

**PREGUNTAS Y RESPUESTAS EN EL MARCO DE LA AUDIENCIA PÚBLICA
DEL 17 DE MARZO DE 2026**

A continuación, se recogen todas las preguntas formuladas durante la audiencia pública que le correspondieron al IPES, con sus respectivas respuestas. Cabe anotar que estas respuestas se remitieron igualmente por oficio a las personas que las formularon.

1. *¿Hay posibilidad de ayuda económica para los vendedores informales para así poder surtir, obtener insumos y herramientas para el puesto de trabajo?*

El Instituto Para la Economía Social -IPES-, no otorga dentro del marco de sus competencias institucionales, subsidios ni ayuda económica a la población sujeto de atención, toda vez que, el cometido misional de la Entidad, consiste entre otras, en definir, diseñar y ejecutar programas, en concordancia con los planes de desarrollo y las políticas trazadas por el Gobierno Distrital, dirigidos a otorgar alternativas para los sectores de la economía informal a través de la formación de capital humano y la reubicación de las actividades comerciales o de servicios.

2. *¿Que apoyó hay comercialmente como vendedor informal en condición de discapacidad?*

La Subdirección de Emprendimiento, Servicios Empresariales y Comercialización ejecuta durante el periodo 2024–2028 el proyecto 7927 denominado “Fortalecimiento para la Integración Económica y Productiva de las Unidades de Negocio de la Economía Informal de Bogotá D.C.”, cuyo objetivo es generar acciones de fortalecimiento dirigidas a las unidades de negocio caracterizadas por el Instituto, con el fin de integrarlas a la dinámica económica y productiva de la ciudad.

De conformidad con lo anterior se desarrollan las siguientes líneas de acción:

Emprendimiento Social:

Es una estrategia de generación de ingresos dirigida a vendedores informales, específicamente personas mayores de 60 años y/o personas con discapacidad mayores de 18 años. Este programa les brinda la oportunidad de comercializar productos previamente autorizados al interior de entidades públicas y/o empresas privadas del orden nacional o distrital con sede en Bogotá.

El propósito del programa es mejorar las condiciones en las que estas personas desarrollan su actividad económica, facilitando espacios cubiertos, seguros y adecuados, que mitiguen los efectos de las condiciones climáticas y reduzcan los riesgos asociados al ejercicio de ventas en el espacio público.

Las personas interesadas en acceder al programa deben presentar una solicitud formal ante el IPES, con el fin de verificar el cumplimiento de los criterios de focalización establecidos. Aquellos aspirantes que cumplan con la totalidad de los requisitos son convocados a un proceso de perfilación, mediante una entrevista semiestructurada, orientada a identificar sus intereses, expectativas, capacidades,

Página 1 de 11

experiencia y habilidades, en relación con las oportunidades ofrecidas por el programa.

Quienes obtengan un resultado satisfactorio en la entrevista ingresan a una lista de espera, la cual se activa conforme se disponga de espacios en las entidades públicas o empresas privadas que facilitan estos lugares en calidad de préstamo al IPES. En ese momento, los aspirantes son convocados a los procesos de adjudicación de los espacios disponibles.

Las personas vinculadas al programa participan por un periodo mínimo de dos (2) años, sin que ello implique el pago de contraprestación económica por el uso de los espacios, dado que las entidades facilitadoras no generan cobro alguno al IPES por este concepto.

Para formalizar el uso de los espacios, las entidades públicas y/o empresas privadas y el IPES suscriben un acta de facilitación, en la que se establecen las condiciones de préstamo y uso.

Adicionalmente, el IPES implementa procesos de fortalecimiento y acompañamiento psicosocial, así como la articulación de rutas de atención integral con otras entidades distritales, con el fin de promover procesos de transición hacia el emprendimiento formal y/o el acceso a redes de apoyo, de acuerdo con las condiciones y necesidades de la población beneficiaria.

Marketing Digital:

Desde el Programa de Emprendimiento en Marketing Digital se desarrollan asistencias técnicas orientadas al fortalecimiento integral de emprendedores y emprendedoras de Bogotá, con edades entre los 18 y 70 años, promoviendo su crecimiento, competitividad y la generación de ingresos sostenibles.

