	PROCEDIMIENTO	
	ASIGNACION DE LAS ALTERNATIVAS COMERCIALES	Código PR-124
		Fecha 27/12/2018

## 1. OBJETIVO

Establecer las actividades para realizar la asignación de las alternativas comerciales que ofrece el IPES, en cumplimiento de su misión institucional.

## 2. ALCANCE

Inicia: Identificar las alternativas disponibles para ser asignadas a la población sujeto de atención.

Finaliza: Reportar el ingreso del nuevo usuario al grupo de cartera para el inicio de la gestión del cobro del canon definido.

Aplica para las alternativas comerciales de la Red de Prestación de Servicios al Usuario del Espacio Público – REDEP (Quioscos y Puntos de Encuentro), Puntos Comerciales, ZAERT y Mobiliario Semi Estacionario.

## 3. RESPONSABLES


- El/la Subdirector (a) de Gestión, Redes Sociales e Informalidad es responsable de Dirigir y orientar las acciones para la asignación de alternativas comerciales disponibles a la población sujeto de atención de la Entidad.
- Los profesionales líderes de grupo de trabajo REDEP (Semi Estacionario, Quioscos, Puntos de encuentro), Puntos Comerciales, ZAERT y Ferias Institucionales de la SGRSI son responsables de coordinar la asignación de las alternativas comerciales disponibles a la población sujeto de atención de la Entidad.
- Los gestores de los grupos de REDEP (Semi Estacionario, Quioscos, Puntos de encuentro), Puntos Comerciales y ZAERT de la SGRSI, son responsables de realizar la asignación de las alternativas comerciales disponibles a la población sujeto de atención de la Entidad.
- El profesional de la Subdirección Administrativa y Financiera – Almacén y el gestor de la alternativa comercial, son los responsables de realizar la entrega física de las alternativas comerciales al usuario.

## 4. DEFINICIONES

**ALTERNATIVA COMERCIAL:** Mobiliario urbano ubicado en espacios comerciales públicos y privados para que la población sujeta de atención de la entidad desarrolle sus actividades comerciales y/o productivas, que le permitan generar ingresos y sirva de transición de la informalidad a la formalidad.

**PUNTOS COMERCIALES:** Son espacios comerciales administrados por la Entidad y ubicados estratégicamente en la Ciudad, en donde los vendedores informales que ingresan a este servicio, realizan sus actividades comerciales en módulos, locales, cafeterías y espacios que conforman esta alternativa comercial; permitiendo así, la

<b>Elaboró:</b> Fabián Correa Paola Tovar Isabela Fernández	<b>Revisó:</b> Hernán Carrasquilla Subdirector Gestión Redes Sociales e Informalidad	<b>Aprobó:</b> Hernán Carrasquilla Subdirector de Gestión y Redes Sociales e Informalidad
--	--	---

	PROCEDIMIENTO	
	ASIGNACION DE LAS ALTERNATIVAS COMERCIALES	Código PR-124
		Fecha 27/12/2018

generación de ingresos, fortalecimiento económico y productivo del usuario para hacer viable su ejercicio comercial y la inserción en el mercado.

**REDEP:** La Red de Prestación de Servicios al Usuario del Espacio Público, es una alternativa comercial transitoria, dirigida a los vendedores informales, a quienes se les asigna un mobiliario urbano en el espacio público para desarrollar su actividad productiva, que les permita generar ingresos. Dentro de este formato comercial se encuentran los quioscos y puntos de encuentro.

**QUIOSCOS:** Es un mobiliario urbano ubicado en los corredores peatonales del espacio público en algunas localidades de la Ciudad; cada uno de estos consta de una estructura metálica de dos módulos (lado A y B), diseñada para que la comercialización de mercancías sea dinámica y segura y así, contribuya al aprovechamiento económico de los espacios públicos de la Ciudad; además esta permite la generación de ingresos, fortalecimiento económico y productivo del usuario para hacer viable su ejercicio comercial y la inserción en el mercado.

**PUNTO DE ENCUENTRO:** Es un espacio público urbano dotado de un mobiliario, que permite una función articuladora entre el sistema del espacio público y el sistema de movilidad; está constituido por un espacio abierto y un espacio con mobiliario; tal como, bici - parqueaderos, servicio de baños y módulos metálicos, en donde los usuarios pueden ejercer su actividad comercial, obtener un fortalecimiento económico y productivo para hacer viable su ejercicio comercial y la inserción en el mercado.

