



ALCALDÍA MAYOR DE
CARTAGENA DE INDIAS



UNIVERSIDAD
DE CARTAGENA



Plan de Reasentamiento

Convenio Alcaldía Distrital - Transcaribe S.A.
Universidad de Cartagena

2006

Censo, Diagnóstico y Plan de Reasentamiento para las
Unidades Sociales Hogar y Unidades Sociales Económicas

**CONVENIO INTERADMINISTRATIVO DISTRITO DE
CARTAGENA DE INDIAS, TRANSCARIBE S.A. Y UNIVERSIDAD
DE CARTAGENA**

**Alberto Barbosa Senior
Alcalde Mayor de Cartagena de Indias
2003 – 2005**

**Nicolás Curi Vergara
Alcalde Mayor de Cartagena de Indias
2006 – 2008**

**Sergio Hernández Gamarra
Rector Universidad de Cartagena**

**Almirante (R) José William Porras Ferreira
Gerente Transcaribe S.A. 2004-2005**

**Ingeniero Jorge Mendoza Diago
Gerente Transcaribe S.A.**

**Maria del Pilar Morad de Martínez
Decana Facultad de Ciencias Sociales y Educación**

**Carlos Alberto Molina Prieto
Arquitecto
Asesor Ministerio de Transporte
Especialista en Administración Pública
Especialista en Gerencia Social**

Cartagena, Abril de 2006

**EQUIPO INTERDISCIPLINARIO COORDINADOR DEL DISEÑO
DEL PLAN DE REASENTAMIENTO
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EDUCACIÓN
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA**

**Coordinación General
ROSA JIMÉNEZ AHUMADA
Trabajadora Social
Docente Titular Universidad de Cartagena
Especialista en Administración de Empresas
Especialista en Investigación Social
Magíster en Educación**

**Coordinación Técnica
ELVIRA BALSEIRO GUTIÉRREZ
Trabajadora Social
Magíster en Ciencias Políticas**

**Coordinación Económica
EFRAÍN CUADRO GUZMÁN
Economista
Docente Universidad de Cartagena
Magíster en Economía**

**Coordinación Jurídica
EMILIA FADUL ROSA
Abogada
Docente Universidad de Cartagena
Especialista en Derecho Notarial y Registral**

**Coordinación Ingeniería
RAÚL CASTRO CABARCAS
Ingeniero Civil
Docente Universidad de Cartagena**

**EQUIPO INTERDISCIPLINARIO COORDINADOR DEL DISEÑO
DEL PLAN DE REASENTAMIENTO
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EDUCACIÓN
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA**

Coordinación Información y Comunicación

CARLOS OSPINA BOSSI

Comunicador Social

Docente Universidad de Cartagena

Especialista en Administración de Programas de Desarrollo Social

Asesor Sistematización

JAVIER HERNÁNDEZ GARCÍA

Historiador y Filósofo

Docente Universidad de Cartagena

Especialista en Teoría, Métodos y Técnicas de investigación social

Magíster en Historia de América

**EQUIPO DE TRABAJO INTERDISCIPLINARIO
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EDUCACIÓN**

ASISTENTES DE INVESTIGACIÓN SOCIAL

EMILCE SIMANCAS MENDOZA

TRABAJADORA SOCIAL
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE LOS SERVICIOS SOCIALES
emaripo5@hotmail.com

NELLY CUBIDES ACEVEDO

TRABAJADORA SOCIAL
nellycubides@hotmail.com

NORFIDIA CÁRDENAS PÉREZ

TRABAJADORA SOCIAL
norfi7@hotmail.com

MARIA VICTORIA GONZÁLEZ DE SPICKER

TRABAJADORA SOCIAL

ASISTENTE DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA

JORGE MORA GARCÍA

ECONOMISTA
jorgemoragarcia@yahoo.es

ASISTENTE JURÍDICA

ISABEL DÍAZ MARTINEZ

ABOGADA

ASISTENTE INFORMACION Y COMUNICACIÓN

OFELIA CASTILLO PÉREZ

COMUNICADORA SOCIAL

ASISTENTES DE INGENIERÍA

SAYDIS POSADA ARCILA

INGENIERO CIVIL
saydis_posada@yahoo.es

OLGA ÁLVAREZ ORTEGA

INGENIERO CIVIL
olgabeatriz8616@hotmail.com

SECRETARIA

ELBA PÉREZ AHUMADA

ANALISTA Y PROGRAMADOR DE SISTEMAS
elrop@hotmail.com

EQUIPO DE REASENTAMIENTO TRANSCARIBE S.A.

Coordinación Social (2005)

MARIA JOSEFINA YANCES GUERRA

Socióloga

Doctorado en Planeamiento Urbano

Especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos

Coordinación Social (2006 – 2008) CARMEN LARA LOAIZA

Socióloga

Especialista en Planificación

Magíster en Gestión Ambiental

clara@transcaribe.gov.co

Coordinación Jurídica

JOSÉ JULIÁN VÁZQUEZ BUELVAS

Abogado

Especialista en Derecho Público

jvasquez@transcaribe.gov.co

Asesores Jurídicos

HUGO SALADEN SANCHEZ

Abogado

Especialista en Gestión Pública

hsaladen@transcaribe.gov.co

AMALIA TORO DIAGO

Abogada

Magíster en Gestión y Dirección de Empresas

atoro@transcaribe.gov.co

Coordinación Técnica

HERMAN ALONSO BERMUDEZ NIETO

Arquitecto

hbermudez@transcaribe.gov.co

Coordinación Información y Comunicación

MILADYS ANGLÉS

Comunicador Social

Especialista en Comunicación Organizacional

mnagles@transcaribe.gov.co



**EQUIPO INTERDISCIPLINARIO ENCARGADO DE LA REVISION Y
ACTUALIZACION DEL PLAN DE REASENTAMIENTO
JULIO DE 2009**

**Gerente General de TRANSCARIBE
ENRIQUE CHARTUNI GONZALEZ
Ingeniero**

**Especialista en Administración de obras civiles
Magister en Ingeniería Hidráulica
gerencia@transcaribe.gov.co**

**Jefe Oficina Asesora
ERCILIA BARRIOS FLOREZ
Abogada
Especialista en Derecho Administrativo
Especialista en Contratación Estatal
ebarrios@transcaribe.gov.co**

