IPES - Correspondencia Administrativa- ENVIADAS
Radicado: 00110-816- 005364
Fecha: 07/05/2020 - 08:24 PM
Remitente: LIBARDO ASPRILLA LARA
Dependencia: DIRECCION GENERAL
Destinatario: VEEDURIA DISTRITAL
Destino: NULO
Folios: 7 Anexos: 0

110401

Bogotá, D.C.,

Doctor
**GUILLERMO RIVERA**
Veedor Distrital
Avenida Calle 26 # 69-76
Edificio Elemento, torre 1 piso 8
Teléfono 3407666.
Bogotá D.C

**Asunto:** Respuesta – Solicitud de Información. Radicados IPES 00110-812-005152 y 00110-812 812-005096.

Apreciado Doctor Rivera, cordial saludo,

En atención al asunto de la referencia y en el marco de las competencias atribuidas por el artículo 79 del Acuerdo 257 de 2006 al Instituto para la Economía Social -IPES- y la misión definida por la entidad, la cual consiste en "*Aportar al desarrollo económico de la ciudad mediante la oferta de alternativas de generación de ingresos a la población de la economía informal que ejerce sus actividades en el espacio público, enfocadas a la formación, el emprendimiento, el fortalecimiento empresarial y la gestión de plataformas comerciales competitivas; así como administrar y desarrollar acciones de fortalecimiento del Sistema Distrital de Plazas de Mercado*". De manera atenta nos permitimos dar respuesta a las preguntas formuladas por el Honorable Concejal Armando Gutierrez, el sesión del Concejo de Bogotá, del 15 de abril sobre plazas de mercado, las cuales fueron trasladadas a su despacho:

1. ***¿Cuál ha sido la inversión presupuestal en los últimos tres períodos de gobierno distrital, inclusive el actual, en la infraestructura de las Plazas de Mercado?, ¿cuáles fueron los contratos celebrados, directa o indirectamente, en relación con esta infraestructura?***

   De acuerdo a su interrogante y revisada la información, encontramos:

***Inversión Infraestructura Plazas***
***Plan de Desarrollo Bogotá positiva para vivir mejor***
***2008-2012***



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

| BOGOTA POSITIVA PARA VIVIR MEJOR | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre del Proyecto | Objetivo General del Proyecto | | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | TOTALES |
| BOGOTA BIEN ALIMENTADA | Desarrollo de redes de abastecimiento y administración de plazas de mercado distritales | EJECUCIÓN | $ 2.622.000.000 | $ 12.428.000.000 | $ 7.756.000.000 | $ 7.586.000.000 | $ 5.051.000.000 | $ 35.442.000.000 |
| | | APROPIACIÓN | $ 3.312.000.000 | $ 13.836.000.000 | $ 8.019.000.000 | $ 7.851.000.000 | $ 9.970.000.000 | $ 42.988.000.000 |
| | | INFRAESTRUCTURA | $ 374.087.240 | $ 3.328.167.479 | $ 1.312.383.421 | $ 1.905.147.214 | $ 169.984.909 | $ 7.020.750.263 |
| | | CONTRATOS | 3134_2008_CONSORCIO MANTENIMIENTO 2008 $ 320.000.000 3245_2008_ESPARZA INGENIERIA S.A.S $64.087.240 | 2441_2009_GESTIÓN RURAL Y URBANA LTDA-GRU LTDA $72.000.000 2442_2009_CONSORCIO C.D.E IPES 2009 $486.000.000 2458_2009_ARQUITECTURA URBANA LTDA $59.711.000 2587_2009_NELSON FERNANDO RANGEL $1291.480.236 2592_2009_GESTIÓN RURAL Y URBANA LTDA_GRU LTDA $ 963.074.039 3134_2008_CONSORCIO MANTENIMIENTO 2008 $217.951.823 2582_2009_EFRAIN MUÑOZ MOTTA $195.826.656 2585_2009_CONSORCIO TECNICO INTERVENTORIA $52.123.725 | 1460_2010_CALCODI LTDA $84.951.104 1401_2010_DPC INGENIEROS LTDA $139.896.000 1699_2010_CONSORCIO C&G CONSTRUCCIONES $815.400.840 1962_2010_CONSORCIO CAS $9.773.280 2582_2009_EFRAIN MUÑOZ MOTTA $108.821.845 2585_2009_CONSORCIO TECNICO INTERVENTORIA $29.576.365 1973_2010_CONSORCIO INTERPROYECTOS 2010 $114.744.757 | 1501_2011_CONSORCIO MANTENIMIENTO BOGOTA $360.000.000 1536_2011_CONSORCIO PLANES DE REGULARIZACIÓN 2011 $155.462.750 1512_2011_CONSORCIO SANDOVAL ASOCIADOS IPES $ 367.000.000 2592_2009_GESTIÓN RURAL Y URBANA LTDA GRU LTDA $337.565.158 1401_2010_DPC INGENIEROS LTDA $64.946.887 1460_2010_CALCODI LTDA $42.727.994 2587_2009_NELSON FERNANDO RANGEL $578.344.425 | 2441_2009_GESTIÓN RURAL Y URBANA LTDA-GRU LTDA $34.239.124 2442_2009_CONSORCIO C.D.E. IPES 2009 $ 32.686.456 2458_2009_ARQUITECTURA URBANA LTDA $34.849.329 | |