**FERIAS INSTITUCIONALES:** Son alternativas para el fortalecimiento comercial de la población sujeto de atención del Instituto, conformadas por ferias permanente (realizadas de los domingos y lunes festivos) y ferias de temporada; estas se desarrollan en espacios públicos y/o privados, en los cuales se ubican nuestros usuarios para comercializar sus mercancías. Consultar página web <http://www.ipes.gov.co/index.php/programas>


**SEMI ESTACIONARIO:** Mobiliario urbano para la venta de confitería, flores (tipo 1) y bebidas calientes entre otros productos (tipo 2), el cual tiene un diseño de vehículo triciclo de tracción humana por medio de pedales y transmisión de cadena para la reducción de esfuerzo.

**HEMI:** Herramienta misional de la entidad.

**IPES:** Instituto para la Economía Social.

**VENDEDORES INFORMALES:** Población que ejerce sus actividades comerciales en el espacio público.

<b>ELABORO</b>  Fabián Correa Paola Tovar Isabela Fernández	<b>REVISO</b>  Hernán Carrasquilla Subdirector de Gestión y Redes Sociales e Informalidad	<b>APROBO</b>  Hernán Carrasquilla Subdirector de Gestión y Redes Sociales e Informalidad
---	---	---

	PROCEDIMIENTO	
	ASIGNACION DE LAS ALTERNATIVAS COMERCIALES	Código PR-124
		Fecha 27/12/2018

**VULNERABILIDAD:** un proceso multidimensional que confluye en el riesgo o probabilidad del individuo, hogar o comunidad de ser herido, lesionado o dañado ante cambios o permanencia de situaciones externas o internas. La vulnerabilidad social de sujetos y colectivos de población se expresa de varias formas, ya sea como fragilidad e indefensión ante cambios originados en el entorno, como desamparo institucional desde el Estado que no contribuye a fortalecer ni cuida sistemáticamente de sus ciudadanos<sup>1</sup>

**EQUIPO DE TRABAJO DE ATENCIÓN INTEGRAL:** Se refiere al grupo interdisciplinario conformado en la Subdirección Gestión Redes Sociales e Informalidad - SGRSI, para el análisis del grado de vulnerabilidad a la población sujeto de atención identificada y brindar acompañamiento y asistencia integral a nuestros usuarios.

**GESTOR:** Profesionales y/o apoyos operativos que realizan las actividades asociadas al control y seguimiento de las alternativas comerciales.

**LÍDER ALTERNATIVA COMERCIAL:** Profesionales que realizan las actividades asociadas la coordinación de los grupos de trabajo que administran las alternativas comerciales.

**SGRSI:** Subdirección de Gestión, Redes Sociales e Informalidad.

**SESEC:** Subdirección de Emprendimiento, Servicios Empresariales y Comercialización.

**SFE:** Subdirección de Formación y Empleabilidad.

## 5. CONDICIONES GENERALES


**5.1** Para el desarrollo del procedimiento es necesario tener en cuenta el Decreto 456 de 2013 por el cual se adopta el marco regulatorio de aprovechamiento económico del espacio público en el Distrito capital de Bogotá.

**5.2** Para la asignación de alternativas se tendrá en cuenta lo establecido en el DE 017 “Criterios de Focalización” y el DE 034 “Metodología para medición del grado de vulnerabilidad del vendedor informal”.

**5.3** La asignación de las alternativas comerciales se desarrollará de acuerdo al instructivo correspondiente para tal fin.

<sup>1</sup> Sentencia T-244/12 define la vulnerabilidad

<b>ELABORO</b>  Fabián Correa Paola Tovar Isabela Fernández	<b>REVISO</b>  Hernán Carrasquilla Subdirector de Gestión y Redes Sociales e Informalidad	<b>APROBO</b>  Hernán Carrasquilla Subdirector de Gestión y Redes Sociales e Informalidad
---	---	---

	<b>PROCEDIMIENTO</b>	
	<b>ASIGNACION DE LAS ALTERNATIVAS COMERCIALES</b>	Código PR-124
		Versión 02
	Fecha 27/12/2018	

