

CONPES DISTRITAL 32



Política Pública Distrital

# de **VENDEDORAS** y **VENEDORES INFORMALES**



Fotografía por: Andrés Sánchez / Secretaría Distrital de Planeación



SECRETARÍA DE  
PLANEACIÓN





# Política Pública Distrital de Vendedores y Vendedoras informales

## OBJETIVO

Incluir en condiciones dignas a los vendedores informales como actores de la economía popular de Bogotá, D. C.



Vigencia **2023-2035**

## LOGROS PRIMER SEMESTRE 2024



### Apoyo a unidades productivas

El programa "Hecho en Bogotá" atendió 13 unidades productivas pertenecientes a vendedores informales y la Academia Bogotá Productiva atendió 101 unidades productivas.



### Empleo digno

La Agencia Distrital de Empleo (ADE), mediante la Ruta de la Empleabilidad, que facilita el acceso a oportunidades de trabajo digno e ingresos justos, logró la vinculación de ocho personas.



### Formación e inclusión laboral

- Mediante la estrategia de Inclusión Laboral para el fortalecimiento de la oferta de trabajo impulsada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, 16 personas fueron formadas y certificadas por el SENA en habilidades y competencias blandas y transversales, de acuerdo con la demanda de los sectores con mayor incidencia en el mercado laboral.

- Se capacitaron 162 vendedores de la economía informal en diferentes temas: Alfabetización Digital (11), Buenas Prácticas de Manufactura en la Industria de Alimentos y Bebidas (66) y Marketing Digital (85).



### Asesoría técnica y empresarial

La Plataforma Cityemprende asistió a catorce víctimas del conflicto armado. De igual manera, se les dio asesoría técnica y empresarial a personas mayores y/o en condición de discapacidad en cinco etapas.



Secretaría Distrital de Planeación  
Subsecretaría de Políticas Públicas y Planeación Social y Económica  
Dirección de Formulación y Seguimiento de Políticas Públicas  
Informe de Seguimiento Plan de Acción Política Pública Distrital de Vendedoras y  
Vendedores Informales 2023-2035  
Corte: junio 30 de 2024  
Octubre 2024

## 1. INTRODUCCIÓN

El informe de seguimiento<sup>1</sup> evalúa los avances en la implementación de la Política Pública Distrital de Vendedoras y vendedores Informales 2023-2035 para el año 2024, hasta el 30 de junio. El análisis, realizado por la Secretaría Distrital de Planeación, examina las gestiones de los sectores responsables desde la adopción de las políticas. El objetivo es generar información útil para el control ciudadano y evaluar posibles ajustes necesarios para alcanzar los objetivos propuestos. El seguimiento se realiza siguiendo la metodología establecida por la Secretaría Técnica del CONPES D.C. y se basa en un instrumento de reporte que mide el cumplimiento de los productos y resultados según los indicadores<sup>2</sup> y metas<sup>3</sup> establecidos.

## 2. GENERALIDADES DE LA POLÍTICA PÚBLICA

La Política Pública Distrital de Vendedoras y vendedores Informales 2023-2035 se adoptó mediante la Ley 1988 de 2019, el Acuerdo Distrital 812 de 2021 y la actualización de su plan de acción mediante Documento CONPES DC 32 del 16 de noviembre de 2023. La

---

<sup>1</sup> Seguimiento: es el momento del ciclo de la política que gestiona y analiza la información que se produce y permite tomar decisiones en curso para efectuar ajustes que encaminen en el cumplimiento de los objetivos propuestos.

<sup>2</sup> Indicador: son expresiones de las variables cuantitativas y cualitativas, mediante las cuales pueden medirse los logros alcanzados, observar los cambios vinculados con una intervención o analizar los resultados de una institución.

<sup>3</sup> Meta: es la expresión concreta y cuantificable de lo que se quiere alcanzar en un periodo definido, trátase de efectos o productos.

Política Pública Distrital de Vendedoras y vendedores Informales 2023-2035 busca lograr con un conjunto de actividades proyectadas a largo plazo, la inclusión social y productiva en condiciones dignas a los vendedores y las vendedoras informales como actores de la economía popular de Bogotá D.C.

A partir del reconocimiento de la manifestación de la informalidad económica o precarización laboral en las ventas informales, se emprende con la Política Pública de Vendedoras y Vendedores informales 2023-2035, una reivindicación de los actores de la economía popular más allá de una acumulación de capital y un consumo a gran escala, como personas que habitan un territorio y son parte integrante de una comunidad; que buscan el reconocimiento y dignificación de ésta actividad y de quienes la ejercen. De igual manera, se aborda el papel del tratamiento del espacio público cuando no se encuentra otro escenario para obtener un mínimo sustento vital y la gestión, cobertura y calidad de la oferta institucional a las personas que ejercen la vena informal.

### 3. AVANCES DE LA POLÍTICA.

Para los cálculos de avance de la política se utilizan los reportes cuantitativos acumulados de los productos contrastados frente la meta correspondiente y la importancia relativa<sup>4</sup> asignada a cada producto en el plan de acción. La trayectoria ideal de la política corresponde al avance esperado a junio de 2024 de acuerdo con la meta programada. Estas dos variables<sup>5</sup> se comparan para determinar a partir de la brecha<sup>6</sup> si la política tiene un retraso o una sobre ejecución.

