



DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE LA
DEFENSORÍA DEL ESPACIO PÚBLICO

Al contestar cite este número:
Radicado DADEP No. 20253000004661



Bogotá D.C., 2025-01-21
SGI 308

Correo electrónico

Doctor
JUAN BONILLA
Director
EUCOL S.A.S.

correo electrónico juan.bonilla@jcdecaux.com / alvaro.medina@jcdecaux.com /
assile.mar@jcdecaux.com / nicolas.detapol@jcdecaux.com /
manuel.malagon@jcdecaux.com
Ciudad

REFERENCIA: Radicado Dadep No.20244000172372 del 08-08-2024
Radicado Dadep No.20244000199152 del 06-09-2024 (GDADEP-1750-
24)
Radicado Dadep No. 20243000132811 del 18-09-2024
Radicado Dadep No. 20244000296332 del 27-12-2024
Radicado Dadep No. 20254000007182 del 16-01-2025 (GDADEP-1892-25)

ASUNTO: Respuesta a *"Propuesta para mantener la equivalencia entre derechos y obligaciones surgidos al momento de proponer, de acuerdo con las salvedades presentadas por EUCOL y el DADEP el 10 y 25 de agosto de 2022 respectivamente con respecto al Otrosí No. 7 suscrito el 10 de agosto de 2022."*

Estimado Doctor Bonilla, reciba un cordial saludo

En respuesta a la solicitud de la equivalencia entre los derechos y obligaciones del Contrato de Concesión N° 186 de 2020, suscrito entre el DADEP y EUCOL S.A.S, tras un análisis detallado de los argumentos presentados, los antecedentes contractuales y el concepto emitido por la interventoría con radicado GDADEP 1892-25, este Departamento Administrativo emite respuesta con las aclaraciones, salvedades y consideraciones que se exponen a continuación:

1. Como bien lo menciona en su comunicación, durante los meses de septiembre y diciembre de 2024 se realizaron nueve mesas de trabajo entre las partes. Estas reuniones tuvieron como objetivo principal analizar y comprender las problemáticas asociadas al contrato de concesión, particularmente en relación



con los impactos identificados durante los cinco años y medio de su ejecución. Dichos impactos, según se señala, derivan del cambio abrupto en las condiciones de la publicidad exterior visual hacia formatos digitales después de 2021. Es importante destacar que estas mesas de trabajo se llevaron a cabo en el marco del interés por garantizar la continuidad de la ejecución del contrato y en estricto cumplimiento de los principios de la contratación pública, con el fin de asegurar la prestación de la función pública objeto de la concesión.

2. En relación con lo mencionado en su escrito en la página 3: *"Como medida para contrarrestar los efectos de la pandemia, EUCOL y el DADEP suscribieron el Otrosí 7, no obstante formularon salvedades, las cuales evidencian el carácter parcial de las medidas, pues como quedó expresamente establecido en este, **las partes reconocieron que dichas medidas no constituyeron un ajuste definitivo y pleno a las condiciones técnicas, económicas y financieras del Contrato de Concesión sobrevenidas, por lo que las partes tenían previsto seguir realizando las gestiones y el monitoreo necesarios de modo que la finalidad esperada del Contrato y la respectiva realización de los fines del Estado puedan conseguirse;** adoptando para ello, medidas adicionales que permitieran efectivamente evitar el desequilibrio de las condiciones técnicas, económicas y financieras existentes al momento de proponer y mitigar los efectos graves y adversos causados por la pandemia que impactaron notoriamente la viabilidad del Contrato de Concesión"* es necesario precisar que lo transcrito corresponde a lo manifestado por el concesionario en el radicado 2022400171812 del 29 de julio de 2022.

En este sentido, no es acertado que se interprete que el DADEP reconoció que el Otrosí 7 no constituyera un ajuste definitivo. Por el contrario, dicho Otrosí fue el resultado de un análisis riguroso de las evidencias presentadas por el concesionario, las cuales, si bien no demostraron un desequilibrio económico, justificaron la adopción de medidas específicas para superar las dificultades verificadas en ese momento.

