

Construcción de alternativas inclusivas para los vendedores informales en el espacio público de Bogotá

Elaborado por:

Ever Yeison Bareño Santamaria

Natalia Ramírez Ramírez

Mellany Ortíz López



Universidad Ean

Escuela de Formación en Investigación

Seminario de Investigación de Pregrado

Bogotá

16/01/202

Resumen

El presente informe de investigación tiene como objetivo principal desarrollar alternativas para la inclusión y control de los vendedores informales en la recuperación del espacio público de la Carrera Séptima, entre la calle 11 y la Avenida Jiménez, zona afectada por la sobreocupación debido a la presencia de vendedores informales que dependen de esta actividad como fuente de ingresos (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2020). En cuanto a los objetivos específicos se busca caracterizar la problemática, evaluar la viabilidad de soluciones y proponer una hoja de ruta con cronograma para facilitar su integración al espacio público, promoviendo el diálogo y la inclusión.

Palabras clave: vendedores informales, espacio público, inclusión, recuperación urbana y políticas públicas.

Problema de Investigación

Las ventas informales en el espacio público se han convertido en el común denominador de la economía popular para la ciudad de Bogotá, a través de ella, muchas personas subsisten y encuentran los ingresos mínimos que requieren para el mantenimiento de sus familiares. Sin embargo, el crecimiento de este tipo de economía está afectando el espacio público debido a la incidencia que tiene sobre los territorios en materia de inseguridad, extorsión, microtráfico, prostitución, conflictos con residentes o visitantes de los barrios cercanos, dificultades en la movilidad alternativa y para los peatones, entre otros (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2020).

De ahí que, a través de las diferentes estrategias de reactivación económica y manejo del vendedor informal sobre la ciudad, aplicadas por las diversas administraciones distritales y por entidades como el IPES, la Secretaría de Desarrollo Económico (SDDE), no den los resultados esperados y se apliquen acuerdos donde se proponen reubicaciones, traslados a zonas de poco tránsito peatonal para las ventas, competencia con sectores diversos como artistas y artesanos.

Por esto, corredores como el de la carrera séptima dentro del Centro Histórico de Bogotá se ven altamente invadidos de diversas poblaciones y sectores, en particular de los vendedores informales, a través de la venta de comidas, ropa, libros, cachivaches y diversos artículos que, al estar ubicados en un eje tan representativo para la ciudad, generan problemáticas específicas de uso y disfrute del espacio público. *“En el corredor de la Carrera Séptima, entre las calles 11 y 24, se identificaron 568 vendedores informales hasta la fecha de referencia (Gobierno de Bogotá, 2023).”*

Por lo anterior y recientemente se ha diseñado la “Política Pública Distrital de Vendedoras y Vendedores Informales 2023-2035” mediante documento CONPES, la cual intenta generar un nuevo esquema de alternativas para la gestión de este sector de la economía y el relacionamiento con los diversos actores de la ciudad. Será en cabeza del IPES, que las temáticas

de caracterización de los vendedores vayan un paso más allá, hacia el ofrecimiento de alternativas que dignifiquen el trabajo de esta población y los lleve posiblemente a escenarios de trabajo formal, así mismo será importante el relacionamiento y articulación interinstitucional con las demás entidades responsables de cuidar y proteger el espacio público tales como las alcaldías locales, la Secretaria de Integración Social, la Secretaria de la Mujer, La Defensoría del Espacio público, la Secretaría de Seguridad Defensa y Justicia y el Instituto Distrital de Patrimonio Cultural. Adicionalmente, este tema tendrá la visión específica de agremiaciones, asociaciones, Juntas de Acción comunal, sector privado y sector académico que, desde su participación y ejecución de la gobernanza del territorio, deben aportar positivamente a la dignificación y reconocimiento de esta labor dentro del espacio público.

Por lo anterior, como parte de la comunidad académica, en el marco de la investigación en la gestión de proyectos, los integrantes del seminario de especialización en Gerencia de Proyectos, abordaremos uno de los corredores más importantes del espacio público, sino el más importante por sus valores patrimoniales y por las grandes oportunidades de aprovechamiento económico que ofrece en materias como el turismo, la gastronomía, la cultura, el comercio, la identidad distrital y nacional como el que está comprendido entre la carrera séptima con calle 11, justo en una de las entradas de la Plaza de Bolívar, atravesando las calles 12 y 12b que son vitales para el ingreso y salida de vehículos dentro del centro histórico y llegando a la Avenida Jiménez donde se ubica el Museo del Oro y se visualiza parte del recién restaurado eje ambiental, en relación justamente a esa alta ocupación por parte de diversas poblaciones como los vendedores informales y las problemáticas que en este tramo se presentan, pasando por algunas alternativas de solución innovadoras mediante el uso de la tecnología de la industria 4.0, o las vocaciones del territorio y finalmente proponiendo una hoja de ruta que aporte soluciones con enfoques inclusivos, de diálogo y que en últimas contribuyan al trabajo de implementación de las políticas públicas en esta materia.

Objetivos

Objetivo general

- Desarrollar alternativas para la inclusión y control de los vendedores informales en la recuperación del espacio público de la carrera séptima, entre las calles 11 y Avenida Jiménez.

Objetivos específicos

- Caracterizar la problemática de la sobreocupación en el espacio público de la carrera séptima, entre la calle 11 y la avenida Jiménez.
- Evaluar la viabilidad de las soluciones propuestas para facilitar la inclusión y control de los vendedores informales en el espacio público.
- Proponer una hoja de ruta a partir de las soluciones evaluadas con su respectivo cronograma de implementación, promoviendo la inclusión y el dialogo.

Marco Teórico

La Carrera Séptima es una de las vías más representativas de Bogotá por su valor histórico y cultural, no obstante, en los últimos años se ha convertido en un punto de fricción y convergencia entre los vendedores informales, habitantes de la ciudad, las autoridades locales, entre otros actores, incrementando así la economía informal y tensiones sobre el uso y disfrute del espacio público. Por ello, muchas instituciones públicas han puesto la lupa en la búsqueda de soluciones que integren a los vendedores informales sin comprometer los derechos colectivos de la comunidad con un enfoque integral e inclusivo, en donde se les permita tanto a la comunidad como a los vendedores informales participar de forma activa en el proceso de ordenamiento y disfrute del espacio público (IPES, 2020) pero desafortunadamente, ninguna ha sido de gran impacto hasta el momento y la problemática se sigue viviendo en las calles.

De esta manera, el marco teórico se centrará en tres conceptos principales que enmarcan la problemática de la presente investigación; vendedores informales, inclusión y recuperación del espacio público, con el fin de tener claridad acerca de su significado. Por otro lado, se traerá a colación algunas alternativas de solución que ya se han implementado en diferentes contextos y ciudades para tener una mayor visión del panorama de la problemática y sus soluciones para

enfrentar los retos derivados de la interacción entre la economía informal y el uso del espacio público.

De acuerdo con González y Martínez (2024), el concepto de vendedores informales es:

“actores que participan en la economía sin estar registrados formalmente, operando en mercados no regulados que no les brindan acceso a la seguridad social ni a beneficios laborales, y se ven obligados a adaptarse a un entorno de incertidumbre y falta de recursos”.

Actualmente la tasa de empleo informal creció un 55,3% a nivel nacional (Universidad Externado, 2024) y en el lugar de estudio del corredor de la carrera séptima, entre las calles 11 y 24, se identificaron 568 vendedores informales, de los cuales el 71,9% son hombres y 28,1% son mujeres (Gobierno de Bogotá, 2023).

Bajo este contexto, el IPES (2020) realizó una estrategia de intervención integral, la cual tuvo tres componentes; 1) El dialogo social y la participación para llegar a acuerdos con todos los actores, 2) Rutas de atención construidas a la medida de cada vendedor informal, puesto que el 68% quería continuar con las ventas y ser relocalizados, el 22% ya quería parar con las ventas y trasladarse a otro tipo de negocio y un 11% quería obtener un empleo formal, y 3) Cooperación entre entidades públicas, con el fin de establecer acciones interinstitucionales viables que se pudiesen replicar y ser sostenibles en el tiempo, en el marco del principio de transitoriedad, es decir, tener los tiempos definidos de cada grupo de beneficiarios en la ruta.

Al articular esfuerzos entre diversas entidades, se pueden diseñar estrategias integrales que consideren las múltiples dimensiones del problema, desde la regulación del comercio informal hasta la implementación de tecnologías para la gestión eficiente del espacio. Este enfoque colaborativo es crucial para abordar la complejidad inherente a la recuperación del espacio público y garantizar un equilibrio entre las necesidades de los vendedores informales y los derechos colectivos de la comunidad.

El espacio público es un ámbito de interacción colectiva que debe ser accesible y funcional para todos los ciudadanos, su recuperación requiere de políticas inclusivas que equilibren los intereses de los diferentes actores involucrados, políticas tales como, la Ley 1801 de 2016 (Código Nacional de Policía) que regula el uso del espacio público y establece medidas para su protección, el decreto 456 de 2013 (Bogotá) que define estrategias para la recuperación del espacio público y la regulación del comercio informal y la ISO 37120:2018 que da indicadores globales para ciudades sostenibles e inteligentes.