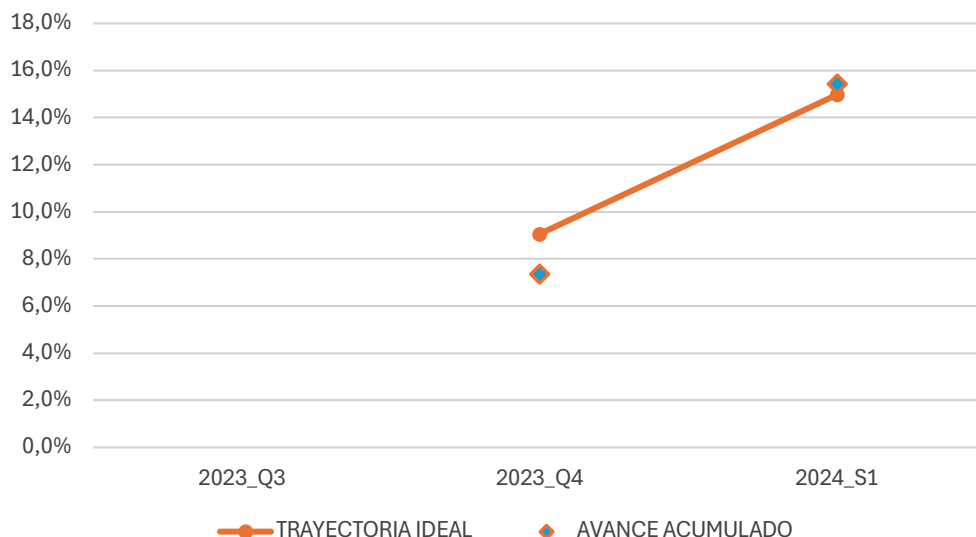
---

<sup>4</sup> Importancia relativa: Suma de la importancia relativa de cada uno de los productos vinculados al objetivo

<sup>5</sup> Variable: es algo que puede tomar distintos valores en el tiempo, es un elemento del sistema bajo análisis, que es inestable, inconstante y mudable.

<sup>6</sup> La brecha se calcula restando la trayectoria ideal con el avance.

**Gráfico 1. Avance acumulado y trayectoria ideal de la Política Pública**



Fuente: Elaboración Propia SDP – Seguimiento 2024-1 Política Pública

Para el corte a junio 30 de 2024, el avance acumulado de la política alcanzó un 15.40%. Entendiendo que la trayectoria ideal de implementación debería ser de 15.00% de avance, actualmente tiene una brecha positiva de 0.40% (gráfico 1).

#### 4. AVANCES POR OBJETIVOS.

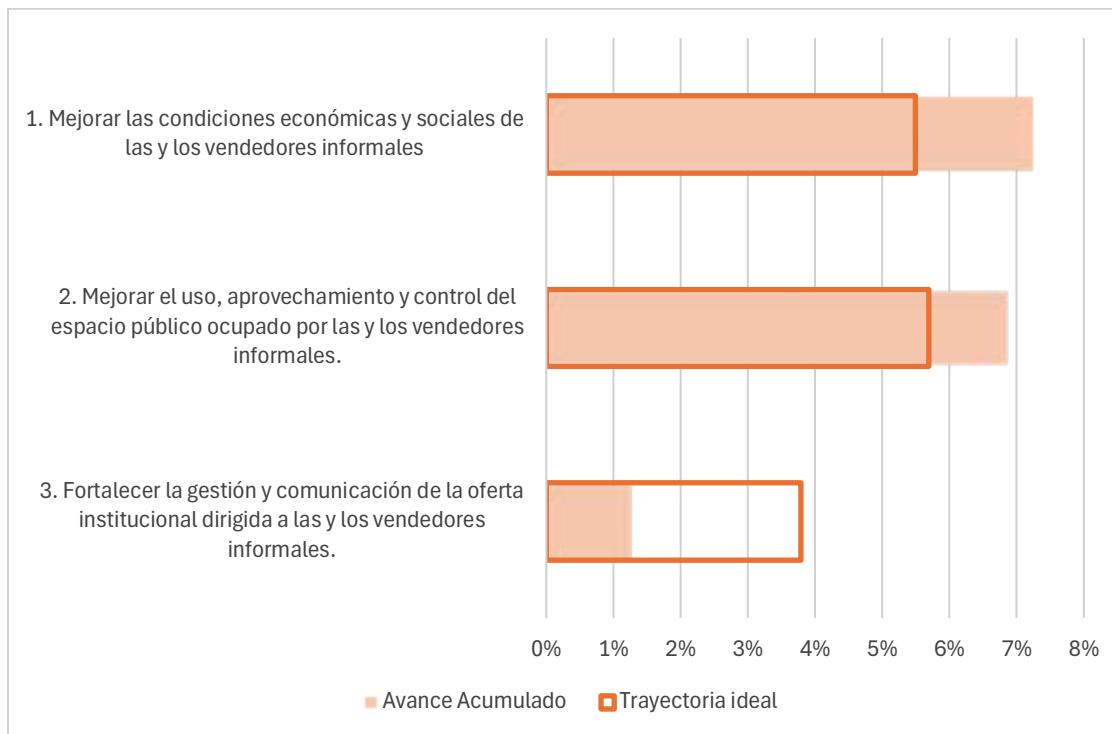
La política pública y su plan de acción están compuestos 3 objetivos específicos y 33 productos.