3. En varios apartes de su escrito se realiza mención a la pandemia covid-19, sin embargo, para este Departamento, las afectaciones por los cierres y las medidas tomadas por el Estado fueron objeto de ajuste mediante el otrosí No. 3, 5 y 7, por lo que no son objeto de discusión en el presente y se entienden resueltas, aún más, cuando las condiciones aquí analizadas no guardan relación con los efectos de la superada pandemia.
4. La interventoría en el radicado No. 20254000007182 del 16 de enero de 2025 (GDADEP-1892-25) señala que *"(...) pese a que el asunto del comunicado el Concesionario es "Propuesta para mantener la equivalencia entre derechos y*

obligaciones surgidos al momento de proponer, de acuerdo con las salvedades presentadas por EUCOL y el DADEP el 10 y 25 de agosto de 2022 respectivamente con respecto al Otrosí No. 7 suscrito el 10 de agosto de 2022.” En varios extractos del documento las afirmaciones y aseveraciones realizadas dan a entender que el Contrato sí sufrió la ruptura de su ecuación económica por lo que la Interventoría de manera clara reitera lo indicado en el comunicado GDADEP 1750-24 del 6 de septiembre de 2024 donde se indicó que el contrato no sufrió la ruptura de la ecuación económica (...)” este Departamento comparte lo expresado por la interventoría, por lo tanto, no se puede considerar que haya existido tal ruptura en las condiciones económicas iniciales del contrato.

5. De los argumentos y evidencias allegadas en su escrito se concluye que:

5.1. Existe una aceleración en la migración de publicidad exterior visual.

Respecto de este punto la interventoría señala en la página 9 del concepto del 16 de enero, lo siguiente: “2.2. POR EL AUMENTO INTEMPESTIVO DEL MERCADO DE PUBLICIDAD DIGITAL. El mercado de la publicidad digital experimentó un notable crecimiento tras la pandemia de COVID-19, tanto a nivel global como en el contexto colombiano. Este aumento significativo a criterio de la Interventoría responde a factores impredecibles asociados con la acelerada digitalización y el cambio en los hábitos de consumo. Crecimiento Global A nivel mundial, el gasto en publicidad digital mostró un incremento del 50% y superior entre 2019 y 2023, superando los 900.000 millones de dólares. Este crecimiento ha llevado a que las plataformas digitales representen el 70% del mercado, desplazando a la televisión al 17% (GroupM, 2025). La incorporación de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial (IA) ha sido clave, proyectándose que para 2029 esta tecnología captará una quinta parte del mercado publicitario (GroupM, 2025)

(...)

Crecimiento en Colombia

En Colombia el crecimiento del mercado digital también ha sido significativo. Según el Interactive Advertising Bureau (IAB), la inversión en publicidad digital alcanzó los \$2,6 billones en 2023, con un crecimiento interanual del 13,1% (Infobae, 2024). Los principales formatos incluyen redes sociales (30% de la

inversión) y videos (25%), los cuales han mostrado un aumento del 4,6% y 23,8%, respectivamente (ACIS, 2024), tal y como se muestra en la siguiente tabla:

De conformidad con lo expuesto se puede concluir que, el mercado de la publicidad digital ha experimentado un crecimiento consolidado, impulsado por la digitalización y las preferencias cambiantes de los consumidores, afectando considerablemente la operación del proyecto y por generando que los ingresos del proyecto no sean los esperados, hecho este que no puede ser atribuible al Concesionario⁴."

- 5.2. Los ingresos generados por el contrato no son suficientes para alcanzar el punto de no pérdida del concesionario.

Al respecto la interventoría señala: "Con corte a noviembre DE 2024, se han registrado ingresos por ventas de publicidad exterior visual y cartelería por un valor de \$149.443 millones en términos corrientes, lo que equivale a \$121.802 millones a precios de referencia del contrato.

(...)

Al analizar los ingresos en términos del mes de referencia del contrato, es decir, junio de 2019, se observa que, aunque los ingresos mensuales comenzaron a recuperarse a partir del año 2021, desde finales de 2022 y hasta la fecha han mostrado una tendencia decreciente en comparación con lo registrado en el mismo mes del año inmediatamente anterior. Al consolidar los ingresos por año calendario, se evidencia una disminución en términos reales a partir del año 2022. En 2023, los ingresos fueron un 6,32% inferiores a los de 2022, y, para el 2024 se registró una reducción del 13,08% en comparación con los ingresos de 2023.

(...)

Con respecto a las ventas brutas por año contractual, se evidencia que en el año 4 se registró un decrecimiento nominal de \$228 millones en comparación con el año contractual 3. Esto resultó en un excedente 43,69% inferior al registrado en el año anterior.

