajo

Dentro de esta etapa se considerarán las siguientes intervenciones:

1. Revisión y reconocimiento de las metas, objetivos y estrategias del proceso auditado.
2. Análisis preliminar de los procedimientos asociados con el proceso de Gestión Comercial
3. Análisis y valoración independiente preliminar de los riesgos relacionados el proceso de Gestión Comercial.
4. Identificación de los requisitos legales y normativos aplicables al Proceso de Gestión Comercial.
5. Identificación del Marco de referencia de las actividades de Gestión Comercial dentro del Plan estratégico de la Empresa.

- Normas de Desempeño 2300: Desempeño del trabajo

6. Solicitud de información adicional como insumo para la ejecución del trabajo de auditoría.
7. Revisión de la estrategia planteada frente al proceso de Gestión Comercial.
8. Evaluación de la infraestructura técnica y administrativa relacionada con el proceso de Gestión Comercial
9. Evaluación proyectos desarrollados.
10. Examen y valoración de la información disponible.
11. Diseño y aplicación de las pruebas de auditoría.
12. Entrevistas con los responsables del proceso de Gestión Comercial

Informe de Auditoría Integral

13. Reportes y supervisión del desarrollo del trabajo de auditoría.

- Normas de Desempeño 2400: Comunicación de Resultados

14. Preparación del informe de resultados.

15. Presentación de los resultados de la auditoría en reunión de cierre con la Subgerencia de Planeamiento y Estructuración.

16. Comunicación con los resultados del trabajo de auditoría.

17. Revisión y respuesta a las objeciones del trabajo de auditoría.

18. Comunicación final con los resultados del trabajo de auditoría.

- Normas de Desempeño 2500: Seguimiento al progreso

19. Seguimiento al establecimiento y estado de cumplimiento de las acciones de tratamiento a los resultados del trabajo de auditoría o aceptación del riesgo de no implantación de las medidas.

- Normas de Desempeño 2600: Comunicación de la aceptación de los riesgos.

20. Presentación de niveles de riesgo inaceptables en el Comité Institucional de Coordinación de Control Interno en caso de no tomar medidas sobre los resultados del trabajo de auditoría.

21. En caso de detectar hechos presuntamente disciplinables, dolosos o fraudulentos de diversa naturaleza, el equipo auditor debe reunir el mayor volumen de información que sustente los hallazgos e inicialmente comentarlos a la jefatura de la Oficina de Control Interno, diseñar las pruebas complementarias para profundizar el análisis, esperar instrucciones y preparar un informe específico que será entregado a las instancias de control interno o externo pertinentes.

Para el desarrollo del presente trabajo de auditoría se utilizaron técnicas generalmente aceptadas tales como:

- Indagación: Consiste en la averiguación mediante entrevistas directas con el responsable del proceso o actividad auditada.
- Listas de chequeo verbales, encuestas o cuestionarios: Aplicación de preguntas abiertas relacionadas con las operaciones, para conocer el funcionamiento de las actividades de control en el proceso.
- Comparación: Análisis entre las operaciones realizadas y las definidas para determinar sus relaciones e identificar sus diferencias y semejanzas.
- Repetición: Repetir el funcionamiento de un control para determinar su eficiente desempeño.
- Inspección: Examen físico y ocular de los activos tangibles o de hechos, situaciones, operaciones, transacciones, entre otros.
- Revisión selectiva: Examen de las características importantes que debe cumplir una actividad, informe o documento, seleccionándose así parte de las operaciones que serán evaluadas.
- Rastreo: Seguimiento de una operación, a través de la documentación respectiva, a fin de conocer y evaluar su ejecución.
- Confrontación: Cotejo de la información contenida en los registros contra el soporte documental para confirmar la veracidad, exactitud, existencia, legalidad y legitimidad de las operaciones realizadas.

Informe de Auditoría Integral

- Confirmación: Corroboración de la verdad, certeza o probabilidad de los hechos, situaciones, sucesos u operaciones mediante datos o información, obtenidos de manera directa y por escrito de los funcionarios que participan o ejecutan las tareas sujetas a verificación.
- Análisis: Separación de los elementos o partes que conforman una operación, actividad, transacción o proceso, con el propósito de establecer sus propiedades y conformidad con los criterios de orden normativo y técnico.
- Análisis de tendencias y comparación con los indicadores: Se busca medir la eficiencia y economía en el manejo de los recursos, la eficacia y efectividad de los bienes producidos o de los servicios prestados o el grado de satisfacción de las necesidades de los usuarios o beneficiarios.
- Análisis de soportes informáticos: Evaluación de los elementos lógicos, programas y aplicaciones utilizados por el responsable del proceso.
- Pruebas de recorrido: Exploración profunda de los procesos claves para identificar las vulnerabilidades, riesgos y controles.

4. RESULTADOS DEL TRABAJO DE AUDITORÍA

4.1 ASPECTOS GENERALES:

4.1.1. Estrategia Comercial de la Empresa.

Conforme lo reportado por el proceso, la estrategia comercial se formuló a partir de la caracterización de las siguientes líneas de negocio en 2024:

- Gestor de Suelo.
- Gestor Inmobiliario.
- Portafolio de Servicios.

Basado en el portafolio definido, se diseñó la Estrategia de Comercialización, identificando objetivos, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. También se incluyeron la propuesta de valor, la estrategia de divulgación, los grupos de interés y las estrategias aplicadas a los servicios. Esta estrategia busca promover oportunidades para generar nuevos proyectos, ofrecer servicios y establecer alianzas.

Adicionalmente en el 2024, se elaboró el plan de comercialización para los locales de La Hoja y La Colmena, el cual fue aprobado por el Comité de Proyectos del 2 de septiembre de 2024, el objetivo definido en este plan es : *“Lograr el arrendamiento y/o venta de los locales comerciales ubicados en los proyectos La Colmena y Plaza de la Hoja en los próximos 12 meses, mediante estrategias de marketing digital, arrendamiento directo y contratación con expertos inmobiliarios enfocadas en la identificación proactiva de potenciales arrendatarios y/o compradores, la promoción efectiva de las ventajas y características únicas de cada local, y el establecimiento de relaciones sólidas con empresas y emprendedores interesados en expandir sus operaciones en la zona.”*

Informe de Auditoría Integral

4.1.2. Indicadores de Gestión del Proceso de Gestión Comercial a 31/12/2024.

El proceso de Gestión Comercial cuenta con un indicador de Gestión que corresponde a la medición de las actividades cumplidas sobre las programadas para el periodo, la programación está consignada en una herramienta de medición que se puede consultar en la segunda hoja del Excel del indicador publicado en la intranet RednoBo Link:

http://192.168.10.232/mipgsig?title=&field_proceso_target_id=154&field_clasificacion_del_document_value=All

Los reportes se realizan trimestralmente y el último, con corte a 31 de diciembre de 2024, publicado en la página web; se diligenció con el siguiente seguimiento:

Durante el último periodo del año se alcanzó un cumplimiento del 90%, al ejecutar 10 de las 11 actividades programadas, lo cual refleja el resultado de las labores comerciales adelantadas, en especial en:

- La promoción de las líneas estratégicas de negocios, logrando radicar ofertas para diferentes entidades (IDRD, MINCULTURA, UAESP, SECRETARÍA DE SEGURIDAD y Alcaldía de Suba) Suscripción de seis contratos derivados de las mismas (IDRD-DG-CD- 4141-2024, UAESP 580-2024, UAESP 581- 2024, SCJ-1990-2024, SCJ-1991-2024, 4328-2024 de MINCULTURA.).
- Producto del relacionamiento con privados interesados en participar en Actuaciones Estratégicas se suscribieron contratos de colaboración y memorandos de entendimiento.
- Actividades encaminadas para arrendamientos de predios de la Empresa.

En general las acciones adelantadas contribuyeron a alcanzar el objetivo del proceso de Gestión Comercial de generar y concretar negocios que beneficien la Empresa.

4.1.2.1. Gestiones Asociadas a la comercialización:

**Arrendamiento lote Calle 24 con Avenida Caracas - Contrato 001 de 2024: El 18 de octubre con la entrega del predio se dio inicio a su ejecución. Condiciones: suscrito el 13 de agosto, entre Alianza Fiduciaria S.A. como vocera del PA Estación Central, y el Consorcio Contrato Transmilenio Primera Línea del Metro de Bogotá.*

** Proceso Arrendamiento predio Calle 72 con Carrera 24: en el mes de noviembre se publicó el proceso de Invitación Pública RENOBO-IP-07-2024 en SECOP II con el objeto de: Entregar en arrendamiento el área de terreno que compone el predio denominado La Estación identificado con folio de matrícula 50c-00483943 y CHIP AAA0086PHFT ubicado en el barrio San Felipe, localidad de Barrios Unidos en Bogotá D.C.*

Consultado este proceso en la plataforma SECOP, su estado es fallido. En consideración a la revisión, que se realizó a la fase precontractual del proceso para contratar el arrendamiento de predio la estación, se puede observar de manera general en el documento de respuesta de observaciones, que los potenciales oferentes del proceso; previo a su declaración de fallido; se dirigieron a la Empresa con el fin de observar diversos aspectos técnicos, financieros y de conveniencia urbanística, los cuales en una parte fueron aceptados por la Empresa.

Informe de Auditoría Integral

** Avalúos Locales La Colmena: se recibieron los avalúos de los 10 locales de La Colmena, que fueron solicitados a la UAECD, como un insumo que debe considerarse para la comercialización.*

4.1.2.2. Gestión de Ofertas:

** IDRD- CEFES: Se trabajó una oferta de servicios enfocada en la línea de Gestor inmobiliario, con el siguiente objeto: Formular un modelo de operación para los Centros de Felicidad que se encuentran en operación a cargo del IDRD, que mejore su autosostenibilidad y propicie su reactivación económica, dentro del desarrollo urbano de la ciudad.", la cual fue radicada el 4 de octubre de 2024 con el número S2024003956. Esta oferta fue aceptada por el IDRD y se suscribió contrato con el número: IDRD-DGCD-4141-2024.*

** UAESP - ECOPUNTOS: Se elaboró la versión final de una oferta que tiene por objeto: "Prestar el servicio de gerencia integral y administración de recursos para la ejecución del proyecto "ECOPUNTOS FIJOS", que busca habilitar espacios en la ciudad para la recepción temporal de Residuos de Construcción y Demolición – RCD, voluminosos provenientes de pequeños generadores y residuos posconsumo provenientes de generador domiciliario en predios viabilizados por la UAESP en Bogotá D.C." La propuesta se radicó el 4 de diciembre de 2024 con número S2024004816. La aceptación de la misma por parte de la UAESP derivó en la suscripción del contrato UAESP 580-2024.*

** UAESP - CEMENTERIO: El 19 de diciembre con radicado: S2024005018, se remitió a la UAESP, la propuesta elaborada para la prestación del servicio de gerencia integral para la ejecución del proyecto de intervención temporal en el Cementerio Central y predios colindantes, en Bogotá D.C. La oferta fue aceptada y derivó en la suscripción del Contrato UAESP 581-2024.*

** SECRETARÍA DE SEGURIDAD - CENTRO DE DETENCIÓN TRANSITORIA: En noviembre se estructuró la oferta en la que "La EMPRESA ofrece sus servicios para gerenciar integralmente el proyecto que contribuya a la descongestión carcelaria y deshacinamiento a través del Centro de Detención Transitoria". El 29 de noviembre fue radicada en la Secretaría de Seguridad con el número S2024004748. La oferta fue aceptada y derivó en la suscripción del Contrato SCJ-1990-2024.*

** SECRETARÍA DE SEGURIDAD- CÁRCEL II: En diciembre se elaboró la propuesta en la que la Empresa ofrece sus servicios para realizar el proceso de contratación de Estudios y Diseños e Interventoría, para la futura construcción de un equipamiento que contribuya a la descongestión carcelaria a través de la Segunda Cárcel Distrital, en atención a lo dispuesto en el Programa 4. Servicios centrados en la justicia, del Plan de Desarrollo Distrital "Bogotá Camina Segura. La oferta fue aceptada y derivó en la suscripción del Contrato SCJ-1991-2024.*

** MINCULTURA: Se trabajó la elaboración de una oferta, cuya versión inicial fue radicada el 25 de noviembre Radicado: S2024004646, la versión inicial se modificó por una propuesta para la prestación del servicio de gerencia integral para la ejecución del proyecto de intervención en los edificios Santiago Samper y Enfermedades Tropicales del Complejo Hospitalario San Juan de Dios, en Bogotá D.C. La versión ajustada se remitió con Radicado S2024004922 del 11 de diciembre de 2024. La propuesta fue aceptada y se suscribió el Contrato 4328-2024 de MINCULTURA.*

Informe de Auditoría Integral

* *ALCALDÍA DE SUBA: Se elaboró propuesta para prestar el servicio de Gerencia Integral de obra y administración de recursos para la consolidación de nuevos espacios para la sede administrativa de la Alcaldía Menor de la Localidad de Suba, que fue remitida con radicado S2024005066 el 23 de diciembre de 2024.*

4.1.2.3. Estudios de Mercado:

En el período se elaboraron los siguientes estudios de mercado:

- Informe de Valores de Arriendo- Predio La Estación – KR 23 72A 27.
- Se realizaron observaciones al documento titulado Estudio de Mercado Ciudad Florida.
- Se elaboró el estudio de "Mercado de Bodegas en Bogotá".
- En el mes de diciembre se elaboró "Estudio de Mercado Concurso de Predios", para los predios IDIPRON, Área de Oportunidad 5 y Buenos Aires.