En la gráfica 2 se presenta la trayectoria ideal de los objetivos que conforman la política y se acompañan del avance acumulado<sup>7</sup> de los productos que conforman cada objetivo. Al comparar la trayectoria ideal contra el avance acumulado se puede encontrar una brecha negativa lo cual significa que hay productos del objetivo que no cumplieron la meta programada, una brecha positiva lo cual significa que hay productos del objetivo que tienen

<sup>7</sup> Avance acumulado: Corresponde al cálculo del avance acumulado sobre la meta total del indicador.

una sobre ejecución frente a la meta programada o no existir brecha lo cual se puede interpretar como que el objetivo cumplió con la meta programada. (gráfico 2).

**Gráfico 2. Avance acumulado y trayectoria ideal por objetivos**



Fuente: Elaboración Propia SDP – Seguimiento 2024-1 Política Pública

**Objetivo 1:** Está conformado por 16 productos y la ponderación es de 40%, el cual presenta una brecha positiva de 1.78% con sobre ejecución de los productos 1.1.1. Servicio de orientación en los programas de inclusión productiva de las y los vendedores ambulantes, con una ponderación de 2.90% y 1.1.2 Servicios de gestión y colocación de empleo para la población de vendedores y vendedoras informales a través de la Agencia Pública de Empleo Distrital (APED), con una ponderación de 2.90%.

**Objetivo 2:** Está conformado por 9 productos y la ponderación es de 40%, el cual presenta una brecha positiva de 1.19% con sobre ejecución de los productos: 2.1.1 Plan de Intervención de zonas de aglomeración de venta informal, con una ponderación de 3.00%, 2.1.7 Lineamiento para organización y regularización de la actividad de venta informal en el espacio público, con una ponderación de 3.00% y 2.1.9 Guía de comportamiento y convivencia del Vendedor Informal en el espacio público, con una ponderación de 2.90%.

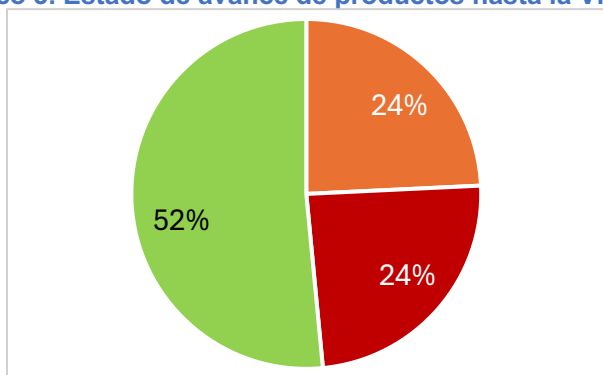
**Objetivo 3:** Está conformado por 8 productos y la ponderación es de 20%, el cual presenta una brecha Negativa de -2.50% con Rezago de los productos: 3.1.2 Formación y capacitación para el fortalecimiento de las Organizaciones de Vendedores Informales, con una ponderación de 2.90% y 3.1.4 Espacios presenciales de caracterización de jóvenes vendedores informales a través del Índice de Vulnerabilidad Juvenil para el acceso a servicios de la Subdirección para la Juventud, con una ponderación de 2.90%.

## 5. ESTADO DE AVANCE DE LOS PRODUCTOS

Con la intención de explicar en detalle cuáles son los productos de la política que pueden estar marcando la implementación hacia un mayor o menor nivel de avance, se construyeron una serie de mediciones tipo ‘semáforo’, de forma que se pueda identificar diferentes niveles de cumplimiento desde la adopción de la política.

Los productos con un avance superior a 125% frente a la meta (de la vigencia o de la trayectoria esperada) se consideran en avance con “sobre ejecución” y tienen asignado el color naranja, los productos con avance superior a 75% frente a la meta (de la vigencia o de la trayectoria esperada) se consideran en un avance “Alto” y tienen asignado el color verde. Aquellos que han alcanzado un avance en el rango de 51%-75% se consideran con un cumplimiento “Medio” y se presentan en color amarillo. Por su parte, el color rojo identifica los productos con un avance “Bajo”, con un avance menor o igual al 50%.