En este contexto, se proyecta el monto mínimo que el Concesionario debe alcanzar para cumplir con su obligación de retribución, en términos nominales deberán ser al año 15 del contrato con un mínimo de ventas por valor de \$51.757 millones.

Lo anterior aunado al comportamiento de los costos, ha reflejado un resultado del ejercicio negativo para los años 2020, 2021, 2022 y 2024 como se muestra a continuación:

Fuente: Cálculo de la Interventoría con base en los EEFF mensuales de EUCOL. Al verificar los estados financieros, también esta Interventoría ha evidenciado que el Concesionario presenta baja liquidez y un capital de trabajo negativo para atender sus obligaciones en el corto plazo, lo anterior pese a las medias adoptadas para ser más eficientes en la operación y administración del proyecto.

El valor ideal para este indicador suele fijarse entre 1 y 2, en lo posible encima de 1.5. El capital de trabajo desde el inicio hasta la fecha ha registrado cifras negativas, a diciembre de 2024 es de \$-15.786 millones.

Lo anterior, puede traer como consecuencia además de evidenciar el problema de liquidez, riesgo de insolvencia si la situación persiste, además de requerir financiamiento externo a corto plazo para cubrir los déficits, lo que puede aumentar los costos financieros."

Esta caída de los ingresos, junto con los incrementos en los costos operativos, refleja un resultado del ejercicio negativo para los años 2020, 2021, 2022 y 2024, según el análisis de la interventoría basado en los estados financieros del concesionario. La interventoría continua en su documento mencionando en la página 20:

"3. CAPEX pendiente por ejecutar Con corte 31 de diciembre de 2024 el porcentaje de avance de instalación en unidades es del 28,66% (1.358 unidades) y en tapetes el 11,28% (3.020 tapetes). Conforme el cronograma para el año 2025 está programado ejecutar del faltante el 33,17% en mobiliario y \$37,72% de tapetes.

Unidades por ejecutar entre 2025-2028

Al calcular el valor del CAPEX por los precios ofertados en la propuesta del Concesionario, da como resultado que lo pendiente por ejecutar entre los años 2025-2028 es de \$141.563 millones a precios de junio de 2019, que en corrientes

equivale a \$207.385 millones. El 36.39% es decir \$75.473 millones a precios corrientes, son los recursos que deberá ejecutar el Concesionario en instalación.

(...)

considerando la tendencia en los ingresos y costos del proyecto, el Concesionario ha remitido una metodología de proyección basada en los estados financieros del proyecto. Esta metodología se emplea para calcular indicadores clave como la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN), herramientas fundamentales en la evaluación de proyectos de inversión y en la determinación de la rentabilidad de los flujos de efectivo del proyecto.

Un VPN negativo indica que, bajo las condiciones proyectadas, el proyecto no recuperaría la inversión inicial y no sería rentable para el privado, lo que podría dificultar la consecución de un cierre financiero o la obtención de recursos mediante deuda.

Para realizar estos análisis, es necesario definir una tasa de descuento. Dado que esta tasa no está estipulada contractualmente, el Concesionario sugiere emplear la metodología establecida por el Ministerio de Hacienda para calcular el Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) en proyectos de infraestructura bajo el esquema de Asociaciones Público-Privadas (APP). Según la teoría financiera, el WACC es una referencia clave en el análisis de rentabilidad y viabilidad, pues refleja el costo de oportunidad ajustado por riesgo que debe igualar la rentabilidad mínima esperada. Con base en lo anterior, el enfoque propuesto por el Concesionario es financieramente válido, ya que busca restablecer las condiciones iniciales del contrato y garantizar la equivalencia de derechos y obligaciones entre las partes, evitando un posible desequilibrio en la ecuación contractual."

De lo anterior se infiere que los ingresos actuales del contrato no han sido suficientes para garantizar el punto de no pérdida del concesionario a largo plazo, comprometiendo su capacidad de cumplir con las inversiones proyectadas y los costos operativos necesarios.