**Fuente:** Subdirección de Diseño y Análisis Estratégico. SDAE. Mayo 2020.

***Inversión Infraestructura Plazas***
***Plan de Desarrollo Bogotá Humana***
***2012-2016***

| BOGOTA HUMANA | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre del Proyecto | Objetivo General del Proyecto | | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | TOTALES |
| 431-FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA DISTRITAL DE PLAZAS DE MERCADO | Consolidar el sistema distrital de plazas de mercado para mejorar su competitividad a fin de combinar con la seguridad alimentaria, reduzca las brechas socioeconómicas y disminuir los precios | EJECUCIÓN | $ 4.304.585.060 | $ 7.707.345.529 | $ 15.285.725.114 | $ 11.003.832.628 | $ 3.627.351.733 | $ 40.208.824.330 |
| | | APROPIACIÓN | $ 4.460.824.766 | $ 9.390.954.769 | $ 14.107.293.879 | $ 12.909.247.376 | $ 3.001951.709 | $ 44.707.672.500 |
| | | INFRAESTRUCTURA | $ 2.037.563.673 | $ 1.305.943.035 | $ 2.755.706.435 | $ 1.215.171.172 | - | $ 7.310.384.315 |
| | | CONTRATOS | 949_2012_TECNICONSULTAS S.A $93.016.224 1501_2011_CONSORCIO MANTENIMIENTO BOGOTA $340.000.000 1512_2011_CONSORCIO SANDOVAL ASOCIADOS IPES $62.356.000 1706_2012_GERMAN HUMBERTO SANDOVAL RICO $241.585.128 1707_2012_UNION TEMPORAL V.I. PLAZAS $514.047.895 1708_2012_GERMAN HUMBERTO SANDOVAL RICO $571.958.439 1781_2012_CARLOS ARTURO VERGARA NEGRETE $ 52.160.847 1771_2012_CARLOS ARTURO VERGARA NEGRETE $ 63.162.540 1712_2012_ARKINGENIEROS TECNICOS LTDA $ 91.063.600 | 949_2012_TECNICONSULTAS $ 85.030.399 1706_2012_GERMAN HUMBERTO SANDOVAL RICO $ 56.385.084 1770_2012_CARLOS ARTURO VERGARA NEGRETE $8.227.712 1436_2013_INVERCOLINO S.A.S $9.765.566 1707_2012_UNION TEMPORAL V.I. PLAZAS $ 156.585.534 1771_2012_CARLOS ARTURO VERGARA NEGRETE $ 17.290.635 1769_2013_INVERCOLINO S.A.S. $ 10.076.106 2078_2013_SISTEMA ESTRUCTURAL PIONOLITICO LTDA $ 950.000.000 | 1715_2012_CARLOS ARTURO VERGARA NEGRETE $ 17.290.634 258_2014_CSI CONSTRUCCIONES, SERVICIOS E INGENIERIA SJ $227.273.749 1707_2012_UNION TEMPORAL V.I. PLAZAS $ 17.529.761 286_2014_IDPC $ 2.000.000.000 2078_2013_SISTEMA ESTRUCTURAL PIONOLITICO LTDA $ 493.612.282 | 314_2015_CONSORCIO PLAZAS DISTRITALES 2015 $1.076.241.872 330_2015_CONSORCIO ARQUIMG IPES $134.923.300 | - | |

**Fuente:** Subdirección de Diseño y Análisis Estratégico. SDAE. Mayo 2020.

***Inversión Infraestructura Plazas***
***Plan de Desarrollo Bogotá Mejor para Todos***
***2016-2020.***



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

| BOGOTA MEJOR PARA TODOS | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre del Proyecto | Objetivo General del Proyecto | | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | TOTALES |
| 1041-ADMINISTRACIÓN Y FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA DISTRITAL DE PLAZAS DE MERCADO | Elevar la competitividad del sistema distrital de plazas de mercado para garantizar el cumplimiento de la función social ligada al abastecimiento y la seguridad alimentaria de la ciudad | EJECUCIÓN | $ 10.858.455.091 | $ 14.617.448.104 | $ 16.772.002.113 | $ 20.031.752.067 | $ 8.036.505.603 | $ 68.316.162.978 |
| | | APROPIACIÓN | $ 11.550.794.917 | $ 14.616.212.735 | $ 16.772.266.500 | $ 20.043.425.223 | $ 17.172.934.000 | $ 79.757.633.275 |
| | | INFRAESTRUCTURA | $ 4.091.579.039 | $ 3.921.868.976 | $ 6.373.848.144 | $ 8.756.210.915 | $ 194.411.709 | $ 23.337.920.382 |
| | | CONTRATOS | 242_2016_MICROS COMPATIBILIDAD REDES Y ELEMENTOS S.A.S. $ 1.056.525.266<br>248_2016_DIAMICO S.A.S $ 201.406.195<br>286_2016_IDPC $345.246.579<br>333_2016_STRAGETY LTDA $ 50.000.000<br>405_2016_IDPC $ 1.300.000.000<br>242_2016_MICROS COMPATIBILIDAD REDES Y ELEMENTOS S.A.S $ 528.000.000 | 467_2017_CONSORCIO MRALLES $3.572.358.476<br>482_2017_CONSORCIO BOGOTA IPES $ 359.510.400 | T32_2018_IDPC $ 3.135.000.000<br>482_2017_CONSORCIO BOGOTA IPES $36.073.400<br>374_2018_SOLUCIONES GEOESPACIALES $ 226.441.500<br>409_2018_IDPC $ 592.608.241<br>485_2018_ID S.A.S $2.109.500.015<br>601_2018_CONSORCIO ALPHA 2018 $ 274.224.588 | 25_2019_CODENSA S.A. ESP $ 121.043.316<br>284_2019_CODENSA S.A. ESP $ 574.174.570<br>372_2019_CODENSA S.A. ESP $ 360.585.590<br>485_2019_ID S.A.S $ 616.907.016<br>601_2019_CONSORCIO ALPHA 2019 $ 47.207.300<br>453_2019_OMAR RINCON $ 1.084.736.745<br>450_2019_CONSORCIO LA TRINIDAD $ 14.466.667<br>485_2019_SIEGEN INGENIERIA S. A $ 142.216.968<br>485_2019_CONSORCIO 2020 IPES $ 2.808.427.345<br>753_2019_CONSTRUEQUIPOS BOGOTA S.A.S. $ 10.700.000<br>463_2019_GNG INGENIERIA S.A.S. $353.394.650<br>473_2019_UNION TEMPORAL CONCORDIA 12-2019 | 463_2019_GNG INGENIERIA S.A.S. $194.411.709 | |