**Gráfico 3. Estado de avance de productos hasta la Vigencia**



Fuente: Elaboración Propia SDP – Seguimiento 2024-1 Política Pública



Avance +125%  
Productos con  
Sobre ejecución



Avance +75%  
Productos con  
cumplimiento alto



Avance +50%-75%  
Productos con  
cumplimiento medio



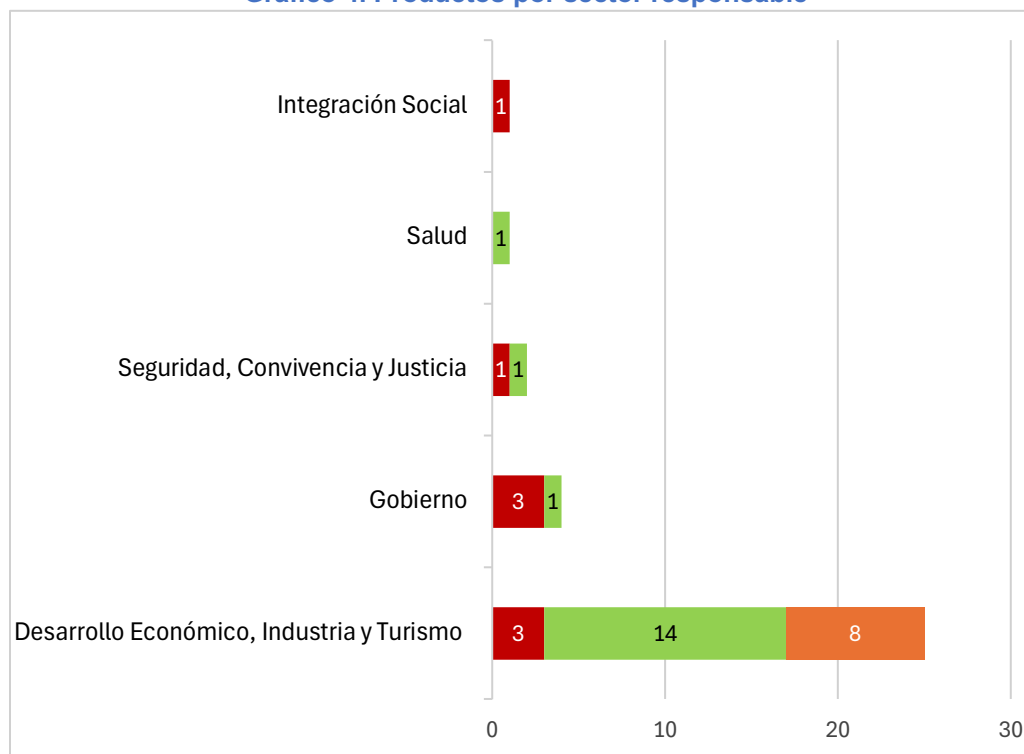
Avance menor o igual  
al 50% Productos con  
cumplimiento bajo

La gráfica 3 muestra el porcentaje de productos que se encuentran en los respectivos rangos de avance mencionados. Para esta política, un 52% de los productos cuentan con un nivel de cumplimiento alto, un 24% de los productos cuentan con un nivel de cumplimiento en sobre ejecución y un 24% de los productos cuentan con un nivel de cumplimiento bajo.

## 6. PRODUCTOS POR SECTOR RESPONSABLE

La siguiente gráfica muestra la cantidad de productos por sector de la Administración Distrital responsable de la implementación de los productos.

**Gráfico 4. Productos por sector responsable**



Fuente: Elaboración Propia SDP – Seguimiento 2024-1 Política Pública



Avance +125%  
Productos con  
Sobre ejecución



Avance +75%  
Productos con  
cumplimiento alto



Avance +50%-75%  
Productos con  
cumplimiento medio



Avance menor o igual  
al 50% Productos con  
cumplimiento bajo



Con relación a la ejecución por sectores, se identifica que los productos liderados por los sectores de Desarrollo Económico, Industria y Turismo y Salud presentan una correcta ejecución en el plan de acción de la política frente a los sectores de Integración Social, Gobierno y Seguridad, Convivencia y Justicia tienen un cumplimiento bajo. El sector con más productos a su cargo es Desarrollo Económico, Industria y Turismo, tiene 25 productos con cumplimiento: 14 Alto, 8 Sobre ejecutado y 3 bajo cumplimiento. (gráfico 4).

Los productos en cumplimiento bajo por sector son:

\* Sector de Desarrollo Económico, Industria y Turismo:

1.1.8 Asistencia integral a emprendimientos de subsistencia de vendedores informales víctimas del conflicto armado

1.1.9 Alternativas comerciales transitorias para la generación de ingresos de vendedores informales víctimas del conflicto armado

1.2.1 Servicios de formación para la garantía de la gestión y colocación de empleo de personas que realizan actividades de ventas informales interesados en emplearse formalmente, remitidos por el IPES

\* Sector Gobierno:

2.1.3 Zonas de aglomeración organizadas

2.1.4 Acuerdos de organización de espacio público firmados con las y los Vendedores Informales

2.1.5 Estrategias de co-creación de la Economía Popular implementadas

\* Sector Seguridad, Convivencia y Justicia:

2.1.8 Sensibilización con vendedores y vendedoras informales y sus formas organizativas, en prevención de comportamientos contrarios a la convivencia

\* Sector de Integración Social

3.1.4 Espacios presenciales de caracterización de jóvenes vendedores informales a través del Índice de Vulnerabilidad Juvenil para el acceso a servicios de la Subdirección para la Juventud.

## 7. APORTES DE LA POLÍTICA PÚBLICA A LA CIUDAD

Para el primer semestre de 2024 se atendieron en el Servicio de orientación en los programas de inclusión productiva de las y los vendedores ambulantes a 123 unidades productivas pertenecientes a esta población a través de los programas: Hecho en Bogotá (22) y Academia Bogotá Productiva (101).

En el servicio de gestión y colocación de empleo para la población de las y los vendedores informales a través de la Agencia Distrital de Empleo -ADE, Programa que permite a toda la población acceder a oportunidades de empleo dignas con ingresos justos a través de la ruta de empleabilidad, iniciativa laboral, orientada al cierre de brechas para población de difícil empleabilidad se tiene como alcance de la gestión los siguientes resultados: 8 Personas Colocadas, 6 Personas Remitidas y 2 Personas Orientadas. Adicionalmente en el primer semestre del año 2024 se atendieron a 27 personas en el punto de atención del IPES, el cual se presta todos los martes de cada semana en la Av. Calle 19 N. 10 – 44 de 9:00am a 4:00pm.