A pesar de los esfuerzos realizados para mitigar esta situación, como ajustes en los cronogramas y medidas de optimización operativa, el concesionario enfrenta una combinación de ingresos decrecientes, incrementos en los costos y dificultades

para acceder a financiamiento externo, lo que agrava el riesgo de insolvencia y la sostenibilidad del contrato. La intervención de la metodología propuesta por el concesionario, basada en el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) resulta válida como herramienta financiera para reestablecer la equivalencia económica del contrato y garantizar su viabilidad a largo plazo, siempre y cuando se implementen medidas que respeten los principios contractuales y el interés público.

Uno de los principales riesgos asignados al concesionario en la matriz es el riesgo comercial, el cual se refiere a los efectos derivados de variaciones en tarifas, volúmenes, frecuencias y otros factores relacionados con las fuentes de ingresos identificadas por el concesionario. En este caso particular, los ingresos provienen principalmente de la Publicidad Exterior Visual (en adelante PEV), así como de otros servicios tecnológicos. El contrato es explícito en señalar que cualquier reducción en los ingresos proyectados, sea por factores de mercado o por variaciones en la demanda de publicidad, es un riesgo que debe ser gestionado por el concesionario.

No obstante, la interventoría ha señalado que el cambio abrupto en el mercado y la migración progresiva de la inversión publicitaria de la PEV hacia plataformas online han impactado negativamente los ingresos recibidos a la fecha. Esta situación, aunque representa un desafío significativo, no exime al concesionario de su obligación de seguir gestionando este riesgo, tal como lo estipula el contrato.

5.3. No obtención de financiación por el estado actual del contrato.

El riesgo de financiación es otro de los elementos clave asignados al concesionario en la matriz de riesgos. Esto significa que cualquier modificación en las condiciones financieras de los créditos obtenidos para financiar el proyecto, como los plazos o tasas de interés, debe ser gestionada directamente por el concesionario. El contrato es claro en establecer que la obtención de los recursos financieros necesarios para ejecutar el proyecto recae enteramente en el concesionario, y que cualquier dificultad en acceder a financiación adecuada es responsabilidad del mismo.

Este riesgo es particularmente relevante dado que el concesionario, al momento de presentar su propuesta, debía cumplir con criterios habilitantes relacionados con su experiencia en la gestión de financiación. Específicamente, se exigía que el concesionario demostrara haber obtenido financiación por un valor mínimo de

\$60.000.000.000, lo que refuerza que contaba con la capacidad y el conocimiento para gestionar este aspecto. Al respecto, tanto el concesionario como la interventoría mencionan lo siguiente:

El concesionario expresa en su documento que ha enfrentado serias limitaciones para acceder a financiamiento externo. A pesar de sus gestiones con diversas entidades financieras, como el Banco de Bogotá y el Banco de Occidente, estas han negado nuevas líneas de crédito debido al deterioro financiero del proyecto. Según el Banco de Bogotá, el estado actual de los resultados del concesionario no soportaría un endeudamiento adicional, lo que evidencia la falta de confianza del sector financiero para respaldar el proyecto. Además, los ingresos insuficientes y un flujo de caja operativo negativo han limitado su capacidad para generar los recursos necesarios para cubrir sus compromisos de inversión, mantenimiento y operación, obligándolo a recurrir a fuentes alternativas, como capitalización de accionistas y el diferimiento de inversiones.

De esto la interventoría señala a página 16 de su concepto lo siguiente: *"A la fecha y con el fin de garantizar la operación y el cumplimiento de las obligaciones del proyecto, el Concesionario ha recurrido a tres principales fuentes de financiación:*

(...)

Al respecto el Concesionario envía como prueba de su debida diligencia, la búsqueda de recursos con entidades bancarias, las cuales han negado alguna alternativa de crédito, teniendo en cuenta que los estados financieros no arrojan cifras que demuestren una solidez y liquidez financiera para el cumplimiento de sus obligaciones antes estos establecimientos."

Con lo mencionado, la interventoría reconoce que las condiciones económicas y financieras actuales del contrato han dificultado el acceso a financiamiento externo para el concesionario. Sin embargo, ha subrayado que estas dificultades no son suficientes para justificar un desequilibrio económico contractual, ya que el riesgo financiero fue asumido como parte de las obligaciones del concesionario al momento de suscribir el contrato. Asimismo, la interventoría ha señalado que las medidas adoptadas mediante el Otrosí 7, como el ajuste del cronograma de instalación, atendieron las necesidades financieras a corto plazo, pero advierte que la ejecución del CAPEX pendiente entre 2025 y 2028, estimado en \$141.563

millones a precios de 2019, plantea retos significativos para la sostenibilidad del contrato bajo las condiciones actuales, bajo los argumentos que han venido siendo expuestos a lo largo de este escrito.