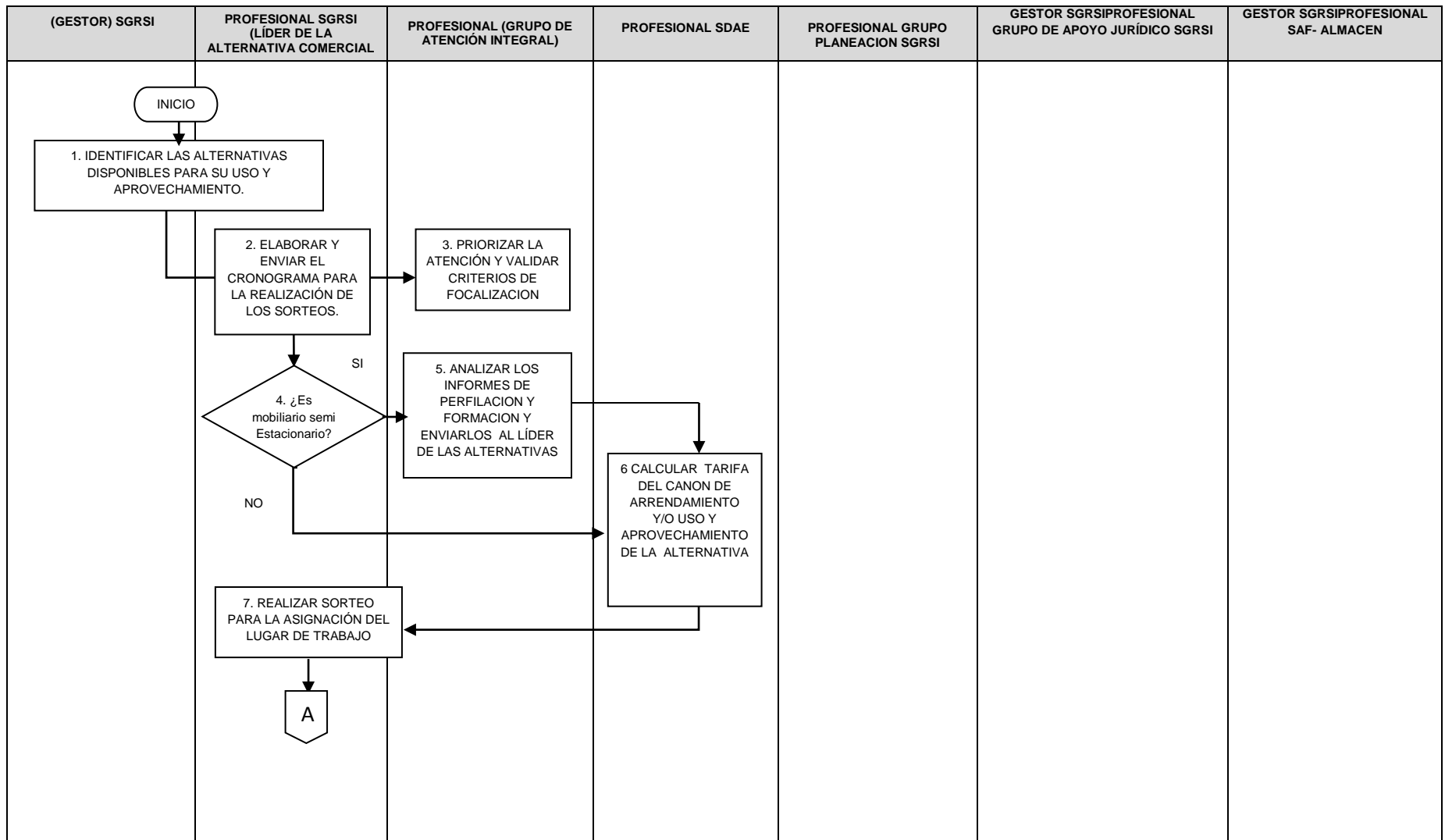
**5.4** La Subdirección de Emprendimiento, Servicios Empresariales y Comercialización – SESEC, realizará la perfilación de los usuarios que solicitan la alternativa comercial mobiliario Semi Estacionario, teniendo en cuenta los siguientes aspectos.