4.1.2.4. Actuaciones Estratégicas:

Como resultado del relacionamiento con interesados en vincularse a las Actuaciones Estratégicas se lograron:

➤ AE Pieza Rionegro: Contrato de Colaboración empresarial firmado el 13 de noviembre con Renova Civitas

Se identifican los siguientes memorandos de entendimiento con:

- AE Chapinero verde e Inteligente: Constructora Las Galias firmado el 25 de octubre (Constructora Las Galias se vinculó a AE Chapinero y AE Cll 72 bajo el mismo memorando de entendimiento)
- AE Calle 72 : Escosa, Construcciones en Concreto firmado el 22 de octubre de 2024
- AEDA ENGATIVÁ: Ospinas firmado el 1° de noviembre.

4.1.2.5. Piezas de comunicación:

El viernes 20 de diciembre se grabó video para socialización y publicación de las líneas estratégicas de negocios. El video fue divulgado el 26 de diciembre de 2024, a través de correo a los colaboradores de La Empresa.

4.1.3. Proyectos en los cuales interactúa el Proceso de Gestión Comercial.

El proceso de Gestión Comercial interactúa con los siguientes proyectos:

- Actuaciones Estratégicas: Desde el componente comercial se realizan gestiones para la vinculación de actores públicos o privados a las AE.
- Reuso: Se participa y apoya este proyecto, en el tema de contacto con los propietarios de edificios y desarrolladores que se encuentran interesados en participar en la iniciativa de reuso.

Informe de Auditoría Integral

➤ **ECOPUNTOS:** El día 05 de febrero se presentó en comité de proyectos para ingreso en el portafolio. Este proyecto se realiza en el marco del contrato UAESP-580-2024 que tiene por objeto: Prestar el servicio de Gerencia Integral para desarrollar el proyecto denominado "ECOPUNTOS FIJOS" que permitan la recepción temporal de Residuos de Construcción y Demolición - RCD, voluminosos provenientes de pequeños generadores y residuos posconsumo provenientes de pequeños generadores o generador domiciliario en predios viabilizados por la UAESP en Bogotá D.C.

➤ **CEFEs:** El día 05 de febrero del 2025 se socializó en comité de proyectos el ingreso al portafolio. Este proyecto se desarrolla en el marco del contrato IDR-DG-CD- 4141- 2024 el cual tiene por objeto, *"Formular un modelo de operación para los Centros de Felicidad que se encuentran en operación a cargo del IDR que mejore su auto sustentabilidad y priorice su reactivación económica, dentro del desarrollo urbano de la ciudad"*.

4.1.4. Aparte Ecopuntos.

Los ECOPUNTOS se enmarcan en el CONTRATO INTERADMINISTRATIVO No. UAESP- 580-2024 CELEBRADO ENTRE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE SERVICIOS PÚBLICOS - UAESP Y LA EMPRESA DE RENOVACION Y DESARROLLO URBANO DE BOGOTA D. C., cuyo objeto es Prestar el servicio de Gerencia Integral para desarrollar el proyecto denominado "ECOPUNTOS FIJOS" que permitan la recepción temporal de Residuos de Construcción y Demolición RCD, voluminosos provenientes de pequeños generadores y residuos posconsumo provenientes de pequeños generadores o generador domiciliario en predios viabilizados por la UAESP en Bogotá D.C.

ALCANCE AL OBJETO: *Con la celebración del presente contrato interadministrativo, la UAESP busca complementar los Ecopuntos móviles con Eco Puntos urbanos de proximidad (puntos limpios o puntos verdes o puntos limpios y verdes), localizados en sectores identificados como puntos críticos de la ciudad, con el fin de recibir temporalmente residuos especiales de pequeños generadores que no son recolección domiciliaria, como construcción y demolición RCD, residuos voluminosos y residuos susceptibles de gestionarse por sistemas posconsumo. El proyecto no contempla la recepción de residuos orgánicos. Este proceso incluye tres fases principales: diagnóstico, para evaluar condiciones físicas, socioeconómicas, urbanísticas y normativas, así como realizar inventarios y gestionar permisos necesarios; estructuración, que abarca la formulación técnica, diseños arquitectónicos, estudios de suelos, presupuestos y licencias con un enfoque en sostenibilidad y funcionalidad; y ejecución, enfocada en la construcción de los Ecopuntos aprobados, la gestión contractual y el desarrollo de estrategias participativas y pedagógicas que fomenten la apropiación comunitaria y la revitalización urbana de los espacios. Fase - Alcance Producto.*

Durante el Quinto Comité de Seguimiento Técnico – Ecopuntos (Contrato UAESP-580-2024) del 29 de abril de 2025, cada frente técnico expuso en detalle los progresos logrados desde el cuarto comité y los pasos que emprenderá para la siguiente etapa:

Informe de Auditoría Integral

- *El equipo social presentó algunos aspectos importantes derivados del Diagnóstico Socioeconómico como datos de la población circundante al predio piloto: 53 382 habitantes, con predominio del grupo etario entre 20 y 45 años y alta heterogeneidad socio-económica, análisis territorial e identificación de actores. A partir de este insumo elaboró un mapa de actores clave y propuso la “Ruta de Articulación Escalonada”, que organiza la interacción con instituciones, organizaciones externas y comunidad local en tres niveles progresivos de involucramiento. El próximo hito será socializar la propuesta pedagógica con la UAESP para validar los mecanismos de participación y definir el cronograma de talleres con la comunidad.*
- *La Oficina Asesora de Comunicaciones concluyó la fase Discovery, con la que sentó las bases conceptuales del branding de Ecopuntos: perfiló el arquetipo de marca, delineó atributos de tono y mapeó los servicios que se ofrecerán al público. Con esos cimientos, se comprometió a presentar la primera versión de identidad visual —incluyendo logotipo, paleta cromática y lineamientos de voz— el 20 de mayo. Entre tanto, ajustará la narrativa y los lineamientos gráficos a las necesidades funcionales que surjan del diseño arquitectónico y de los mensajes técnicos que provea OPCAS.*
- *La DTGP informó que, tras mesas de trabajo con el IDU, se incorporó al diseño el nuevo trazado de la ampliación de la Calle 13. Confirmó además que el predio hace parte de la Unidad de Gestión 1 de la urbanización La Felicidad, por lo que debe acogerse al régimen normativo correspondiente. Para cerrar la fase de viabilidad, se instó a la UAESP a gestionar con Enel y la EAAB los conceptos de disponibilidad de servicios públicos. De igual manera, se espera recibir la respuesta a la solicitud de la secretaría de Planeación en los próximos días.*
- *El grupo de diseño presentó el programa arquitectónico definitivo: una Casa Eco de 2.682 m², zonas de contenedores para materiales reciclables (2 000 m²) y 1 190 m² destinados a estacionamientos y maniobras de carteros. Propuso desarrollar el proyecto en dos etapas; la primera (5 295 m²) abarcará los espacios troncales de economía circular, café, área multipropósito y servicios; la segunda (2 472 m²) incluirá bodega, taller, laboratorios y áreas para terceros. Teniendo en cuenta la magnitud del proyecto, se distribuyó el mismo en dos fases teniendo en cuenta los equipamientos principales para la primera de ellas.*

Con estos avances articulados - social, comunicacional, normativo y de diseño - el comité acordó que la siguiente fase se concentrará en consolidar el anteproyecto integral y alinear la estrategia de participación ciudadana con la propuesta de identidad visual, asegurando coherencia entre forma, función y narrativa del Ecopunto piloto. El cronograma previsto se desarrolla según lo estipulado.

4.1.4.1. Registro Fotográfico visita ECOPUNTO – Fontibón.

Informe de Auditoría Integral



Informe de Auditoría Integral

4.1.5. Aparte CEFES.

Los CEFES se enmarcan en el CONTRATO No. IDRD-DG-CD- 4141-2024, SUSCRITO ENTRE EL INSTITUTO DISTRITAL DE RECREACIÓN Y DEPORTE – IDRD Y LA EMPRESA DE RENOVACIÓN Y DESARROLLO URBANO DE BOGOTÁ -RENOBO, cuyo objeto es: *Formular un modelo de operación para los centros de felicidad que se encuentran en operación a cargo del IDRD que mejore su autosostenibilidad y propicie su reactivación económica, dentro del desarrollo urbano de la ciudad.*

Alcance del objeto: *El objeto se ejecutará a través de la contratación de la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá D.C, la cual brindará los servicios para formular un plan que permita optimizar y dinamizar los CEFE, viabilizando una propuesta de operación, administración y aprovechamiento económico, que propenda por la mejor utilización de la infraestructura actual, los espacios disponibles y un uso eficiente de los recursos.*

Los CEFES son equipamientos urbanos híbridos, concebidos como espacios integrales para la prestación de servicios culturales, deportivos, recreativos y de cuidado, orientados a promover el bienestar, la equidad y la cohesión social, especialmente en zonas con alta vulnerabilidad social.

Los CEFES tienen el potencial de convertirse en equipamientos urbanos estratégicos para el bienestar social y la revitalización de Bogotá. Es necesario implementar ajustes en su gestión, financiación y operación para garantizar su sostenibilidad y maximizar su impacto. La adopción de buenas prácticas internacionales y estrategias innovadoras permitirá consolidarlos como espacios fundamentales para la inclusión, el desarrollo y la cohesión comunitaria.

4.1.6. Comercialización de Inmuebles.

Los inmuebles comercializados en 2024 corresponden:

- Prórroga Contrato de Arrendamiento 001-2023 de las manzanas 10 y 22 de San Victorino. En el 2024 la Dirección Técnica Comercial, por solicitud del arrendatario gestionó la prórroga del Contrato No. 001-2023 suscrito entre Alianza Fiduciaria S.A. como vocera del Fideicomiso San Victorino Centro Comercial de Comercio Mayorista y la Unión Temporal “Lo Nuestro”. que corresponde al arrendamiento de las manzanas 10 y 22 en San Victorino que se realizó mediante la suscripción del OTROSÍ No. 1. En este sentido, mediante este otrosí se prorrogó el plazo de ejecución hasta el 15 de mayo de 2025 y se incrementó el canon de arrendamiento pasando de \$394.000.000 a \$530.000.000 de pesos, teniendo en cuenta los reajustes financieros por cambio de vigencia de año. Se realizan informes y se solicita el estado de cuenta a Fiduciaria Alianza para conocer el estado de los pagos.
- Contrato de arrendamiento 001 de 2024 suscrito entre Alianza Fiduciaria S.A. como vocera del Fideicomiso Estación Central y Consorcio Contrato Transmilenio PLMB. Realiza los pagos de acuerdo con las condiciones del Contrato Trimestralmente.