**Coordinadora Equipo de Reasentamiento
AMALIA TORO DIAGO (2008 – a la fecha)
Abogada
Magister en Dirección y Gestión de Empresas
atoro@transcaribe.gov.co**

**Asesora en espacio publico
CLAUDIA ANAYA MARIN
Trabajadora Social
Especialista en gestión ambiental
clauanaya@transcaribe.gov.co**

**Arquitecto
Asesor Ministerio de Transporte CARLOS ALBERTO MOLINA PRIETO
Especialista en Administración Pública
Especialista en Gerencia Social
cmolina@mintransporte.gov.co**

CENSO, DIAGNÓSTICO Y PLAN DE REASENTAMIENTO PARA LAS UNIDADES SOCIALES HOGAR Y UNIDADES SOCIALES ECONÓMICAS

TABLA DE CONTENIDO

	Páginas
Presentación	
Estructura general del Plan de Reasentamiento	
PARTE I ELEMENTOS GENERALES DEL PLAN	2
1.1 Caracterización General del área de Localización del Proyecto	2
1.2 Marco de referencia del proceso de reasentamiento	7
1.3. Objetivos	9
1.3.1 Objetivo General	9
1.3.2 Objetivos específicos	9
1.4. Metodología general del proceso de reasentamiento	10
1.4.1 Reunión general con la comunidad	10
1.4.2 Trabajo individual con propietarios.	10
1.4.3. Trabajo individualizado con poseedores y arrendatarios	10
1.4.4. Proceso de traslado físico	11
1.4.5. Procesos complejos y población vulnerable	11
1.4.6 Proceso de reconocimientos económicos	12
1.4.7. Proceso de negociación	13
1.5. Conformación del equipo de profesionales para la ejecución del plan de reasentamiento	13
1.5.1 Estructura organizacional para la ejecución del plan de reasentamiento	14
1.5.2 Sistema de articulación entre los Equipos de Transcaribe-Ente ejecutor	15
1.5.2.1. Estrategia de trabajo, coordinación y toma de decisiones	16
PARTE II IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE IMPACTOS	18
2.1 Población vulnerable frente al proceso de reasentamiento	21
2. 1.1 Vulnerabilidad Unidades Sociales Hogar	22
2.1.2 Vulnerabilidad Unidades Sociales Económicas	28
CONCLUSIONES USE y USH	34
PARTE III. BASES DEL PLAN	40
3.1 Componentes del Plan de Reasentamiento	40
3.1.1 Componente Económico	40
3.1.2 Componente de Comunicación	40
3.1.3 Componente de participación y consulta	41
3.1.4 Componente Socio Cultural	41
3.1.5 Componente Físico	42

3.2 Parámetros que se tuvieron en cuenta en el diseño de los programas de reasentamiento	43
3.2.1 Categorización de las Unidades Sociales	43
3.2.2 Diagnóstico Socioeconómico	45
3.2.3 Población objetivo	45
3.3. Estrategia de Reasentamiento	45
PARTE IV. DISEÑO DE PROGRAMAS DIRIGIDOS A LAS DIFERENTES UNIDADES SOCIALES	47
4.1 Programa de Información y Comunicación	47
4.2 Programa de Adquisición de Predios	51
4.3 Programa para la reposición de inmuebles	58
4.4 Programa de reconstrucción de inmuebles afectados parcialmente	61
4.5 Programa restablecimiento de condiciones sociales	62
4.6 Programa restablecimiento de condiciones económicas	66
4.7 Programa de Quejas y Reclamos	72
PARTE V. SISTEMA DE SEGUIMIENTO, EVALUACIÓN FINAL Y EVALUACION EX POST	78
5.1 Seguimiento de actividades	78
5.2 Evaluación final	80
5.3 Evaluación Ex Post	81
5.4 Cronograma general para la etapa de ejecución	83
5.5 Cronograma detallado adquisición predial	84
5.6 Presupuesto general para la ejecución del Plan	85
5.6.1 Costos del personal administrativo y gastos operativos para la ejecución	85
5.6.2 Presupuesto Plan de Reasentamiento	85
PARTE VI. MANUAL JURÍDICO	86



LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Censo y Diagnóstico USE y USH
Anexo 2. Perfil profesional del equipo ejecutor
Anexo 3. Formato Estudio Socioeconómico aplicado a USH
Anexo 4. Instructivo Encuesta Socioeconómica USH
Anexo 5. Formato Encuesta aplicada a Instituciones Religiosas
Anexo 6. Encuesta socioeconómica aplicada a las USE.
Anexo 7. Listado de USH y USE por número de predios
Anexo 8. Listado de USH y USE por número de predios
Anexo 9. Convocatoria de reuniones con propietarios y arrendatarios
Anexo 10. Formatos Manual Jurídico
Anexo 11. Formato de recepción de quejas y Reclamos
Anexo 12. Formato de Consolidado de Quejas y reclamos



PLAN DE REASENTAMIENTO PARA LAS UNIDADES SOCIALES UBICADAS EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL SISTEMA INTEGRADO DE TRANSPORTE MASIVO DE CARTAGENA.

PRESENTACIÓN.