**Fuente:** Subdirección de Diseño y Análisis Estratégico. SDAE. Mayo 2020.

***2. ¿Cuál fue el estado en que la actual Administración Distrital recibió la infraestructura de las plazas de mercado?***

Una vez se realizó el empalme y recibo en el inicio de esta administración del Instituto para la Economía Social-IPES con el fin de dar cumplimiento a lo establecido bajo resolución 18 de 2017¨ "Por el cual se expide el reglamento administrativo operativo y de mantenimiento de las Plazas de Mercado Del Distrito Capital" y *al acuerdo 96 de 2013 "Por el cual se implementa el sistema Distrital de Plazas de mercado"* . se han efectuado actividades de mantenimiento de carácter preventivo y correctivo regulado bajo la normatividad N-S10 con las debidas actualizaciones por medio del Decreto 2525 del 13 de julio de 2010, el Decreto 0092 del 17 de enero de 2011, el Decreto 0340 del 13 de febrero de 2012, Decreto 0945 del 05 de junio de 2017 y el Decreto 2113 del 25 de noviembre de 2019.

De acuerdo a lo anterior y en aras de dar cumplimiento al debido procesos, la entidad en cabeza mía, da continuidad dentro del componente técnico recibe en desarrollo, las intervenciones de 17 Plaza Distritales de Mercado con una inversión general de $26.194.000.000 millones de pesos, con los cuales se ejecutaron actividades de obra civil tales como : Mantenimiento de cubierta, Limpieza de canales y bajantes, Mantenimiento Puertas cortinas, Limpieza de cajas de inspección y redes Hidrosanitarias , Desinfección de tanques , Mantenimiento Red Eléctrica , Requerimientos SDS , Adecuación de pisos , Hermetizarían de cocinas y Reparaciones Locativas Menores. Lo anterior catalogado dentro de los componentes de mantenimiento correctivo y preventivos, y de tal manera atender los requerimientos desde el componente normativo de los entes de control, esto en cabeza de la Secretaria Distrital de Salud.

De igual manera, es importante resaltar como hito de ejecución, el avance e intervención de la renovación de la infraestructura de la Plaza Distrital de Mercado la Concordia en la cual fueron invertidos por parte del IPES $ 9.785.000.000, ejecutando actividades de: Instalación de las redes hidráulicas, contra incendio y eléctricas en general para la totalidad del proyecto, así como la instalación de pisos y módulos de venta como artesanías, frutas,



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

granero, ferretería, cafés y restaurantes e instalación del ascensor con la conexión vertical de la plaza.

En la actualidad, se encuentra en proceso de estructuración la licitación de mantenimiento para atender las actividades y/o emergencias anteriormente discriminada y preservar la infraestructura de la misma para mejorar las condiciones de los vendedores vinculados a la alternativa.

***3. ¿Cómo la Administración Distrital 2016-2019 administró el Sistema Distrital de Plazas de Mercado?, especialmente informar ¿qué acciones se realizaron por la auto sostenibilidad? y ¿cuál es el resultado de las mismas?***

A este respecto, la administración distrital incorporó en el Plan Distrital de Desarrollo 2016-2019, el Proyecto de inversión 1041 "Administración y fortalecimiento de las plazas de mercado", ( proyecto vigente hasta junio 30 de 2020), a cargo del IPES, a través del cual se busca el fortalecimiento de las plazas distritales de mercado. En su implementación, se incorporaron las siguientes estrategias desarrolladas a través de cinco pilares fundamentales:

- Fortalecer la asociatividad;
- Crear cultura empresarial en los comerciantes;
- Dinamizar el mercado de las plazas, a partir de las fortalezas comerciales propias de cada plaza;
- Mejorar la infraestructura de las plazas, realizando intervenciones de mantenimiento preventivo y correctivo; y
- Crear un sistema de administración eficiente y eficaz, buscando la sostenibilidad económica y social y la implementación de modelos de negocios que permitan la autogestión a través de la asociatividad y empoderamiento de los comerciantes, alianzas público privadas y alianzas interinstitucionales para fortalecerlas como espacios de cultura, turismo y gastronomía en la ciudad.