Con lo expuesto por la interventoría, si bien el concesionario ha logrado un financiamiento de más de \$60.000.000.000, la situación actual no permite que los bancos consultados arrojen un panorama positivo, esta situación agrava aún más la sostenibilidad del contrato a corto y largo plazo.

5.4. Punto de no pérdida del contrato.

Por otra parte, el concesionario propone que el punto de no pérdida debe definirse como el nivel en el que la Tasa Interna de Retorno (TIR) es igual al Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC), es decir, un Valor Presente Neto (VPN) igual a cero. Estas medidas incluyen: i) escalonar el cronograma de instalación, con el fin de aliviar su capacidad de financiación ante la actual imposibilidad de obtener los recursos necesarios, y ii) extender el plazo de vigencia del contrato para restablecer la equivalencia entre derechos y obligaciones surgidos al momento de proponer.

Al respecto, la interventoría mediante comunicado 20254000007182 ha emitido un concepto favorable sobre la propuesta del concesionario, mencionando lo siguiente:

"Con el objetivo de analizar la situación actual del contrato y, considerando la tendencia en los ingresos y costos del proyecto, el Concesionario ha remitido una metodología de proyección basada en los estados financieros del proyecto. Esta metodología se emplea para calcular indicadores clave como la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN), herramientas fundamentales en la evaluación de proyectos de inversión y en la determinación de la rentabilidad de los flujos de efectivo del proyecto.

Un VPN negativo indica que, bajo las condiciones proyectadas, el proyecto no recuperaría la inversión inicial y no sería rentable para el privado, lo que podría dificultar la consecución de un cierre financiero o la obtención de recursos mediante deuda.

Para realizar estos análisis, es necesario definir una tasa de descuento. Dado que esta tasa no está estipulada contractualmente, el Concesionario sugiere emplear la metodología establecida por el Ministerio de Hacienda para calcular el Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) en proyectos de infraestructura bajo el esquema de Asociaciones Público-Privadas (APP). Según la teoría financiera, el WACC es una referencia clave en el análisis de rentabilidad y viabilidad, pues refleja el costo de oportunidad ajustado por riesgo que debe igualar la rentabilidad mínima esperada.

Con base en lo anterior, el enfoque propuesto por el Concesionario es financieramente válido, ya que busca restablecer las condiciones iniciales del contrato y garantizar la equivalencia de derechos y obligaciones entre las partes, evitando un posible desequilibrio en la ecuación contractual."

La interventoría destaca que las medidas planteadas son coherentes con el objetivo de garantizar la ejecución del contrato sin comprometer los principios de planeación y equilibrio contractual. Sin embargo, también subraya que cualquier modificación debe priorizar el interés público, asegurando que las condiciones propuestas no generen una afectación desproporcionada al DADEP.

De lo expuesto se concluye que existen condiciones financieras que ponen en riesgo la ejecución del objeto del contrato, es por ello, que la modificación contractual es viable pues busca garantizar que su propósito se cumpla. De igual manera, la interventoría ha constatado que los hechos que justifican esta solicitud no son imputables al Concesionario ni forman parte de los riesgos asignados a este, garantizando así el respeto a los principios de planeación y equilibrio contractual (Concepto GDAEP-1892 25 -Interdiseños- pág. 27). No obstante, es importante reiterar que la obligación del Distrito no es garantizar ganancias al concesionario, sino únicamente asegurar que este alcance el punto de no pérdida, conforme a los principios de la contratación estatal.

De acuerdo con lo anterior, se procede a dar respuesta a las propuestas allegadas por el concesionario que implica; i) Desplazamiento del cronograma de instalación, ii) Ampliación del plazo contractual, iii) Medidas para fortalecer el atractivo comercial de los soportes publicitarios y iv) Incremento del porcentaje de retribución a pagar a favor del DADEP sobre las Ventas Brutas Anuales aplicable al importe excedente de los ingresos anuales estimados.