El convenio ínter administrativo firmado por la Universidad de Cartagena, Transcaribe S.A. y el Distrito de Cartagena de Indias, tiene por objeto *el compromiso de la Universidad para la elaboración del censo, diagnóstico socioeconómico y diseño del Plan de Reasentamiento de la población ubicada en el área de influencia del SITM, para Cartagena.* Este compromiso implica el estudio de cada caso, la evaluación de impactos y el diseño del Plan de Reasentamiento para las unidades sociales –US - que se encuentran ubicados en los tramos afectados por la construcción del proyecto.

De acuerdo con los principios señalados en el marco de política de reasentamiento (PNTU), la población no es objeto de desplazamiento, sino sujeto de desarrollo, con una distribución equitativa de los beneficios, tratando de eliminar cualquier forma de exclusión social. Los planes de reasentamiento se diseñan y ejecutan para asistir a la población desplazada en el restablecimiento o mejoramiento de sus condiciones, ya que el reconocimiento en dinero no constituye por sí solo una solución a los impactos del desplazamiento involuntario.

El equipo interdisciplinario de la Universidad responsable consciente de los aspectos mencionados, trabajó en el proceso partiendo del conocimiento individual y del grupo en general, con una evaluación y seguimiento permanente a las inquietudes de los usuarios, y con la coordinación permanente de Transcaribe S.A.

El proceso de diseño del Plan de Reasentamiento, se llevó a cabo atendiendo a la normatividad vigente sobre el caso; marco legal fundamentado en la Constitución Nacional, marco de políticas del Banco Mundial, los términos de referencia que respaldan el convenio, para asegurar que la políticas y alternativas de reasentamiento se ajusten a una respuesta eficiente a la problemática de la población desplazada; para quienes cualquier solución implica cambios en una forma de vida familiar o comercial que se construyó durante años, y que significa su hábitat, las relaciones familiares, sociales, sentido de pertenencia al lugar o fuente de ingresos familiares.

La presentación del diagnóstico y el plan de reasentamiento, incluye los documentos siguientes:

Parte 1. Contiene la población objetivo, los objetivos planteados, elementos y



metodología general del Plan de Reasentamiento. Además, el recurso humano necesario para ejecutar el plan.

Parte 2. Evaluación de impactos, población vulnerable, componentes y parámetros del Plan y las estrategias de reasentamiento

Parte 3. Bases del Plan, componentes y parámetros.

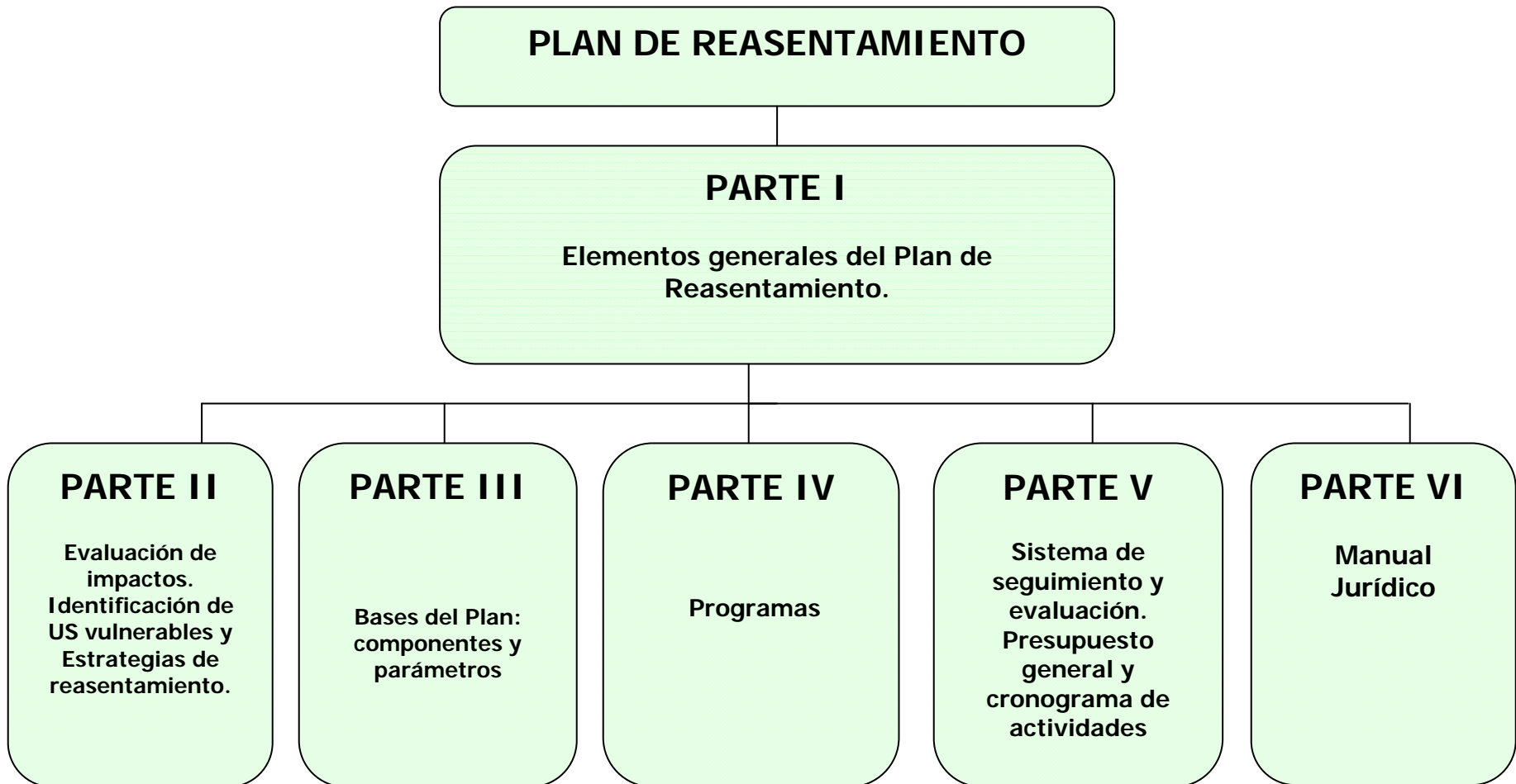
Parte 4. Diseño de los programas siguientes: a. Programa de Información y comunicación. b. Programa de adquisición de predios, c. Programa para reposición de los inmuebles. d. Programa de reconstrucción de inmuebles afectados parcialmente. e. Programa de restablecimiento de condiciones económicas y f. Programa de restablecimiento de condiciones sociales g. Programa de Solución de Quejas y Reclamos..