Para lograr estos propósitos, el IPES se propuso generar un **modelo de administración y gestión eficiente de las plazas de mercado** orientado a:

- Desarrollar e implementar un sistema de administración que permita recuperar la gobernanza del IPES frente al manejo y administración de las plazas de mercado.
- Mejorar el estado de la infraestructura, garantizar el cumplimiento normativo y legal aplicable y ejecutar acciones de visibilidad o promoción de las plazas de mercado.
- Mejorar integralmente la oferta de productos/servicios de las plazas de mercado mediante el fortalecimiento de la cultura empresarial y asociativa de los comerciantes, así como el empoderamiento de los mismos frente a su corresponsabilidad en el óptimo funcionamiento y reposicionamiento de las plazas.
- Gestionar modelos de administración auto sostenible mediante la búsqueda de alianzas con: a) entidades públicas y/o privadas, b) alianzas público-privadas (APP), c) figuras asociativas de comerciantes de las plazas de mercado, entre otros; así como la valoración y replanteamiento de uso o destino de las plazas no priorizadas.



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

Para potencializar las ventajas competitivas de las plazas de mercado, y mejorar su competitividad, el IPES desarrolló una ruta de intervención, es decir, un mecanismo de gestión que permitiera identificar y priorizar los aspectos necesarios e indispensables para el posicionamiento de las plazas a fin de focalizar adecuadamente la inversión.

Como primera medida identificar las potencialidades de cada plaza de mercado a fin de desarrollar estrategias para diferenciar los servicios de las plazas acorde con sus ventajas competitivas de cada plaza y así fomentar la especialización de los servicios y aprovechar las condiciones de localización, ubicación, cercanía a lugares turísticos de interés cultural, perfiles de los visitantes, etc.

A partir de la identificación de las potencialidades de cada plaza se diseñaron estrategias para su posicionamiento a través de instrumentos como los planes de mercadeo por plaza, el fortalecimiento de la capacidad comercial de los beneficiarios de los locales de las plazas de mercado y la capacitación, asistencia técnica y formación de los comerciantes, aspectos necesarios para fortalecer la competitividad, entre otros (ver gráfico 1)




El nuevo modelo implementado por el IPES para solucionar las deficiencias administrativas, operativas, técnicas, ambientales y comerciales de las plazas de mercado de Bogotá y lograr su posicionamiento, se fundamentó en cinco pilares fundamentales para potencializar la competitividad de las plazas, darle sostenibilidad e incorporar las herramientas tecnológicas al servicio de los comerciantes y usuarios:

- Recuperar la gobernanza de las plazas mediante la aplicación de la implementación de normas que permitieran su adecuada administración y operación, como fue la resolución 018 de 2017 denominado nuevo reglamento administrativo, operativo y de mantenimiento de las plazas de mercado.

- Fomento de la cultura empresarial de las comerciantes



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

- Dinamización del mercado con especialización de cada plaza de mercado.
- Fomento de la asociatividad, participación, cultura y sana convivencia de los comerciantes de las plazas de mercado.
- Mejoramiento de la Infraestructura y de las condiciones fitosanitarias

***Modelo de gestión y administración de plazas de mercado***




En cumplimiento de este modelo de gestión y administración de plazas, se obtivieron los siguientes logros:



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

673 Actividades de promoción y mercadeo.
102 Vitrinas comerciales en empresas públicas, privadas y eventos de ciudad.
235 Recorridos para activación de la ruta turística, gastronómica y cultural.
2.780 Comerciantes uniformados y 8.380 personas capacitadas.
52 Ruedas de negocio.
10 Plazas con Mercado Campesino.
16 Plazas con servicio a domicilio.
13 Plazas con pagos electrónicos y corresponsal bancario
1.917 Comerciantes bancarizados.
12 Puntos de lectura, 1 cursos de inglés y 3 Clases de coreano
24.430 Niños atendidos en los 12 Puntos de lectura - 5 mil textos de literatura
15 Plazas de Mercado cuentan con redes sociales con mas de 64.833 mil seguidores.

***4. ¿Cuál es el número de puestos que se pueden habilitar y el porcentaje de ocupación, permanente y/o temporal de las plazas de mercado?, ¿cómo el IPES determina ese porcentaje?*** .