En la asistencia integral a emprendimientos de subsistencia se intervinieron 14 víctimas del conflicto armado y se realiza el proceso de asesoría técnica empresarial a personas mayores y/o en condición de discapacidad en cinco etapas. Igualmente, se realizaron dos talleres de educación financiera para los emprendedores por subsistencia: “Microempresarios con visión”, es un espacio en el cual se busca que los participantes adquieran conocimiento de forma didáctica y practica sobre cómo ser microempresarios, por medio de herramientas, como la motivación, la autoconfianza, la planeación, la especialización, las técnicas de ventas, el uso de las tecnologías, el manejo de los recursos financieros, entre otros tipos importantes para perseverar. La orientación grupal de Medios de Pago busca que los diferentes negocios de los emprendedores del Ciclo I - 2024 amplíen las opciones y formas de captar dinero por la compra y venta de sus productos y/o prestación de servicios permitiendo que los usuarios tengan una experiencia más variada y positiva. La orientación grupal “Ahorro para el emprendimiento” manejó temáticas donde los participantes del Ciclo I – 2024 se permitieron conocer diferentes estrategias de ahorro que le permiten a los emprendimientos avanzar de manera exitosa a la consecución de

objetivos. Se hizo énfasis también en las oportunidades que se pueden abrir en el mundo empresarial a partir del correcto manejo de instrumentos financieros.

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico a través de la Subdirección de Empleo y Formación implementó la estrategia de inclusión laboral para el fortalecimiento de la oferta de trabajo, buscando por medio de la Agencia Distrital de Empleo desarrollar habilidades y competencias (blandas y transversales), de acuerdo con lo que demandan los sectores con mayor incidencia en el mercado laboral en la Ciudad Capital, así como también, el acceso a la formación en competencias técnicas y blandas, certificadas por el SENA, mediante un convenio entre las respectivas Entidades. De igual manera, se formaron 162 vendedores de la economía informal en las siguientes temáticas: 11 en curso de Alfabetización Digital, 119 en curso de Buenas Prácticas de Manufactura en la Industria de Alimentos y Bebidas y 86 en curso de Marketing Digital. Se orientaron 42 vendedores de la economía informal en las siguientes temáticas: 17 en el taller de Construyendo mi Proyecto laboral, 12 en el taller de Habilidades Socioemocionales para la Empleabilidad y 13 en el taller de Camino hacia la resiliencia laboral.

Frente al lineamiento para la organización y regularización de la actividad de venta informal en el espacio público, se continuo con la Implementación del Plan de intervención de las zonas de aglomeración en el espacio público de la ciudad para la localidad de Santa Fe. Se efectuaron espacios de mediación y resolución de conflicto con los vendedores de las alternativas comerciales, así como el desarrollo de talleres de habilidades para la vida que aportan a la convivencia.

En cuanto a la formación y capacitación para el fortalecimiento de las Organizaciones de Vendedores Informales, se formaron vendedores vinculados a las asociaciones: Asoco San Victorino y Asociación de Vendedores para todos.



## 8. IMPLEMENTACIÓN DE LOS ENFOQUES<sup>8</sup>

Reconocer la importancia de dignificar la labor de las ventas informales y mejorar las condiciones económicas y sociales de quienes se dedican a esta actividad involucran acciones que permitan avanzar en la formalización laboral de las personas que desean esta alternativa y que contengan componentes diferenciales y de prioridad para los diferentes grupos de población identificados en el diagnóstico con mayor vulnerabilidad como lo son mujeres, personas con jefatura de hogar, adulto mayor, población en condición de discapacidad, migrantes, entre otros, contribuyendo así al mejoramiento de las condiciones y calidad de vida de las distintas poblaciones y etnias, cuyos individuos y hogares ejercen este tipo de actividades económicas, en zonas organizadas del espacio público.

Durante el primer semestre de 2024, el enfoque Poblacional - Diferencial es el que más se impulsó con acciones como en los productos: 1.1.1. Servicio de orientación en los programas de inclusión productiva de las y los vendedores ambulantes y 1.1.2 Servicios de gestión y colocación de empleo para la población de vendedores y vendedoras informales a través de la Agencia Pública de Empleo Distrital (APED), en los cuales la orientación de la prestación de los servicios de empleo y formación tiene en cuenta las características, modos y costumbres de las poblaciones con criterios de integralidad e interseccionalidad, que ayuda a identificar las barreras de inclusión laboral de las personas buscadoras de empleo en función de su ciclo vital, su condición y situación, así como su identidad y diversidad.

Con el producto 1.1.9 Alternativas comerciales transitorias para la generación de ingresos de vendedores informales víctimas del conflicto armado, se atiende específicamente a la población víctima del conflicto armado a través de ferias permanentes en la ciudad.

Así mismo, con el producto 1.1.10 Programa de comercialización de alimentos empacados para personas mayores y/o con discapacidad que ejercen la venta informal, se hace el mantenimiento de la alternativa de emprendimiento social con los beneficiarios activos a la fecha: adultos mayores de 65 años y/o con discapacidad.

---

<sup>8</sup> Enfoque: se entiende como la forma de dirigir la atención o el interés hacia un asunto para lograr una mayor comprensión de las realidades, situaciones y necesidades sociales, que permita dar respuestas pertinentes por parte del Estado.