Informe de Auditoría Integral

4.1.7. Flujo de Ingresos y su cumplimiento para la Vigencia 2024.

El equipo auditor solicitó el análisis y conciliación del Flujo de Ingresos por Comercialización para la vigencia 2024, el flujo de ingresos y su análisis para la vigencia 2024, y el área de Gestión Comercial en correo del 02/05/2025, respondió lo siguiente:

“Respecto a su solicitud, informamos que, en el marco de las funciones asignadas a la Dirección Técnica Comercial (ACUERDO No. 59 “Por el cual se modifica la estructura organizacional de la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá D.C. y se dictan otras disposiciones”), la actividad de análisis y conciliación del flujo de ingresos por comercialización no se encuentra definida dentro del citado Acuerdo.

En el entendido de que el flujo de ingresos se define como la cantidad de dinero que una empresa obtiene por sus actividades comerciales en un período de tiempo específico, y de conformidad con el numeral 1 de la Resolución 281 de 2023, es competencia de la Dirección Financiera adelantar y realizar el seguimiento al trámite y manejo de los recursos financieros y flujo de fondos, por ingresos y egresos de la Entidad, conforme con los procedimientos definidos.

Cabe señalar que el flujo de ingresos es establecido por las áreas técnicas en el proceso de elaboración de propuestas, y son estas mismas áreas quienes ejecutan los contratos, reportan los hitos de pago, solicitan la facturación del servicio prestado y son responsables de la ejecución de los mismos. Es a partir de la ejecución de los contratos que se reporta el ingreso según el avance de los mismos”.

Revisado el Acuerdo mencionado, por parte de la oficina de Control Interno, se identificaron las siguientes funciones

....

“Dirección Financiera:

...11. Dirigir y coordinar la conciliación de la información presupuestal, contable y de tesorería de la Empresa.

12. Coordinar la planeación, programación y seguimiento a la ejecución del flujo de caja de la Empresa de acuerdo con el Plan Financiero aprobado por la Junta Directiva de la Empresa y el CONFIS Distrital.

...”

Conforme lo anterior, el equipo auditor solicitó mediante correo electrónico del 12 de mayo de 2025, a la Dirección Financiera, el análisis y conciliación del Flujo de Ingresos por Comercialización para la vigencia 2024.

La Dirección Financiera, mediante correo electrónico del 13 /05/2025, informa:

“Comendidamente, se informa que desde la Dirección Financiera - área de Tesorería no se cuenta con la información desagregada por proyectos, únicamente se cuenta con la información de las Facturas de Venta Electrónicas las cuales se dieron a lugar en la vigencia 2024. adjunto facturas junto con el cuadro soporte”.

Informe de Auditoría Integral

4.1.7.1. Relación de Factura Expedidas Vigencia 2024.

RELACIÓN DE FACTURA EXPEDIDAS VIGENCIA 2024									
VIGENCIA	MES	FACTURA DE VENTA	FECHA	NIT	TERCERO	CONCEPTO	VALOR TOTAL	BASE	IVA 19%
	ABRIL	537	3/04/2024	899999081	INSTITUTO DE DESARROLLO URBANO IDU	UN UNICO PAGO POR EL VALOR TOTAL DEL CONTRATO, PREVIA ENTREGA DE LOS PRODUCTOS RELACIONADOS EN LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS, APROBADOS POR PARTE DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO. PROPUESTA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DEL PROYECTO: "ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA OBTENCIÓN DE LA NUEVA SEDE CORPORATIVA DEL IDU"	\$ 534.880.261	\$ 449.479.211	\$ 85.401.050
	ABRIL	538	8/04/2024	830055897	PATRIMONIOS AUTÓNOMOS FIDUCIARIA BOGOTÁ SA	Pago de acuerdo con la oferta de servicios presentada por Renobo mediante radicado No. S2024000705 del 19 de febrero de 2024, en cumplimiento de lo señalado en el Ofotri No. 4 y solicitud de prórroga por un (1) mes adicional, hasta el 31 de marzo de 2024 del Contrato de Prestación de Servicios No. 340 de 2019.	\$ 82.731.744	\$ 69.522.474	\$ 13.209.270
	ABRIL	539	10/04/2024	860061099	INSTITUTO DISTRITAL DE RECREACION Y DEPORTE IDRD	Reembolso de los costos y gastos asociados por los pagos efectuados de los avalúos realizados de cuarenta y cuatro (44) predios objeto del Convenio Interadministrativo No.3151 de 2019 suscrito entre Renobo y el IDRD, que conforman el ADM_1 del Plan Parcial de Renovación urbana "San Bernardo - Tercer Milenio", que se encuentran en el Fideicomiso San Bernardo, administrado por Alianza Fiduciaria S.A.	\$ 41.076.932	\$ 41.076.932	-
	ABRIL	540	17/04/2024	860002464	CORPORACIÓN DE FERIAS Y EXPOSICIONES S.A. USUARIO OPERADOR DE ZONA FRANCA BENEFICIO E INTERÉS COLECTIVO	Pago Acta de Mutuo Acuerdo Entre las Partes del Contrato de Prestación de Servicios Nº 014 de 2023	\$ 15.468.757	\$ 12.998.955	\$ 2.469.802
	ABRIL	NC 29	17/04/2024	860002464	CORPORACIÓN DE FERIAS Y EXPOSICIONES S.A. USUARIO OPERADOR DE ZONA FRANCA BENEFICIO E INTERÉS COLECTIVO	ANULACION FRA 540 Pago Acta de Mutuo Acuerdo Entre las Partes del Contrato de Prestación de Servicios Nº 014 de 2023	-\$ 15.468.757	-\$ 12.998.955	-\$ 2.469.802
	ABRIL	541	17/04/2024	860002464	CORPORACIÓN DE FERIAS Y EXPOSICIONES S.A. USUARIO OPERADOR DE ZONA FRANCA BENEFICIO E INTERÉS COLECTIVO	Pago Acta de Mutuo Acuerdo Entre las Partes del Contrato de Prestación de Servicios Nº 014 de 2023	\$ 15.468.757	\$ 12.998.955	\$ 2.469.802
	MAYO	542	23/05/2024	830055897	PATRIMONIOS AUTÓNOMOS FIDUCIARIA BOGOTÁ SA	Último pago por la transferencia de la totalidad de los predios en cumplimiento de lo señalado en el literal d. clausula séptima del Ofotri No. 5 del contrato No. 340 de 2019.	\$ 391.299.690	\$ 328.823.269	\$ 62.476.421
	MAYO	NC002	23/05/2024	830055897	PATRIMONIOS AUTÓNOMOS FIDUCIARIA BOGOTÁ SA	ANULACION FRA 542 Último pago por la transferencia de la totalidad de los predios en cumplimiento de lo señalado en el literal d. clausula séptima del Ofotri No. 5 del contrato No. 340 de 2019.	-\$ 391.299.690	-\$ 328.823.269	-\$ 62.476.421
	JUNIO	543	4/06/2024	830055897	PATRIMONIOS AUTÓNOMOS FIDUCIARIA BOGOTÁ SA	Último pago por la transferencia de la totalidad de los predios en cumplimiento de lo señalado en el literal d. clausula séptima del Ofotri No. 5 del contrato No. 340 de 2019.	\$ 391.299.690	\$ 328.823.269	\$ 62.476.421
	JUNIO	544	4/06/2024	830053812	ALIANZA FIDUCIARIA SA FIDEICOMISOS	Pago proporcional por la ejecución de actividades adelantadas a partir del inicio del contrato hasta la fecha de solicitud de exclusión del predio con folio de matrícula inmobiliaria No. SOC-1570057 dentro del proceso de gestión realizada por Renobo y el costo de la prórroga de la Modificación No. 06 del 29 de septiembre del 2023 del contrato 165-2018.	\$ 177.470.058	\$ 149.134.503	\$ 28.335.555
	JUNIO	545	14/06/2024	899999061	ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA	Contrato Interadministrativo CO1.PCONTR.2978784 - Cuota de gerencia - 90% de avance físico Colegio San Francisco de Asís SED	\$ 203.562.853	\$ 171.061.221	\$ 32.501.632
	JUNIO	546	14/06/2024	899999061	ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA	Contrato Interadministrativo CO1.PCONTR.2978784 - Cuota de gerencia - 60% de avance físico Colegio Teresa Martínez de Varela (antes Gabriel Betancourt Mejía - Sede La Magdalena) Inicial y Adición 1 SED	\$ 1.067.967.430	\$ 897.451.622	\$ 170.515.808
	JULIO	547	9/07/2024	899999061	ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA	Contrato Interadministrativo CO1.PCONTR.2978784 - Cuota de gerencia - 90% de avance físico Colegio San Francisco de Asís SED	\$ 215.427.707	\$ 181.031.687	\$ 34.396.020
	JULIO	548	22/07/2024	830063506	Empresa de Transporte del Tercer Milenio - TRANSMILENIO S.A.	Cláusula Décima, forma de pago, literal b del Contrato Interadministrativo No. 614- 2019, establece lo siguiente: Un segundo y último pago, equivalente al saldo del valor del contrato, una vez la ERU finalice los trámites tendientes a la incorporación catastral. Esta suma se pagará a más tardar dentro de los 30 días siguientes a la presentación de la Respectiva factura.	\$ 192.000.000	\$ 161.344.537	\$ 30.655.463
	AGOSTO	549	28/08/2024	899999061	ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA	Cobro Cuota de Gerencia en virtud de lo dispuesto en el numeral 6. DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS "Manejo de los recursos de la Gerencia Integral de Proyecto- Modificación N°03, Colegio San Francisco - Sede B" correspondiente al 20% del valor de la cuota de gerencia Modificación No. 3 Contrato Interadministrativo # CO1.PCONTR.2978784. SED	\$ 163.026.373	\$ 136.996.952	\$ 26.029.421
	SEPTIEMBRE	550	17/09/2024	899999061	ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA	Cobro cuota de gerencia en virtud de lo dispuesto en el numeral 6 Forma de Pago del contrato interadministrativo CO1.PCONTR.4352924, con cargo a los recursos de adición No. 1 del contrato correspondiente a: Primer traslado de la cuenta exclusiva a la cuenta de RENOBO equivalente al 20% del valor de la cuota equivalente a la suma de \$972.970.213,00, una vez se cumple con los siguientes hitos: 1.1 Aprobación del Plan Operativo ajustado - 1.2 Informe de verificación de la entrega de los productos resultado de la consultoría (*) - 1.3 Borrador del Anexo Técnico del documento de estudios previos (PRIMER CUOTA DE GERENCIA DE LA ADICION AL CONTRATO SED2)	\$ 972.970.213	\$ 817.622.028	\$ 155.348.185
G	NOVIEMBRE	551	13/11/2024	899999061	ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA	Cuota de gerencia No. 2 del proyecto San Francisco Sede B sujeto a la suscripción acta de inicio del proyecto, correspondiente el 6,3% del valor de la cuota de gerencia establecida en la modificación #3 del contrato interadministrativo CO1.PCONTR.2978784. (SED1)	\$ 81.513.187,44	\$ 68.498.476	\$ 13.014.711
	DICIEMBRE	552	27/12/2024	899999061	ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA	Cobro de la primera legalización proyecto SED 1 contrato No. CO1.PCONTR.2978784, de acuerdo con el informe financiero No. 20 con corte al 11 de noviembre.	\$ 61.907.667.130	\$ 61.907.667.130	-
	DICIEMBRE	553	27/12/2024	899999061	ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA	Cobro de la primera legalización proyecto SED 2 contrato No. CO1.PCONTR.4352924, de acuerdo con el informe financiero No. 18 con corte al 23 de noviembre.	\$ 1.200.908.154	\$ 1.200.908.154	\$ -

La relación suministrada consta de 19 registros, que incluye:

- Facturas 537 a 553
- Dos NC: No. 29 (Anulación Factura 540) y NC No. 002 (Anulación Factura 542)

Informe de Auditoría Integral

Valores finales cuadro

VALOR TOTAL	BASE	IVA 19%
\$67.247.970.490	\$ 66.593.617.152	\$654.353.338

Los valores antes mencionados incluyen cobros sin situación de fondos por valor de \$63.108.575.284

Cobro de la primera legalización proyecto SED 1 contrato No. CO1.PCCNTR.2978784, de acuerdo con el informe financiero No. 20 con corte al 11 de noviembre.	\$ 61.907.667.130
Cobro de la primera legalización proyecto SED 2 contrato No. CO1.PCCNTR.4352924, de acuerdo con el informe financiero No. 18 con corte al 23 de noviembre.	\$ 1.200.908.154

Valor total	Base	IVA
\$ 63.108.575.284	\$ 63.108.575.284	\$ -

Por lo anterior, se observa un valor neto de ingresos

Valor total	Base	IVA
\$ 4.139.395.206	\$ 3.485.041.868	\$ 654.353.338

Nota importante:

Cabe anotar que esta cifra no incluye los ingresos generados por los Contratos de arrendamiento de las MZ 10 y 22 de San Victorino (vigente en enero de 2024 y prorroga en mayo de 2025) y un predio de Estación Central (contrato suscrito en agosto de 2024), cuyo valor estimado, establecido por el equipo auditor, alcanzo en promedio un monto de \$ 5.816 millones para el primero y 52 millones para el segundo, para un total estimado de ingresos \$5.868 millones, durante la vigencia 2024.