| ***OCUPACION 31 DE MARZO DE 2020*** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **PLAZAS DE MERCADO** | ***No. Espacios en la Plaza*** | **N° Espacios Ocupados** | **% Ocupación Total** | **No. Puestos Disponibles** | **No. Puestos Desocupados NO Disponibles** |
| LA CONCORDIA | 35 | 35 | 100% | 0 | 0 |
| CARLOS E. RESTREPO | 636 | 621 | 98% | 12 | 2 |
| SIETE DE AGOSTO | 276 | 270 | 98% | 5 | 1 |
| QUIRIGUA | 223 | 217 | 97% | 5 | 1 |
| VEINTE DE JULIO | 322 | 309 | 96% | 7 | 8 |
| DOCE DE OCTUBRE | 132 | 126 | 95% | 3 | 1 |
| LAS FERIAS | 236 | 228 | 97% | 8 | 0 |
| SAMPER MENDOZA | 181 | 167 | 92% | 14 | 0 |
| LA PERSEVERANCIA | 103 | 83 | 81% | 20 | 0 |
| TRINIDAD GALAN | 186 | 134 | 72% | 52 | 0 |
| KENNEDY | 230 | 154 | 67% | 76 | 0 |
| FONTIBON | 328 | 201 | 61% | 106 | 21 |
| SANTANDER | 163 | 95 | 58% | 68 | 0 |
| LAS CRUCES | 91 | 39 | 43% | 50 | 2 |
| SAN CARLOS | 68 | 26 | 38% | 41 | 1 |
| EL CARMEN | 102 | 35 | 34% | 64 | 4 |
| SAN BENITO | 113 | 35 | 31% | 71 | 6 |
| ***SUB TOTAL*** | ***3425*** | ***2775*** | ***81,02%*** | ***602*** | ***47*** |
| LOS LUCEROS | 130 | 12 | 12% | 0 | 117 |
| BOYACA REAL | 105 | 3 | 3% | 0 | 102 |
| ***TOTAL*** | ***3660*** | ***2790*** | ***76,2%*** | ***602*** | ***266*** |



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

***5. ¿Qué acuerdos y/o alianzas se gestionaron con diferentes actores de la cadena de abastecimiento y la seguridad alimentaria para permitir mejorar e incrementar la oferta de las Plazas de Mercado Distritales? ¿A cuántas y cuáles plazas de mercado se impactó con estos acuerdos y/o alianzas?***

Para contribuir con los objetivos del PMASAB y la política pública de Abastecimiento y Seguridad Alimentaria de Bogotá, no solo se adelantaron alianzas con sectores públicos y privados como la SDDE, Gobernación de Cundinamarca, Propaís, fedearroz, Fruvana, Mercados campesinos.com, entre otros; tal como se mencionó en el literal anterior, el Instituto, a través del modelo de gestión y administración de plazas de mercado, mejoró la infraestructura de 13 de las 19 plazas de mercado, con el fin de lograr condiciones físicas adecuadas en materia logística, además del desarrollo de estrategias para eliminar prácticas inadecuadas en la disposición y manipulación de productos en las plazas de mercado y garantizar condiciones sanitarias óptimas en estos equipamientos, de acuerdo a la normatividad vigente.

El IPES avanzó en estrategias que permitieron disminuir en al menos tres (3) intermediarios los canales de comercialización de algunos productos, especialmente frutas, verduras y arroz, entre otros, logrando impactar positivamente a los consumidores con productos de buena calidad y a precio justo. Los siguientes son algunos de los resultados apreciables en este proceso:

- Articulación con RAPE y SDDE: Implementación del programa cambio verde. Agosto a diciembre 2016. Un espacio creado por Región Administrativa de Planeación Especial- RAPE Región Central, en alianza con la Fundación Socya y el IPES, dirigido a familias que participaron activamente con el cuidado del medio ambiente, reciclando residuos sólidos aprovechables de sus hogares e intercambiándolos por alimentos frescos y saludables.
- Feria Agroalimentaria. 2016, 2017, 2018, organizadas por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico- SDDE.
- Convenio para desarrollar una estrategia piloto de mercados campesinos en pro del fortalecimiento de las PDM 20 de Julio y Fontibón. 2016-2017.
- Participación con los productores comerciantes campesinos de las Plazas en el Día del Campesino. Plaza de Bolívar 2017,2018, 2019. Organizado por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico- SDDE.
- Ruedas de Negocios con FEDEARROZ. 2018.
- Participación del IPES en las mesas de trabajo para modificación del decreto del PMSAB y la Política de Soberanía y Seguridad Alimentaria Nutricional. Organizado por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico- SDDE.

***6. ¿Cómo se fortalecieron las capacidades y competencias para una sana convivencia, la corresponsabilidad y el sentido de pertenencia de los comerciantes en las plazas distritales de mercado?***



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

Con el inicio de la administración anterior en el año 2016, se evidenció, a través de los responsables asignados en cada plaza de mercado, situaciones de mala convivencia entre los comerciantes por competencia desleal, conflictos personales y rencillas familiares, entre otras que no se resolvían de manera satisfactoria y que, en algunos casos, terminaban en agresiones verbales y físicas.

En este componente se estructuró un modelo de atención psicosocial para todas las plazas de mercado que permitió generar en los comerciantes un sentido de pertenencia, mediante su vinculación activa en los comités de desarrollo integral y de convivencia (Resolución 018 de 2017). Adicionalmente, se desarrollaron estrategias de integración para una sana convivencia, mediante la implementación de actividades culturales que permitieron el descubrimiento de talentos artísticos en la comunidad y un programa de bienestar dirigido a los comerciantes y sus familias. Además del desarrollo de actividades culturales que ha que ha permitido descubrir talentos artísticos en la comunidad.