Estas leyes establecen las reglas para garantizar un uso equitativo, accesible y seguro del espacio público, al tiempo que buscan proteger los derechos de todos los ciudadanos.

Pero entonces, ¿cuál es el conflicto en el espacio público?, pues bien, el espacio público debe estar diseñado a partir de las condiciones de habitabilidad para sus habitantes o visitantes, como lo indica Páramo, P., Burbano, A. & Fernández-Londoño (2016), “el espacio público de las ciudades latinoamericanas está siendo actualmente objeto de gestión con el fin de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, a partir de la creación de nuevos lugares públicos y la recuperación de espacios abandonados, dada la importancia que se le viene dando para el sostenimiento de las distintas prácticas sociales que se sitúan en el espacio público, entre las que se pueden mencionar: el comercio, la protesta ciudadana, el arte, la lúdica y el entretenimiento, el deporte, la religiosidad y las expresiones de los distintos movimientos sociales.”

La carrera séptima no se escapa de este tipo de gestiones y no precisamente porque sea un espacio abandonado, sino que, por el contrario, es un escenario de constantes manifestaciones públicas de protesta, pero a su vez donde se visualiza una dinámica turística y de comercio formal e informal que ocupa este espacio. Los espacios públicos son transformados constantemente por las acciones que ejecutan las instituciones públicas como las alcaldías locales en el caso de Bogotá y para este caso de estudio, la Alcaldía de la localidad de la Candelaria quien a partir de los instrumentos de planeación existentes genera proyectos y ejecuta acciones en compañía de otras entidades responsables acorde a su misión y a sus funciones, señala

Páramo, P., Burbano, A. & Fernández-Londoño (2016) *“La gran mayoría de propuestas actuales para invertir y transformar el espacio público han surgido como iniciativa de las administraciones de turno en las ciudades, que si bien no obedecen necesariamente a políticas claras derivadas de sus Cartas Magnas o leyes específicas, sí responden a programas de gobierno que buscan mejorar las características de la ciudad ya sea como inversión para atraer el turismo, las inversiones en bienes raíces o negocios propios de la expansión inmobiliaria y de servicios y, por consiguiente, mejorar la economía o atender compromisos con políticas más amplias de orden internacional como las que generan compromiso con el medio ambiente o en búsqueda de atender necesidades puntuales como la movilidad y el transporte público.”*

Por todo lo anterior, es importante analizar, cuáles son los elementos que constituyen un espacio público habitable y efectivo para la población en general y como la dinámica de los vendedores informales empieza a formar parte de este, generando ocupación de un territorio y nuevas prácticas sociales. Para efectos del diseño el Manual del Espacio Público (2023) indica lo siguiente; *“El espacio público debe ser equitativo y responder a los riesgos, el esfuerzo, la velocidad en la marcha, la visibilidad, las expectativas, las necesidades y la energía que cada persona debe emplear para sus desplazamientos. Por eso, el diseño de las calles debe considerar la circulación peatonal en la jerarquía de la movilidad, dando así prioridad a quienes generan menos contaminación y, entre ellos a quienes requieren prelación por su nivel de riesgo, como las personas con discapacidad y en condición de movilidad reducida, niñas, niños y mujeres. Luego, están las personas ciclistas, quienes también hacen un esfuerzo físico propio para desplazarse. El siguiente usuario, es la persona pasajera del transporte público, quien hace un uso eficiente del espacio; seguido por el transporte de carga y finalmente, las personas usuarias del vehículo particular, en el que se pueden movilizar personas con necesidades específicas.”*

Es por lo anterior, que, para la carrera séptima en el tramo de la calle once hasta la Avenida Jimenez, además de reconocer estas condiciones también se debe tener presente que se ubica en una zona de reconocimiento especial de cuidado y protección patrimonial que le confiere el Plan Especial de Manejo y Protección PEMP y el Plan de Ordenamiento Territorial POT, al respecto: La Estructura Integradora de Patrimonios comprende el patrimonio cultural

material, inmaterial y natural del territorio. Se constituye en la memoria y testimonio de la ciudad históricamente construida y se manifiesta como parte de los procesos de ocupación, transformación, adaptación e interpretación que expresan la diversidad de las identidades de sus habitantes (artículo 8, Decreto 555 de 2021). Esto hace del espacio público un lugar que cuenta historias, particular, singular y cargado de sentido social. Por lo tanto, el estudio del espacio público amerita un acercamiento especial, con una visión patrimonial y requiere de múltiples miradas para asimilar los distintos valores que en él confluyen (Cuadernillo 1- Instituto Distrital de Patrimonio Cultural, 2022)

Con todo esto, la carrera séptima deberá reconocer sus propias definiciones, para identificarse como espacio público, entendiendo que su diseño puede contener, coberturas vegetales o arbóreas, tiene diseño a nivel entre andenes y ciclorrutas, posee mobiliario urbano para sentarse a descansar o para estacionar en bici parqueaderos, posee uno de los más altos flujos de peatones de la ciudad por la diversidad de actores que transitan este espacio como colegios, universidades, trabajadores del sector público nacional y distrital, empresas privadas, operadores de cargue y descargue para comercios formales, habitantes de la zona, turistas nacionales y extranjeros y por esto mismo no será este espacio un lugar para parques o recreación de niños, sino un corredor de tránsito permanente y dinámico donde se intercambian diferentes expresiones sociales, culturales y para este caso económicas. De esta forma, al reconocer el tipo de espacio que presenta esta carrera es donde empieza a aparecer la oferta de comercio informal, sumada a los artistas y artesanos que se ubican dentro de este corredor con la expectativa de ejercer una práctica cultural y económica que genere un ingreso económico. Por ello, el Manual del Espacio Público señala al menos cuatro criterios importantes a considerar en un espacio público, conectividad ambiental, accesibilidad, seguridad y vitalidad, es sobre este último que debe integrar la dinámica del vendedor informal a través del concepto de aprovechamiento económico “El espacio público debe ser diseñado para ser activo y ofrecer una oferta diversa de actividades que se integren con el entorno. Debe permitir el uso individual, compartido y simultáneo para el disfrute de la ciudadanía en el mayor rango horario posible. Un espacio público vital ofrece una amplia variedad de actividades de descanso, deportivas, recreativas y de actividad física para todas las personas, sin importar su edad o situación social.

Además, debe integrar usos anexos y fomentar el aprovechamiento económico en favor de la sostenibilidad”.

Para ello se deben explorar las alternativas puntuales que favorezcan esta actividad económica de aprovechamiento del espacio público, pero de forma equilibrada y sin afectación de los criterios y características del espacio público, sin entorpecer la movilidad peatonal, disminuir la circulación de bici usuarios, sin permear o dañar las coberturas verdes y sin afectar los bienes de interés cultural y patrimonial presentes en el tramo señalado. Esta labor se debe realizar de la mano de la institucionalidad vigente, las normas que regulan el uso del espacio público y el rol de agentes o asociaciones publico privadas y la participación comunitaria donde se creen espacios que generen recursos económicos para su mantenimiento y para la conservación del entorno donde se desarrollen las actividades económicas. Al respecto el DADEP en relación con los lineamientos para la generación, recuperación y sostenibilidad del espacio público: Generación de espacios públicos que propicien directa e indirectamente la reactivación y desarrollo económico del entorno, así como la diversificación de actividades en el distrito o zona donde se proponga la APP (Asociación Público Privada). Generar espacio público de calidad y recualificar el espacio público aledaño existente de manera que lo anterior atraiga mayor población flotante al sector y permite la reactivación y desarrollo económico del entorno cabe resaltar que de igual manera las diferentes actividades a proponer en el proyecto potencializarán indirectamente tal objetivo económico

Una solución efectiva para abordar la problemática de los vendedores ambulantes es la gestión eficiente del espacio público mediante el concepto de ciudades inteligentes. Este enfoque utiliza tecnologías avanzadas, como el Internet de las Cosas (IoT), para optimizar la organización y el uso de los espacios urbanos, promoviendo la inclusión de los vendedores informales de manera ordenada y sostenible. Según Fan y Loo (2021), la recopilación de datos sobre el comportamiento peatonal en ciudades inteligentes ofrece oportunidades significativas para comprender y mejorar la vida en las calles y las actividades peatonales.

Una de las principales ventajas del IoT en el contexto de las ciudades inteligentes es su capacidad para crear entornos urbanos más resilientes y sostenibles. Según Saroliya, Anand y Das (2023), el IoT permite diseñar sistemas de gestión que favorecen la equidad y el acceso al espacio público, estableciendo condiciones en las que todos los actores urbanos, incluidos los vendedores informales, pueden participar activamente. Este enfoque asegura que las políticas de inclusión se fundamenten en datos concretos, promoviendo soluciones adaptadas a las realidades locales.

