

WORKSHOP CESIONES URBANAS

DEFENSORIA DEL ESPACIO PÚBLICO
BOGOTÁ - 2016



Reino de los Países Bajos

BOGOTÁ
MEJOR
PARA TODOS

TALLER
301

RMG

VISITA A CESIONES EN LA CIUDAD

DOMINGO 24 DE ABRIL





WORKSHOP PARTE 1

LUNES 25 DE ABRIL





Francisco Garofalo
Arquitecto Invitado Internacional

Peter Veenstra
Arquitecto Invitado Internacional

Nadine Yaver Lucht
Directora Defensora del Espacio Público

Guillermo Ayala Barragán
Subdirector de Registro Inmobiliario

Claudia Galvis Sánchez
Subdirectora de Administración
y Servicio Público



WORKSHOP PARTE 2

LUNES 25 DE ABRIL







Zona comunal (RUPI 2807 - 271)

Ubicada en la localidad de Ciudad Bolívar.

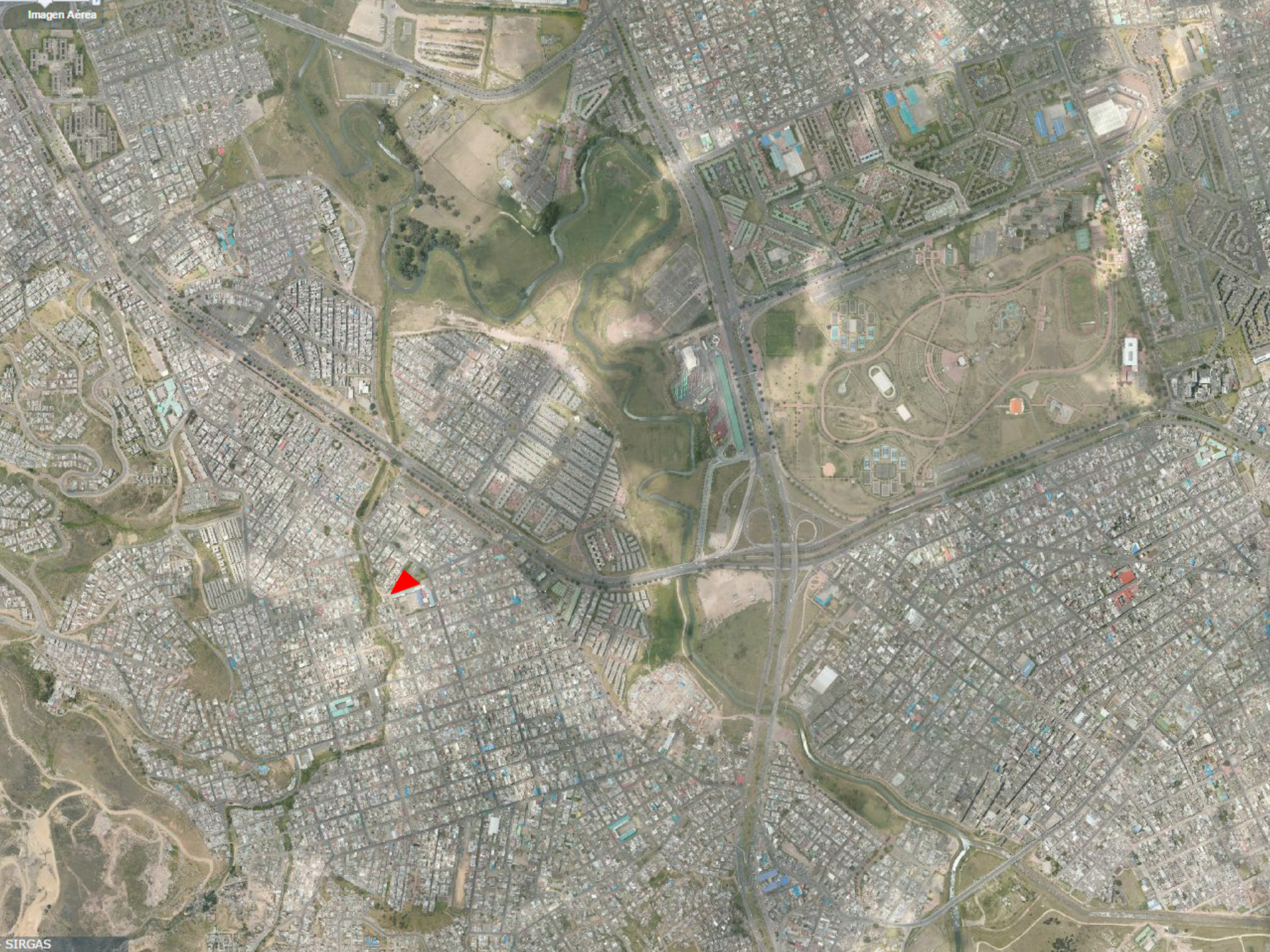


Reino de los Países Bajos

BOGOTÁ
MEJOR
PARA TODOS

TALLER
301

RMG







Link to the Large Scale

1. Generate/increase pedestrian traffic.

Public space cessions are often spatially relegated. The lack of quality, maintenance and spatial thinking make of these areas unsafe spaces. Re-thinking the pedestrian mobility in order to increase passers-by will enhance the use -and therefore security, of this pocket spaces.

* adding a pedestrian bridge will improve active mobility network and make of the site a pivot point for the neighbourhood ad for people in their home/BRT station commuting

2. Link to river.

The several rivers flowing from east to west, crossing the whole city, are obviously one of the most unexploited potentials of Bogotá. Public cessions can have a role in creating public space structures along the creeks: cessions in many cases can be integrated as pockets spaces part of larger linear systems.

*demolish the (informal/illegal?) building that obstruct visually and spatially the direct connection between the cession and the river area.

Activate and Maintain

3. Temporary use

Increasing the quality and meaning of a space should go along with a more general process of space appropriation, where citizens can reclaim their right of living the city. Organising temporary uses by&for the neighbourhood can foster a new sense of community, make people act, and generate a local economy (markets, events, etc) which profits can be partially re-invested in the maintenance of public spaces.

4. Identify stake-holders

First step is to identify the relevant stakeholders interested in activating a process of urban renewal through community engagement and events. In the case-cession, for example, 2 out of 3 edges of the space are schools; the rest is informal residential. Both the schools and the residents, alongside the city, should play a role.

5. Kick-off the process

How to start the process:

1. the City should identify the relevant stakeholders and should organise a common table.
2. The stakeholders define a calendar of events
3. The city provides a star-up grant to purchase the basic infrastructure (stalls, stage, speakers, etc).
4. Events' profits should be partially invested in public space maintenance in order to create a virtuous cycle of benefits.

Zona verde (RUPI 2042 - 18) Zona comunal (RUPI 2042 - 23)