Dentro de la estrategia de fomentar la participación , asociatividad y la sana convivencia el IPES entendido que la persona que se requería fortalecer para potenciar la sana convivencia era el comerciante, para generar espacios de apropiación del comerciante con las plazas y desde esa lógica se desarrolló un plan de bienestar para llevarlo a escenarios como: encuentros deportivos, paseos turísticos y comunitarios, ollas comunitarias y actividades como celebración del día de la madre, de la mujer, del comerciante, de la mujer, del día del niño, Adicionalmente las mujeres de la plaza de mercado se incorporar a la estrategia embellece para lograr corresponsabilidad entre el comerciante y el IPES en el objetivo de posicionar las plazas de mercado.

Los conflictos de convivencia en las plazas eran muy frecuentes, principalmente asociados a: errores de comunicación, oportunidades de venta, competencia desleal, poca aceptación del reglamento por parte de los comerciantes, escasas habilidades para trabajar en equipo y el inadecuado manejo de las emociones. Como consecuencia, se presentaba dificultad para vivir en comunidad y trabajar en equipo además de un clima organizacional negativo. Teniendo en cuenta esto, se plantearon las siguientes estrategias para mejorar la convivencia de los comerciantes:

- Campañas de promoción para una sana convivencia: "La Ruta del Buen Trato en Plazas de Mercado Distritales" y la "Vacuna contra el conflicto en Plazas de Mercado Distritales", cuyo objetivo fue fortalecer las habilidades de los comerciantes para vivir en comunidad y mejorar el ambiente laboral y las relaciones interpersonales para el bienestar y tranquilidad de todos.
- Coordinación interinstitucional con Casa de Justicia y el IPES: para la prevención de conflictos por convivencia, prestación de servicios locales en resolución y abordaje pacífico de los conflictos interpersonales e intergrupales y capacitaciones para fortalecer positivamente las habilidades sociales para la sana convivencia, contando con tres puntos fijos de atención de unidades de mediación y conciliación en tres plazas: Samper Mendoza, Las Cruces y La Perseverancia.
- Talleres de "Habilidades para la sana convivencia": con el apoyo del Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA y la Cámara de Comercio de Bogotá, se abordaron temáticas como: Trabajo en Equipo, inteligencia Emocional, Manejo del Estrés, Comunicación Asertiva, Escucha Activa, Valores (Respeto, Tolerancia, Compromiso), relaciones Humanas – habilidades sociales, liderazgo, principios y prácticas de una sana convivencia, aprendizajes para la convivencia, beneficios de la adecuada resolución de conflictos.



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

- Atención del conflicto en primera instancia: a través del equipo psicosocial del IPES asignado a cada plaza de mercado, se realiza la mediación entre comerciantes con apoyo de los Comités de Convivencia, resolviendo conflictos a través del diálogo y la negociación entre las personas, estableciendo acuerdos y compromisos, con el fin de prevenir y evitar el escalonamiento del conflicto.

Con las Universidades como el Colegio Mayor de Cundinamarca-Unicolmayor, la fundación Universitaria Panamericana y la Universidad Santo Tomás, entre otros, a través de su programa de práctica universitaria se logró la incorporación de estudiantes de último semestre de las carreras de psicología, trabajo social y mercadeo, en los ejercicios que adelantaban los comités de convivencia y comités de desarrollo integral, ellos acompañaron las campañas que adelanto el IPES para contribuir a la sana convivencia. Por ejemplo, en la estrategia de vacunar a los comerciantes contra todo tipo de violencia estos estudiantes acompañaron estas campañas generando acompañamiento, sensibilización y aportando con su conocimiento en la resolución de conflictos. Desde la Unipanamericana se desarrolló una cartilla que es aprovechada por los comerciantes que contiene las estrategias en exhibición de producto, desarrollo de marca y estrategias de mercado para atraer nuevos clientes.

***7. ¿Cuántas y cuáles plazas se incorporaron al mercado turístico de la ciudad?***

Las plazas de mercado del Distrito, ya no son lugares únicamente para la compra de víveres y productos perecederos, pues conservan la tradición y la identidad de una cultura campesina que resulta atractiva para quienes las visitan. El IPES entendió que estos espacios también son un lugar ideal de preferencia de los habitantes, visitantes y turistas de la ciudad, las cuales además de la venta de productos, puedan ser visitadas por su gastronomía, cultura y arte, pues algunas de ellas hacen parte del patrimonio arquitectónico y datan hacia la tercera década del siglo diecinueve ( Plazas de Mercado Cruces, Concordia y Perseverancia); son escenarios propicios para compartir experiencias de vida saludable y sitios especialmente dotados para la recreación, el esparcimiento y para compartir en familia y amigos.

Una característica que hace especial y únicas las plazas de mercado del Distrito es la atención personalizada, es un espacio de encuentro y ese aspecto se aprovechó para potencializar sus ventajas, también es un sitio familiar ya que quien concurre permanentemente a las plazas genera un vínculo con el comerciante de las plazas, por lo general vemos que quienes son usuarios de estos equipamientos, generalmente compran en el mismo lugar por la confianza y familiaridad que brindan los comerciantes de las mismas, esto hace que se mantenga una fidelización hacia la compra por parte del consumidor.