Parte 5. Contiene el sistema de seguimiento y evaluación, presupuesto general y el cronograma de actividades.

Parte 6. Incluye el marco jurídico para el Plan de Reasentamiento



ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN DE REASENTAMIENTO





PARTE I

1. ELEMENTOS GENERALES DEL PLAN DE REASENTAMIENTO.

En su diseño general el plan de reasentamiento, contiene elementos que permiten la ubicación del proyecto en el contexto local, así como también, la cuantificación y cuantificación de los predios involucrados y finalmente el marco referencial del Plan.

1.1 CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL ÁREA DE LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

El Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias se encuentra ubicado al sur de la cuenca del mar Caribe y en la Costa Norte Colombiana. Como se puede visualizar en el mapa, la división político administrativa de la ciudad, creada bajo el amparo de la ley 768 de 2002, establece tres localidades las cuales se han denominado: Histórica y del Caribe Norte, de la Virgen y Turística y la Industrial de la Bahía. En la actualidad el Distrito de Cartagena de Indias cuenta con cerca de 270 barrios, organizados en estas tres localidades y definidas como divisiones político administrativas, con homogeneidad relativa desde el punto de vista geográfico, cultural, social y económico.

Según estimaciones de la Secretaría de Planeación Distrital, Cartagena de Indias posee una población de 1.015.616 habitantes aproximadamente, concentrándose esta población en las edades de 0 a 29 años.

Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias.





Localización	
Latitud	10° 26' Norte
Longitud	75° 33' Oeste

Áreas	
Área Total	60.900,2 Ha
Longitud Línea Costera	193,0 Km
Área Urbana	7.590,8 Ha
Área Rural	53.309,2 Ha
Área Bahía Interna	450,0 Ha
Área Bahía Externa	8.100,0 Ha
Área Ciénaga de la Virgen	2.200,0 Ha
Área Caños y Lagunas	152,0 Ha

Población y Viviendas	
Población Total	1,015,616
Población Urbana	952,494
Población Rural	63,122
Viviendas Total	169,834
Viviendas Urbana	158,185
Viviendas Rural	11,649

Fuente: Planeación Distrital. Cartagena de Indias.

Atravesando la ciudad se encuentra la Avenida Pedro de Heredia, arteria vial para el proyecto Transcaribe. En esta avenida se han ubicado en los últimos 40 años más de mil unidades de negocios de la más diversas actividades, en donde sobresalen la distribución de bienes y servicios alimenticios, comercialización de repuestos automotores, materiales de construcción y ferretería, textiles, servicios de educación para los diferentes niveles académicos, servicios funerarios y religiosos, centros de prestación de servicios para la salud, talleres de reparación de artefactos electromecánicos y vehículos entre otros.

Como factores que propician la localización de este tipo de actividades, se reconoce en primer lugar la accesibilidad vial, ya que la Avenida Pedro de Heredia es el eje fundamental de la movilidad de la ciudad, la provisión adecuada de servicios públicos, la disponibilidad de áreas físicas para el desarrollo posterior de los negocios y en general por la funcionalidad de la arteria vial para la actividad comercial de los agentes económicos allí ubicados. Sin embargo es de resaltar que el crecimiento y dinámica de las diferentes unidades de negocios en su área o sector, también obedece a particularidades muy específicas que hacen posible su arraigo y una rentabilidad que garantiza tanto el retorno de la inversión realizada, como la acumulación de capital por parte del agente económico.

El Sistema Integrado de Transporte Masivo (SITM) Transcaribe S.A. surge como la combinación organizada de infraestructura y equipos en un sistema que moviliza



un alto volumen de pasajeros y da respuesta a un porcentaje significativo de las necesidades de movilización urbana.