- ✓ El Grupo de Atención Integral SGRSI envía informe de vulnerabilidad con el listado de los vendedores validados y priorizados para que se realice el proceso de Perfilación por parte de la SESEC.
- ✓ Los resultados de la Perfilación deben contener la lista de los vendedores informales admitidos, el listado de los vendedores no admitidos con su correspondiente justificación y las necesidades de formación evidenciadas.
- ✓ El informe de perfilación se envía para iniciar el proceso de formación y capacitación a la SFE, el resultado del proceso de formación debe contener los listados de participantes aprobados y reprobados con su correspondiente justificación.

<b>ELABORO</b>  Fabián Correa Paola Tovar Isabela Fernández	<b>REVISO</b>  Hernán Carrasquilla Subdirector de Gestión y Redes Sociales e Informalidad	<b>APROBO</b>  Hernán Carrasquilla Subdirector de Gestión y Redes Sociales e Informalidad
---	---	---



## 6. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO





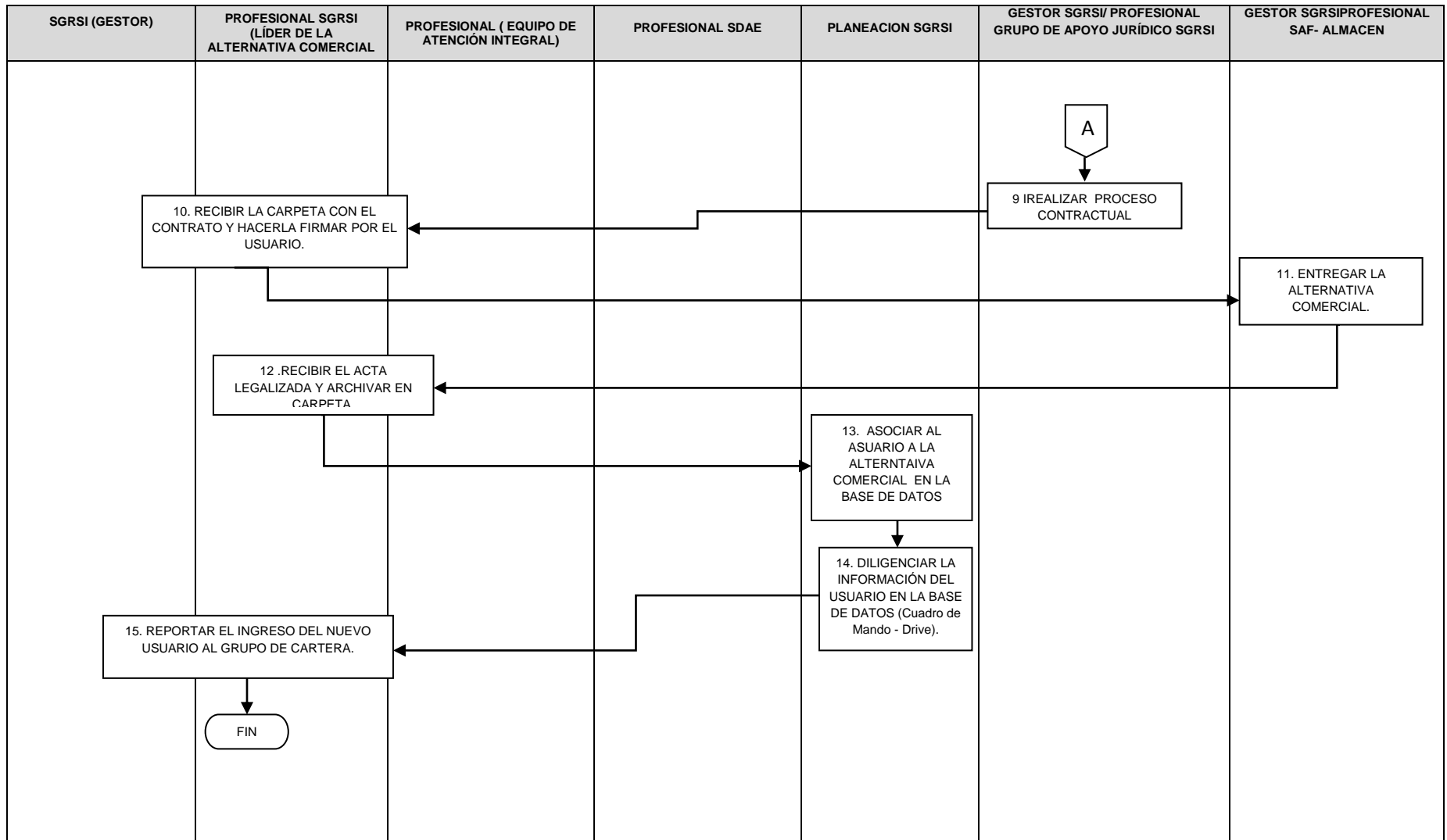
PROCEDIMIENTO


ASIGNACION DE ALTERNATIVAS COMERCIALES

Código PR-124


Versión 02

Fecha 27/12/2018



	PROCEDIMIENTO	
	ASIGNACION DE ALTERNATIVAS COMERCIALES	Código PR-124
		Versión 02
		Fecha 27/12/2018