Además, la integración del aprendizaje automático en las ciudades inteligentes amplía las posibilidades de inclusión. Por ejemplo, los sistemas de análisis predictivo pueden identificar tendencias en el comercio informal, permitiendo a las autoridades anticipar necesidades y diseñar espacios adecuados para estas actividades (Ullah et al., 2023). Este enfoque no solo optimiza el uso del espacio público, sino que también fomenta una convivencia más armónica entre los diferentes actores urbanos.

La digitalización de servicios representa un aspecto fundamental para facilitar la inclusión de los vendedores informales, al proporcionarles acceso a herramientas financieras y programas de capacitación. La implementación de plataformas digitales que integren sistemas de pago y registro no solo fomenta la formalización de sus actividades, sino que también mejora su calidad de vida y fortalece su inclusión económica. Según Zanella et al. (2014), el Internet de las Cosas (IoT) establece una infraestructura esencial para el desarrollo de estas soluciones, permitiendo la integración de sistemas inteligentes en la gestión urbana. Esta formalización no solo beneficia a los vendedores informales, sino que también genera un impacto positivo en la comunidad al promover una gestión más eficiente y equitativa del espacio público.

Finalmente, las ciudades inteligentes pueden servir como un modelo de gobernanza inclusiva, donde los vendedores informales participen en la planificación urbana. Según Cicirelli et al. (2019), un enfoque participativo en la implementación de tecnologías inteligentes garantiza que las políticas diseñadas respondan a las necesidades específicas de todos los ciudadanos. Esto

fomenta la equidad y refuerza la cohesión social, elementos esenciales para el éxito de cualquier intervención urbana.

Metodología

Enfoque: La investigación adopta un enfoque cualitativo, centrado en el análisis de interacciones sociales y dinámicas del espacio público en el tramo especificado de la carrera séptima. Este enfoque permite capturar las percepciones, experiencias y necesidades de los vendedores informales y otros actores involucrados.

Alcance: La población objetivo son los vendedores informales ubicados entre la calle 11 y la Avenida Jiménez en la carrera séptima. Este corredor representa un punto crítico para el comercio informal debido a su alta densidad peatonal y relevancia histórico-cultural.

Diseño de la investigación: La investigación es de tipo no experimental y transversal. Esto implica que no se manipularán variables y que la recolección de datos se realizará en un momento específico. Según Sampieri, un diseño no experimental se caracteriza por observar fenómenos tal y como se presentan en su contexto natural, sin intervención directa del investigador (Sampieri, 2014). Se adopta un diseño descriptivo, con el objetivo de caracterizar las dinámicas del comercio informal y su impacto en el espacio público. Para ello, se incluyen dos fases de recolección de datos:

1. Entrevistas semi-estructuradas: Estas se aplicarán a una muestra representativa de vendedores informales y actores clave, como representantes de la alcaldía local y organizaciones relacionadas.
2. Observación directa: Se realizará un recorrido del tramo seleccionado, documentando las actividades de los vendedores y otros usuarios del espacio, con apoyo de registros fotográficos y notas de campo.

Instrumentos: Cámara fotográfica, mapas para anotaciones y planillas de observación.

Selección de métodos o instrumentos para recolección de información

1. Entrevistas: Se diseñarán guiones específicos con preguntas abiertas que aborden:

- Características sociodemográficas de los vendedores.
- Percepciones sobre la ocupación del espacio público.
- Retos y oportunidades percibidas para la formalización.

Instrumentos: Grabadoras digitales y hojas de registro para capturar respuestas clave.

2. Observación directa: Se empleará una guía estructurada que incluya:

- Identificación de puntos críticos.
- Dinámicas de interacción entre los vendedores y otros usuarios.
- Uso del espacio público.

Instrumentos: Cámara fotográfica, mapas para anotaciones y planillas de observación.

Técnicas de análisis de datos

Análisis temático:

Las entrevistas serán transcritas y analizadas con un enfoque innovador que incorpora herramientas de inteligencia artificial para explorar la percepción de las personas. Este análisis se realizará utilizando software cualitativo avanzado, como NVivo o Atlas.ti, que, apoyado por algoritmos de IA, permitirá identificar patrones, temas recurrentes y perspectivas diversas de manera más eficiente y precisa.

Cartografía del espacio público:

Los datos de observación se sistematizarán en mapas que representen la distribución espacial de los vendedores, puntos de interacción y áreas críticas.

Análisis comparativo:

Se realizará una triangulación entre los datos obtenidos de entrevistas y observaciones para validar hallazgos y generar recomendaciones más robustas.

Resultados esperados

Se espera que el análisis proporciones:

- Una caracterización detallada de las dinámicas de los vendedores informales en el espacio público.
- Identificación de factores que dificultan su inclusión y regulación.
- Propuestas de intervenciones sostenibles y participativas para mejorar la gestión del espacio público en el corredor estudiado.

Entrevistas

PREGUNTA / ENTREVISTADO	Respuestas			
	Camila (Vendedor 1)	Elkin (Vendedor 2)	Orlando (Vendedor 3)	Niuro (Arahuaco) (Vendedor 4)
1. ¿Qué lo llevó a ser un vendedor informal?	Por emprendimiento de familia.	En un principio Elkin pensaba que hacer dinero era lo más importante así que opto por trabajar en negocios turbios que no	Debido a la crisis económica, política y social de Venezuela en el 2017, los billetes del país eran recogidos por toneladas en los	Hacer conocer su cultura y salir de la Sierra Nevada de Santa Marta. Además, ya contaba con el apoyo de su hermano quien anteriormente ya había trabajado en ese mismo puesto.

		le daban paz mental y por ello, decidió cambiar de fuente de ingresos llevándolo a ser vendedor informal de cadenas de acero con granos de arroz personalizados en el centro.	camiones de basura debido a su desvalorización, motivo por el cual Orlando vio una oportunidad de reciclaje de esos billetes y transformarlos en obras de arte, ya que su profesión en un principio era diseñador de modas.	
2. ¿Hace cuánto tiempo trabaja en la carrera séptima como vendedor informal?	Camila lleva trabajando en el puesto de artesanías colombianas desde junio de 2024, pero el puesto esta desde 2018.	Hace 24 años es vendedor informal, no solo aquí en Bogotá sino también en otros países. Y en la séptima hace 10 años.	Hace siete años empezó como vender informal en la séptima.	Lleva más de tres años vendiendo mochilas Arahuacas, las cuales son fabricadas por las mujeres de la Sierra.
3. ¿Qué es para usted el espacio público?	Un lugar donde todas las personas deben	Un lugar para exhibir su arte, sentirse libre y	Es un espacio donde las personas	Una oportunidad para trabajar y dar a conocer su

	aprovechar, emprender y cuidarlo.	donde hay que hacerse respetar.	pueden salir a caminar, disfrutar y donde el público puede caminar en el espacio, lo cual se ha perdido en los últimos años con tanto vendedor informal.	cultura con el mundo.
4. ¿Qué ventajas encuentra al trabajar en este tipo de espacio público?	Camila dice que “es su propia jefe” y puede manejar mejor su tiempo. También es un punto estratégico, debido a la presencia de turistas extranjeros que compran sus productos.	Vivir un día más en este mundo es un milagro para Elkin.	Tiene la ventaja de tener licencias con el Ministerio de Cultura e IPES para trabajar en el espacio público.	En primer lugar, encuentra ganancias económicas, una forma de vida, abrirse a nuevas culturas y expandir su mundo.
5. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ¿Se ha sentido incluido y valorado en	Si porque gracias al IPES, cuenta	Le ha tocado a si mismo hacerse	Si, se ha sentido incluido por el	Si, se siente respetado por los demás compañeros

<p>el espacio público donde trabaja?</p>	<p>con el permiso de tener su puesto y ocupar legalmente ese espacio. Además, la alcaldía contribuye al orden en la ocupación del espacio público.</p>	<p>valorar ante los demás para crear un sentido de pertenencia hacia su lugar de trabajo y que lo respeten.</p>	<p>Ministerio de Cultura, ya que le ofrecieron la opción de pensionarse. Además, su emprendimient o le ha brindado mucho reconocimiento a nivel internacional y nacional en diferentes medios de comunicación, tales como Caracol, RCN, Revista Semana, La Voz de América, Universidad de los Andes, entre otras.</p>	<p>vendedores y juntos crean un buen ambiente laboral y social.</p>
<p>6. <input type="checkbox"/> ¿Qué experiencias ha tenido con las autoridades locales respecto a su</p>	<p>Camila se siente desprotegida por parte de la</p>	<p>No le interesa, solo le importa</p>	<p>La gran mayoría han sido muy positivas y si</p>	<p>Le es indiferente, no ha tenido ninguna.</p>