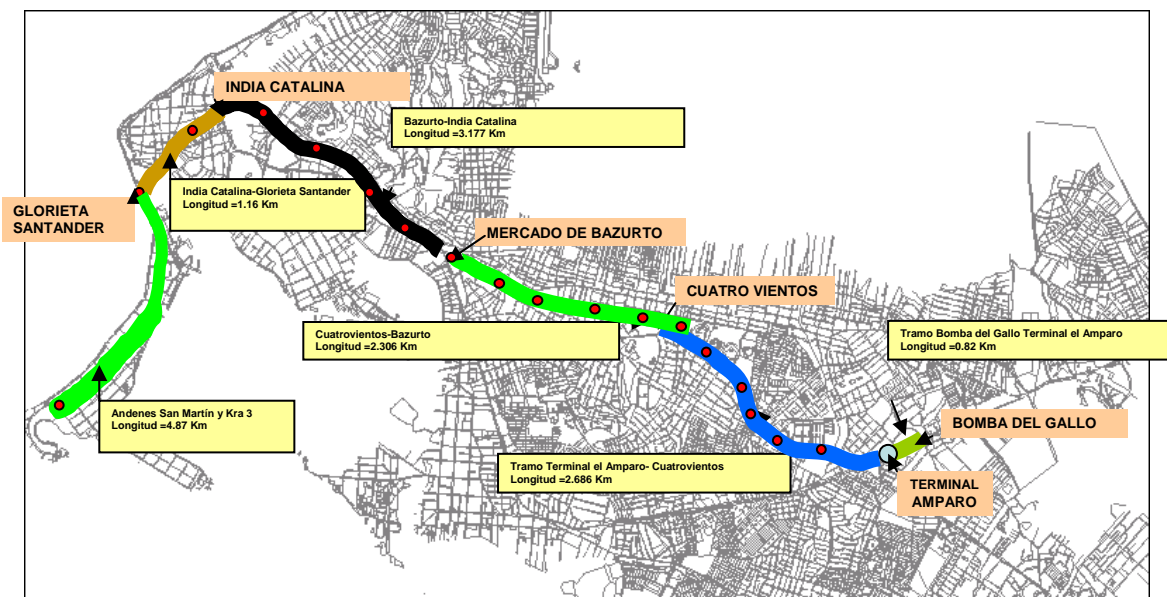
Transcaribe, cuyas obras civiles contemplan la construcción de 14.89 kilómetros de vías troncal, y cuyo recorrido inicia en la Terminal de Integración El Amparo, tomando la Avenida Pedro de Heredia hasta la India Catalina, siguiendo por la Avenida Venezuela hasta la Torre del Reloj, continuando por la Avenida Blas de Lezo hasta la Glorieta Santander, toma la Avenida San Martín llegando hasta la altura del Hotel Caribe y regresa por la carrera tercera del barrio Bocagrande.

La infraestructura del sistema integrado de transporte la constituyen el conjunto de corredores viales, terminales de transferencia, estaciones de parada y todo el mobiliario urbano del espacio público que sirve de apoyo para la prestación del servicio de transporte público colectivo.

El Sistema consta de tres tipos de rutas: Troncales, Auxiliares y Alimentadoras y se contempla movilizar en total 334.060 pasajeros/día, es decir que tendría una captación del 67% de la demanda

A lo largo del trazado del SITM las zonas de comercio organizado y de utilización de locales comerciales especializados se identifican en el sector comprendido entre La Bomba del Gallo y la Bomba del Amparo (Carretera de la Cordialidad), entre la Bomba del Amparo y el sector de Chambacú y desde Chambacú hasta la Glorieta Santander, pasando por la Avenida Venezuela.

Trazado y Construcción de Corredores Troncales Primera Etapa



El tramo número uno, integrado por el sector comprendido entre la Bomba del Gallo y la Bomba del Amparo, culmina en una intersección que en sus inicios se



constituía en la única entrada y salida de la ciudad, en esta zona hay un predominio del comercio de productos agropecuarios y veterinarios.

El tramo numero dos comprende desde la bomba El Amparo hasta la intersección conocida como los Cuatro Vientos, pasando por los sectores de Chipre, la Castellana, y Villa Olímpica, tiene como característica general que es un comercio relativamente reciente,(1983) Se instalan centros comerciales como Los Ejecutivos, y El Paseo de la Castellana. A lo largo de este tramo se pueden definir claramente tres sectores. El primero, entre la Bomba El Amparo y el Barrio 5 de Noviembre, caracterizado por un comercio liviano y diverso, donde la parte más frontal de las casas es adecuada como local comercial dedicados en su mayoría a la prestación de servicios médicos, de telefonía, veterinarias, y recreación, igualmente negocios dedicados a la comercialización de productos. También se encuentra un numero reducido de negocios dedicados a la comercialización de repuestos automotores y bienes similares, venta de motos, bicicletas, y talleres de reparación o mantenimiento.

Se aprecia que los inmuebles todavía conservan vocación residencial.

Más adelante se identifica otro sector conformado por la institución educativa Nuestra Sra. Del Carmen cuya permanencia en el sitio data de 1965 cuando funcionaba en esas mismas instalaciones el Colegio Liceo de Bolívar, y posteriormente el antiguo colegio Departamental. Seguidamente encontramos, consolidando la zona como un área recreacional y deportiva; el estadio de Béisbol, la Plaza de Toros Cartagena de Indias y al lado derecho se localiza el estadio de fútbol Pedro de Heredia.

Por último dentro de este tramo encontramos un área comercial hasta llegar a la intersección de los Cuatro Vientos, caracterizada por la proliferación de escuelas de belleza, y tiendas naturistas.

El tercer tramo comprendido entre los Cuatro Vientos y Bazurto, se identifica el sector de Tesca, donde en los años setenta estaba ubicada la zona de tolerancia de Cartagena. El siguiente sector dentro de este tramo lo constituyen Maria Auxiliadora y Alcibia en la que predominan los negocios dedicados a la venta de materiales de construcción, serví tecas, clínicas, residencias y moteles.

El cuarto tramo comprendido entre Bazurto, y la carrera 14, destacamos el sector de Bazurto propiamente dicho. Allí, la comercialización de productos alimenticios en general irrumpen en la zona objeto de estudio.

El traslado en 1977 de la Central de mercado de Getsemani hacia la zona de bazurto obedeció a la consideración de cuello de botella en que se había convertido según el Plan Regulador de la ciudad de 1948, impidiendo desde todo



punto la facilidad del transporte. La central de bazurto entonces, se configura en su momento como la gran central de Abastos de Cartagena y hoy, 29 años después esta igualmente ocasionando graves problemas de congestión urbana y altos costos por la movilidad en el Distrito.

En el área de Bazurto confluyen tanto la distribución y comercialización de los bienes de la canasta familiar, tales como alimentos procesados, granos, perecederos, frutas, verduras, tubérculos, carnes, pescado etc., con la venta para consumo en restaurantes y demás negocios similares.