En los productos 3.1.5 Sostenimiento y actualización de la Herramienta Misional del IPES – HeMi y 3.1.6 Estrategia de fortalecimiento de comunicación local relacionada con la economía popular, hay esfuerzos por mejorar las condiciones de los vendedores informales y fortalecer la economía social, por ejemplo, la Oficina Asesora de Comunicaciones diseñó una estrategia de comunicación para los años 2024-2027. Este plan busca visibilizar y difundir la oferta institucional del Instituto para la Economía Social (IPES), garantizando que los vendedores informales conozcan los programas y servicios diseñados para su desarrollo. Sobre la base de caracterización realizada en el proceso de participación en 2022 y 2023 se tomó como punto de partida para la realización de la estrategia y las acciones que combina los medios digitales y tradicionales en varias fases, con una proyección a largo plazo. De acuerdo con las encuestas realizadas, se ha identificado el perfil demográfico de los vendedores informales: El mayor grupo objetivo, con un 46%, corresponde a personas entre 40 y 59 años, seguido por un 24% de individuos entre 27 y 39 años, mientras que el 20% tiene 60 años o más. Los jóvenes, entre los 18 y 26 años representan solo el 8,7%, y un 1,3% se encuentran en otros rangos de edad. En términos socioeconómicos, el 55% de los vendedores informales pertenece al estrato dos, el 22% al estrato uno, y el 17% al estrato tres, con un 6% en otros estratos. Esto demuestra una concentración en los niveles bajos y medios de la estructura social, lo que sugiere la necesidad una comunicación clara, inclusiva y accesible.

## 9. ACCIONES PARA MEJORAR

Durante el seguimiento de la Política Pública Distrital de Vendedoras y vendedores Informales, se ha establecido la necesidad de mantener el proceso en los tiempos establecidos, con el propósito de monitorear el alcance de las metas definidas en el plan de acción, las cuales dan cuenta de la gestión que está realizando la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, Industria y Turismo en torno a la gestión de la atención de la población vulnerable de los y las vendedoras informales para mejorar su calidad de vida, el reconocimiento social y la dignificación de su labor.

Se sugiere verificar el alcance del desarrollo de los productos que están en cumplimiento bajo por parte de los Sectores y realizar un plan de trabajo en el que se identifiquen: los tiempos de ejecución del avance de los productos y las acciones oportunas de mejora para

subsanan esta situación. De igual manera, se recomienda analizar lo relacionado con la elaboración del reporte para dar cuenta tanto de las actividades realizadas como de las dificultades que se presentan en la implementación de los productos e incluir las justificaciones pertinentes para dar cumplimiento a las metas establecidas en el plan de acción de la Política Pública. Por lo anterior, los siguientes productos en cumplimiento bajo son:

1.1.8 Asistencia integral a emprendimientos de subsistencia de vendedores informales víctimas del conflicto armado

1.1.9 Alternativas comerciales transitorias para la generación de ingresos de vendedores informales víctimas del conflicto armado

1.2.1 Servicios de formación para la garantía de la gestión y colocación de empleo de personas que realizan actividades de ventas informales interesados en emplearse formalmente, remitidos por el IPES

2.1.3 Zonas de aglomeración organizadas

2.1.4 Acuerdos de organización de espacio público firmados con las y los Vendedores Informales

2.1.5 Estrategias de co-creación de la Economía Popular implementadas

2.1.8 Sensibilización con vendedores y vendedoras informales y sus formas organizativas, en prevención de comportamientos contrarios a la convivencia

3.1.4 Espacios presenciales de caracterización de jóvenes vendedores informales a través del Índice de Vulnerabilidad Juvenil para el acceso a servicios de la Subdirección para la Juventud.

En aras de fortalecer el seguimiento, se recomienda al Sector líder tener en cuenta las sobre ejecuciones de los siguientes productos con el fin de establecer si estas obedecen a adelantos en el cronograma (sobre ejecuciones temporales) o si son cumplimientos a las metas de los productos para realizar los ajustes en el Plan de Acción de la Política Pública:

1.1.1 Servicio de orientación en los programas de inclusión productiva de las y los vendedores ambulantes

1.1.2 Servicios de gestión y colocación de empleo para la población de vendedores y vendedoras informales a través de la Agencia Pública de Empleo Distrital (APED).

1.1.10 Programa de comercialización de alimentos empacados para personas mayores y/o con discapacidad que ejercen la venta informal.

1.1.12 Registro, identificación, caracterización y/o actualización de datos de los vendedores informales.

2.1.1 Plan de Intervención de zonas de aglomeración de venta informal

2.1.7 Lineamiento para organización y regularización de la actividad de venta informal en el espacio publico

2.1.9 Guía de comportamiento y convivencia del Vendedor Informal en el espacio público

3.1.3 Estrategias de comunicación para la socialización de la oferta institucional del IPES para la población vendedora informal

Durante el proceso de seguimiento de la Política Pública, se presentó para ajustes en el Plan de Acción los productos: 1.1.2 y 1.2.1, los cuales se encuentran en trámite para ser analizados a partir del segundo semestre de 2024 y de esta manera solventar su cumplimiento en la ejecución.