Ubicadas en la localidad de Suba

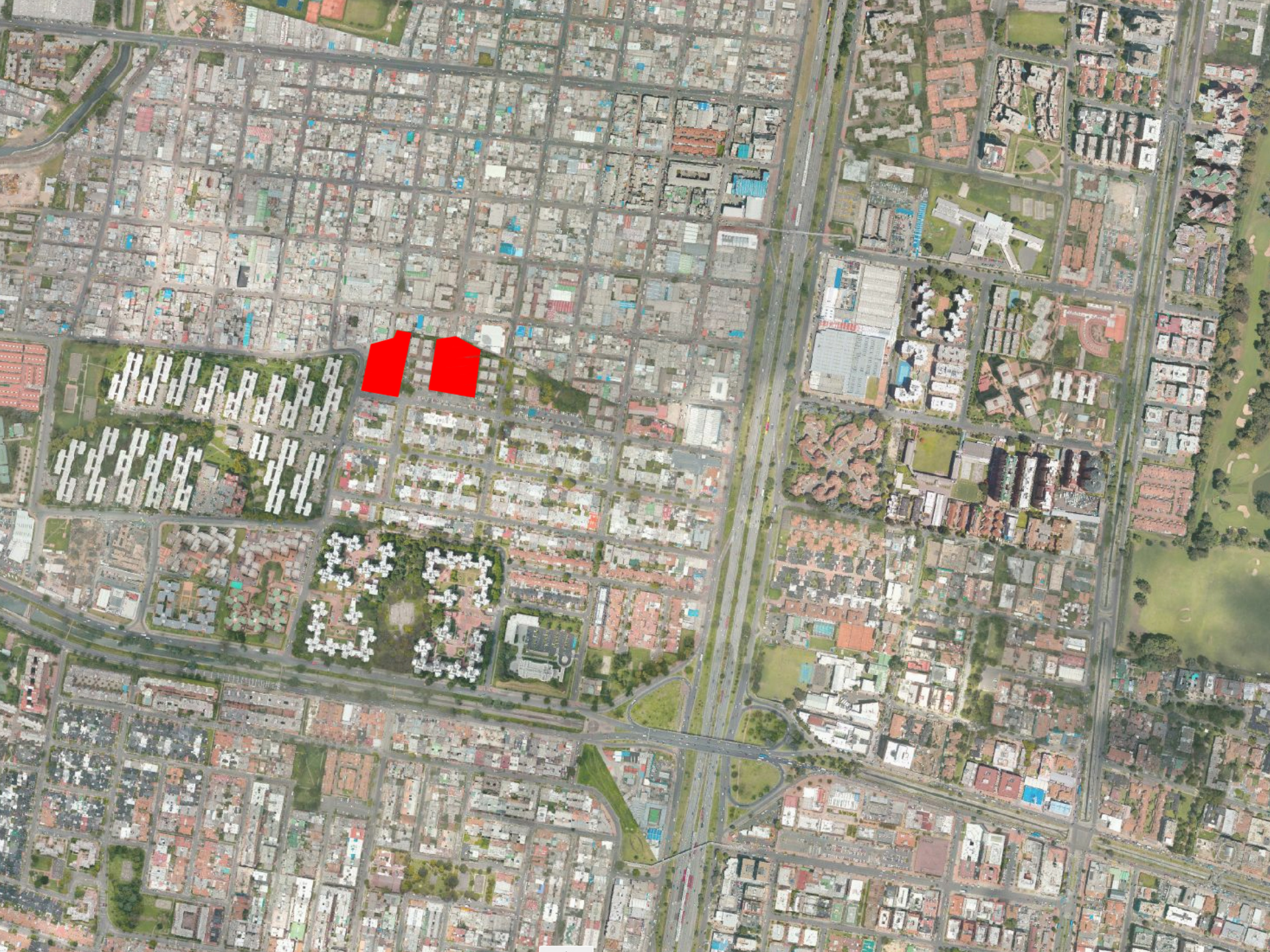


Reino de los Países Bajos

BOGOTÁ
MEJOR
PARA TODOS

TALLER
301

RMG





REFLEXIONES

TEMATICAS COMUN A AMBOS CASOS

- 1- Las cesiones son una oportunidad para **INTEGRAR** una visión de ciudad por medio del espacio público.
- 2- Hay un gran potencial para generar un **plan maestro de cesiones** que las conecte como **espacios de movilidad** en la ciudad.
- 3- El diseño de las cesiones debe partir de las **necesidades específicas de la comunidad**. Se deberían hacer cesiones de trabajo con la comunidad.
- 4- Las cesiones son pequeñas pero hay muchas. Activar, recuperar y ordenar estos espacios debería ser prioridad para la Defensoría. Se podría hacer un **proyecto piloto para las primeras 100 cesiones**. Se diseñan estrategias y metodologías claras aplicadas a los primeros 10 espacios como laboratorio de intervención.
Un referente importante es el plan **A greener, greater New york**
- 5- Las cesiones son un tema común a todas las ciudades del mundo.
Vale la pena investigar ejemplos exitosos como Munich (espacios de alta calidad que arman una red verde) Y Singapur (por cada metro cuadrado construido se deben construir 2 metros cuadrados de áreas verdes)
- 6- El hecho que muchas cesiones estén descuidadas puede verse como un problema pero también como una **gran oportunidad**; la ciudad necesita espacios flexibles en el tiempo.