4.1.8. Contratos suscritos vigencia 2024

Por otra parte, la Dirección Técnica Comercial con la gestión de ofertas de servicios logró concretar la suscripción de seis (6) contratos cuyo valor total es \$ 67.491.530.620.

Los ingresos que estos generen a la Empresa, por vigencia, según sus condiciones específicas, serán verificados en un seguimiento al final de la vigencia 2025:

Informe de Auditoría Integral

ENTIDAD	OBJETO	CONTRATO	VALOR
INSTITUTO DISTRITAL DE RECREACIÓN Y DEPORTE - IDRD	FORMULAR UN MODELO DE OPERACIÓN PARA LOS CENTROS DE FELICIDAD QUE SE ENCUENTRAN EN OPERACIÓN A CARGO DEL IDRD QUE MEJORE SU AUTOSOSTENIBILIDAD Y PROPICIE SU REACTIVACIÓN ECONÓMICA, DENTRO DEL DESARROLLO URBANO DE LA CIUDAD.	CONTRATO No. IDRD-DG-CD- 4141-2024	583.100.000,00
UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE SERVICIOS PÚBLICOS - UAESP	PRESTAR EL SERVICIO DE GERENCIA INTEGRAL PARA DESARROLLAR EL PROYECTO DENOMINADO "ECOPUNTOS FIJOS" QUE PERMITAN LA RECEPCIÓN TEMPORAL DE RESIDUOS DE CONSTRUCCIÓN Y DEMOLICIÓN RCD, VOLUMINOSOS PROVENIENTES DE PEQUEÑOS GENERADORES Y RESIDUOS POSCONSUMO PROVENIENTES DE PEQUEÑOS GENERADORES O GENERADOR DOMICILIARIO EN PREDIOS VIABILIZADOS POR LA UAESP EN BOGOTÁ D.C.	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO UAESP-580-2024	4.000.000.000
MINISTERIO DE CULTURA	PRESTAR EL SERVICIO DE GERENCIA INTEGRAL PARA EL PROYECTO DE INTERVENCIÓN DE LOS EDIFICIOS SANTIAGO SAMPER Y ENFERMERADES TROPICALES, UBICADOS EN EL HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS E INSTITUTO MATERNO INFANTIL, EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ.	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO Nro. 4328-2024 DE 2024	33.316.170.309,00
SECRETARÍA DISTRITAL DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y JUSTICIA	REALIZAR LA GERENCIA INTEGRAL DE LA ADQUISICIÓN DE UN (1) PREDIO PARA LA AMPLIACIÓN DE EQUIPAMIENTOS DE JUSTICIA CON ENFOQUE TERRITORIAL PARA LA GARANTÍA Y PROTECCIÓN DE DERECHOS EN BOGOTÁ, D.C.	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO SCJ-1990-2024	21.337.130.617,00
UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE SERVICIOS PÚBLICOS - UAESP	PRESTAR EL SERVICIO DE GERENCIA INTEGRAL, ENTENDIDA COMO LA ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN PREDIAL, GESTIÓN SOCIAL Y GERENCIA DE DISEÑOS Y OBRA PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO DE URBANISMO TEMPORAL E INTERVENCIÓNES NECESARIAS EN LA INFRAESTRUCTURA EXISTENTE DEL CEMENTERIO CENTRAL, EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO No. UAESP- 581-2024	3.059.129.694,00
SECRETARÍA DISTRITAL DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y JUSTICIA	REALIZAR LA GERENCIA INTEGRAL PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE ESTUDIOS Y DISEÑOS, INTERVENTORIA, PERMISOS Y LICENCIAS DE LA CÁRCEL DISTRITAL II, DEL PROGRAMA "AMPLIACIÓN DE EQUIPAMIENTOS DE JUSTICIA CON ENFOQUE TERRITORIAL PARA LA GARANTÍA Y PROYECCIÓN DE DERECHOS EN BOGOTÁ D.C.	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO SCJ-1991-2024	5.196.000.000,00

4.1.9. Portafolio Servicios de la Empresa.

De acuerdo con el informe presentado por la Directora Técnica Comercial que ejerció el cargo entre el 5 de febrero y el 29 de septiembre de 2024 (Radicado E2024010836 del 25 de noviembre de 2024 página 7 del informe), la actualización del portafolio se realizó de la siguiente manera:

"Para la construcción de este portafolio la DTC utilizó varias metodologías, en particular la investigación cualitativa, la cual se realizó a partir de entrevistas con el equipo directivo de las áreas prestadoras de servicios en la Empresa y con los contratistas vinculados a la prestación de los diferentes servicios que se encuentran en curso. Adicionalmente se hizo una búsqueda de información de procedimientos previamente adoptados relacionados a los servicios ofrecidos por

Informe de Auditoría Integral

Renobo en años anteriores. Se realizaron un total de 20 entrevistas durante los meses de junio y julio del 2024, cada una de aproximadamente 1,5 horas a partir de las cuales se creó una matriz de Excel con la información recopilada por producto, subproducto, actividades, tarifa, encargados, entre otros.”

4.1.10. Plan de Mejoramiento por Procesos – Proceso De Gestión Comercial.

Seguimiento al Plan de Mejoramiento por Procesos – Gestión Comercial a 31/12/2024.

El Proceso de Gestión Comercial a la fecha de corte, presentaba los siguientes hallazgos y acciones en su Plan de Mejoramiento por Procesos, así:

Proceso	Total, de Hallazgos	Total, de Acciones	Acciones Abiertas			Acciones
			Dentro de términos	Vencidas	Cumplidas ineffectivas	Cerradas
Gestión Comercial	4	5	1	-	-	4

Las ACCIONES CERRADAS, corresponden a las siguientes:

- GCOM-2024-001 - Realizar un piloto de cargue de información en el sistema misional con los profesionales de las distintas áreas, utilizando la documentación de una propuesta actualmente en gestión. La acción Planteada ataco la causa raíz del Hallazgo permitiendo prevenir su reiteración.
- GCOM-2024-002 - Realizar el análisis de área de oportunidad para los inmuebles colindantes, con el fin de identificar las alternativas para desarrollar un proyecto integral de VIP_VIS que incluya al predio Las Cruces y permita cumplir con la destinación para la cual fue adquirido. Acción finalizada en PM por procesos, y cerrada por parte de la Contraloría de Bogotá en el Informe final de Auditoría Financiera, de Gestión y Resultados código 48 PDVCF 2025. Esta acción fue calificada como cumplida a diciembre de 2024 y por tanto no figura en el Plan de Mejoramiento por procesos de 2025. No obstante, la Oficina de Control Interno, en su momento la clasificó como INEFECTIVA en tanto que el predio no se movilizó al IDU.
- GCOM-2024-003 - Solicitar a la Oficina de Planeación incluir en la GI-49 Guía de Gestión Integral de Proyectos, un lineamiento orientado a que, en proyectos de índole similar, cuyo producto inmobiliario incluya la entrega de locales comerciales. Acción finalizada en PM por procesos; clasificada como cumplida INEFECTIVA por parte de la Contraloría de Bogotá en el Informe final de Auditoría Financiera, de Gestión y Resultados código 48 PDVCF 2025.
- GCOM-2024-004 - Solicitar a la Oficina de Planeación incluir en la GI-49 Guía de Proyectos, un lineamiento orientado a que, en proyectos de índole similar, cuyo producto inmobiliario incluya la entrega de locales comerciales. Acción finalizada en PM por procesos; clasificada como cumplida INEFECTIVA por parte de la Contraloría de Bogotá en el Informe final de Auditoría Financiera, de Gestión y Resultados código 48 PDVCF 2025.

La ACCIÓN ABIERTA en términos corresponde a la siguiente:

Informe de Auditoría Integral

- GCOM-2024-004 - Ejecutar las actividades y gestiones para la movilización de los locales, contempladas en Plan de Comercialización aprobado en septiembre de 2024 - Dentro de términos en el Plan de Mejoramiento por Procesos.

Cabe anotar que, en el informe de la Contraloría de Bogotá en el Informe final de Auditoría Financiera, de Gestión y Resultados código 48 PDVCF 2025, se comunicó a la Empresa un hallazgo administrativo relacionado con la demanda del reglamento de propiedad horizontal del proyecto Plaza de la Hoja, cuya acción planteada vence el 31 de marzo de 2026.

4.1.11. Anexos Técnicos Precontractuales elaborados durante la Vigencia 2024.

Para la vigencia 2024 se elaboraron los siguientes anexos técnicos precontractuales:

En SECOP II bajo el número PAD-EC-CD-06-2024 se publicó el proceso del contrato 001-2024, con los correspondientes estudios y documentación previa para la Contratación Directa.

- <https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/ContractNoticeManagement/Index?currentLanguage=es-CO&Page=login&Country=CO&SkinName=CCE>

En el mes de noviembre se publicó el proceso de Invitación Pública RENOBO-IP-07-2024 en SECOP II. El anexo técnico firmado se encuentra publicados en el link de SECOP II.

- <https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO 1.NTC.7090595&isFromPublicArea=True&isModal=False>.