La zona de Bazurto se caracteriza en la margen izquierda por el comercio de ropa, calzado, textiles, y el comercio al por mayor y al detal de productos comestibles. En la margen derecha de la vía es predominante el comercio de productos para el hogar, colchones y muebles, igualmente identificamos una zona de servicios financieros donde antiguamente operaba el teatro colonial, en el cual funciona hoy día el centro comercial del mismo nombre.

Al terminar el sector de Bazurto se inicia el Barrio la Quinta zona que hasta el inicio del barrio Pie de la Popa se caracteriza porque la mayoría se dedica al comercio de artículos de ferretería, pinturas, pisos y materiales de construcción en general.

También encontramos las unidades de negocios dedicadas a la comercialización de repuestos automotores y bienes similares (motos, bicicletas, y talleres de reparación o mantenimiento).

En el sector del Castillo de San Felipe se identifica un área institucional en donde actualmente funciona el la Corporación IAFIC y Telecom.

El quinto tramo comprendido entre la carrera 14 y la Glorieta Santander se caracteriza en el área inicial por comercio de talleres de automotores y cafeterías, y en la zona del centro un comercio bastante organizado pero con la proliferación del comercio informal.

En la vía se encuentra coexistiendo con los mencionados negocios y talleres, viviendas e instituciones de servicios, como iglesias, colegios y centros de atención médica. La dinámica del crecimiento y organización comercial de la vía, no ha seguido una planeación, por ello la ubicación de los negocios ha sido espontánea y desordenada, encontrando sin embargo agrupación de negocios afines, que no significa una estrategia asociativa de estos.

La siguiente tabla muestra la discriminación de las unidades sociales existentes a lo largo del corredor en sus diferentes tramos.

**Tabla N° 1. Número de unidades sociales en el corredor vial.**

TIPO DE US	N°	TRAMOS				
		Bomba Gallo-Amparo	Bomba Amparo-4 Vientos	4 Vientos-Mercado	Mercado-Carrera 14	Carrera 14-Glorieta Santander
Hogares	114	11	32	41	29	1
Iglesias	4	1	1	2	0	0
Negocios	418	13	116	88	194	7
Unidades NR	10	1	3	1	5	0
Total Unidades	546	26	152	132	228	8

Fuente: Trabajo de campo para verificación de predios equipo Universidad de Cartagena-Transcribe S.A.
Ver Anexo 6. Listado de Unidades Sociales

Es de resaltar que los negocios ubicados en el corredor del SITM, son heterogéneos; en su naturaleza y dimensiones, algunos son formales que cumplen con los requisitos contables, financieros y fiscales; la mayoría son informales, que no cuentan con un sistema comercial organizado existen grandes y pequeños; microempresas de subsistencia y acumulación; pequeñas, medianas y grandes empresas, en predios arrendados y propios, con características diferentes en la estructura de sus instalaciones, administración de procesos y prestación de los servicios.

Con base en las características de la Avenida Pedro de Heredia, El uso preponderante de la infraestructura es de tipo comercial, representado en un 76%; desde el punto de vista Residencial, aunque el proceso de aparecer nuevos negocios va en aumento y la construcción de vivienda tiende a reducirse, aún se observa un 21% dedicado a este uso. Las instituciones religiosas se encuentran en una menor proporción, reflejada en un 1% y se observa un 2% de unidades sin reporte por información.

Tabla 2. Distribución porcentual de los tipos de Unidades Sociales

TIPO	N°	%
Hogares	114	21
Iglesias	4	1
Negocios	418	76
Unidades NR	10	2
Total Unidades	546	100

Fuente: Trabajo de campo para verificación de predios equipo Universidad de Cartagena-Transcribe S.A.

El mayor número de viviendas se encuentra ubicado a la altura de la Avenida Pedro de Heredia en el barrio Escallón Villa. Otra proporción representativa está ubicada en el barrio Bostón Calle 31.



- Características socioeconómicas generales de las USH y USE de la zona.
 - A. Barrios donde están ubicados las unidades sociales hogar y unidades sociales económicas: 5 de Noviembre, Alcibia, Boston, Camino del medio, Chambacú, Chiquinquirá, El Espinal Escallón Villa, La Floresta, La Providencia, La Quinta, Lo Amador, Los Alpes, Maria Auxiliadora, Nuevo Tesca, Pie de la Popa, San Antonio.
 - B. Estrato socioeconómico: El mayor número de unidades sociales (74%), se encuentra ubicado en el estrato 3, 16% pertenecen al estrato 4, 7.8% al estrato 2 y 2% al estrato 1. Como se puede apreciar la población de la zona preferentemente se ubica en los estratos 3 y 4.
 - C. Nivel educativo: Entre las unidades sociales, el 23% tienen secundaria, el 20% tiene el nivel técnico o tecnológico, el 10 son universitarios y el analfabetismo está en el 5%, el mismo indicador de la ciudad.
 - D. Ingresos: En este indicador las diferencias entre las USH y USE, es importante, ya que se trata de los ingresos regulares de una familia y los ingresos de actividades económicas. En el primer caso, los ingresos de la mayoría están entre 1 salario mínimo y \$2.500.000 pesos, pocas familias tienen más de la última cifra. En general los ingresos para el 55% de las familias, es insuficiente; para el 42% existe un equilibrio entre las necesidades básicas y los ingresos. En el segundo caso se trata de la rentabilidad de las empresas, que depende de su naturaleza: así las de servicios personales, empresariales y los restaurantes, mantienen los mayores márgenes de rentabilidad, mientras que el transporte y las comunicaciones, tienen menores índices de rentabilidad.
 - E. En relación a la salud, los indicadores en general son aceptables; las enfermedades más frecuentes son IRA (infección respiratoria aguda) en los menores y la hipertensión arterial en los adultos. La mayoría de la población (62%), pertenece al régimen contributivo, el 13% tiene carné del SISBEN y otro 13% carecen de afiliación al sistema de salud.
 - F. El desempleo en la zona, alcanza el 14%, cifra similar al que se registra en la ciudad.