### Anexo 1: Semáforo por indicadores de producto
















Los porcentajes de avance que se muestran en el anexo corresponden a las siguientes mediciones:

- El porcentaje de avance en la vigencia (PAV) se refiere al progreso logrado durante el periodo actual o vigencia en comparación con la meta establecida para dicho periodo. Esta medida ofrece una visión del avance actual de un indicador en relación con los objetivos a corto plazo.
- El porcentaje de avance hasta la vigencia (PAHV) se refiere al progreso acumulado logrado durante todas las vigencias desde el inicio de su ejecución hasta la fecha de corte, en comparación con la meta programada acumulada hasta el mismo periodo de análisis. Esta medida ofrece una visión del avance real de un indicador en relación con su trayectoria ideal.
- El porcentaje de avance acumulado (PAA) se refiere al progreso acumulado logrado durante todas las vigencias en las que se ha realizado seguimiento al indicador desde el inicio de la ejecución, en comparación con la meta final programada. Esta medida ofrece una visión del avance en el largo plazo.


























La tabla que se relaciona a continuación presenta los niveles de cumplimiento en la implementación de los productos de la política.

	Sobre ejecución
	Cumplimiento alto
	Cumplimiento medio
	Cumplimiento bajo



Producto esperado	Nombre indicador de Producto	Tipo de anualización	Periodicidad de medición del indicador	Avance 2024	Meta 2024	Porcentaje de Avance durante la vigencia	Porcentaje de Avance hasta la vigencia	Porcentaje de Avance Acumulado
1.1.1 Servicio de orientación en los programas de inclusión productiva de las y los vendedores ambulantes	Numero de unidades productivas de vendedoras y vendedores ambulantes sensibilizadas con la oferta de la Subdirección de Emprendimiento y Negocios (SEN)	Suma	Semestral	114	218	 112,8%	 518,9%	 51,6%
1.1.2 Servicios de gestión y colocación de empleo para la población de vendedores y vendedoras informales a través de la Agencia Pública de Empleo Distrital (APED).	Porcentaje de vendedores y vendedoras informales atendidas en los servicios de la APED que desean emplearse formalmente.	Creciente	Semestral	42,00%	42%	 200%	 200%	 58%
1.1.3 Emprendimientos por subsistencia fortalecidos de la población joven y/o adulta.	Número de emprendimientos por subsistencia fortalecidos de la población joven y/o adulta.	Suma	Anual					
1.1.4 Alternativas comerciales de generación de ingresos para personas adultas.	Número de Personas adultas vendedoras informales con alternativa comercial	Suma	Anual					
1.1.5 Asistencia técnica y formación en capacidades para emprendimientos por subsistencia de personas mayores de 60 años vendedores y vendedoras informales	Número de emprendimientos por subsistencia con asistencia técnica y formación.	Suma	Anual					
1.1.6 Ferias Comerciales organizadas por el IPES	Número de personas vendedoras informales vinculadas a Ferias Comerciales de temporada o institucionales	Suma	Anual					
1.1.7 Alternativas comerciales de generación de ingresos para personas mayores	Número de personas mayores vinculadas a alternativas comerciales transitorias	Suma	Anual					
1.1.8 Asistencia integral a emprendimientos de subsistencia de vendedores informales victimas del conflicto armado	Número de emprendimientos de subsistencia de vendedores informales victimas del conflicto armado con asistencia integral.	Suma	Anual	14	69	 41%	 41%	 2%
1.1.9 Alternativas comerciales transitorias para la generación de ingresos de vendedores informales victimas del conflicto armado	Número de vendedores informales victimas del conflicto armado con alternativas comerciales transitorias para la generación de ingresos	Suma	Anual	2	92	 4%	 4%	 0%
1.1.10 Programa de comercialización de alimentos empacados para personas mayores y/o con discapacidad que ejercen la venta informal.	Porcentaje de avance de ejecución del Programa de comercialización de alimentos empacados para personas mayores y/o con discapacidad que ejercen la venta informal.	Constante	Anual	100,00%	100%	 200%	 200%	 100%