4.1.13. Plan de Acción Dirección Técnica Comercial - Corte Diciembre 31 de 2024.

El reporte y seguimiento a las actividades del Plan de Acción Institucional a cargo de la Dirección Técnica Comercial, se realiza mensualmente y es cargado en la herramienta JSP7. En el 2024 las actividades registradas a cargo de la Dirección Técnica Comercial son:

Informe de Auditoría Integral

PILAR:	METAPROYECTO:	METAPROYECTO:	PROCESO GESTIÓN:	DIMENSIÓN MPG:	POLÍTICA MPG (Estrategia):	ACTIVIDAD:	INDICADOR ACTIVIDAD:	RESULTADO PRODUCTO:	RESPONSABLE (Cargo):
Retorno Social y Sostenibilidad	Estructurar 10 proyectos de renovación y desarrollo urbano	Implementar 100% de un plan anual para identificar y estructurar proyectos de aprovechamiento temporal de espacio	Gestión Comercial	Gestión con valores para resultados	Fortalecimiento Institucional y Simplificación de Procesos	Adjudicar 2 proyectos para aprovechamiento temporal en predios de RenoBo	2 iniciativas de urbanismo temporal implementados	2 iniciativas de urbanismo temporal implementados	Dirección Técnica Comercial
Crecimiento Financiero	No aplica	No aplica	Gestión Comercial	Gestión con valores para resultados	Fortalecimiento Institucional y Simplificación de Procesos	Estructurar el gestor inmobiliario desde los aspectos técnicos, financieros y de gobernanza	1 Documento de estructuración de RenoBo como gestor inmobiliario	1 Documento de estructuración de RenoBo como gestor inmobiliario	Dirección Técnica Comercial
Crecimiento Financiero	No aplica	No aplica	Gestión Comercial	Gestión con valores para resultados	Fortalecimiento Institucional y Simplificación de Procesos	Actualizar el portafolio servicios y divulgarlo	1 Portafolio Actualizado	1 Portafolio Actualizado	Dirección Técnica Comercial
Crecimiento Financiero	No aplica	No aplica	Gestión Comercial	Gestión con valores para resultados	Fortalecimiento Institucional y Simplificación de Procesos	Diseñar el plan de comercialización del portafolio de servicios	1 Plan de comercialización del portafolio de servicios	1 Plan de comercialización del portafolio de servicios	Dirección Técnica Comercial
Excelencia operacional	No aplica	No aplica	Gestión Comercial	Gestión con valores para resultados	Fortalecimiento Institucional y Simplificación de Procesos	En el marco del Plan de Comercialización, incluir una estrategia de relacionamiento con actores y grupos de interés	1 estrategia de relacionamiento con actores y grupos de interés incluida en el Plan de Comercialización	1 estrategia de relacionamiento con actores y grupos de interés incluida en el Plan de Comercialización	Dirección Técnica Comercial

A diciembre de 2024 el reporte registrado fue el siguiente:

1) Adjudicar 2 proyectos para aprovechamiento temporal en predios de RenoBo – dos (2) iniciativas de urbanismos temporal implementados:

Aprovechamiento temporal en predios de RenoBo ubicados en el Plan Parcial Estación Metro Calle 26, con el fin de dar uso transitorio a espacios vacantes antes de su transformación en proyectos urbanos definitivos.

- Convenio Interadministrativo 143 de 2024 firmado entre el Jardín Botánico de Bogotá "José Celestino Mutis" y la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá D.C., el 12 de abril de 2024, con el objeto de: "Aunar esfuerzos técnicos, administrativos, y financieros entre el Jardín Botánico de Bogotá "José Celestino Mutis" JBB y La Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá D.C., para ejecutar acciones que propendan por la arborización y la ornamentación en el marco de las acciones de conservación y mantenimiento de predios de la Empresa de Renovación y Desarrollo de Bogotá D.C. - RenoBo.

Informe de Auditoría Integral

- Contrato 001 de 2024: suscrito el 13 de agosto, entre Alianza Fiduciaria S.A. como vocera del PA Estación Central y el Consorcio Contrato Transmilenio PLMB, con el objeto de: Entregar en arrendamiento el inmueble localizado entre las calles 24 y 24 a y las carreras 13 A y 14 (Avenida Caracas), en las unidades de actuación urbanística 4 del Plan Parcial Estación Metro Calle 26.
- Por otra parte, se publicó el proceso de Invitación Pública RENOBO-IP-07-2024 en SECOP II con el objeto de: *Entregar en arrendamiento el área de terreno que compone el predio denominado la Estación, identificado con folio de matrícula 50C-00483943 y chip AAA0086PHFT ubicado en el barrio San Felipe, localidad de Barrios Unidos en Bogotá D.C. cuya información se encuentra publicado en el link de SECOP II. – (<https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7090595&isFromPublicArea=True&isModal=False>).*

2) Estructurar el gestor inmobiliario desde los aspectos técnicos, financieros y de gobernanza - (1) Un Documento de estructuración de Renobo como gestor inmobiliario

Se elaboró documento denominado "Anexo Técnico" como documento precontractual de un convenio, en el cual se define el rol de Renobo como gestor inmobiliario, para operaciones relacionadas con el arrendamiento de inmuebles destinados a la reubicación de las sedes administrativas de entidades distritales.

3) Actualizar el portafolio servicios y divulgarlo. Un (1) portafolio actualizado:

En 2024 se realizó la actualización del portafolio, definiendo las líneas estratégicas de negocios: Gestor de suelo, Gestor Inmobiliario y Portafolio de servicios. Con la Oficina Asesora de Relacionamiento y Comunicaciones se coordinó la grabación de un video para su divulgación al interior de la Renobo.

4) Diseñar el plan de comercialización del portafolio de servicios – Un (1) plan de comercialización del portafolio de servicios:

Se continúan realizando actividades contempladas en el Plan de Comercialización aprobado, tales como:

- Reuniones con la Oficina Asesora de Relacionamiento y Comunicaciones, a fin de avanzar en la grabación de un video a través del cual se hará la divulgación de las líneas estratégicas de servicios.
- Se adelantaron gestiones para solicitar a la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD), la elaboración de los avalúos comerciales para los locales de La Colmena, a fin de contar con los valores actualizados, los cuales fueron recibidos la primera semana de diciembre.

Informe de Auditoría Integral

Adicional al reporte es importante mencionar lo indicado, con base en el portafolio definido se diseñó la Estrategia de Comercialización del Portafolio, identificando: objetivos, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, propuesta de valor, estrategia de divulgación, grupos de interés, estrategias aplicadas a los servicios, pretendiendo promover oportunidades para generar nuevos proyectos, prestación de servicios y alianzas. Por otra parte, se elaboró el plan de comercialización para la comercialización de los locales de La Hoja y La Colmena.

5) En el marco del Plan de Comercialización – Una (1) una estrategia de relacionamiento con actores y grupos de interés:

El plan "Comercialización Portafolio de Servicios 2024", se diseñó con un enfoque principal de relacionamiento, para promover la participación de actores y grupos de interés que faciliten la identificación de oportunidades de negocio y el apalancamiento de recursos para la formulación y estructuración de proyectos. Por esta razón, la estrategia de comercialización incluyó un mapa de grupos de interés (qué ofrecerles, la estrategia para llegar a ellos y el plan de retención) y también destaca las ruedas de relacionamiento relevantes para las Actuaciones Estratégicas.

4.1.14. Informes entes de control asociados al Proceso Comercial

Es pertinente anotar que la Contraloría de Bogotá D.C. comunicó dos hallazgos administrativos frente a los Locales de Plaza de la Hoja y del Proyecto Colmena, por lo que la Empresa presentó el Plan de Mejoramiento respectivo al ente de control, dentro de los plazos establecidos:

3.2.4.8. Hallazgo Administrativo por deficiencia en el seguimiento e implementación de las acciones que modifiquen el reglamento de propiedad horizontal para dejar de cancelar los pagos por concepto de administración de los locales comerciales del proyecto "Conjunto mixto plaza de la hoja" _____ 271

3.2.4.9. Hallazgo Administrativo por la ineficacia en la gestión administrativa para lograr la movilización de los activos del proyecto "La colmena", que no ha permitido su comercialización. _____ 275

Por ende, la Oficina de Control Interno no planteará una No Conformidad al respecto, dado que el ente de control ya se pronunció al respecto y la Empresa presentó el Plan de Mejoramiento respectivo.

La Oficina de Control Interno presenta los informes trimestrales de seguimiento de cumplimiento del Plan de mejoramiento suscrito con la Contraloría de Bogotá.

Informe de Auditoría Integral

4.1.15. Reportes CISA -Sistema de Información de Gestión de Activos

La Oficina de Control Interno presentó *Informe de seguimiento a la actualización de información en el Sistema de Información de Gestión de Activos – SIGA (reporte CISA) Reporte participaciones accionarias, cartera y bienes en desuso del 30 de mayo de 2024 y Reporte de inmuebles del 13 de noviembre de 2024*, relacionado con el informe de inmuebles con corte a 30 de octubre de 2024, mediante radicado interno I2024002372 del 18 de noviembre de 2024.

En dicho informe se citó:

2.4 Inmuebles

	a 30 de noviembre de 2023	A 30 de octubre de 2024
Inmuebles vigentes	14	21
Inmuebles nuevos	19	18
Inmuebles registrados	33	39

Fuente: Elaboración propia Oficina de control Interno

De los 33 inmuebles reportados a CISA para la vigencia 2023, 12 fueron retirados y se adicionan 18 inmuebles para la vigencia 2024, lo que determina estado de titularidad de 39 inmuebles; sin embargo, el inmueble con matrícula inmobiliaria 50S40764276 por no contar con CHIP fue rechazado por el sistema de información SIGA, por lo que se lograron geolocalizar únicamente 38 inmuebles.

En virtud de lo referido, se procedió con la remisión de comunicado a CISA, indicando la actualización de 38 inmuebles propiedad de la Empresa y el estado en trámite del inmueble con matrícula inmobiliaria 50S40764276 en la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital. (Se anexa documento con radicado S2024004511 de 14 de noviembre de 2024).

Dentro de las conclusiones de dicho informe, se menciona:

3 CONCLUSIONES

- La Empresa dio cumplimiento, a través de la Dirección Técnica de Gestión Predial del alistamiento, organización y elaboración de los reportes de actualización de información en el Sistema de Información de Gestión de Activos – SIGA, dispuesta por Central de Inversiones S.A. – CISA.
- Los reportes fueron enviados previamente a la Oficina de Control Interno para su revisión, dentro de las competencias de la misma, previo a su transmisión. Producto de la evaluación se identificaron casos que requirieron ajustes por parte del responsable del proceso; ajustes realizados previo a la transmisión final efectuada.

Informe de Auditoría Integral

4.2 FORTALEZAS:

Una vez analizado el proceso de Gestión Comercial, se identifican las siguientes fortalezas:

- Establecimiento de Líneas Estratégicas de negocio - Productos y Servicios de RenoBo.
- Construcción participativa del Portafolio de Servicios.
- Diseño, estructuración, actualización y promoción del Portafolio de Servicios de la Empresa.
- Estrategias de Divulgación: Acciones generales de posicionamiento para la promoción de los proyectos de la Empresa entre los diferentes actores.
- Implementación de servicios para proyectos como ECOPUNTOS y CEFES.
- Elaboración de los anexos técnicos precontractuales necesarios para adelantar los procesos de contratación requeridos por la dependencia y remitirlos a la Dirección de Contratación.
- De manera general el proceso dispone de los documentos asociados al SIG (Procedimientos- indicador), plan de acción, y planes de mejoramiento del proceso y presenta los informes correspondientes.
- Gestión de los dos (2) riesgos identificados del proceso

4.3 RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE LA EVIDENCIA

En el trabajo realizado por el equipo auditor, dio como resultado los siguientes hallazgos:

- **(1) Conformidad, Tres (3) No Conformidades, Dos (2) Observaciones, y Una (1) Oportunidad de Mejora:**

Tipo	CRITERIO ESPECÍFICO EVALUADO	DESCRIPCIÓN
C	Plan de Acción, y Plan de Mejoramiento del Proceso.	PLAN DE ACCIÓN, Y PLAN DE MEJORAMIENTO DEL PROCESO. El cumplimiento y reporte puntual del Plan de Acción, y Plan de Mejoramiento del Proceso.