El proyecto está dirigido principalmente a la población de la economía informal de la ciudad y se implementa a través de diversas líneas de intervención. En primer lugar, se trabaja el fortalecimiento del modelo de negocio con énfasis en marketing digital, mediante asesorías enfocadas en el posicionamiento y promoción de los emprendimientos. Estas incluyen procesos de acompañamiento en branding, gestión de redes sociales, experiencia del cliente y uso de herramientas digitales.

De manera complementaria, se desarrollan asistencias orientadas a la consolidación de emprendimientos competitivos, abordando temas como tendencias del mercado, eficiencia operativa y toma de decisiones, así como la determinación de costos, procesos de calidad, producción y logística.

En el componente financiero, y en articulación con entidades del sector, se brindan asesorías relacionadas con el endeudamiento responsable, medios de pago, manejo financiero del negocio y alternativas de pago electrónico.

El programa también promueve el desarrollo de habilidades blandas a través de la línea "Emprendedores con sello personal", que incluye asesorías en comunicación efectiva, neuromarketing, motivación, relacionamiento con el entorno y técnicas de ventas, entre otras competencias clave.

Adicionalmente, se contempla el fortalecimiento de emprendimientos de subsistencia dedicados a la producción de alimentos. Para ello, los beneficiarios pueden acceder

Página 2 de 11

al Centro de Innovación Gastronómica, ubicado en la Plaza Distrital de Mercado 12 de octubre (Calle 72 No. 51-62), donde reciben asistencia técnica para mejorar la calidad de sus productos, orientación en etiquetado y rotulado, asesoría en la organización de espacios de producción, participación en actividades de comercialización y acceso a talleres y espacios de co-creación en alimentos y bebidas.

Finalmente, una vez los emprendedores cumplen con la ruta emprendedora establecida por el programa, pueden participar en ferias organizadas por el IPES o en aquellas a las que la entidad es invitada. Es importante señalar que la participación en estos espacios es voluntaria: los emprendedores son convocados y deciden de manera autónoma su inscripción y asistencia.

3. (...) ***¿De qué manera se articula el IPES en estos procesos de ciudad?***

En el marco de la pregunta formulada, referente al fortalecimiento y asistencia, a negocios locales, nos permitimos indicar que el Instituto para la Economía Social – IPES se articula en los procesos de ciudad, mediante la ejecución del proyecto 7927 denominado “*Fortalecimiento para la Integración Económica y Productiva de las Unidades de Negocio de la Economía Informal de Bogotá D.C.*”, cuyo objetivo es generar acciones de fortalecimiento dirigidas a las unidades de negocio caracterizadas por el Instituto, con el fin de integrarlas a la dinámica económica y productiva de la ciudad.

En concordancia con este propósito, el proyecto contempla los siguientes objetivos específicos:

- Asistir técnicamente a las unidades de negocio, con el fin de desarrollar sus capacidades comerciales, productivas, emprendedoras y financieras, contribuyendo a su inserción efectiva en el mercado.
- Crear oportunidades de comercialización para las unidades de negocio, que permitan ampliar sus conexiones comerciales y propender por su posicionamiento en el mercado.

Marketing Digital:

Desde el Programa de Emprendimiento en Marketing Digital se desarrollan asistencias técnicas orientadas al fortalecimiento integral de emprendedores y emprendedoras de Bogotá, con edades entre los 18 y 70 años, promoviendo su crecimiento, competitividad y la generación de ingresos sostenibles.

El proyecto está dirigido principalmente a la población de la economía informal de la ciudad y se implementa a través de diversas líneas de intervención. En primer lugar, se trabaja el fortalecimiento del modelo de negocio con énfasis en marketing digital, mediante asesorías enfocadas en el posicionamiento y promoción de los

Página 3 de 11

emprendimientos. Estas incluyen procesos de acompañamiento en branding, gestión de redes sociales, experiencia del cliente y uso de herramientas digitales.

De manera complementaria, se desarrollan asistencias orientadas a la consolidación de emprendimientos competitivos, abordando temas como tendencias del mercado, eficiencia operativa y toma de decisiones, así como la determinación de costos, procesos de calidad, producción y logística.

En el componente financiero, y en articulación con entidades del sector, se brindan asesorías relacionadas con el endeudamiento responsable, medios de pago, manejo financiero del negocio y alternativas de pago electrónico. El programa también promueve el desarrollo de habilidades blandas a través de la línea “Emprendedores con sello personal”, que incluye asesorías en comunicación efectiva, neuromarketing, motivación, relacionamiento con el entorno y técnicas de ventas, entre otras competencias clave.