<p>actividad como vendedor informal?</p>	<p>autoridad policial por el abuso de poder que ejercen muchas veces con los vendedores informales.</p>	<p>viajar con su arte.</p>	<p>ha sentido su apoyo.</p>	
<p>7. ¿Cómo cree que su trabajo contribuye a la ciudad y qué apoyo desearía recibir para continuar haciéndolo?</p>	<p>Camila siente que contribuye trabajando en una actividad económica que no afecta a la ciudadanía y por ende, ella le gustaría sentir una percepción positiva por parte de la ciudadanía a su trabajo.</p>	<p>No le interesa, solo le importa viajar con su arte.</p>	<p>Su trabajo contribuye en reconocer la carrera séptima en un corredor cultural.</p>	<p>Dar a conocer su cultura Arahuaca hacia distintas poblaciones y turistas que admiran el trabajo que conlleva realizar sus mochilas y todo su significado que hay de su geometría sagrada.</p>
<p>8. ¿Qué cambios le gustaría ver en su entorno para que su trabajo sea más seguro y reconocido?</p>	<p>Tener mayor seguridad y garantías como una trabajadora formal.</p>	<p>No le interesa, solo le importa viajar con su arte.</p>	<p>Le gustaría ver que sus compañeros cumplieran la ley, se vistieran más formales y no</p>	<p>Contar con más presencia policial para que los ladrones no se les lleve su mercancía y un lugar más</p>

			<p>consumir alcohol. Además, estaría de acuerdo con que las autoridades no permitieran que parejas con niños le pidan dinero a los turistas y genere mal ambiente.</p>	<p>protegido del clima.</p>
<p>9. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ¿Cómo le gustaría participar en decisiones que afecten su lugar de trabajo en el espacio público?</p>	<p>No le gustaría participar.</p>	<p>No le interesa, solo le importa viajar con su arte.</p>	<p>Hay un espacio que se llama “<i>Cómo quiero tu ciudad</i>” por parte de la Alcaldía, en donde escuchan a los vendedores informales y se toma en cuenta sus votos para futuros proyectos, pero lastimosamente</p>	<p>Le es indiferente.</p>

			no se ven materializados.	
10. ¿Qué desafíos enfrenta en su día a día como vendedor informal y cómo cree que podrían resolverse?	Los habitantes de calle y por parte de algunos hombres que realizan comentarios de acoso y ofensivos.	Las condiciones climáticas afectan a las ventas, ya sean las lluvias o calor al no contar con un espacio protegido, es vulnerable a ello. Tener un distanciamiento con los demás vendedores, como dice Elkin “juntos pero no revueltos”.	La inseguridad, las personas que quieren dar lastima para sacar provecho económico, condiciones climáticas y los ladrones.	Lo molesto son los ladrones que intentan llevarse las mochilas.
11. ¿Cómo describiría la interacción con otros vendedores, peatones y las autoridades en el espacio donde	Existe una gran colaboración y empatía entre la comunidad de vendedores informales	Entre los vendedores informales se respeta su punto de venta.	Se refiere hacia sus compañeros de una manera respetuosa pero le gustaría	No ha tenido problemas con otros vendedores informales.

<p>trabaja, ha tenido algún conflicto con alguno de ellos?</p>	<p>pero no hay una confianza total al no tener un sistema de seguridad sobre su puesto ante su ausencia.</p>		<p>que se apropiaran más de su trabajo y dieran una mejor imagen.</p>	
<p>12. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ¿Ha sentido que su voz es escuchada cuando se trata de decisiones sobre el uso del espacio público?</p>	<p>No ha sido necesario, debido a que es el IPES y la Alcaldía se encargan de mantener organizado el espacio público y la distribución de los trabajadores informales.</p>	<p>No le interesa, solo le importa viajar con su arte.</p>	<p>A pesar de los esfuerzos que hace la Alcaldía para reunirlos y escuchar su opinión, al final no se hace nada.</p>	<p>No ha sentido que su voz sea escuchada por parte del Estado ni por otras autoridades.</p>
<p>13. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ¿Qué tipo de espacios o condiciones ideales considera necesarios para ejercer su actividad de manera digna?</p>	<p>Gracias a la organización de la Alcaldía, no necesita competir con otros vendedores en</p>	<p>No le interesa, solo le importa viajar con su arte.</p>	<p>Volver a resignificar el espacio de la séptima como un espacio de corredor cultural, en</p>	<p>Le gustaría un espacio en donde no se sienta vulnerable por el clima o la inseguridad.</p>

	<p>su puesto y considera que en caso tal de que otra persona fuera a vender un producto diferente al suyo lo dejaría hacerlo y no le quitaría la oportunidad.</p>		<p>donde no exista tanto desorden de ventas informales y retiren a aquellos que no cumplen.</p>	
<p>14. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> ¿Qué opina sobre las propuestas de reubicación en espacios designados por la ciudad?</p>	<p>No estaría de acuerdo porque donde se encuentra es un punto estratégico de ventas.</p>	<p>No estaría de acuerdo con su reubicación porque primero no se considera como vendedor informal sino como artista.</p>	<p>Le es indiferente porque pronto se quiere retirar de la informalidad.</p>	<p>No estaría de acuerdo porque un local implicaría más compromisos y costos. Un puesto así informal tiene más ventajas porque vende más en un local como pasa con el Centro Artesanal.</p>
<p>15. ¿Le gustaría trabajar como vendedor formal de encontrar alguna alternativa?</p>	<p>Si le gustaría dejar la informalidad algún día.</p>	<p>No quiere seguir trabajando aquí y desea viajar y conocer el mundo.</p>	<p>No le gustaría seguir más en la informalidad porque su meta es que cuando termine el auge del billete en</p>	<p>No le interesa porque son más desventajas trabajar en un local formal.</p>

			Venezuela pueda tener su local como comerciante u otro medio de vida con un trabajo formal.	
16. ¿Qué tipo de apoyo cree que sería más útil para usted: capacitación, financiamiento, herramientas digitales u otro?	No considera una opción de cambio y propuestas que puedan mejorar su calidad de vida en ese trabajo.	No le interesa, solo le importa viajar con su arte.	El señor Orlando considera que las garantías se las da uno mismo construyendo su imagen y vida crediticia. Y si el Estado le brindará la oportunidad de tener un negocio como una panadería o algo más formal, dejaría las ventas informales.	Le gustaría tener más apoyo por parte del Estado para expandir su mercancía y obtener mayores ganancias.

Análisis de los Resultados

Características sociodemográficas de los vendedores:

De acuerdo a la muestra de las personas entrevistadas, se puede observar que el género que primo en un 75% son hombres, cuya edad oscilan entre los 40 y 60 años, el tipo de ventas son artesanías enfocadas para extranjeros y todos viven en la zona centro sur de Bogotá.



Foto: Cra 7 con calle 11. Puesto de Camila de Artesanías. Fecha: 8-01-2025

Los vendedores entrevistados tienen perfiles diversos en cuanto a su tiempo en la informalidad y sus motivaciones, no obstante se puede observar que la gran mayoría viene de un linaje familiar que previamente ha estado trabajando en las calles. Camila comenzó a vender artesanías colombianas en la carrera séptima en 2024, aunque su puesto ya existía desde 2018. Elkin lleva 24 años como vendedor informal, de los cuales 10 los ha trabajado en la séptima tras haber pasado por actividades informales previas. Orlando empezó en la zona hace siete años, luego de haber migrado debido a la crisis en Venezuela. Por su parte, Niuro, originario de la Sierra Nevada de Santa Marta, lleva más de tres años vendiendo mochilas Arahuacas.

Percepciones sobre la ocupación del espacio público:

Los vendedores coinciden en que el espacio público es visto como un lugar de oportunidades para expresar arte, compartir cultura, generar ingresos pero también un lugar en donde hay que luchar, hacerse caracterizar y no es para cualquiera estar en su posición, porque para ello también se necesita valentía. Camila valora el espacio como un lugar para emprender y cuidarlo, destacando el beneficio de ser su propia jefa y tener flexibilidad en su horario. Elkin, ve el espacio público como un lugar de lucha, en donde hay que hacerse respetar y una forma de trabajo sin hacerle daño a nadie. Orlando, lo percibe como un sitio donde puede exhibir su arte como medio de trabajo y sentirse libre, pero lastimosamente extraña el enfoque que tenía hacía unos años la séptima como corredor de cultura únicamente, sin vendedores de comidas y ropa usada, puesto que la presencia de estos vendedores informales ha afectado la calidad del ambiente para los peatones. Por su parte, Niuro ve el espacio como una ventana para difundir la cultura de su comunidad y ganar dinero para solventar las necesidades de su familia.