NC	Documentos SIG-Control de documentos del Proceso de Gestión Comercial.	PORTAFOLIO DE SERVICIOS. El Portafolio de Servicios, no se encuentra debidamente adoptado por la Empresa, mediante documento oficial o en los documentos del SIG. Lo anterior, incumpliendo lo establecido en el procedimiento de Control de documentos del SIG y en concordancia con la Norma NTC ISO 9001:2015.
----	--	--

Informe de Auditoría Integral

	Norma NTC ISO 9001:2015,	MATRIZ CARACTERIZACIÓN DEL PORTAFOLIO DE SERVICIOS. Si bien se evidencia una Matriz Caracterización del Portafolio de Servicios, la misma no se encuentra debidamente adoptada en los documentos del SIG. Lo anterior, incumpliendo lo establecido en el procedimiento de Control de documentos del SIG y en concordancia con la Norma NTC ISO 9001:2015.
RESPUESTA DEL AUDITADO. Con el fin de dar contexto a la respuesta, es importante mencionar lo consignado en el Procedimiento PD-05-V7 Control de Documentos, que contiene la siguiente definición: • <i>Documento del SIG: Son los documentos propios del Sistema Integrado de Gestión, es decir, manuales, códigos, caracterizaciones de procesos, procedimientos, formatos y registros.</i> <i>Por otra parte, la Guía para la elaboración y actualización de documentos GI-02-V7, establece que los documentos definidos para Gestión de la Empresa son: Caracterización de Proceso, Manuales, Políticas, Procedimientos, Guía, Instructivo o Protocolo y Formatos, cada uno de los cuales debe contar con codificación.</i> <i>Ahora bien, respecto a la actualización del portafolio, consignada en la presentación aportada en desarrollo de la Auditoría (anexo 1.1), es preciso mencionar que es un registro ilustrativo de la caracterización de las líneas y servicios, y no un documento a oficializar en el Sistema Integrado de Gestión – SIG, dado que a este Sistema sólo se asocian los definidos en la GI-02-V7.</i> <i>Con base en lo anterior, es importante mencionar que no existe un incumplimiento frente al objetivo del procedimiento Control de Documentos PD-05-V7, “Administrar y controlar los documentos asociados a los procesos y que conforman el Sistema Integrado de Gestión, asegurando su adecuada elaboración, revisión, aprobación, codificación, socialización, actualización y anulación, así como el control de documentos obsoletos”, ya que el portafolio no se encuentra clasificado entre las opciones establecidas en la Guía GI-02-V7 ni en el procedimiento, puesto que éste no es un documento que conforma el Sistema Integrado de Gestión.</i> <i>Por lo expuesto, y teniendo en cuenta que no se está incumpliendo ningún procedimiento del SIG solicitamos de manera atenta eliminar esta No Conformidad.</i>		

Informe de Auditoría Integral

ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN FINAL OCI.

Una vez analizada la respuesta dada por el auditado, y en concordancia con la Norma NTC ISO 9001:2015, cuyo Sistema de Gestión de Calidad está certificado bajo los estándares de dicha norma, el Control de la información documentada indica: “7.5.3.2 Para el control de la información documentada, la organización debe abordar las siguientes actividades, según corresponda: a) distribución, acceso, recuperación y uso; b) almacenamiento y preservación, incluida la preservación de la legibilidad; c) control de cambios (por ejemplo, control de versión); d) conservación y disposición. La información documentada de origen externo, que la organización determina como necesaria para la planificación y operación del sistema de gestión de la calidad, se debe identificar, según sea apropiado, y controlar. La información documentada conservada como evidencia de la conformidad debe protegerse contra modificaciones no intencionadas”, se indica:

Conforme a la naturaleza de la Empresa como industrial y comercial del estado y los objetivos y metas que persigue en su contexto comercial, el Portafolio de Servicios de la Empresa, se constituye en una herramienta comercial y de marketing necesaria para dar a conocer la oferta, atraer a clientes y socios potenciales, así como fortalecer la marca RenoBo, con información relevante de la misma, diferenciarse de la competencia y facilitar la toma de decisiones.

Por ende, dada la importancia del instrumento que nos ocupa y la necesidad de disponer de un documento organizado, estandarizado y debidamente oficializado y socializado al interior de la Empresa, que esté disponible y muestre las habilidades y experiencia de la Empresa de forma atractiva, organizada, detallada y soportada; por su contenido debe hacer parte de su Sistema de Gestión de Calidad, más aún cuando se basa en las necesidades y expectativas de los grupos de valor y partes interesadas y debe estar orientada a la captación y satisfacción del cliente y cumplir con todo lo señalado anteriormente.

Por tanto, lo expuesto por el auditado no desvirtúa el hallazgo, por lo que **se mantiene la NO CONFORMIDAD.**

NC	Identificación y análisis Flujo de Ingresos por Comercialización	FLUJO DE INGRESOS. No se evidencia una conciliación y/o análisis del Flujo de Ingresos por Comercialización para la vigencia 2024, la cifra estimada de ingresos a obtenerse por parte del proceso de gestión comercial ni el indicador que registre su cumplimiento frente a lo planeado. Lo anterior no permite disponer de una meta clara para este tipo de ingresos, así como los diferentes factores que la componen, verificar el cumplimiento de dicha meta, y con base en el análisis de su cumplimiento tomar decisiones estratégicas y financieras oportunas basado en datos ciertos producto del resultado del comportamiento del flujo de ingresos.
----	--	---

Informe de Auditoría Integral

RESPUESTA DEL AUDITADO.

Como se mencionó en la respuesta a la solicitud de información remitida en el desarrollo de la Auditoría, es importante precisar que dentro de las competencias y funciones establecidas para la Dirección Técnica Comercial, no se contempla ni el análisis ni conciliación del Flujo de Ingresos por Comercialización.

Si bien la gestión comercial genera oportunidades de negocio que representan un beneficio económico para la Empresa, como es el caso de las ofertas de servicios, el flujo de ingresos depende del cumplimiento de los contratos formalizados como producto de las mismas. Es importante recordar que las áreas técnicas son las responsables del proceso de elaboración de propuestas respecto al componente técnico, la forma de pago y la ejecución de los contratos. Estas áreas no corresponden necesariamente a la Dirección Comercial. Además, son quienes reportan los hitos de pago y solicitan la facturación. Los recursos que ingresan son aquellos efectivamente cobrados. Por lo anterior, el flujo de ingresos dependerá del grado de avance en la prestación del servicio. (subrayado fuera de texto)

Por su parte, en la relación de facturas aportadas por la Dirección Financiera, se observa que se detalla el valor, el concepto con el hito de pago del contrato al que corresponde y el Tercero a quien se le cobra. Es evidente que la Dirección Financiera tiene conocimiento de los ingresos derivados de los contratos producto de las propuestas comerciales.

En este sentido, en el flujo de ingresos por comercialización intervienen varias áreas: i) las que 1 ACUERDO No. 59 de 2023 "Por el cual se modifica la estructura organizacional de la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá D.C. y se dictan otras disposiciones" estructuran el valor de las propuestas comerciales según el componente técnico (área técnica según competencia – tipo de servicio); ii) las que ejecutan el contrato derivado de las propuestas y son quienes solicitan la facturación (área técnica responsable de la ejecución); y iii) las que elaboran las facturas y realizan el seguimiento a su pago.

Por su parte, el ente Auditor reconoce la intervención de diferentes áreas en el flujo de ingresos por comercialización y es así que en el informe de Auditoría recomendó: Implementar un procedimiento de análisis y/o conciliación del flujo de Ingresos por Comercialización y sus resultados conforme a lo planeado en cada vigencia, por parte de las áreas que intervienen en el mismo, dado que en el Acuerdo 059 de 2023 no se cita de manera específica esta función.

En esta medida de manera atenta solicitamos eliminar la no conformidad identificada por las razones expuestas y dada la recomendación del ente Auditor, se estima pertinente la intervención por parte de la Oficina Asesora de Planeación para que en el marco de sus competencias² coordine lo solicitado por la OCI.

Pie de página: 1 ACUERDO No. 59 de 2023 "Por el cual se modifica la estructura organizacional de la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá D.C. y se dictan otras disposiciones"

Informe de Auditoría Integral

Pie de página: 2 Acuerdo 059 de 2023, artículo tercero, numeral 6. Avalar la viabilidad de los recursos en general de la Empresa (funcionamiento, inversión y operación) y realizar seguimiento a su ejecución de acuerdo con el Plan Estratégico y demás planes aprobados.

ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN FINAL OCI.

Una vez analizada la respuesta dada por el auditado, es importante citar que la Auditoría está dirigida al proceso evaluado y no a un área de la Empresa; es por esto que en un proceso intervienen varios actores y se determinan tanto sus entradas como salidas; en este contexto pueden existir varias áreas de la Empresa involucradas y es posible identificar un hallazgo y compartirlo con otros actores del proceso, que aunque no hayan atendido la auditoría, se vean conectados con el mismo.

Lo anterior a fin de que se analicen las causas raíz del hecho que no ocupa y se puedan establecer y tomar medidas correctivas o preventivas a que haya lugar. Igualmente, la NIA 550: Partes Vinculadas, describe la interacción de las partes/procesos en la responsabilidad de la mejora continua referente a los hallazgos identificados en una auditoría.

De otra parte, es pertinente citar que, sobre el tema se solicitó información sobre el análisis y conciliación del Flujo de Ingresos por Comercialización para la vigencia 2024. a la Dirección Financiera - área de Tesorería vía correo electrónico del 12/05/2025, quien respondió por la misma vía el 13/05/2025, indicando lo siguiente: *no se cuenta con la información desagregada por proyectos, únicamente se cuenta con la información de las Facturas de Venta Electrónicas las cuales se dieron a lugar en la vigencia 2024. adjunto facturas junto con el cuadro soporte.*

Así mismo al revisar el Acuerdo 59 de 2023, que asigna las funciones a las diferentes áreas de la Empresa, no se identificó una específica que determine el responsable específico del tema que nos ocupa.

El contar con proyección de ventas y flujo de ingresos, se considera productivo para la Empresa por lo siguiente:

- Es fundamental para tomar decisiones estratégicas y mantener sanas las finanzas de la entidad.
- Presupuesto: Tomar decisiones informadas al saber cuánto se va a vender, cuanto se va a recaudar, lo cual permite planificar así mismo, determinar cuanto se va a gastar y en cual destinación específica.
- Inversiones. Se puede establecer si la empresa podrá asumir nuevas inversiones o proyectos.,
- Gestión de liquidez y flujo de caja: Evita quedarse sin dinero ya que permite prever cuando entra el dinero producto de las ventas o de los contratos existentes.
- Evaluación de rentabilidad. Permite comparar los ingresos esperados con sus respectivos costos a fin de establecer si el ejercicio es o no rentable. Se pueden establecer metas realistas y medir el rendimiento frente a ellas.
- Permite comparar un período con el anterior o los anteriores períodos, del comportamiento de los ingresos reales de la Empresa.

Informe de Auditoría Integral

- Sirve para tomar decisiones a largo o mediano plazo: Expansión, nuevos productos o nuevos mercados etc.
- Prevención de riesgos: permite anticipar períodos de baja demanda y prepararse con estrategias de contingencia.

En resumen, la proyección de ventas y flujo de ingresos actúan como la brújula financiera que indican el norte y guían las operaciones comerciales de la empresa, por lo cual es necesario contar con datos ciertos e indicadores de gestión que aporten a una adecuada y oportuna toma de decisiones por parte del equipo directivo de la empresa, relacionado con el tema que nos ocupa.

Por lo anteriormente descrito y analizado lo expuesto por el auditado, **se mantiene la NO CONFORMIDAD** y se copiará el presente informe a las áreas relacionadas.

NC	MIPG – SIG Indicadores de Gestión del Proceso	INDICADORES DE GESTIÓN. Si bien, el indicador actual permite evaluar la ejecución operativa, evidenciando una gestión general del proceso, al tener un solo indicador enfocado en el cumplimiento del plan de acción este se considera limitado, ya que no ofrece una visión completa y amplia del desempeño del proceso comercial de la Empresa, del cumplimiento de sus objetivos y metas específicas; no permite a tomar decisiones estratégicas con suficiente respaldo o establecer acciones correctivas para posibles desviaciones en casos específicos de no cumplimiento de las funciones asignadas (ej.: Comercialización de predios – ingresos obtenidos/proyectados).
RESPUESTA DEL AUDITADO. <i>El indicador asociado al proceso de Gestión Comercial es amplio y refleja el cumplimiento de las actividades programadas que contribuyen a alcanzar el objetivo definido para el proceso, especialmente a la identificación de oportunidades comerciales, promoción de servicios y vinculación de actores tanto públicos como privados, con el fin de generar y concretar negocios que benefician la Empresa. La herramienta de medición 2024 incluyó actividades tales como (publicado con la hoja de vida del indicador en la intranet):</i>		

Informe de Auditoría Integral

ACTIVIDAD
Adelantar las actividades para revisar y actualizar la Estrategia Comercial (de acuerdo con las funciones establecidas en la nueva estructura y los lineamientos de la administración).
Realizar gestiones asociadas a la comercialización y oportunidades de negocios que permitan generar y promover generación de ingresos (ventas o movilización de activos, promoción portafolio y proyectos, arrendamientos, alianzas, identificación de clientes potenciales).
Gestionar ofertas o propuestas de servicios para nuevos negocios.
Elaborar estudios de mercado.
Gestionar asistencia a eventos para promoción de proyectos y servicios.
Gestiones para la definición e implementación de estrategia de vinculación de actores públicos y privados en el desarrollo de las Actuaciones Estratégicas.
Gestión y coordinación con la Oficina de Comunicaciones para la elaboración y/o actualización de herramientas de promoción.