1.2 MARCO DE REFERENCIA DEL PROCESO DE REASENTAMIENTO.

Con frecuencia la población objeto del desplazamiento involuntario tiende a rechazar a priori el concepto de reasentamiento, concibiendo éste como la sola reubicación física. Se asocia el reasentamiento a una violación de sus derechos, al desconocimiento de sus necesidades, de su arraigo como familia o negocio y a la pérdida de un patrimonio de relaciones, sentimientos, entorno y productividad.

Este hecho genera sentimientos de frustración, *angustia por partir de cero*, por perder una consolidada cotidianeidad, temor ante el cambio de unas expectativas



crecientes, a unas expectativas inseguras conviviendo en general con una situación estresante (psicológica y social), frente al reasentamiento y la presión por un cambio impuesto.

A lo anterior se une el rompimiento de comunicación entre la comunidad y sus representantes, la desconfianza hacia las autoridades legalmente constituidas se expresa con frecuencia en la crítica a obras de infraestructura que evidencian debilidades, como la corrupción, alteración del medio ambiente (corredor de carga), construcción deficiente (puentes). La población piensa que en Cartagena, las obras no terminan bien, se roban los recursos, son interminables los proyectos y que con Transcaribe pasará lo mismo. La falta de un proceso de pedagogía social con la comunidad, que debió realizarse simultáneamente con el inicio de la concreción del proyecto Transcaribe, lo cual habría fortalecido la concienciación de la población hacia la conveniencia del SITM en la ciudad.

Estos sentimientos han sido expresados por la población con distintas manifestaciones; agresividad frente a las Instituciones y el Estado, rechazo a las obras, beligerancia en la interlocución y la participación, negación de los evidentes beneficios del desarrollo urbano de la ciudad, y otras expresiones que se manifiestan en reuniones, entrevistas y comunicaciones dirigidas al grupo de profesionales de la Universidad, que prepara el plan de reasentamiento. Las medidas tomadas para mitigar el impacto del proyecto en la vida de la población desplazada, se enmarcan en los principios formulados para los programas de reasentamiento por el PNTU

Equidad e Inclusión. Se entienden y desarrollan en el trabajo, como la oportunidad que tienen todos de participar en igualdad de condiciones, atendiendo al mismo tiempo a la particularidad que exige el programa de adquisición predial, al desplazamiento de los vendedores estacionarios, pero trabajando de tal forma que no existan diferencias en la aplicación de los parámetros, que deben ser válidos y objetivos.

Consulta. Las unidades sociales que se deben trasladar serán consultadas sobre las alternativas de solución de reasentamiento y los planes que se formulen para ello.

Información. Los propietarios y residentes de los predios requeridos recibirán información clara, veraz y oportuna sobre sus derechos, deberes y el estado en que se encuentra el proceso.

Transparencia. Todo el proceso de adquisición de predios y reasentamiento será difundido y validado de tal manera que sean conocidos por todos los participantes. El proceso se manejará de manera objetiva y técnica con el fin de garantizar que los beneficios solamente cubran a la población afectada por las obras y que se



apliquen los criterios y procedimientos establecidos de manera equitativa para todos.

Celeridad. La entidad responsable de la ejecución de las acciones y actividades relacionadas con los reasentamientos, asignarán los recursos físicos, humanos, administrativos y financieros necesarios para su ejecución en el tiempo previsto.

Mejoramiento urbano. Los planes de reasentamiento se convertirán en una oportunidad para contribuir al ordenamiento urbano y podrán ser parte de las actuaciones urbanísticas previstas para los entes territoriales, con el fin de garantizar un desarrollo armónico y sostenible de las regiones y sus habitantes.

Calidad de vida. El reasentamiento debe hacerse conservando o mejorando las condiciones de vida iniciales.

1.3. OBJETIVOS.

1.3.1 Objetivo General.

Mitigar los impactos sociales y económicos, que causa en la población las obras del sistema integrado de transporte masivo SITM, buscando el mejoramiento de las condiciones socioculturales y económicas de unidades sociales hogar, la capacidad productiva y la generación de ingresos de las unidades sociales económicas, la reubicación y recuperación económica de los ocupantes del espacio público, para el restablecimiento de las condiciones de vida iniciales de las unidades sociales ubicadas en los distintos tramos, desde la bomba del gallo, hasta la glorieta Santander.

1.3.2 Objetivos específicos:

- Mitigar y compensar los impactos causados por el desplazamiento involuntario.
- Restablecer las condiciones socioeconómicas de la población desplazada.
- Convertir el reasentamiento en una oportunidad para contribuir al mejoramiento del ordenamiento territorial y urbanístico de Cartagena.
- Asesorar a los dueños de USE ubicadas en la avenida Pedro de Heredia en la reubicación estratégica de sus negocios.
- Prestar asesoría en los cambios que genera el desplazamiento en la organización y productividad de los negocios.
- Acompañar a las familias en su reubicación física, pero ante todo en el restablecimiento de sus condiciones psicosociales y culturales.
- Realizar el seguimiento y acompañamiento de los vendedores estacionarios en la nueva ubicación física, para el mejoramiento de sus ingresos.