Para aprovechar estas ventajas competitivas de las plazas de mercado, también vale la pena destacar que en los últimos años, Bogotá se ha venido promoviendo y consolidando como un lugar turístico muy importante en la región y es considerado el primer destino del país. Según datos de la encuesta de viajeros de Bogotá, dirigida por el Observatorio del Instituto Distrital de Turismo-IDT, once millones de turistas nacionales y casi dos millones de extranjeros visitaron Bogotá en 2018, y muchos de ellos aprovechan recorridos urbanos (en bicicleta) para visitar las plazas de mercado, sus escenas culturales y aventuras naturales entre otras. (El tiempo, 2019). Por esta razón, para promover las ventajas competitivas que tienen las plazas de mercado distritales en la oferta de servicios y gastronómica de la Capital, el IPES en conjunto con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y el Instituto Distrital de Turismo, encontró una oportunidad única para convertirlas en lugares de recorrido obligatorio de visitantes nacionales y extranjeros.



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

Así las cosas, se priorizaron las siguientes plazas de mercado dentro de la ruta turística y gastronómica:

**Plaza de Mercado la Perseverancia:** destino gastronómico, ganadora del mejor ajiaco de Bogotá, nominada a los premios la barra en 2019 y 2020.

**Plaza de la Concordia**: Destino arquitectónico y gastronómico de Bogotá.

**Plaza Doce de Octubre**: destino gastronómico de Bogotá, nominada a los premios la barra 2020.

**Plaza de Mercado Samper Mendoza**: despensa botánica más importante de Latinoamérica.

**Plaza de Mercado Veinte de Julio:** destino gastronómico y religioso.

**Plaza de Mercado Fontibón:** por su cercanía con el Aeropuerto Internacional El Dorado (9 minutos de distancia), su mercado campesino y su gran variedad de frutas

***8. ¿Cómo se promovió la cultura empresarial en los comerciantes de las Plazas de Mercado Distritales.***

En cuanto a la cultura empresarial, el desarrollo de las acciones de este componente del modelo de gestión y administración de plazas, se tomó como punto de partida un proceso de observación cualitativa, que permitió establecer los intereses en capacitación y fortalecimiento empresarial. Éste fue complementado con un informe de caracterización adelantado en el 2018 que evidenció las necesidades frente a los mismos temas, teniendo en cuenta el nivel de formación obtenido por cada comerciante y los nuevos desafíos en innovación, ciencia y tecnología fijados para las plazas. Así, se establecieron las siguientes estrategias:



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

**Inclusión financiera.**

En 2016, más del 80% de los comerciantes acudían a los prestamistas informales (gota a gota), situación que les generaba baja competitividad. En ese sentido, se buscaron alianzas con el sector financiero como Bancompartir y Davivienda, entre otros, a través de estrategias de educación financiera, generando en los comerciantes el hábito de ahorrar y abrir una cuenta de ahorro.

Se adelantaron talleres con los comerciantes y a través de la figura del *Doctor Financiero*, se explicaron los aspectos positivos a nivel financiero; también se realizaron actividades como la *carrera del ahorro*, una competencia que permitió desarrollar estrategias de ahorro.

**Buenas prácticas ambientales**

Generar buenos hábitos ambientales y de higiene no fue una tarea fácil. Sin embargo, con disciplina, educación ambiental y personal idóneo (ingenieros ambientales) se logró en 2019 la mejor de las calificaciones por parte de Secretaría Distrital de ambiente, con un porcentaje del 91%, además del primer puesto en manejo de residuos sólidos.

Adicionalmente, el gobierno nacional, a través del Ministerio de Ambiente seleccionó el Modelo de Administración de las Plazas Distritales de Mercado como un piloto a mostrar en el Taller de Gestión Sostenible en Plazas de Mercado y Centrales de Abastos.

El evento, cuyo objetivo fue intercambiar experiencias relacionadas con el modelo de administración de las Plazas Distritales, para luego ser replicado como una experiencia de gestión sostenible en plazas de mercado para todos los municipios de Colombia, se llevó a cabo el 14 de noviembre de 2019 y contó con la participación de referentes ambientales del país, representantes de entidades distritales y nacionales como la Secretaría Distrital de Ambiente, el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, el Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt, gerentes de plazas de mercado de ciudades como Medellín, Cartagena, Duitama, Pereira y Fusagasugá.

En el Taller también participó el Director de Gobierno Electrónico de Ciudad de México Dr. Hanniel Méndez Jiménez quien resaltó los resultados que ha dejado el Modelo de Administración de las Plazas Distritales de Mercado, especialmente en lo relacionado con el desarrollo de estrategias de mercadeo que involucran el uso de

Posicionamiento turístico, comercial y gastronómico. Como se mencionó anteriormente, Cinco plazas fueron identificadas como destino turístico y gastronómico. La Concordia, como destino arquitectónico; Veinte de Julio, como destino religioso; Perseverancia, como destino gastronómico; Samper Mendoza, como destino ambiental; Fontibón, como destino de fruta exótica para deleite de turistas, teniendo en cuenta su cercanía con el Aeropuerto.

Esta identificación permitió que las plazas se proyectaran como espacios para la cultura, el turismo y la gastronomía, convirtiéndose en hitos urbanos, generadores de tejidos socioculturales, de saberes y prácticas transmitidas de generación en generación, las cuales han sido fortalecidas por esta administración, a través de programas de formación y capacitación que han logrado impulsar saberes tradicionales como la gastronomía y desarrollar el turismo, incorporando en el imaginario de la ciudadanía estos espacios como destinos obligados de visita por la gran experiencia sensorial que produce recorrerlas.