## 6.1 TABLA EXPLICATIVA DEL PROCEDIMIENTO

No.	Nombre de la actividad	Descripción de la Actividad	Responsable	Punto de control	Registro	Tiempo (Hora o fracción de hora)
1	Identificar las alternativas disponibles para su uso y aprovechamiento.	Se consolida la información acerca de las alternativas que están disponibles para asignar (funcionamiento óptimo y sin requerimientos legales) generando un listado de las mismas por tipo de alternativa.	(Gestor) SGRSI		Listado de alternativas disponibles para asignar.	
2	Elaborar y enviar el cronograma para la realización del sorteo	Se elabora el cronograma de la realización del sorteo para la asignación del lugar de trabajo de la alternativa teniendo en cuenta lo siguiente: fecha de convocatoria, postulantes y la fecha de realización del sorteo.  <b>Nota:</b> Este cronograma debe ser enviado 15 días hábiles antes de la fecha estipulada para la convocatoria al grupo de Atención Integral y Apoyo a la Transitoriedad.	Profesional SGRSI (Líder de la alternativa comercial)		Cronograma FO – 069 Memorando.	
3	Priorizar la atención y validar criterios de focalización.	Se ingresa a la herramienta misional HEMI, se descarga la información de los vendedores informales registrados que han manifestado su interés por la alternativa sortear, se prioriza de acuerdo al grado de vulnerabilidad calculado de acuerdo a la metodología establecida en el DE- 034 para medición del grado de vulnerabilidad del vendedor informal - Resolución 070 de 2018, se validan los criterios de focalización contenidos en el documento estratégico <b>DE – 017 “Criterios de Focalización”</b> , se genera el reporte del <b>“Cálculo del Índice de Vulnerabilidad”</b> con la lista de los vendedores informales que cumple con los criterios de ingreso a las alternativas comerciales y se remite al solicitante.	Profesional Equipo de Atención Integral		Reporte HEMI	
4	¿Es mobiliario Semi Estacionario?	Si: Continúa actividad No. 5. No: Pasa a la actividad No 6.				






PROCEDIMIENTO

ASIGNACION DE ALTERNATIVAS COMERCIALES

Código PR-124

Versión 02

Fecha 27/12/2018

No.	Nombre de la actividad	Descripción de la Actividad	Responsable	Punto de control	Registro	Tiempo (Hora o fracción de hora)
5	Analizar los informes de perfilación y formación y enviarlos al líder de la alternativa comercial a sortear.	Solicitar a la dependencias para iniciar proceso de perfilación realizado por SESEC y el proceso de formación desarrollada por SFE; analizar los resultados entregados y de acuerdo con el índice de vulnerabilidad, se genera un listado de los usuarios para la asignación de las alternativas y el sorteo de la ubicación de las mismas y se remite al líder de la alternativa comercial a sortear.  Nota: ver condiciones generales, ítem 5.	Profesional SGRSI Equipo de Atención Integral		FO – 069 Memorando.  Reporte Calculo Índice de Vulnerabilidad. Informe de Perfilación. Informe de Formación y Capacitación.	
6	Calcular tarifa del canon de arrendamiento y/o uso y aprovechamiento de las alternativas.	El líder de la alternativa Comercial, solicita mediante correo electrónico a la Subdirección de Diseño y Análisis Estratégico el cálculo de la tarifa del canon de arrendamiento y/o uso y aprovechamiento.  Se realiza el cálculo de la tarifa del canon de arrendamiento y/o uso y aprovechamiento de acuerdo al instrumento definido y remite la información al Líder de la alternativa.	Profesional Subdirección de Diseño y Análisis Estratégico		Correo electrónico  Instrumento Calculo Tarifa	
7	Realizar el sorteo para la asignación del lugar de trabajo	Se realiza el sorteo del lugar de trabajo de acuerdo al instructivo <b><u>Ver Instructivo IN-071.</u></b>	Profesional SGRSI (Líder de la alternativa comercial) y/o Gestor		FO – 069 Memorando.  FO - 068 Carta convocatoria	
8	Realizar el proceso precontractual.	Organizar la carpeta de la alternativa comercial con los documentos soportes para la elaboración del contrato de uso y aprovechamiento y/o arrendamiento y/o acta, de acuerdo a la hoja de control de documentos respectiva y se entrega mediante memorando al Grupo de Apoyo jurídico de la SGRSI para su elaboración (contrato, minuta etc.).  Elaborar justificación y/o estudios previos y el contrato (uso y	Gestor SGRSI  Profesional grupo de apoyo Jurídico SGRSI.		FO – 069 Memorando Correo electrónico. FO – 069 Memorando  Contrato de uso y aprovechamiento y/o arrendamiento	