Estas acciones permitieron reportar las gestiones realizadas en cuanto a propuestas de servicios, vinculación de actores a las Actuaciones Estratégicas y actividades complementarias que contribuyen a la labor comercial. En ese sentido, el indicador refleja el desempeño y resultado del proceso.

En cuanto a la determinación y proyección de una meta clara, para establecer datos ciertos, un factor determinante en el 2024 fue la alineación del nuevo plan estratégico de RenoBo, con el Plan de Desarrollo “Bogotá Camina Segura”³, ya que sólo hasta el segundo semestre se identificaron posibles oportunidades de negocio en la ejecución de proyectos de equipamientos para el Distrito, a través de la prestación de servicios. En este sentido, la estimación de nuevas propuestas requiere revisar los proyectos definidos para las Entidades Distritales. Adicionalmente la valoración de las mismas, depende del alcance, la magnitud del proyecto y tipo de servicio, por lo cual proyectar en valor no mide la gestión comercial ni permitiría realizar una medición realista y castigaría el desempeño, además que es una cifra indeterminable, en atención a que depende de factores económicos externos a la operación de la Empresa.

Para 2025, se fijó una meta en Plan de Acción y en el Acuerdo de Gestión de 6 propuestas presentadas, teniendo en cuenta el resultado obtenido a cierre de 2024, este indicador está asociado a otros instrumentos de planeación permite medir la efectividad de la Gestión Comercial.

*Adicionalmente el haber establecido un indicador en el Plan de Acción Institucional 2025 en cuanto a cumplimiento de propuestas (ofertas de servicios estructuradas/ ofertas de servicios programadas (6) *100) garantiza una medición importante en cuanto a la generación de negocios que permitan beneficios para la Empresa.*

Pie de página: 3 Acuerdo 927 de 2024 “Por medio del cual se adopta el Plan de Desarrollo Económico, Social, Ambiental y de Obras Públicas del Distrito Capital 2024-2027.

Informe de Auditoría Integral

ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN FINAL OCI.

Una vez analizada la respuesta dada por el auditado, se indica lo siguiente:

Si bien el indicador del proceso “*Cumplimiento en la ejecución actividades del Plan de Acción de comercialización*” está ligado a su Plan de Acción, el cual como una herramienta de planificación ayuda a organizar y coordinar las actividades para alcanzar sus metas institucionales, termina siendo un indicador de eficacia que mide el grado de alcance de los resultados, es decir, el enfoque se centra en la consecución y logro de las actividades propuestas, más no considera los recursos utilizados, ni la efectividad de las acciones realizadas para llegar a dicho resultado

Lo anterior, con el propósito de disponer de una medición amplia y completa de la gestión del proceso; es importante contar con otros tipos de indicadores que midan no solo el cumplimiento de las actividades programadas, sino el uso de recursos y el impacto de la gestión realizada en el logro de sus objetivos y metas, y su repercusión a nivel institucional, y que incluya, entre otros, una orientación a la medida real de los ingresos que reporta la Empresa por su gestión comercial y su aporte a la sostenibilidad de la Empresa.

Por lo anterior, **se mantiene la NO CONFORMIDAD.**

OBS	Documentos SIG - salidas del Proceso de Gestión Comercial.	ANEXOS TÉCNICOS PRECONTRACTUALES. Si bien se evidencia la elaboración de los Anexos Técnicos Precontractuales, al ser verificados no presentar versión y código, por lo que no se aplica el procedimiento de Control de documentos del SIG conforme los lineamientos establecidos.
-----	--	---

RESPUESTA DEL AUDITADO.

Revisados los documentos del Sistema Integrado de Gestión - SIG que hacen parte del proceso de Gestión Contractual, no se encontró un formato para el ANEXO TÉCNICO, por lo cual no cuenta con versión ni código. En los siguientes documentos asociados al proceso de Gestión Contractual se observa que se hace referencia al Anexo Técnico:

- *Anexo 2 GI-55: Actividades Fase de Planeación: en esta Guía se ilustra (en diagrama de flujo) que la actividad de elaboración del Anexo Técnico está a cargo del área gestora y la revisión del mismo corresponde al área de Contratación.*
- *FT-242 Estudio previos invitación pública V1 : El numeral 2.1 indica que el alcance del objeto se identifica en el Anexo Técnico. En ninguno de los documentos anteriores se identifica un formato de Anexo Técnico asociado al SIG.*

Informe de Auditoría Integral

Por lo anterior, los documentos aportados en el desarrollo de la Auditoría, fueron elaborados y firmados como requisito de los procesos contractuales correspondientes que fueron exigidos y avalados por la Dirección de Contratación de RenoBo y se encuentran publicados en el SECOP.

Así las cosas, para este caso no aplica el control de documentos del PD-05-V7, ya que este formato no está definido en el SIG.

ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN FINAL OCI.

La OCI reitera lo expresado en Hallazgos anteriores, donde se indica lo siguiente:

-Una vez analizada la respuesta dada por el auditado, se indica que es posible identificar un hallazgo en una auditoría específica a un proceso y compartirlo con otros procesos, que no participaron en la auditoría, incluso se puede definir como "hallazgo compartido", y es relevante compartirlo para que otros procesos puedan tomar medidas correctivas o preventivas. Igualmente, la NIA 550: Partes Vinculadas, describe la interacción de las partes/procesos en la responsabilidad de la mejora continua referente a los hallazgos identificados en una auditoría.
- Una vez analizada la respuesta dada por el auditado, y en concordancia con la Norma NTC ISO 9001:2015, cuyo Sistema de Gestión de Calidad está certificado bajo los estándares de dicha norma, el Control de la información documentada indica: "7.5.3.2 Para el control de la información documentada, la organización debe abordar las siguientes actividades, según corresponda: a) distribución, acceso, recuperación y uso; b) almacenamiento y preservación, incluida la preservación de la legibilidad; c) control de cambios (por ejemplo, control de versión); d) conservación y disposición. La información documentada de origen externo, que la organización determina como necesaria para la planificación y operación del sistema de gestión de la calidad, se debe identificar, según sea apropiado, y controlar. La información documentada conservada como evidencia de la conformidad debe protegerse contra modificaciones no intencionadas", se indica:.....

Los Anexos Técnicos se determinan como un documento con información relevante para la gestión comercial y contractual de la Empresa, que hacen parte de los procesos contractuales y que por su contenido debe hacer parte de su Sistema de Gestión de Calidad, para cumplir lo señalado anteriormente. Por tanto, lo expuesto por el auditado no desvirtúa el hallazgo, por lo que **se mantiene la OBSERVACION** y se copiará el presente informe a las áreas relacionadas.

OM	Principio Planeación Contratación	PROCESO IP 07-2024. Para el caso del proceso de arrendamiento del predio ubicado en la Calle 72 con Carrera 24 y dados los aspectos observados por los interesados, verbigracia, el punto que fue observado respecto del predio a arrendar, concerniente a la necesidad de dotar de servicios públicos (agua y energía eléctrica) al predio, en el marco de un arrendamiento, y que este tipo de riesgos fue trasladado al posible arrendador, se denota falta en la planeación de proceso en tanto que las condiciones
----	---	---

Informe de Auditoría Integral

		comerciales y de viabilidad de desarrollo urbanístico generaron que el proceso fuese fallido y se efectuará un trámite precontractual que llevo a un desgaste en recursos asignados al mismo por parte de la Empresa.
--	--	---

RESPUESTA DEL AUDITADO.

El proceso RENOBO-IP-07-2024, con el objeto de: “ENTREGAR EN ARRENDAMIENTO EL ÁREA DE TERRENO QUE COMPONE EL PREDIO DENOMINADO LA ESTACIÓN IDENTIFICADO CON FOLIO DE MATRÍCULA 50C-00483943 Y CHIP AAA0086PHFT UBICADO EN EL BARRIO SAN FELIPE, LOCALIDAD DE BARRIOS UNIDOS EN BOGOTÁ D.C.” se realizó con el fin de dar un aprovechamiento temporal al predio mientras se le da definitiva, la cual depende de los estudios y diseños de la Segunda Línea del Metro y de la posible afectación que este pueda tener dentro de la estructura territorial Funcional y del Cuidado, definida en el Modelo de Ocupación Territorial del Plan de Ordenamiento Territorial (POT).

Por otra parte en el Anexo técnico la Empresa describió la localización del predio y sus características técnicas, las cuales fueron conocidas por los interesados desde el inicio, así mismo, consideró los usos permitidos definidos en la normativa urbanística aplicable, que incluyen comercio y servicios, lo cual se ajustaba a las actividades previstas para el objeto del proceso contractual publicado. Adicionalmente en los documentos precontractuales se publicaron el estudio de mercado y la matriz de riesgos.

Trayendo a colación lo mencionado por la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente sobre el principio de planeación se tiene que: Las Entidades Estatales deben realizar un juicioso estudio de planeación identificando sus necesidades y los medios para satisfacerlas. La planeación requiere de la Entidad Estatal un proceso encaminado al conocimiento del mercado y de sus partícipes para utilizar sus recursos de la manera más adecuada y satisfacer sus necesidades generando mayor valor por dinero en cada una de sus adquisiciones⁴. En esta medida de conformidad con los documentos publicados en SECOP (<https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7090595&isFromPublicArea=True&isModal=False>) se evidencia que RenoBo realizó un análisis para evaluar el entorno general de la actividad económica relacionada con el objeto a contratar y de igual manera revisó la oferta y demanda según se evidencia en el análisis del sector.

Por último, es de anotar que la declaratoria de desierta de este proceso no obedece necesariamente a una falta de planeación por parte de la Entidad.

ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN FINAL OCI.

Una vez analizada la respuesta dada por el auditado, la OCI indica lo siguiente:

Informe de Auditoría Integral

Es pertinente citar que para establecer la observación que nos ocupa, se efectuaron los análisis de documentos disponibles en la plataforma SECOP y específicamente en los términos de referencia y anexos técnico se identificaron los siguientes aspectos:

En el presente caso, se configura la causal prevista en el numeral “2. Por recomendación del Comité de Contratación, cuando el valor estimado del contrato sea superior a doscientos (200) SMLMV, sin incluir IVA, medida que deberá fundarse en razones de conveniencia o atendiendo a la naturaleza del contrato o a la complejidad del objeto a contratar, aspectos que deberán justificarse en los Estudios Previos o equivalentes;”. Lo anterior, atendiendo a la finalidad del arrendamiento (que el ARRENDATARIO ofrezca espacios de parqueadero y zonas comerciales y/o culturales y/o gastronómicas para el uso, goce y disfrute por parte de la comunidad) y la consecuente necesidad de establecer criterios de ponderación diferentes al precio, para seleccionar la mejor oferta.

Dentro del Alcance se cita:

... ()

El contrato tiene como finalidad que el ARRENDATARIO ofrezca, en un área catastral de 2.110,80 m2 (ver tabla No. 1), zonas de parqueadero y los servicios complementarios de explotación comercial según criterio del ARRENDATARIO, para el uso, goce y disfrute por parte de la comunidad. De igual forma, se busca que este predio apoye a la revitalización del parque adyacente La Estación. Por eso, es esencial que la actividad comercial, cultural y/o gastronómica esté asociada a las dinámicas del parque y el barrio en clave de la política de revitalización prevista en el numeral 8 del artículo 3 del Decreto Distrital 555 de 2021 – Plan de Ordenamiento Territorial - POT.....