Adicionalmente, se contempla el fortalecimiento de emprendimientos de subsistencia dedicados a la producción de alimentos. Para ello, los beneficiarios pueden acceder al Centro de Innovación Gastronómica, ubicado en la Plaza Distrital de Mercado 12 de Octubre (Calle 72 No. 51-62), donde reciben asistencia técnica para mejorar la calidad de sus productos, orientación en etiquetado y rotulado, asesoría en la organización de espacios de producción, participación en actividades de comercialización y acceso a talleres y espacios de co-creación en alimentos y bebidas.

Finalmente, una vez los emprendedores cumplen con la ruta emprendedora establecida por el programa, pueden participar en ferias organizadas por el IPES o en aquellas a las que la entidad es invitada. Es importante señalar que la participación en estos espacios es voluntaria: los emprendedores son convocados y deciden de manera autónoma su inscripción y asistencia.

Con esta información se da respuesta de fondo a su solicitud, ampliando la oferta institucional ofrecida y los canales de acceso. Cualquier inquietud adicional por favor comunicarse al teléfono 6014841930, o al correo electrónico gestiondocumental@ipes.gov.co.

4. ¿Cómo las plazas de mercado en este momento van a ayudar a las personas campesinas, que vienen a Bogotá a sacar sus productos?

Nos permitimos dar respuesta en los siguientes términos:

En atención a su solicitud, se informa que actualmente las Plazas Distritales de Mercado de Bogotá, administradas por el Instituto para la Economía Social, cumplen un papel fundamental en el fortalecimiento de los productores campesinos, facilitando su acceso a canales directos de comercialización dentro de la ciudad. Para ello, se han dispuesto diferentes modalidades de vinculación, entre las cuales se encuentran la autorización del aprovechamiento económico para puestos, locales y bodegas de las Plazas Distritales de Mercado por medio de actos administrativos, los mercados

itinerantes y los mercados campesinos. Estos últimos se desarrollan principalmente los días viernes, sábado y domingo en diversas plazas distritales de mercado, tales como la Plaza Distrital de Mercado 20 de Julio, Fontibón, 12 de Octubre, Siete de Agosto, La Concordia y San Carlos, entre otras.

A través de estos espacios, se busca que los productores provenientes de distintas regiones puedan trasladar sus productos directamente a las plazas y ofrecerlas ya sea al consumidor final o a los comerciantes, lo cual no solo fortalece sus ingresos, sino que también promueve la economía local y el abastecimiento de alimentos frescos en la ciudad. Adicionalmente, el IPES viene adelantando estrategias orientadas al fortalecimiento de los canales de abastecimiento, promoviendo la articulación entre productores campesinos y comerciantes de las plazas (vivanderos y vivanderas), de manera que aquellos productores que no deseen o no puedan acceder a un módulo fijo puedan comercializar sus productos directamente con estos actores.

Esta articulación permite reducir la intermediación en la cadena de comercialización, generando beneficios tanto para productores como para comerciantes, al mejorar sus márgenes de ganancia y optimizar los costos de adquisición. De igual manera, esta estrategia tiene un impacto positivo en el consumidor final, al contribuir a la oferta de productos a precios más justos y competitivos, garantizando al mismo tiempo la calidad y frescura de los alimentos que se distribuyen en las Plazas Distritales de Mercado.

5. Quiero saber el IPES qué servicios, apoyos, curso, etc, como emprendimiento independiente.

Desde el Programa de Emprendimiento en Marketing Digital se desarrollan asistencias técnicas orientadas al fortalecimiento integral de emprendedores y emprendedoras de Bogotá, con edades entre los 18 y 70 años, promoviendo su crecimiento, competitividad y la generación de ingresos sostenibles.

El proyecto está dirigido principalmente a la población de la economía informal de la ciudad y se implementa a través de diversas líneas de intervención. En primer lugar, se trabaja el fortalecimiento del modelo de negocio con énfasis en marketing digital, mediante asesorías enfocadas en el posicionamiento y promoción de los emprendimientos. Estas incluyen procesos de acompañamiento en branding, gestión de redes sociales, experiencia del cliente y uso de herramientas digitales.