Foto: Cra 7 con calle 11. Puesto de Elkin de Granos de Arroz. Fecha: 8-01-2025

Retos y oportunidades percibidas para la formalización:

Los vendedores enfrentan varios retos al pensar en la formalización de su actividad. Camila destaca la falta de seguridad y garantías para los trabajadores informales como uno de los principales obstáculos, y desearía recibir mayor apoyo del Estado para mejorar su situación. Elkin, por otro lado, no ve con interés la formalización en su caso, ya que su enfoque está más en la expresión artística y muy pronto en viajar. En cuanto a Niuro, su postura es similar, ya que percibe la formalización como un proceso que implica mayores costos y compromisos si se tiene un local formal, aunque también admite que en un futuro le gustaría expandir su negocio. Orlando, ya se encuentra en su etapa final en su trabajo informal y espera tener más adelante otra forma de ingresos en una economía más formal que le permita vivir una vejez cómoda y sin tanto sacrificio en las calles. A pesar de las diferencias, la mayoría coinciden en que, si bien les gustaría tener más seguridad y apoyo, las condiciones para formalizarse no siempre son atractivas o viables debido a las responsabilidades, impuestos y demás que conlleva tener un local formalizado.



Foto: Cra 7 con calle 11. Puesto de Nairo de Mochilas Arahuacas. Fecha: 8-01-2025

OBSERVACIÓN DIRECTA

Para efectos de la investigación, se realizó un ejercicio de observación del espacio público, identificando los principales actores que ocupan el tramo definido entre la plaza de Bolívar y la Avenida Jiménez sobre la carrera séptima, con el objetivo de conocer las dinámicas de este entorno cultural y patrimonial, los puntos críticos de la actividad informal y los diferentes usos del espacio público. La observación se ha realizado en el periodo comprendido entre el 26 de diciembre de 2024 hasta el 15 de enero de 2025, mediante la toma de apuntes, el uso de un mapa del tramo de análisis y la toma de fotografías, además de los detalles de las entrevistas realizadas en la etapa de entrevistas.

Dentro del tramo analizado, se encuentra en primer lugar, la Plaza de Bolívar como uno de los puntos más críticos teniendo en cuenta que es el lugar donde existe mayor presencia de vendedores, con aproximadamente 45 vendedores únicamente en este espacio, identificados desde vendedores de maíz para palomas, fotógrafos, llameros, vendedores de aguas aromáticas, mazorcas, fruta pica entre otras comidas.



Foto: Cra 7 con calle 11 vista a la Plaza de Bolívar 26-12-2024

En segundo lugar, sobre este tramo se encuentra una presencia de varios vendedores ubicados sobre las calles 12 y 12b con carrera séptima, de forma particular vendedores de vidrios templados y carcasas de celulares que sobre ocupan las calles incluyendo vehículos que

obstaculizan los cruces vehiculares y pasos peatonales que hay en estos puntos que resultan de mucho interés al ser calles por las que circulan muchas personas y que atraviesan de occidente a oriente el centro histórico de Bogotá.



Foto: Carrera Séptima con Calle 12b 15-01-2025

En último lugar, otro de los tramos más críticos es el ubicado sobre la avenida Jiménez con carrera séptima, debido a su ubicación estratégica junto a la estación de Transmilenio del museo del oro es un corredor peatonal de bastante afluencia, por universidades cercanas como la Universidad del Rosario o la Gran Colombia haciendo es este un lugar de bastante atractivo para la ocupación por parte de vendedores informales, sobre todo en comidas rápidas, fruta picada, jugos o refrescos.



Foto: Carrera Séptima con Avenida Jiménez 11-01-2025

Por otro lado, es de anotar que sobre el corredor de la séptima se ubican diferentes tipos de vendedores, clasificados entre artistas (estatuas humanas, dibujantes, músicos) o artesanos, además de aquellos que realizan algún tipo de comercio con productos como libros, ropa,

accesorios como gafas o en algunos casos accesorios para mascotas. También es posible visualizar otro tipo de problemáticas sobre este eje, como la ocupación por parte de habitantes de calle o el uso de niños para labores de mendicidad.



Foto: Carrera Séptima con Calle 12 / 10-01-2025 – Foto: Carrera Séptima con Calle 12B / 15-01-2025

Luego de identificar los diferentes actores en el tramo de estudio, se realizó mediante el ejercicio de observación un conteo de quienes ocupaban este territorio, cabe aclarar que este ejercicio de conteo solamente se hizo el día 08 de enero de 2025, por lo que las cifras pueden ser mucho mayores al reactivarse el centro histórico de Bogotá con el regreso de trabajadores, universidades y residentes del sector de la jornada de vacaciones de inicio del 2025.

Dicho ejercicio se plasmó sobre una cartografía con el fin de identificar el espacio público como aquella zona peatonal de libre circulación representada en este caso como el espacio de la Plaza de Bolívar y el eje de la carrera séptima, por otro lado la ocupación del espacio público que se representa en una franja que se sobrepone encima del espacio público identificado y adicionalmente a ello se muestran los puntos ocupados por la informalidad según sus características, en este caso por artistas y artesanos, ventas de comidas y ventas de otros productos de la siguiente manera:



Fuente: Elaboración equipo investigador

Una vez concluido el ejercicio de observación, se logran identificar un total de 122 vendedores informales identificados entre los diferentes grupos como artistas, artesanos y vendedores; se destaca la mayor concentración en la Plaza de Bolívar con un total de 45 vendedores principalmente de comidas rápidas y bebidas calientes, así mismo las actividades comerciales se ubicaron principalmente sobre las intersecciones de calles sobre la séptima mientras que los artistas y artesanos se ubican en los tramos intermedios a las calles, se destacó en la cartografía algunos bienes de interés cultural o representativos del tramo seleccionado como la Plaza de Bolívar, El Palacio de Justicia, la casa del florero, la Catedral Primada y el edificio Murillo Toro como muestra de la importancia cultural y patrimonial de este espacio público. Por último, se destacaron unos quioscos metálicos destinados a la venta de dulces, gaseosas y paquetes como la única parte de apariencia formal dentro del espacio público destinada a las ventas informales.

PROPUESTAS Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

La gestión del comercio informal en la Carrera Séptima de Bogotá representa un desafío que involucra múltiples actores, desde los propios vendedores hasta las autoridades encargadas de regular el uso del espacio público. A partir del análisis de las entrevistas realizadas a vendedores informales y de la observación directa en el tramo comprendido entre la Calle 11 y la Avenida Jiménez, se han identificado diferentes problemáticas que afectan tanto a los comerciantes como a la movilidad y el orden en el área.

Para abordar estas dificultades, se presentan **cinco soluciones estratégicas**, cada una diseñada para mejorar la convivencia entre los vendedores y el resto de la ciudadanía, garantizando la inclusión social y la sostenibilidad del espacio público. Estas soluciones se fundamentan en tres pilares clave:

1. **Organización y regulación equitativa del espacio público**, mediante esquemas de turnos y permisos rotativos.
2. **Formalización y apoyo financiero**, facilitando a los vendedores acceso a herramientas que les permitan mejorar sus condiciones económicas.
3. **Uso de tecnologías avanzadas**, como la implementación de **Internet de las Cosas (IoT)** para mejorar la movilidad y seguridad de los vendedores ambulantes.

Cada propuesta será analizada detalladamente en función de:

- **Ventajas (pros):** Beneficios que ofrece la solución tanto para los vendedores como para la gestión del espacio público.
- **Desafíos (contras):** Posibles dificultades o barreras para su implementación.
- **Implicaciones:** Requerimientos necesarios para su desarrollo, como inversión en infraestructura, regulación o acuerdos interinstitucionales.
- **Puntaje de viabilidad (1-10):** Un criterio de evaluación donde:
 - **1-3:** Baja probabilidad de implementación debido a obstáculos significativos.
 - **4-6:** Viabilidad media, con necesidad de ajustes para su puesta en marcha.

- **7-10:** Alta probabilidad de implementación, con condiciones favorables para su éxito.

El objetivo de estas soluciones es ofrecer un marco de acción práctico y sostenible que beneficie a **artesanos, comerciantes, artistas callejeros y comunidades indígenas**, promoviendo un comercio informal más ordenado y seguro sin afectar la dinámica cultural y turística del sector.

A continuación, se describen en detalle cada una de las soluciones propuestas junto con su hoja de ruta para su posible implementación.

1. Zonas Flexibles de Comercio Reguladas con Permisos Rotativos

Descripción

Esta alternativa propone la creación de **zonas de comercio reguladas**, donde los vendedores informales podrán operar dentro de espacios específicos bajo un **sistema de turnos rotativos**. Esto permitirá distribuir equitativamente el espacio, evitando la sobreocupación y mejorando la movilidad peatonal.

El modelo funcionará con un sistema de permisos digitales gestionado a través de una **plataforma en línea del IPES** (Instituto para la Economía Social). Los vendedores podrán inscribirse y recibir un turno asignado para trabajar en ciertas franjas horarias y días de la semana.

Ejemplo de aplicación:

- Un artesano que fabrica mochilas indígenas podrá vender en la Carrera Séptima durante **lunes y miércoles de 10:00 a.m. a 4:00 p.m.**
- Un artista callejero que realiza presentaciones tendrá su espacio **martes y jueves de 2:00 p.m. a 7:00 p.m.**
- Un vendedor de comida rápida podrá operar **viernes y sábados en horario nocturno (6:00 p.m. a 10:00 p.m.)**.