PROCEDIMIENTO

ASIGNACION DE ALTERNATIVAS COMERCIALES

Código PR-124

Versión 02

Fecha 27/12/2018

No.	Nombre de la actividad	Descripción de la Actividad	Responsable	Punto de control	Registro	Tiempo (Hora o fracción de hora)
		aprovechamiento y/o arrendamiento) en formato digital, de acuerdo a las especificaciones definidas en los documentos soporte, se remite mediante correo electrónico a la Subdirección Jurídica y de Contratación el expediente en formato digital y la carpeta con la documentación soporte mediante memorando para su trámite correspondiente.			y/ acta	
9	Recibir la carpeta con el contrato y hacerla firmar por el usuario.	Recibe la carpeta de la alternativa, la revisa, contacta al usuario, se firma el contrato y se remite para la firma de el/la Director(a) de la Entidad mediante memorando.	Profesional (Líder de la alternativa comercial). Gestor SGRSI		FO – 069 Memorando  Contrato de uso y aprovechamiento y/o arrendamiento y/o acta	
10	Entregar la alternativa comercial.	Se recibe el contrato firmado por el/la Director(a), se realiza la entrega física de la alternativa comercial con el correspondiente inventario y se diligencia el Acta de Entrega del Mobiliario.  <b>Nota 1: Si no hace uso de la alternativa en el tiempo estipulado (10 días hábiles a partir de la entrega), se entenderá como un desistimiento tácito y se procederá con la terminación anticipada del contrato. Ver PR - PR-134 Seguimiento al funcionamiento de las alternativas comerciales.</b>	Gestor SGRSI  Profesional SAF - Almacén		FO – 309 Acta de entrega y recibo mobiliario alternativas comerciales.	
11	Recibir el acta legalizada y archivarla en la carpeta.	Se recibe el Acta de entrega de la alternativa comercial debidamente legalizada por las partes (firma del almacenista y el usuario), se archiva en la carpeta correspondiente y se remite para la asociación de la alternativa en el HEMI.	Profesional (Líder de la alternativa comercial) Gestor SGRSI		FO – 309 Acta de entrega y recibo mobiliario alternativas comerciales.	
12	Asociar al usuario a la alternativa comercial en la base de datos HEMI	Se recibe la carpeta de la alternativa, se revisa que la documentación este completa (contrato y acta de entrega firmados y el FO – 201 diligenciado completamente y subido al HEMI); y se asocia la alternativa comercial; de lo contrario no se podrá asociar al usuario a la alternativa comercial.	Profesional Grupo de Planeación SGRSI.			



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.  
DESARROLLO ECONÓMICO  
Instituto para la Economía Social


## PROCEDIMIENTO


### ASIGNACION DE ALTERNATIVAS COMERCIALES

Código PR-124

Versión 02

Fecha 27/12/2018

No.	Nombre de la actividad	Descripción de la Actividad	Responsable	Punto de control	Registro	Tiempo (Hora o fracción de hora)
13	Diligenciar la información del usuario en la base de datos (cuadro de mando - drive).	Se diligencia toda la información de los módulos que componen la base de datos (Cuadro de Mando - Drive), de acuerdo al Instructivo correspondiente IN-070.	Profesional grupo de Planeación SGRSI.		Base de datos (Drive).	
14	Reportar el ingreso del nuevo usuario al grupo de cartera.	Se reporta el ingreso del usuario en la alternativa comercial al grupo de Cartera de la Subdirección Administrativa y Financiera para su inclusión al sistema, mediante memorando y adjuntando fotocopia del contrato, fotocopia de la cedula y fotocopia del acta de entrega.	Profesional líder del grupo de trabajo. Gestor SGRSI		FO – 069 Memorando.	