De manera complementaria, se desarrollan asistencias orientadas a la consolidación de emprendimientos competitivos, abordando temas como tendencias del mercado, eficiencia operativa y toma de decisiones, así como la determinación de costos, procesos de calidad, producción y logística.

En el componente financiero, y en articulación con entidades del sector, se brindan asesorías relacionadas con el endeudamiento responsable, medios de pago, manejo financiero del negocio y alternativas de pago electrónico.

El programa también promueve el desarrollo de habilidades blandas a través de la línea “Emprendedores con sello personal”, que incluye asesorías en comunicación

Página 5 de 11

efectiva, neuromarketing, motivación, relacionamiento con el entorno y técnicas de ventas, entre otras competencias clave.

Adicionalmente, se contempla el fortalecimiento de emprendimientos de subsistencia dedicados a la producción de alimentos. Para ello, los beneficiarios pueden acceder al Centro de Innovación Gastronómica, ubicado en la Plaza Distrital de Mercado 12 de Octubre (Calle 72 No. 51-62), donde reciben asistencia técnica para mejorar la calidad de sus productos, orientación en etiquetado y rotulado, asesoría en la organización de espacios de producción, participación en actividades de comercialización y acceso a talleres y espacios de co-creación en alimentos y bebidas.

Finalmente, una vez los emprendedores cumplen con la ruta emprendedora establecida por el programa, pueden participar en ferias organizadas por el IPES o en aquellas a las que la entidad es invitada. Es importante señalar que la participación en estos espacios es voluntaria: los emprendedores son convocados y deciden de manera autónoma su inscripción y asistencia.

6. ¿Cómo los interesados en obtener un puesto de venta en la plaza de mercado de la localidad de Kennedy y que requisitos debe cumplir?

El aprovechamiento económico de los espacios en las Plazas Distritales de Mercado se encuentra regulado por el Protocolo adoptado en cumplimiento de lo dispuesto en el Decreto Distrital 670 de 2025 del Concejo de Bogotá, D.C., el cual establece las condiciones generales, criterios de asignación, requisitos, procedimiento y demás aspectos aplicables para la autorización del uso económico del espacio público en estos equipamientos.

Dicho protocolo fue adoptado mediante la Resolución 172 del 21 de mayo de 2025, en la cual se dispone que las vivanderas, vivanderos, comerciantes y demás aprovechadores podrán solicitar autorización para el desarrollo de actividades económicas en las Plazas Distritales de Mercado administradas por el Instituto para la Economía Social – IPES.

1. Instrumentos jurídicos de asignación

La autorización para el uso y aprovechamiento económico de los espacios se materializa a través de los siguientes instrumentos:

Acto administrativo, cuando se trate de personas naturales.

Contrato de aprovechamiento económico, para personas jurídicas.

Convenios interinstitucionales, en el caso de entidades públicas o agencias de cooperación nacional o internacional.

2. Requisitos para personas naturales

Los interesados deberán radicar solicitud formal acompañada de los siguientes documentos:

Formato PM02-FO-056 – Registro de identificación y caracterización de comerciantes, debidamente diligenciado y firmado, junto con el Formato PM03-FO-036 correspondiente a autorizaciones, tratamiento de datos personales, notificaciones, cumplimiento de normas de policía y consulta de antecedentes.

Solicitud escrita o digital debidamente radicada ante la entidad.

Formato PM03-FO-001 – Hoja de vida del comerciante, completamente diligenciado y firmado.

Copia legible del documento de identidad.

Copia del Registro Único Tributario (RUT) actualizado, acorde con la actividad económica a desarrollar.

Copia del Registro de Información Tributaria (RIT) actualizado.

Certificado de no inclusión en el Registro de Deudores Alimentarios Morosos – REDAM (cuando aplique).

3. Procedimiento

El trámite de asignación se surtirá conforme a las siguientes etapas:

Recepción y radicación de la solicitud.

Registro y validación de la fecha de radicación, atendiendo el principio de orden cronológico.

Conformación del expediente administrativo.

Verificación y evaluación del cumplimiento de requisitos.

Decisión de fondo sobre la solicitud, dentro de un término máximo de diez (10) días hábiles.

Comunicación de la decisión al interesado.

En caso de aprobación, aceptación expresa de la autorización por parte del solicitante y definición de los medios de notificación.

Elaboración del acto administrativo o minuta contractual, según corresponda.

Notificación del acto administrativo o suscripción del contrato de aprovechamiento económico.