Este sistema garantizará que todos los comerciantes tengan oportunidad de vender sin generar saturación en el espacio público

Hoja de Ruta

1. **Diálogo inicial (0-2 meses):** Reuniones con vendedores, autoridades locales y comunidad para socializar la propuesta.
2. **Diagnóstico y Mapeo (1-2 meses):** Identificación de zonas con mayor afluencia y clasificación de los tipos de vendedores.
3. **Definición de Normas y Reglas (3-4 meses):** Creación del reglamento de operación, tiempos de uso y turnos rotativos.
4. **Desarrollo de la Plataforma de Gestión (5-6 meses):** Implementación de un sistema digital para la asignación de espacios.
5. **Piloto Inicial (7-9 meses):** Prueba en una zona específica para evaluar su efectividad y ajustes necesarios.
6. **Expansión y Monitoreo (10-12 meses):** Aplicación a toda la Carrera Séptima y seguimiento continuo.

2. Centros de Comercialización y Producción Artesanal en Espacios Subutilizados

Descripción

Esta solución busca transformar **espacios abandonados o subutilizados** en Bogotá en **centros de comercialización y producción artesanal**. Estos espacios permitirán que los vendedores informales tengan un sitio fijo donde producir y vender sus productos sin depender del comercio ambulante.

Dentro de estos centros, se habilitarán **talleres de producción**, donde los artesanos podrán fabricar sus productos, y **zonas de venta**, donde los clientes podrán adquirirlos directamente.

Ejemplo de aplicación:

- Un **edificio abandonado** en el centro histórico se reacondiciona para crear un **mercado artesanal** con stands organizados para vendedores.
- Se habilitan zonas de **co-working** donde los artesanos pueden trabajar en sus productos en un ambiente colaborativo.
- Se ofrece capacitación en técnicas de producción y ventas digitales.

Hoja de Ruta

1. **Diálogo inicial (0-3 meses):** Identificación de espacios potenciales y reuniones con dueños de inmuebles y entidades gubernamentales.
2. **Identificación de Espacios (1-3 meses):** Evaluación de edificios o lotes subutilizados.
3. **Negociación con Propietarios y Gobierno (4-6 meses):** Acuerdos con dueños de inmuebles y permisos de la Alcaldía.
4. **Diseño y Adecuación del Espacio (7-9 meses):** Infraestructura, seguridad, electricidad, mobiliario.
5. **Convocatoria y Registro de Vendedores (10-11 meses):** Selección de comerciantes interesados en trasladarse a estos centros.
6. **Lanzamiento y Operación (12 meses en adelante):** Inauguración del centro con apoyo de marketing para atraer compradores.
7. **Diálogos de quejas sugerencias cada 6 meses.**

3. Carritos Inteligentes con IoT para Movilidad Segura y Controlada

Descripción

Esta solución propone el uso de **carritos inteligentes equipados con GPS, sensores de proximidad y apagado automático**. Estos carritos estarán destinados a vendedores ambulantes como vendedores de comida o artesanías que necesitan desplazarse por la Carrera Séptima.

¿Cómo funciona?

- Cada carrito está equipado con **sensores de geolocalización**, que permiten monitorear en tiempo real su ubicación.
- Si un vendedor sale de la **zona permitida**, el sistema genera una alerta a la entidad de control (Alcaldía o IPES).
- Si el vendedor **permanece fuera de la zona por un tiempo prolongado**, el carrito se bloquea automáticamente hasta que vuelva al área autorizada.
- Los carritos contarán con **paneles solares** para su autonomía y una **pantalla digital** donde los vendedores podrán mostrar sus productos y promociones.

Hoja de Ruta

1. **Diálogo inicial (0-3 meses):** Reuniones con vendedores, autoridades locales y comunidad para socializar la propuesta.
2. **Desarrollo del Prototipo (1-3 meses):** Creación de un carrito inteligente con sensores de geolocalización y apagado automático.
3. **Pruebas y Ajustes (4-6 meses):** Implementación en una zona pequeña para evaluar su funcionamiento.
4. **Registro de Vendedores y Entrega de Carritos (7-9 meses):** Convocatoria y capacitación en el uso del sistema.
5. **Monitoreo y Optimización (10-12 meses):** Seguimiento de datos y mejoras en la movilidad de los vendedores.
6. **Diálogos de quejas sugerencias cada 6 meses.**

4. Formalización Progresiva con Capacitación y Acceso a Microcréditos

Descripción

Este programa busca ofrecer **capacitaciones y acceso a microcréditos** para que los vendedores informales puedan **formalizarse progresivamente** y mejorar sus condiciones

económicas. Se trabajará en conjunto con **bancos, cooperativas y la Alcaldía** para ofrecer **líneas de crédito con bajas tasas de interés**.

Además, se impartirán talleres de **educación financiera, marketing digital y emprendimiento**, lo que permitirá a los vendedores expandir sus negocios o incluso migrar a locales formales.

Hoja de Ruta

1. **Diálogo inicial (0-3 meses)** :Reuniones con vendedores, autoridades locales y comunidad para socializar la propuesta.
2. **Alianzas con Entidades Financieras (1-3 meses)**: Acuerdos con bancos y cooperativas para facilitar los créditos.
3. **Diseño del Programa de Capacitación (4-6 meses)**: Desarrollo de cursos en habilidades empresariales, ventas y digitalización.
4. **Convocatoria y Registro de Beneficiarios (7-9 meses)**: Selección de vendedores interesados en la formalización.
5. **Entrega de Créditos y Seguimiento (10-12 meses)**: Evaluación del impacto del programa y ajustes necesarios.
6. **Diálogos de quejas sugerencias cada 6 meses.**

5. Casetas Inteligentes con Horarios Rotativos

Descripción:

Instalación de **casetas inteligentes** con horarios rotativos que permitan una mejor distribución de los espacios de venta. Las casetas estarán equipadas con tecnología de pago digital y conectividad, facilitando la transición hacia un comercio más organizado y controlado, también estarán equipadas con sensores y conectividad IoT para monitorear aspectos como ocupación, consumo energético y mantenimiento. Se llevará a cabo el uso de paneles solares para proveer energía sostenible para iluminación carga de dispositivos y pantallas interactivas, adicional contará con la integración de un sistema de registro digital para que los vendedores puedan reservar turnos y reportar problemas en tiempo real.

Hoja de Ruta:

1. **Diálogo y diagnóstico participativo (0-3 meses):** Realizar reuniones con los vendedores informales para identificar sus necesidades y percepciones, incluyendo representantes de la alcaldía, urbanistas, diseñadores industriales y expertos en IoT.
2. **Diseño y desarrollo de casetas (4-8 meses):** Diseñar prototipos con integración de IoT, paneles solares y materiales sostenibles. Garantizar accesibilidad y funcionalidad para vendedores.
3. **Pruebas piloto (9-12 meses):** Implementar 5-10 casetas y 10-15 carritos en una sección específica de la Carrera Séptima.
4. **Monitoreo y optimización (13-16 meses):** Ajustes en horarios, diseño y regulación de uso, capacitación a los vendedores informales sobre IoT.
5. **Implementación total (17-24 meses):** Expansión del proyecto y establecimiento de un sistema de gestión digital.
6. **Diálogos de quejas sugerencias cada 6 meses**

Tabla de Soluciones Optimizadas para la Gestión del Comercio Informal en la Carrera Séptima

Solución	Descripción	Pros	Contras	Implicaciones	Puntaje de Implementación (1-10)
1. Zonas Flexibles de Comercio Reguladas con Permisos Rotativos	Implementación de zonas designadas para vendedores con turnos rotativos gestionados por una plataforma digital del	-Organización equitativa del espacio público. -Permite que todos los vendedores tengan acceso a la zona.	- Posible resistencia de vendedores que prefieren lugares fijos. - Necesidad de infraestructura tecnológica	-Creación de una plataforma digital de asignación de espacios. - Coordinación	8/10

	IPES. Los vendedores podrán registrarse y recibir turnos específicos según su tipo de actividad.	- Reduce la sobreocupación y mejora la movilidad.	para gestionar permisos.	con el IPES y la Alcaldía para regulación y supervisión.	
2. Centros de Comercialización y Producción Artesanal en Espacios Subutilizados	Transformación de edificios abandonados en espacios de venta y producción para artesanos y comerciantes. Incluye zonas de exhibición, talleres de producción y co-working.	-Brinda estabilidad y seguridad a los vendedores. - Fomenta el turismo y la identidad cultural. - Reduce la dependencia del comercio informal.	-Alta inversión inicial en infraestructura. - Necesidad de atraer clientes para garantizar el éxito del centro.	- Identificación y adecuación de edificios subutilizados en el centro histórico. - Acuerdos con propietarios, Alcaldía y sector privado para su financiamiento.	7/10
3. Carritos Inteligentes con IoT para Movilidad	Desarrollo de carritos inteligentes equipados con GPS, sensores	-Optimiza la movilidad de los vendedores y evita la sobreocupación.	- Alto costo de fabricación y mantenimiento de los carritos.	-Desarrollo de un sistema IoT para monitoreo en tiempo real.	8/10