**Tácticas empleadas**



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

- De posicionamiento: a través de la participación en eventos de ciudad, vitrinas comerciales y festivales gastronómicos se facilita la búsqueda de nuevos compradores y se fomenta el emprendimiento entre los comerciantes.
- De acercamiento: a través de estrategias como: “De la plaza a su casa”, “De la plaza a su lugar de trabajo”, y “De la plaza a la Universidad” se articula con entidades públicas y privadas un espacio físico en el cual los comerciantes de las plazas ofrecen sus productos generando un reconocimiento de la ciudadanía por las plazas.

Sumado a lo anterior, se realizaron diversos programas de capacitación, de asistencia técnica y de fortalecimiento empresarial, con el fin de crear una cultura que facilite al comerciante transformarse en un empresario. Estas capacitaciones se enfocan en:

- El uso de las redes sociales
- El marketing digital
- La educación financiera y la bancarización

Es de destacar que la banca cooperativa ha apoyado estos emprendimientos, contribuyendo a construir historias de progreso. Bancorpartir ha venido apoyando a los comerciantes con apoyo financiero a través de créditos, de brindando asesoría en su educación financiera. más de 600 comerciantes han recibido su crédito o que tienen cuenta de ahorros. Adicionalmente tenemos “La Cosecha Financiera" en las plazas de mercado, en la cual contamos con corresponsales bancarios en 7 plazas de mercado donde ya el comerciante no tiene que ir hasta una entidad financiera o sede, esto les permite desde su lugar de trabajo realizar las transacciones que requieran minimizando los riesgos de seguridad del manejo del efectivo.

De acuerdo con las cifras entregadas por COMPARTIR, aprox. 600 personas han accedido a crédito a través de este sistema de financiamiento a comerciantes.

***9. ¿En qué consistió el fortalecimiento de la plataforma tecnología, qué monto se invirtió, qué contratos se realizaron y a cuántas plazas impactó?***

**RESPUESTA:** El Marketing digital y la comercialización virtual se convirtieron en un modelo de negocio para los comerciantes de 17 plazas de mercado, pues se logró la optimización de las redes sociales y plataformas digitales como estrategia de fidelización, a través de los mercados a domicilio, los pagos electrónicos, la ampliación de cobertura comercial y la participación de los comerciantes en el abastecimiento de alimentos.

13 plazas de mercado ya contaban con una Red wifi gratuita para clientes y comerciantes desde el año 2013, además de equipos de cómputo dotados de Software apropiados para el desarrollo de estrategias amigables para comerciantes y clientes. Lo anterior, teniendo en cuenta el resultado arrojado por el shopper de mercado sobre necesidades e intereses de los clientes, además de la identificación de la especialización y potencialidades de cada plaza de mercado.

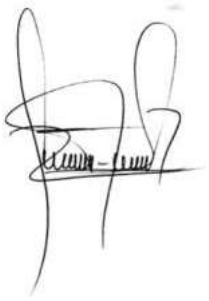
Este modelo despertó el interés del gobierno mexicano, razón por la cual a través de la UCCI, se recibió la visita del Director de Gobierno Electrónico de Ciudad de México Dr. Hanniel Méndez Jiménez, quien resaltó los resultados del Modelo de Administración de las Plazas Distritales de Mercado, especialmente en lo relacionado con el desarrollo de estrategias de mercadeo que involucran el uso de las tecnologías, a partir del marketing digital, para ser replicadas en los mercados de ese país.



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**

En esta gestión, no se destinaron recursos extraordinarios; todos los componentes del modelo de administración y gestión de plazas se adelantaron con el apoyo del recurso humano y los activos tecnológicos con los que ya contaba la entidad.

Cordialmente,



**LIBARDO ASPRILLA LARA**
Director General.

C.C. Dra. Margarita Barraquer- Secretaria General del Distrito.
C.C. Honorable Concejal de Bogotá Armando Gutierrez.

Anexo matrz en excel

| | NOMBRE, CARGO O CONTRATO | FIRMA | FECHA |
|---|---|---|---|
| Elaboró | Samuel Medina, Contratista SESEC- CPS 315. | ORIGINAL FIRMADO | 03-05-2020 |
| | Jorge Saenz, Contratista SDAE CPS 730 de 2019. | ORIGINAL FIRMADO | 05-05-2020 |
| | William Neil Vargas. Profesional Universitario. SDAE. | ORIGINAL FIRMADO | 05-05-2020 |
| Revisó | Luz Mery Pinilla – porfesional especializado SESEC- | ORIGINAL FIRMADO | 03-05-2020 |
| Aprobó | Fátima Veronica Quintero Nuñez.. Subdirectora SDAE. | ORIGINAL FIRMADO | 05-05-2020 |
| Aprobó | Cristian felipe Gonzalez. Subdirector SESEC. | ORIGINAL FIRMADO | 03-05-2020 |
| Aprobó | Nathanael Kennedy Machado-Asesor Dirección | ORIGINAL FIRMADO | 03-07-2020 |
| Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el presente documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para firma del Director General del Instituto para la Economía Social IPES | | | |



**Calle 73 N° 11-66**
**PBX. (+57) 2976030**
**Línea Gratuita**
**018000124737**
**www.ipes.gov.co**