Los contratos estatales son conmutativos, lo cual implica que es deber para ambas partes mantener las condiciones de igualdad o equivalencia de los derechos y

obligaciones surgidas al momento en que se celebró el contrato. Así cuando existe una causa ajena a las partes que pone en riesgo el no cumplimiento del objeto del contrato, es deber del estado buscar alternativas para evitar dicho panorama, Sin embargo, estas alternativas no deben ser concebidas únicamente como un mecanismo de alivio para una de las partes. Por el contrario, el objetivo debe ser garantizar la equidad en el negocio jurídico suscrito. Por ello, entre las dos alternativas planteadas, que incluyen la modificación del cronograma, la adición del contrato y del porcentaje de retribución, este Departamento comparte parcialmente la alternativa 2.

Al respecto, la interventoría, en la página 30 de su concepto, señala:

"De conformidad con lo expuesto a lo largo del presente documento, la suscrita Interventoría brinda concepto favorable a la solicitud elevada por el Concesionario, aclarando que la Interventoría que la alternativa viable es la numero dos ya que esta obliga al Concesionario a hacer un uso responsable de los recursos del proyecto, así como a dinamizar estrategias para la Instalación del mobiliario y ser competitivo en el mercado de publicidad digital ya que se tendría un menor tiempo el cual a criterio de este es suficiente para lograr con las metas aquí propuestas y lograr una equivalencia entre derechos y obligaciones."

Este Departamento procedió a realizar el análisis de la propuesta de "incrementar este porcentaje de 7,75% a 10,00% sobre el tramo de ingresos efectivamente alcanzado que excederían el importe de los ingresos anuales estimados a la fecha e indicados en los Apéndices 3 y 4 del Anexo B respectivamente.", para ello realizó el siguiente ejemplo:

- 1) Si para el próximo año las ventas proyectadas son de \$40.000 millones y el concesionario alcanza ventas por \$50.000 millones, el cálculo de la retribución sería el siguiente:

Sobre los \$40.000 millones proyectados:

Se aplicaría el 7,75%, lo que equivale a:

$40.000\text{millones} \times 7,75\% = 3.100\text{millones}$

Sobre el excedente de \$10.000 millones:

Se aplicaría el 10%, lo que equivale a:

$10.000\text{millones} \times 10\% = 1.000\text{millones}$

Total de retribución para el DADEP:

$3.100\text{millones} + 1.000\text{millones} = 4.100\text{millones}$

En este esquema, el DADEP recibiría \$4.100 millones, pero \$3.100 millones provienen de la tasa del 7,75% sobre las ventas proyectadas y solo \$1.000 millones adicionales corresponden al aumento propuesto del 10%. Esto evidencia que el incremento no genera un beneficio significativo, ya que el porcentaje del 10% aplica únicamente al excedente, el cual depende de que el concesionario supere las expectativas de ventas bajo los escenarios proyectados por el mismo, un escenario incierto y altamente condicionado por el mercado.

- 2) Si el incremento se aplicara al total de las ventas generadas (\$50.000 millones), el cálculo sería:

$$50.000\text{millones} \times 10\% = 5.000\text{millones}$$

En este caso, el DADEP recibiría \$5.000 millones, un aumento de \$900 millones respecto al esquema propuesto, lo que representaría un beneficio real y tangible para el Distrito, sin depender exclusivamente de la superación de proyecciones.

Además de las limitaciones del esquema propuesto, es importante considerar el riesgo financiero que implica realizar una prórroga del contrato basada en proyecciones de ventas inciertas; extender el plazo contractual aumenta la exposición del Distrito a posibles incumplimientos del concesionario y a fluctuaciones en el mercado publicitario.

Por lo tanto, cualquier prórroga debe estar condicionada a medidas que generen beneficios inmediatos y que no dependan de proyecciones de ventas para que se obtenga una mayor retribución. Esto asegurará que el DADEP reciba ingresos proporcionales a los resultados económicos del concesionario, sin depender únicamente del excedente proyectado por este.

El DADEP considera que cualquier prórroga contractual debe estar diseñada para garantizar que, en términos financieros, se alcance un punto en el que el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) sea igual a la Tasa Interna de Retorno (TIR), es decir, un Valor Presente Neto (VPN) igual a 0. Este equilibrio financiero es fundamental para asegurar que el proyecto sea sostenible y que los riesgos asociados al modificadorio no recaigan de forma desproporcionada sobre el Distrito. Por lo tanto, las alternativas propuestas deben priorizar:

- Metas financieras claras: El concesionario debe demostrar que las medidas planteadas permitirán alcanzar el equilibrio financiero proyectado, respaldado por proyecciones sólidas y ajustadas a las condiciones reales del mercado.