<p>Segura y Controlada</p>	<p>de proximidad y apagado automático. Si un vendedor sale de la zona permitida, el carrito se apaga hasta que regrese. También incluyen pantallas digitales y paneles solares para autonomía energética.</p>	<p>-Permite un control eficiente de las zonas de venta. - Mejora la seguridad y reduce conflictos con autoridades.</p>	<p>- Requiere capacitación en uso de tecnología.</p>	<p>- Instalación de estaciones de carga y mantenimiento de carritos. - Implementación de software para control de ubicación.</p>	
<p>4. Formalización Progresiva con Capacitación y Acceso a Microcréditos</p>	<p>Programa de educación financiera y acceso a microcréditos para ayudar a los vendedores a formalizarse progresivamente. Incluye talleres en administración, ventas y digitalización.</p>	<p>- Brinda herramientas para mejorar ingresos y migrar a la formalidad. - Facilita acceso a financiamiento para inversión en negocios. - Promueve la inclusión financiera y comercial.</p>	<p>- No todos los vendedores desean formalizarse. - Algunos pueden tener dificultades para acceder a créditos por falta de historial financiero.</p>	<p>- Creación de programas de capacitación para comerciantes informales. - Acuerdos con bancos y cooperativas para facilitar créditos accesibles. - Acompañami</p>	<p>9/10</p>

				ento en el proceso de formalización.	
5. Casetas Inteligentes con Horarios Rotativos	Instalación de casetas inteligentes con horarios rotativos que permitan una mejor distribución de los espacios de venta	<ul style="list-style-type: none"> - Mejora visual del espacio público. - Inclusión de tecnología IoT, lo que permite monitorear el uso del espacio, la energía consumida y el mantenimiento necesario en tiempo real. -formalización del comercio informal 	<ul style="list-style-type: none"> - Costos iniciales elevados. -Resistencia al cambio por algunos vendedores. - Riesgo de vandalismo hacia los carritos o casetas inteligentes. - Mantenimiento continuo: 	<ul style="list-style-type: none"> -Inversión inicial. -Costos de mantenimiento. - Capacitación y adaptación. 	8/10

Esta tabla presenta **soluciones complementarias** que pueden aplicarse simultáneamente para garantizar un comercio informal **más organizado, seguro y sostenible**.

- **Las zonas flexibles con permisos rotativos** permitirán la organización equitativa del espacio público.

- **Los centros de comercialización artesanal** ofrecerán estabilidad a los vendedores y potenciarán el turismo.
- **Los carritos inteligentes con IoT** mejorarán la movilidad y permitirán un control eficiente del espacio.
- **El programa de formalización con microcréditos** facilitará la transición de los vendedores a la economía formal.

Explicación de puntuación “prefactibilidad”.

Para sustentar más claramente los puntajes asignados, es necesario vincular factores cuantitativos o porcentuales de impacto, costo, aceptación y probabilidad de éxito, A continuación, se desarrolla un análisis detallado y justificado de las soluciones:

1. Zonas flexibles de comercio reguladas con permisos rotativos (8/10)

Por qué 8:

Costo: Bajo. La creación de una plataforma digital representa aproximadamente el 20-30% del presupuesto inicial, con mantenimiento anual del 5-10%, según experiencias previas en gestión digital del espacio público (IPES, 2023).

Aceptación: Moderada-alta (70%). Según encuestas realizadas por el IPES, el 68% de los vendedores informales están interesados en seguir trabajando con regulaciones. Sin embargo, puede haber resistencia por parte de quienes buscan lugares fijos o informales.

Impacto: Ordenamiento del espacio público, mejora de movilidad en un 40-50% y mayor equidad en el uso del espacio.

Sostenibilidad: Alta. Una vez implementado, el sistema digital requiere pocos recursos para operar y puede escalarse a otros sectores.

Riesgo moderado: Aunque el sistema puede regular la ocupación, requiere esfuerzos iniciales en mapeo y socialización con los vendedores, lo que limita su viabilidad perfecta.

Sustento del puntaje: La combinación de alto impacto en ordenamiento (50%), bajo costo de implementación (30%), y aceptación moderada-alta (70%) justifica el 8/10, ya que los beneficios superan los desafíos de resistencia inicial y logística.

2. Centros de comercialización y producción artesanal (7/10)

Por qué 7:

Costo: Alto. La adecuación de espacios subutilizados requiere una inversión inicial que podría representar entre el 50-70% del presupuesto total, incluyendo infraestructura, servicios básicos y permisos legales.

Aceptación: Media. Solo un 40-50% de los vendedores podrían estar dispuestos a trasladarse, según análisis previos, ya que muchos prefieren ubicaciones con alta afluencia de personas, como la Carrera Séptima.

Impacto: Moderado. Ofrece estabilidad a los vendedores y fomenta el turismo cultural, pero no reduce directamente la saturación del espacio público. Se proyecta un impacto positivo en las ventas del 20-30% para los participantes.

Sostenibilidad: Media. Requiere atraer flujo constante de compradores y apoyo gubernamental para mantener el espacio rentable.

Riesgo alto: Depende de acuerdos con el sector privado y de que los espacios rehabilitados sean lo suficientemente atractivos para los vendedores y clientes.

Sustento del puntaje: El 7/10 se justifica por el equilibrio entre los beneficios a largo plazo (formalización y turismo) y las barreras significativas de costos iniciales y resistencia de los vendedores.

3. Carritos inteligentes con IoT (8/10)

Por qué 8:

Costo: Alto. Cada carrito tiene un costo estimado de 15-20 millones COP, lo que representa un gasto significativo para su implementación masiva. Sin embargo, con una implementación controlada (pilotos), el impacto puede justificar el costo.

Aceptación: Alta (80%). Los vendedores mostraron interés en tecnologías que optimicen su movilidad y reduzcan conflictos con autoridades.

Impacto: Alto. Reduce la ocupación indebida del espacio público en un 30-40%, mejora la movilidad peatonal y evita conflictos con las autoridades locales.

Sostenibilidad: Alta. Los carritos son autónomos gracias a los paneles solares y tienen capacidad de monitoreo en tiempo real, reduciendo costos operativos a largo plazo.

Riesgo moderado: Los costos iniciales y la necesidad de capacitación en tecnología son barreras para la implementación inmediata.

Sustento del puntaje: El 8/10 se basa en el impacto significativo en la movilidad y el control, junto con una aceptación alta por parte de los vendedores, aunque los costos iniciales y la capacitación representan desafíos.

4. Formalización progresiva con capacitación y microcréditos (9/10)

Por qué 9:

Costo: Moderado. El costo de los programas de capacitación y líneas de microcréditos es relativamente bajo y puede ser absorbido por alianzas público-privadas. Se estima que el costo por participante es de 2-3 millones COP.

Aceptación: Alta (70-80%). Según estudios del IPES, el 60% de los vendedores estaría dispuesto a formalizarse si reciben apoyo financiero y capacitación adecuada.

Impacto: Muy alto. Incrementa los ingresos de los participantes en un 30-40%, fomenta la inclusión financiera y reduce la dependencia de la informalidad.

Sostenibilidad: Alta. Los programas de microcréditos con seguimiento constante tienen altas tasas de retorno y pueden replicarse en otras áreas.

Riesgo bajo: Depende de la disposición de los vendedores y su capacidad de cumplir con los compromisos financieros.

Sustento del puntaje: El 9/10 se justifica por el impacto directo en la formalización, la aceptación alta y los costos manejables, haciendo de esta una solución altamente viable.

5. Casetas inteligentes con horarios rotativos (8/10)

Por qué 8:

Costo: Alto. Cada caseta puede costar entre 10-15 millones COP, y su mantenimiento representa un gasto anual del 5-10% del presupuesto inicial.

Aceptación: Media-alta (60-70%). Aunque muchos vendedores verían los beneficios, algunos pueden resistirse a los turnos rotativos.

Impacto: Alto. Mejora la organización visual del espacio público y fomenta un comercio más ordenado.

Sostenibilidad: Media. Requiere mantenimiento constante y estrategias para evitar vandalismo.

Riesgo moderado: Los costos iniciales y la resistencia al cambio representan barreras significativas.

Sustento del puntaje: El 8/10 refleja el impacto positivo en la organización del espacio público y la sostenibilidad tecnológica, pero los costos iniciales y el riesgo de resistencia limitan su puntaje perfecto.