- 7- Las cesiones pueden servir al vecindario y la ciudad. Pueden tener **funciones híbridas**, por ejemplo; una piscina que se desocupa y se convierte en una pista de patinaje. Algunas de estas funciones pueden generar ingresos.

METODOLOGIA PROPUESTA

TEMATICAS COMUN A AMBOS CASOS

1- Usos temporales:

Se propone que por medio de las JAL se activen los espacios con usos temporales para empezar a generar apropiación del espacio por parte de la comunidad. El ayudar a activar estos espacios va a impactar positivamente a la comunidad, la economía local y la seguridad de estos espacios. Los posibles ingresos de estas actividades pueden invertirse en la cesión.

2- Actores importantes

Identificar los actores importantes alrededor de cada cesión e involucrarlos en las discusiones y el proceso de diseño. Por ejemplo, si en dos de los tres bordes de la cesión hay colegios estos pueden hacer uso del espacio de cesión y ayudar a mantenerla.

3- Proceso de transformación inicial

- A. *Identificar a los actores importantes y generar una mesa de discusión y diseño de estrategias.*
- B. *Definir un calendario de actividades para la cesión y a los encargados.*
- C. *La ciudad otorga un fondo para empezar a comprar infraestructura básica para detonar la transformación del espacio (tarima, sillas, etc).*
- D. *Los eventos generan recursos que se reinvierten en la cesión siempre. Se mejora el espacio y se genera un ahorro para transformaciones más fuertes.*