Producto esperado	Nombre indicador de Producto	Tipo de anualización	Periodicidad de medición del indicador	Avance 2024	Meta 2024	Porcentaje de Avance durante la vigencia	Porcentaje de Avance hasta la vigencia	Porcentaje de Avance Acumulado
1.1.11 Programa de financiamiento de la Economía Popular	Porcentaje de avance en el diseño e implementación del Programa de financiamiento de la Economía Popular	Creciente	Anual	3,00%	7,50%	 80%	 80%	 3%
1.1.12 Registro, identificación, caracterización, y/o actualización de datos de los vendedores informales.	Número de vendedoras y vendedores informales registrados, identificados, caracterizados y/o actualizados	Suma	Anual	692	1000	 316%	 145%	 15%
1.2.1 Servicios de formación para la garantía de la gestión y colocación de empleo de personas que realizan actividades de ventas informales interesados en emplearse formalmente, remitidos por el IPES	Porcentaje de personas que realizan actividades de ventas informales que cuentan con formación en habilidades socioemocionales y para el trabajo	Creciente	Semestral	0	53%	 0%	 0%	 0%
1.2.2 Acciones de Información, Educación y Comunicación (IEC) para los vendedores y vendedoras informales en el Distrito para la promoción del cuidado de la salud	Número de vendedores y vendedoras informales que reciben acciones de Información, Educación y Comunicación (IEC) para la promoción del cuidado de la salud en Bogotá	Suma	Anual		1000		 118%	 9%
1.2.3 Rutas de formación integrales, para vendedores(as) de la economía popular y sus familias.	Número de Personas vendedoras de la economía popular y sus familias capacitadas en las diferentes rutas de formación integral.	Suma	Anual	162	380	 114%	 114%	 3%
1.2.4 Talleres de orientación para el empleo para vendedores(as) informales de la economía popular y sus familias.	Número de vendedores informales y sus familias que participan de los talleres de orientación para el empleo	Suma	Anual	42	100	 84%	 84%	 4%
2.1.1 Plan de Intervención de zonas de aglomeración de venta informal	Porcentaje de avance de la ejecución del plan de intervención para el control y seguimiento en zonas de aglomeración.	Creciente	Anual	90,00%	72,24%	 152%	 152%	 85%
2.1.2 Plan interinstitucional en perspectiva de seguridad ciudadana contra la extorsión (gota a gota) en las zonas de concentración de vendedores y vendedoras informales afectadas por el delito en la ciudad	Porcentaje de ejecución del Plan interinstitucional en perspectiva de seguridad ciudadana propuesto contra la extorsión (gota a gota) en zonas con alta concentración de vendedores y vendedoras informales.	Constante	Anual		100%			
2.1.3 Zonas de aglomeración organizadas	Número de Zonas de aglomeración organizadas	Suma	Semestral	0	8	 0%	 0%	 0%
2.1.4 Acuerdos de organización de espacio público firmados con las y los Vendedores Informales	Número de acuerdos de organización de espacio público firmados con las y los Vendedores Informales	Suma	Anual		16		 0%	 0%

Producto esperado	Nombre indicador de Producto	Tipo de anualización	Periodicidad de medición del indicador	Avance 2024	Meta 2024	Porcentaje de Avance durante la vigencia	Porcentaje de Avance hasta la vigencia	Porcentaje de Avance Acumulado
2.1.5 Estrategias de co-creación de la Economía Popular implementadas	Número de Estrategias de co-creación de la Economía Popular implementadas	Suma	Anual		8		0%	0%
2.1.6 Inclusión de la actividad de ventas informales en el marco regulatorio para el aprovechamiento económico del espacio público	Numero de actos administrativos del marco regulatorio para el aprovechamiento económico del espacio publico modificados	Suma	Semestral	0			100%	100%
2.1.7 Lineamiento para organización y regularización de la actividad de venta informal en el espacio publico	Lineamientos para organización y regulación de la actividad de venta informal en el espacio publico expedidos	Suma	Anual	20,00%	20%	400%	400%	40%
2.1.8 Sensibilización con vendedores y vendedoras informales y sus formas organizativas, en prevención de comportamientos contrarios a la convivencia	Número de vendedores y vendedoras informales vinculados en jornadas de sensibilización	Suma	Trimestral	0	180	0%	8%	1%
2.1.9 Guía de comportamiento y convivencia del Vendedor Informal en el espacio público	Numero de vendedores informales a los que se socializa la guía de comportamiento y convivencia del vendedor informal en el espacio publico	Suma	Anual	32	20	510%	510%	3%
3.1.1 Formación y capacitación de las y los Consejeros Distritales y Locales sobre su función	Número de consejeros(as) distritales y locales formados(as) y capacitados(as) sobre su función	Constante	Anual		133			
3.1.2 Formación y capacitación para el fortalecimiento de las Organizaciones de Vendedores Informales	Número de organizaciones de vendedores informales formados(as) y capacitados(as)	Suma	Anual	1	5	80%	80%	3%
3.1.3 Estrategias de comunicación para la socialización de la oferta institucional del IPES para la población vendedora informal	Número de estrategias de comunicación para la socialización de la oferta institucional del IPES para la población vendedora informal	Suma	Semestral		1	400%	400%	17%
3.1.4 Espacios presenciales de caracterización de jóvenes vendedores informales a través del Índice de Vulnerabilidad Juvenil para el acceso a servicios de la Subdirección para la Juventud.	Número de espacios presenciales de caracterización de jóvenes vendedores informales a través del Índice de Vulnerabilidad Juvenil para el acceso a servicios de la Subdirección para la Juventud	Constante	Trimestral	0	6	0%	0%	0%
3.1.5 Sostenimiento y actualización de la Herramienta Misional del IPES - HeMi	Número de actualizaciones realizadas anualmente de la herramienta misional HeMi	Suma	Anual	1	2	200%	120%	13%

Producto esperado	Nombre indicador de Producto	Tipo de anualización	Periodicidad de medición del indicador	Avance 2024	Meta 2024	Porcentaje de Avance durante la vigencia	Porcentaje de Avance hasta la vigencia	Porcentaje de Avance Acumulado
3.1.6 Estrategia de fortalecimiento de comunicación local relacionada con la economía popular	Porcentaje de avance en la implementación de la estrategia de fortalecimiento de la comunicación local relacionada con la economía popular	Creciente	Anual		30%			
3.1.7 Acciones para generar alianzas internacionales para promover la economía popular.	Número de acciones adelantadas por el IPES para generar alianzas internacionales para promover la economía popular	Suma	Anual	1	2	<div><div></div>100%</div>	<div><div></div>100%</div>	<div><div></div>12%</div>
3.1.8 Rediseño institucional del Instituto para la Economía Social - IPES	Porcentaje de avance en el rediseño institucional del Instituto para la Economía Social - IPES	Creciente	Anual		45%			