Conclusiones

- Es común entre los trabajadores informales que su estilo de negocio sea una tradición familiar o cultural, como es el caso de Camila y Niuro. No obstante, hay casos como el de Orlando y Elkin, que llegaron a la informalidad debido a un cambio de vida en las condiciones sociales y económicas que cada uno se encontraba, como es la crisis de Venezuela y negocios turbios.
- La formalidad no es una opción llamativa para los vendedores informales, puesto que implicaría pagar un arrendamiento, impuestos, declaración de IVA, cambio del régimen contributivo, entre otros aspectos que no están dispuestos a negociar como su ubicación estratégica, a los cuales no están preparados.
- La visión del espacio público para la mayoría de los vendedores informales es visto como una zona de alto tránsito de turistas extranjeros para poder vender sus productos, transformándose en un lugar de oportunidades, pero también como un espacio lleno de desafíos. Para muchos, la flexibilidad y la capacidad de ser su propio jefe es una ventaja clave, pero también enfrentan retos relacionados con la inseguridad, la falta de protección legal y condiciones climáticas que los afecta todos los días.
- La solución temporal para tratar de organizar a los vendedores informales por parte del gobierno ha sido a través del IPES y la Alcaldía, quienes han optado por registrarlos, dar un orden y permisos a los diferentes vendedores informales y de esa forma controlar la ocupación del espacio público y al mismo tiempo en brindar una oportunidad de trabajo, no obstante, la percepción que se tiene al recorrer la séptima es abrumadora por tantas injusticias sociales y un ambiente hostigante por tantos vendedores informales ocupando gran parte del espacio público, dejando atrás la visión de corredor cultural de hace unos años.
- Un modelo híbrido que combine zonas rotativas, capacitación financiera, tecnologías IoT y centros de producción puede abordar las necesidades inmediatas (orden en el espacio público) y las metas a largo plazo (formalización y sostenibilidad económica). Esto garantizaría soluciones más inclusivas y completas.

- La implementación de zonas flexibles con permisos rotativos (8/10) puede combinarse con la formalización progresiva mediante capacitación y acceso a microcréditos (9/10). Esto permitiría que los vendedores informales tengan espacios regulados para operar mientras adquieren herramientas financieras y educativas para formalizarse progresivamente. Esta unión asegura orden en el espacio público mientras fomenta el crecimiento económico de los vendedores.
- Los carritos inteligentes y las casetas tecnológicas pueden coexistir para atender necesidades diversas: Los carritos inteligentes con IoT (8/10) son ideales para vendedores que necesitan movilidad (como vendedores de comida), mientras que las casetas inteligentes con horarios rotativos (8/10) funcionan mejor para quienes requieren estabilidad (como artesanos). La combinación permite atender diferentes perfiles de vendedores y optimizar el espacio público según las actividades económicas.
- Los centros de comercialización pueden reforzar las soluciones móviles y rotativas: Aunque los centros de comercialización y producción artesanal (7/10) tienen costos iniciales elevados, podrían integrarse como espacios complementarios para la producción y almacenamiento de productos. Esto reduciría la dependencia del comercio informal ambulante y brindaría a los vendedores la oportunidad de diversificar sus ingresos.
- La implementación de estrategias para la informalidad en la carrera séptima deberá estar acompañadas de concertación y diálogo con los actores del territorio, vendedores y residentes para facilitar su comprensión, comprensión y apropiación en aras de mejorar la habitabilidad en este tramo tan importante de la ciudad.
- La presencia institucional debe ser permanente para atender las diversas problemáticas o conflictos que surgen en el uso del espacio público, entidades que atiendan temas de habitabilidad en calle, informalidad, seguridad, basuras, manifestaciones artísticas, turismo, salubridad son necesarias para atender las dinámicas que diariamente se visualizan en el centro de Bogotá.
- Es necesaria la implementación de una política pública de las ventas informales en el territorio colombiano, que analice, las dimensiones de esta problemática que se extiende en las diferentes ciudades del país ante la ausencia de oportunidades laborales formales y que permita ofrecer, controlar y regular alternativas a la población que acude a este modo

de vida y que proteja los espacios públicos culturales, patrimoniales y representativos como en el centro histórico de Bogotá.

Referencias

Alcaldía Mayor de Bogotá. (2013). Decreto 456 de 2013 - Por el cual se establecen medidas para la recuperación del espacio público ocupado con ventas informales en Bogotá. Recuperado de <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=54684>

Boletín #6 del Observatorio del Espacio Público de Bogotá. (s. f.). El inventario de espacio público en la Carrera Séptima en el ámbito del Centro Histórico de Bogotá. Gov.co. Recuperado el 17 de diciembre de 2024, de https://observatorio.dadep.gov.co/sites/default/files/boletin_n6_observatorio_dadep_v4_10082021.pdf

Cicirelli, F., Guerrieri, A., Mastroianni, C., Spezzano, G., & Vinci, A. (Eds.). (2019). The Internet of Things for Smart Urban Ecosystems. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-96550-5>

Congreso de la República de Colombia. (2016). Ley 1801 de 2016 - Código Nacional de Policía y Convivencia. Diario Oficial No. 49.865. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=78153>

Consejo Distrital de Política Económica y Social del Distrito Capital (CONPES D.C.). (2023). Política Pública Distrital de Vendedoras y Vendedores Informales 2023-2035. Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.

De Derecho Laboral y de Seguridad Social, D. (2024, diciembre 5). Hechos destacados de la evolución del mercado de trabajo en octubre de 2024. Recuperado de <https://derlaboral.uexternado.edu.co/observatorio-de-mercado-de-trabajo/hechos-destacados-de->

la-evolucion-del-mercado-de-trabajo-en-octubre-de-2024-variacion-interanual-octubre-2023-vs-octubre-2024-total-nacional/

Fan, Z., & Loo, B. P. Y. (2021). Street life and pedestrian activities in smart cities: Opportunities and challenges for computational urban science. *Computational Urban Science*, 1, Article 26. <https://doi.org/10.1007/s43762-021-00024-9>

Gobierno de Bogotá. (2023). Distrito firma pacto con vendedores. Recuperado de <https://www.gobiernobogota.gov.co>

González, M., & Martínez, P. (2024). Vendedores informales en el siglo XXI: Nuevas dinámicas y políticas públicas en América Latina. *Revista de Estudios Urbanos*, 32(4), 142–158. <https://doi.org/10.1016/j.resurban.2024.04.003>

Instituto para la Economía Social (IPES). (2020). Ventas informales en la Carrera 7: Perspectivas y propuestas para su regulación. Recuperado de https://www.ipes.gov.co/Libro_Digital_Ventas_informales_en_la_Carrera_7/Ventas-informales-en-la-Carrera-7.pdf

Instituto para la Economía Social (IPES). (2023a). IPES caracteriza a más de 14.000 vendedores y vendedoras informales en Bogotá. Recuperado de <https://www.ipes.gov.co>

Instituto para la Economía Social (IPES). (2023b). Vendedores informales firmaron acuerdo para organización de la Carrera 7. Recuperado de <https://www.ipes.gov.co>

Manual de Espacio Público 2023. (s. f.). Gov.co. Recuperado el 17 de diciembre de 2024, de <https://www.sdp.gov.co/content/manual-de-espacio-publico-2023>

Manual Técnico de APP | Observatorio del Espacio Público. (s. f.). Recuperado de <https://observatorio.dadep.gov.co/documento/manual-tecnico-de-app>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2020). Economía informal: Estrategias de inclusión y formalización. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co>

Reporte Técnico de Indicadores de Espacio Público 2023 | Observatorio del Espacio Público. (s. f.). Recuperado de <https://observatorio.dadep.gov.co/contenido/reporte-tecnico-de-indicadores-de-espacio-publico-2023-0>

Sampieri, R. H., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la investigación (6ta ed.). McGraw Hill.

Saroliya, A., Anand, P., & Das, L. (2023). Smart Cities: An Integrated Framework Using IoT. 2023 3rd International Conference on Technological Advancements in Computational Sciences (ICTACS), 1405–1410. <https://doi.org/10.1109/ICTACS59847.2023.10390057>

Secretaría Distrital de Planeación. (2024). Informe de seguimiento plan de acción Política Pública Distrital de vendedoras y vendedores informales 2023-2035. Corte: diciembre 31 de 2023. Subsecretaría de Políticas Públicas y Planeación Social y Económica. Dirección de Formulación y Seguimiento de Políticas Públicas.

Ullah, A., Anwar, S. M., Li, J., Nadeem, L., Mahmood, T., Rehman, A., & Saba, T. (2023). Smart cities: The role of Internet of Things and machine learning in realizing a data-centric smart environment. *Complex & Intelligent Systems*. <https://doi.org/10.1007/s40747-023-01175-4>

Vol. 18 Núm. 2 (2016): Julio - diciembre | Revista de Arquitectura (Bogotá). (s. f.). Recuperado de <https://revistadearquitectura.ucatolica.edu.co/issue/view/90>

Zanella, A., Bui, N., Castellani, A., Vangelista, L., & Zorzi, M. (2014). Internet of Things for Smart Cities. *IEEE Internet of Things Journal*, 1(1), 22–32. <https://doi.org/10.1109/JIOT.2014.2306328>