Suscripción del acta de inicio y del acta de entrega del espacio (cuando aplique).

En caso de que la solicitud no cumpla con los requisitos establecidos, será rechazada, decisión frente a la cual no procede recurso alguno. De existir otras solicitudes sobre el mismo espacio, se continuará con su respectiva evaluación.

4. Término de la autorización

La autorización para el aprovechamiento económico podrá otorgarse hasta por un término máximo de siete (7) años. No obstante, este plazo podrá variar tratándose de convenios interadministrativos o de esquemas que involucren actores de la cadena de abastecimiento, bienes o servicios que, previo análisis técnico, contribuyan al fortalecimiento de la gestión de las Plazas Distritales de Mercado.

En los anteriores términos se da respuesta, informando que el acceso a los espacios en las Plazas Distritales de Mercado se encuentra sujeto al cumplimiento de los requisitos y al procedimiento previamente descrito, así como a la disponibilidad de espacios y a los criterios de asignación definidos en el protocolo vigente.

7. ¿Cuál es el plan de manejo de los vendedores ambulantes de la carrera séptima entre calle 12 y 24?

En atención a la solicitud relacionada con el plan de manejo de los vendedores ambulantes ubicados en el corredor de la carrera séptima entre calles 12 y 24, se informa que el Instituto para la Economía Social – IPES ha venido implementando un proceso técnico, progresivo e integral, basado en la información consolidada desde el mes de febrero de 2026 hasta la fecha, soportado en actas territoriales, registros de incidencias, ejercicios de pre-conteo, segmentación poblacional y seguimiento en campo.

1. Diagnóstico y caracterización territorial.

A partir de las jornadas de intervención registradas en actas territoriales, se ha realizado la identificación y caracterización de la población de vendedores informales presentes en el corredor, incluyendo variables como tipo de unidad productiva (carrito, módulo, ventas en piso), actividad económica, condiciones socioeconómicas, nivel educativo, permanencia en el territorio y disposición frente a procesos de formalización. Esta información ha sido consolidada mediante herramientas de captura en campo y validación técnica.

2. Pre-conteo y segmentación

Se han desarrollado ejercicios de pre-conteo sistemático que permiten establecer la densidad, distribución y dinámica de ocupación del espacio público. La segmentación ha permitido clasificar a la población en grupos de atención prioritaria, identificando vendedores con vocación de permanencia, población flotante y casos susceptibles de reconversión o reubicación, lo cual orienta la toma de decisiones institucionales.

3. Sensibilización y pedagogía.

De manera continua, se han ejecutado acciones de sensibilización frente al uso adecuado del espacio público, socialización de la normatividad vigente (incluyendo disposiciones distritales aplicables) y divulgación de la oferta institucional del IPES. Estas acciones buscan promover la corresponsabilidad, la convivencia y el tránsito hacia esquemas organizados de aprovechamiento económico.

4. Seguimiento e incidencias.

A través de los registros de incidencias y visitas de seguimiento, se ha realizado monitoreo constante del comportamiento territorial, identificando puntos críticos, reincidencias y variaciones en la ocupación. Este componente permite ajustar las estrategias de intervención y fortalecer la articulación interinstitucional cuando se requiere control o acompañamiento adicional.

5. Estrategia de manejo.

El plan de manejo implementado se estructura en los siguientes componentes:
Organización y regulación: identificación de zonas con capacidad de carga y promoción de ocupación ordenada.

Alternativas institucionales: orientación a los vendedores hacia programas del IPES (quioscos, ferias, procesos de formalización y fortalecimiento empresarial).

Acompañamiento social: priorización de población vulnerable para rutas de atención diferencial.

Control y recuperación: articulación con entidades distritales para la preservación del espacio público, respetando el debido proceso.

6. Estado actual.

Con base en la información recopilada y validada, el corredor presenta una dinámica activa con concentración variable de vendedores, lo que ha requerido intervenciones periódicas y sostenidas.

Se evidencia avance en procesos de caracterización y sensibilización, así como en la consolidación de insumos técnicos para futuras decisiones de reordenamiento.

En complemento a la respuesta previamente emitida, se incorporan los hallazgos cualitativos derivados de las actas territoriales de observación y preconteo correspondientes a los días 01-04-2026, 06-04-2026 y 07-04-2026, las cuales constituyen insumo técnico fundamental para la estructuración del plan de manejo del corredor.