	PROCEDIMIENTO	
	ASIGNACION DE LAS ALTERNATIVAS COMERCIALES	Código PR-124
		Fecha

## 7. DOCUMENTOS ASOCIADOS

DE-034 Metodología para medición del grado de vulnerabilidad del vendedor informal  
 DE-035 Metodología para definición de tarifas alternativas IPES  
 PR-134 Seguimientos al funcionamiento de las alternativas comerciales  
 IN -071 Instructivo para el sorteo de las alternativas comerciales.  
 FO - 068 Carta.  
 FO - 309 Acta de entrega y recibo de mobiliario alternativas comerciales.  
 FO - 078 Planilla de asistencia.  
 FO - 201 Ficha socioeconómica genera  
 FO - 069 Memorando  
 FO - 407 Reporte novedades

## 8. MARCO NORMATIVO

Decreto 456 de 2013 “por el cual se adopta el marco regulatorio de aprovechamiento económico del espacio público en el Distrito capital de Bogotá.


Resolución resolución 070 de 2018 “por la cual se adopta la metodología para evaluar grado de vulnerabilidad vendedores informales X:\1.Sistema Integrado De Gestión\4. NORMATIVIDAD\RESOLUCIONES\RESOLUCIONES 2018\RESOLUCION N. 070 DE 2018 ESTABLECE METODOLOGÍA PARA EVALUAR GRADO DE VULNERABILIDAD VENDEDORES INFORMALES.pdf

Resolución 255 de 2018 criterios de focalización X:\1.Sistema Integrado De Gestion\4. NORMATIVIDAD\RESOLUCIONES\RESOLUCIONES 2018\RESOLUCION N. 255 DE 2018 CRITERIOS DE FOCALIZACIÓN CONTENIDOS EN EL DE-017.pdf

Resolución 391 de 2018” por la cual se adopta la metodología para la definición de tarifas de las alternativas de generación de ingresos y plazas de mercado distritales a cargo del instituto para la Economía Social” X:\1.Sistema Integrado De Gestion\4. NORMATIVIDAD\RESOLUCIONES\RESOLUCIONES 2018\RESOLUCION N. 391 DE 2018 PLAN TARIFARIO PARA LAS ALTERNATIVAS COMERCIALES.pdf

## 9. CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA	ÍTEM MODIFICADO	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
02	27/12/2018	Alcance	Se ajusta se relaciona inicio y fin de las actividades
		Responsables	Se incluye responsabilidades
		Condiciones Generales	Se actualiza de acuerdo a los parámetros definidos en los documentos estratégicos y resoluciones para vulnerabilidad, tarifas y asignación para la nueva la alternativa mobiliario semi estacionario
		Definiciones	Se actualiza las definiciones de programas según lo relacionado en el portafolio de

	<b>PROCEDIMIENTO</b>	
	<b>ASIGNACION DE LAS ALTERNATIVAS COMERCIALES</b>	Código PR-124
		Versión 02
		Fecha

VERSION	FECHA	ÍTEM MODIFICADO	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
			servicios en la página web. Se incluye definiciones de los diferentes roles como gestor, líder de la alternativa Así mismo grupo de atención integral
		Descripción del Procedimiento	Se actualiza flujo grama de acuerdo a las actividades
		Tabla explicativa del procedimiento	Se detalla descripción de la actividad 3 para dar alcance metodología para evaluar grado de vulnerabilidad Se incluye actividad No 4 y 5 Se simplifica las actividades relacionadas con el Sorteo estas serán relacionadas en el IN-070 Se fusiona las actividades relacionadas con el proceso de gestión contractual Se ajustan responsabilidades de acuerdo a los roles de la SGRSI Se actualizan registros de acuerdo a la descripción de las actividades
02	27/12/2018	Documento de Referencia	Se complementa información con los Procedimientos asociados y formatos aplicados
		Marco Normativo	Se incluye para referenciar la normativa aplicable para el desarrollo del procedimiento