... ()

Se concluyó que uno de los principales requerimientos es la implementación de las zonas de parqueadero que apoyen las actividades comerciales y culturales del sector. Asimismo, se manifestó preocupación por las condiciones del parque adyacente y se solicitó una integración armónica entre ambos espacios para evitar externalidades negativas. Dadas las características del barrio, se consideró pertinente llevar a cabo actividades complementarias de tipo comercial, cultural y/o gastronómico.....

... ()

La destinación del predio objeto del contrato de arrendamiento permitirá los usos definidos en la normativa urbanística aplicable, que incluye comercio y servicios, y se ajustará a las actividades previstas en el contrato, en concordancia con la implementación de la estrategia de Urbanismo Temporal en la ciudad. Asimismo, su uso deberá promover la vitalidad para que los espacios permanezcan activos en el mayor

Informe de Auditoría Integral

rango horario posible, garantizando su óptimo aprovechamiento. Los espacios deben ser versátiles para permitir el desarrollo de servicios conexos al de estacionamiento, con opción de realizar actividades recreativas, deportivas, gastronómicas y culturales de manera permanente o temporal durante la vigencia del contrato. Para ello, el diseño debe ser funcional, innovador e inclusivo, y responder a las expectativas y necesidades de la población y del contexto urbano.....

... ()

De lo anterior, se observa que se consideraron otros aspectos, además del estacionamiento, como actividades gastronómicas, para las cuales se requiere la disponibilidad de los servicios públicos necesarios para su funcionamiento (tema independiente del precio de mercado)

La planificación de un proceso contractual es crucial porque permite optimizar recursos, asegurar la transparencia, y maximizar el valor de los contratos, evitando inconvenientes en su realización y optimizando la gestión pública. A través de una planificación rigurosa, se pueden identificar necesidades con mayor precisión, definir plazos y costos de forma realista, y asegurar la calidad de los bienes o servicios objeto del proceso contractual.

Cumplir con los requisitos de la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, no es índice de lo indicado anteriormente se haya realizado de manera adecuada. La declaratoria de desierto en un proceso contractual implica la cancelación del proceso de contratación, el archivo del expediente y la imposibilidad de adjudicar el contrato, a pesar de que no hubiese proponentes que cumplan con los requisitos establecidos o, habiendo proponentes, ninguno cumple con los criterios de evaluación.

Todo esto puede traer consecuencias para la Empresa como para los oferentes en temas económicos por la organización y participación en el proceso contractual (para la Empresa la imposibilidad de adjudicar el contrato afecta el flujo de ingresos programados), el reinicio del proceso de contratación, utilizando la misma modalidad o, una modalidad diferente. La Empresa debe analizar los factores que pudieron causar la declaratoria de desierto y tomar medidas para evitar que vuelvan a ocurrir (nueva planificación).

Conforme lo analizado, la Observación **se reclasifica como OPORTUNIDAD DE MEJORA.**

OM	Documentos SIG del Proceso de Gestión Comercial. Reportes informes e de	INMUEBLES COMERCIALIZADOS. Diseñar y disponer de una herramienta automatizada que sirva como instrumento de control y seguimiento de los inmuebles comercializados por la Empresa. Lo anterior, con el fin de apoyar la función 8 asignada a la Dirección Comercial mediante el Acuerdo 59 de 2023 asociada a
----	--	--

Informe de Auditoría Integral

gestión del proceso responsable.	realizar el seguimiento, reporte y control de los inmuebles comercializados por la Empresa o por terceros para tales fines.
RESPUESTA DEL AUDITADO: Sin comentarios por parte del auditado. ANÁLISIS Y CONCLUSIÓN FINAL OCI: Se mantiene la Oportunidad de Mejora.	

Convenciones:

- **C:** Conformidad.
- **OBS:** Observación
- **OM:** Oportunidad de Mejora.
- **NC:** No Conformidad.
- **BA:** Beneficio de Auditoria

5. CONCLUSIONES DEL TRABAJO DE AUDITORIA

- El proceso destaca en su cumplimiento y reporte puntual del Plan de Acción, y Plan de Mejoramiento del Proceso. Para el corte 31/12/2024, el cumplimiento consolidado para la vigencia 2024, en la ejecución de las actividades del Plan de Acción de Comercialización el cual fue del 86,40% ubicándose en el rango de Satisfactorio.
- Se denota la construcción de Anexos Técnicos Precontractuales, como apoyo y complemento a la gestión contractual de la Empresa.
- A pesar de las múltiples actividades que se evidenciaron y se dispone de un documento elaborado del Portafolio de Servicios, no se encuentra debidamente adoptado por la Empresa, mediante documento oficial o en los documentos del SIG de la Empresa.
- Si bien se evidencia la construcción de una Matriz Caracterización del Portafolio de Servicios, la misma, no se encuentra debidamente adoptado por la Empresa, mediante documento oficial o en los documentos del SIG de la Empresa.
- No se dispone de un instrumento de control y seguimiento de los inmuebles comercializados por la Empresa.
- Se evidencia la elaboración del plan de comercialización para los locales de La Hoja y La Colmena, sin embargo, a pesar del cumplimiento de las actividades planteadas, dichos locales no han logrado ser comercializados, por lo que dichas acciones a la fecha de la

Informe de Auditoría Integral

entrega de este informe, no han sido efectivas y la Contraloría de Bogotá PAD 2025 en su Informe de Auditoría Cod 48, consigno dos hallazgos administrativos al respecto, de los cuales se plantearon las acciones de mejora respectivas, las que están dentro de su término de ejecución.

- Si bien, el indicador actual permite evaluar la ejecución operativa, evidenciando una gestión en el proceso, al disponer de un único indicador, enfocado en el cumplimiento del plan de acción, se considera limitado, ya que no ofrece una visión completa del desempeño comercial, no permite a tomar decisiones estratégicas con suficiente respaldo o establecer acciones correctivas para posibles desviaciones en casos específicos de no cumplimiento de las funciones asignadas (ej.: Comercialización de predios – ingresos obtenidos/proyectados).
- Aunque existen varias áreas que están involucradas en la generación de ingresos en el proceso de gestión comercial y adelantan las actividades que les corresponden, no se identificó una función definida y un área específica responsable de consolidar y reportar el análisis y/o conciliación del Flujo de Ingresos por Comercialización, que permita establecer metas específicas de ingresos proyectados, su cumplimiento, así como disponer de información precisa y oportuna para la toma de decisiones en este aspecto.

6. RECOMENDACIONES

- Dado que, a la fecha de entrega de éste informe, las acciones adelantadas para la comercialización de los locales de los proyectos Plaza de la Hoja y Colmena han sido inefectivas, se debe realizar su seguimiento periódico y reportar con la debida antelación su tendencia de cumplimiento; en caso de que no se presente avance, replantear el plan de comercialización para los locales de La Hoja y La Colmena, con actividades puntuales que permitan su efectividad. Lo anterior, en aras de la eficacia que deben tener los procedimientos Gestión de Propuestas de Servicio PD-118-V1 y Arriendo de Inmuebles PD-109-V1.
- Adoptar mediante documento oficial o en los documentos del SIG, el Portafolio de Servicios de la Empresa, su Matriz de Caracterización y el formato de Anexo Técnico Precontractual. Para el caso del último documento mencionado, verificando su utilidad para los distintos tipos de contratación que aplican y su armonización con el Manual de Contratación vigente para RenoBo.
- Mantener y fortalecer la construcción de Anexos Técnicos Precontractuales, como apoyo y complemento a la gestión contractual de la Empresa, incluyendo las características y análisis de los aspectos a considerar.
- Efectuar las acciones que permitan la inclusión y socialización en el SIG, conforme el Control de documentos del Proceso de Gestión Comercial, de los documentos citados en el aparte de resultados del informe, involucrando a las áreas que corresponda.

Informe de Auditoría Integral

- Determinar un instrumento de control y seguimiento de los inmuebles comercializados por la Empresa.
- Mantener el reporte puntual del Plan de Acción, y Plan de Mejoramiento del Proceso.
- Verificar la pertinencia de diseñar e implementar nuevos indicadores en el proceso de Gestión Comercial, que permitan medir el desempeño integral y efectuar el seguimiento a las actividades que aportan valor y son necesarias para la toma de decisiones oportunas conforme la gestión del mismo, como por ejemplo los temas de resultados de ventas, arriendos, etc.
- Revisar el Acuerdo 059 de 2023 y la Resolución 281 de 2023, así como evaluar la actualización de su contenido al incluir la función específica del análisis y/o conciliación del flujo de Ingresos por Comercialización y sus resultados, así como implementar un procedimiento para la ejecución de dicha función, conforme a lo planeado en cada vigencia, y en cual participen las áreas que intervienen y aportan al cumplimiento de las metas concretas que se planteen al respecto.
- Fortalecer la estrategia de comercialización en harás de obtener mayores ingresos para que aporten a la sostenibilidad financiera de la Empresa

7. PLAN DE MEJORAMIENTO

- Los responsables de los procesos involucrados en el presente trabajo de auditoría deben elaborar un Plan de Mejoramiento que contenga las acciones correctivas para subsanar las causas de las No Conformidades detectadas y para atender las Observaciones incorporadas en el informe, de acuerdo con el procedimiento PD-17 Plan de Mejoramiento.
- El tiempo estimado para la formulación de dicho plan será de un plazo no mayor a diez (10) días hábiles contados desde la fecha de radicación de informe del trabajo de auditoría definitivo. La entrega del Plan de Mejoramiento deberá surtirse ante la Subgerencia de Planeación y Administración de Proyectos para la revisión y asignación del consecutivo a las acciones.
- Si se declararon beneficios dentro del trabajo de auditoría, no se requiere la formulación de acciones correctivas.

8. DECLARACIÓN DE CUMPLIMIENTO

El trabajo de auditoría se realizó con base en un muestreo aleatorio que no implica la detección de la totalidad de las situaciones de Conformidad, No Conformidad u Observaciones.

Informe de Auditoría Integral

CRITERIOS DE CUMPLIMIENTO DEL TABAJO DE AUDITORÍA	SI	NO	JUSTIFICACIÓN
1. ¿El trabajo de auditoria cumplió con todos los estándares y requisitos generalmente aceptados?	X		
2. ¿Durante el trabajo de auditoría, en la reunión de cierre y con la entrega del informe preliminar de auditoria se aseguró el derecho del auditado a explicar, justificar, defender o contradecir los resultados?	X		
3. ¿Se presentaron impedimentos o conflictos de intereses que afectaran la independencia y objetividad del trabajo de auditoria?		X	
4. ¿Se materializaron los riesgos del trabajo de auditoria?	X		Se adelantó la acción de manejo correspondiente, se modificó el plan de trabajo y se comunicó al auditado, a fin de efectuar algunas actividades y análisis adicionales.
5. ¿Se presentaron impedimentos legales o de otras regulaciones que afectaran el acceso a la información o el cumplimiento las partes del trabajo de auditoria?		X	
6. ¿Se cumplieron los criterios del código de ética del auditor y del estatuto de auditoria?	X		
7. ¿La información insumo para el trabajo de auditoria fue dispuesta de manera oportuna y completa?	X		
8. ¿El trabajo de auditoria requiere de la declaración de alguna salvaguarda?		X	

9. EQUIPO AUDITOR

NOMBRE	CALIDAD DEL AUDITOR
Orlando Torres Malaver Rubén Mauricio González Fernando Sánchez Jacobo Diana Carolina Rodríguez Avalo	Auditor Líder Auditor Acompañante Auditor Acompañante Auditor Acompañante

10. APROBACIÓN

NOMBRE	CARGO
 Janeth Villalba Mahecha	JEFE OFICINA DE CONTROL INTERNO

Informe de Auditoría Integral