1. Consolidación de hallazgos cualitativos territoriales

a. Dinámica de ocupación y crecimiento progresivo.

Las jornadas evidencian un incremento progresivo en la identificación de vendedores informales en el corredor:

01-04-2026: 73 registros iniciales mediante herramienta digital

01-04-2026 (segunda jornada ampliada): 96 vendedores abordados

07-04-2026: 236 vendedores censados en el tramo intervenido

Lo anterior permite establecer una alta densidad y consolidación progresiva del uso del espacio público, especialmente en tramos cercanos a calles 12 a Av. Jiménez.

b. Tipologías de ocupación y organización territorial

Se evidencia heterogeneidad en las formas de ocupación: estructuras fijas, carritos, carretas, ventas en piso y módulos improvisados. Predomina el uso de estructuras tipo mostrador y carritos, lo cual indica vocación de permanencia.

Adicionalmente, se identifican:

- Ocupaciones históricas superiores a 10, 20 y hasta 50 años
- Apropiación de tramos específicos por núcleos familiares
- Distribución segmentada por tipo de producto y flujo peatonal

c. Caracterización socioeconómica y enfoque diferencial

Los registros evidencian una población diversa con condiciones diferenciales relevantes:

- Presencia de madres cabeza de hogar, población migrante y víctimas del conflicto.

- Casos de discapacidad (física, visual y mental)
- Adultos mayores en condición de vulnerabilidad
- Participación de comunidades étnicas (indígenas y NARP)

Asimismo, se identifica un nivel educativo predominante de básica secundaria, con limitaciones para el acceso a procesos formales de empleo.

d. Dinámicas económicas y comportamiento comercial.

Se observa predominio de actividades como:

- Venta de accesorios, artesanías y ropa
- Actividades complementarias como alimentos, bebidas y productos culturales.

Un aspecto relevante es la variación temporal de la actividad, evidenciándose incremento de ventas específicas (como bebidas) en jornadas nocturnas, lo que implica una dinámica económica adaptable al flujo peatonal.

e. Problemáticas identificadas en territorio.

Las actas coinciden en señalar:

- Conflictos entre vendedores por ocupación del espacio
- Presencia de comportamientos asociados a resistencia institucional
- Casos puntuales relacionados con consumo o presunto manejo de sustancias psicoactivas
- Déficit en procesos de caracterización (personas no registradas en HEMI pese a permanencia prolongada)

Estas situaciones configuran un escenario que requiere intervención integral y sostenida.

f. Disposición frente a la institucionalidad.

Se identifica un elemento clave para el plan de manejo:

- Existe un grupo significativo con intención de formalización y vinculación a procesos institucionales
- Paralelamente, persiste un segmento con resistencia o baja adherencia a la oferta institucional

Esto permite segmentar la población para intervenciones diferenciadas.

2. Incidencia de los hallazgos en el plan de manejo

Los insumos cualitativos fortalecen y orientan el plan de manejo en los siguientes aspectos:

- Organización del espacio público:
Definición de tramos críticos con alta congestión (calles 12 a Av. Jiménez) para acciones de regulación y redistribución.
- Focalización poblacional:
Priorización de población vulnerable identificada (migrantes, madres cabeza de hogar, adultos mayores, discapacidad).

- Fortalecimiento de caracterización:
Cierre de brechas en registros HEMI mediante jornadas continuas de actualización y seguimiento.

Estrategias diferenciadas:

- Formalización para población con disposición
- Reconversión o reubicación para casos críticos
- Intervención social para población con alta vulnerabilidad

Control y convivencia:

Articulación interinstitucional para manejo de conflictos, control territorial y atención de problemáticas sociales.

3. Conclusión técnica ajustada

La información cualitativa consolidada en las actas territoriales permite concluir que el corredor de la carrera séptima entre calles 12 y 24 presenta una ocupación intensiva, histórica y socialmente compleja, con dinámicas económicas consolidadas y heterogéneas.

El plan de manejo del IPES se fundamenta en evidencia territorial verificable, incorporando variables sociales, económicas y de convivencia, lo que permite estructurar una intervención integral basada en:

- Diagnóstico continuo
- Segmentación poblacional
- Intervención diferencial
- Articulación institucional

Lo anterior garantiza que las acciones implementadas respondan de manera técnica, progresiva y contextualizada a la realidad del territorio.