- Esquemas de instalación acelerada: Condicionar la prórroga a la instalación eficiente del mobiliario urbano pendiente, asegurando que el objeto contractual se cumpla en el menor tiempo posible y generando beneficios inmediatos para el Distrito.
- Incrementar la retribución al total de las ventas: Aplicar el porcentaje de retribución incrementado sobre el total de las ventas generadas, eliminando la dependencia de los excedentes proyectados y asegurando un flujo constante de ingresos para el DADEP.

Actualmente el Distrito cuenta con varios frentes de obras en ejecución, entre ellos el Instituto de Desarrollo Urbano (IDU) cuenta con 480 frentes de trabajo distribuidos y 27 contratos de conservación y mantenimiento activos a 2024 en la ciudad, sumado a ello, se encuentran en ejecución las obras de la Primera Línea del Metro de que contará con una longitud aproximada de 23,86 kilómetros, así mismo, para finales del 2024 se encontraban en proceso de Fase de selección en la plataforma de Secop 10 procesos de licitación de obra pública cuyo objeto es la intervención de vías y espacio público por parte del IDU, lo cual justifica que la instalación del mobiliario puede ser objeto de ajuste en el tiempo mediante el modificadorio que se llegue a suscribir.

El contrato establece varias obligaciones dentro de su objeto, una de las cuales es la instalación de mobiliario urbano. Actualmente, la ciudad cuenta con mobiliario instalado en 7.531 zonas de parada del Sistema Integrado de Transporte Público, el cual está operativo y al servicio de los usuarios. Sin embargo, la instalación del mobiliario moderno requerido ha estado en proceso desde mediados de 2023. Como bien lo señala la interventoría, a la fecha el concesionario ha cumplido con el cronograma vigente de instalación. Para este Departamento, las soluciones planteadas por el contratista solo podrán ser aceptadas en el escenario en que la instalación se realice en el menor tiempo posible.

Finalmente, en el marco del modificadorio que pueda llegar a suscribirse como respuesta al requerimiento realizado por el concesionario, este deberá aceptar explícitamente que las medidas incluidas en el documento tienen como objetivo atender las situaciones derivadas de los efectos a largo plazo del cambio en las dinámicas abruptas del mercado publicitario.

Adicionalmente, el concesionario deberá declarar que con la suscripción del modificadorio reconoce que las medidas adoptadas son suficientes para atender dichas incidencias que han impactado la ejecución del contrato. En consecuencia, el concesionario se compromete a abstenerse de realizar solicitudes futuras relacionadas con estos mismos factores, asegurando así la estabilidad de las condiciones



DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE LA
DEFENSORÍA DEL ESPACIO PÚBLICO

contractuales establecidas en el modificadorio y evitando cualquier escenario de incertidumbre jurídica o económica para el Distrito. Esta aceptación deberá formalizarse mediante una cláusula expresa dentro del modificadorio, en la cual el concesionario manifieste que renuncia a cualquier reclamación posterior que invoque los hechos expuestos en el modificadorio a celebrar. Esto garantizará la consolidación de un acuerdo definitivo y la protección de los intereses públicos, evitando futuras controversias o solicitudes que comprometan la sostenibilidad y la viabilidad del contrato por los mismos hechos que son analizados con este documento.

De acuerdo con lo expuesto el concesionario deberá presentar al menos tres escenarios que respalden un beneficio mayor para la ciudad que el planteado sin generar afectación o restricción a la obligación del estado de garantizar el punto 0, para que estas sean evaluadas por la interventoría y este Departamento.

Atentamente

LUCÍA BASTIDAS UBATÉ

Directora

Departamento Administrativo de la Defensoría del Espacio Público

Copia: Rosalba Moreno – Directora de la Interventoría – Correo electrónico:
correspondencia.i.dadep247@interdiseños.com.co

Proyectó: Miller David Saavedra García
Dayana Valentina Martínez

Revisó: María Fernanda Carrillo
Claudia Calderón
Anderson Melo

Aprobó: Edgar Duarte Subdirector SGI
Geovanni Herrera Jefe Oficina Jurídica

Código de archivo: Contrato concesión 186 de 2020 y contrato 247 de 2020.