1.4. METODOLOGÍA GENERAL DEL PROCESO DE REASENTAMIENTO.

Las etapas del proceso no son lineales, algunas pueden ejecutarse simultáneamente con otras:

1.4.1 Reunión general con la comunidad, para informar sobre aspectos generales del plan; el cronograma para la ejecución del reasentamiento y de las obras de construcción del SITM, la metodología que será utilizada durante el proceso. Se trata de una información general, no es conveniente en la reunión abordar casos específicos.

1.4.2 Trabajo individual con propietarios. El desplazamiento causa un impacto significativo en los propietarios de predios (viviendas o negocios), desde el punto de vista económico y afectivo porque existe un arraigo a lo que es propio y “luchado”. El trabajo individual se realiza para un acompañamiento cercano que permita entregar todo el apoyo y la información disponibles acerca de las decisiones (adquisición y reposición) con su predio y las alternativas de reubicación, bajar el nivel de estrés para que las personas puedan tomar con claridad y seguridad sus decisiones con respecto a la adquisición del nuevo local o vivienda, los trámites de traslado y la incorporación al nuevo entorno. No todas las unidades sociales requieren el trabajo individualizado, ya que algunos son autónomos y prefieren no buscar el acompañamiento.

Los profesionales responsables de esta actividad, serán preferentemente las Trabajadores(as) Sociales a través de visitas domiciliarias y entrevistas.

1.4.3. Trabajo individualizado con poseedores y arrendatarios. Se trata de dar una asesoría personal a los arrendatarios para seleccionar una vivienda o local en las condiciones de arriendo que permitan sus ingresos y que posibiliten buenas condiciones de alojamiento o el desarrollo de una actividad comercial o de servicios. Para los poseedores su situación puede ser compleja por la legalización de los trámites, tanto para las compensaciones, como para la reposición o reconstrucción. Necesita un acompañamiento para realizar los procedimientos requeridos, proporcionarle toda la información que requieren sus decisiones así como seguridad en sus actuaciones.

El trabajo con propietarios, poseedores y arrendatarios deberá centrarse en disminuir la ansiedad frente al cambio, aumentar la seguridad en las decisiones y una actitud abierta frente a la incorporación a los nuevos espacios y situaciones. El trabajo individualizado facilita escuchar las inquietudes, quejas y preocupaciones de las unidades sociales para responder oportuna y claramente a estas. En general es un medio para mitigar el impacto psicosocial del proyecto en las personas.



Los(as) trabajadores(as) sociales responsables de esta actividad, utilizarán como mecanismos e instrumentos las visitas domiciliarias y entrevistas.

1.4.4. Proceso de traslado físico. En los casos de desplazamiento involuntario, el traslado no puede verse como una simple *mudanza* sino como una actividad que significa rompimiento involuntario, sentimiento de pérdida que genera angustia en los propietarios. Se pueden presentar casos difíciles y otros que prefieren su traslado sin acompañamiento.

En el primer caso es necesario preparar al propietario: a. Para la salida definiendo fecha, medio de traslado, cantidad de maquinaria o enseres para trasladar, distancia y tiempo, b. Para la llegada al nuevo inmueble, el propietario debe resolver asuntos inmediatos; acceso a servicios de salud y educación, compra de alimentos, transporte, conocimiento y relación con vecinos, reconocimiento y apropiación del nuevo inmueble y su entorno.

El acompañamiento tanto para la salida, como la reinstalación debe llevarla a cabo el grupo de Trabajo Social, que ayudarán a las unidades sociales a disminuir los sentimientos de pérdida, incertidumbre y estrés ante el cambio.

1.4.5. Procesos complejos y población vulnerable. Existen diferentes casos de complejidad (registradas en el diagnóstico), que también requieren una atención distinta: a. En las familias de los propietarios se pueden presentar situaciones especiales como; separaciones, defunción de titulares, cambio en el tipo de tenencia y sucesiones (Identificación en el estudio de títulos). b. Familias que por sus características económicas, sociales, culturales y psicológicas (abandono, pobreza, desintegración familiar, bajo nivel educativo, deterioro de la salud, ancianos, discapacitados), presentan un alto grado de complejidad. c. Familias con jefes de hogar solos y cuyos ingresos dependen del trabajo de éste. d. Propietarios de negocios que tienen problemas financieros graves y cuyo traslado implica mayores complicaciones económicas.

Cada situación amerita una atención especial que estará a cargo de Trabajadores(as) Sociales para las familias, administradores de empresas y economistas para las USE y los abogados (casos legales). Estos profesionales realizarán como mínimo las actividades siguientes:

- Identificación de los casos, mediante el diagnóstico y por el contacto personal in situ.
- Entregar toda la información disponible, estudiar con los propietarios y sus familias los problemas y alternativas de solución.
- Acompañamiento para posibilitar una negociación y reposición del inmueble, trámites y traslado sin conflictos o traumatismos.



Acompañamiento especial a la población vulnerable. Tanto en el caso de las familias, como de los dueños de negocios, está identificada la población vulnerable. Además de conocer en el diagnóstico el registro de estos casos, es necesario verificar in situ las características de las unidades sociales que requieren un acompañamiento especial para avanzar en los procesos de negociación, reposición de sus inmuebles, trámites jurídicos, traslados, acceso a servicios de educación y salud desde su nueva reubicación.

Este proceso deberá ser realizado preferentemente por Trabajadores(as) Sociales, para atender el aspecto psicosocial y dar seguridad a las personas, los abogados para apoyar los trámites jurídicos y en los casos de USE es necesario la asesoría especializada de los administradores de empresas, para evitar riesgos económicos.

La asesoría y apoyo debe realizarse sin generar dependencias, porque se estaría creando un problema mayor.

1.4.6 Proceso de reconocimientos económicos. Este proceso busca reconocer adecuada y oportunamente, los impactos económicos que enfrentará la población desplazada.

Esto implica:

- Revisión del cálculo de los valores que corresponden a cada una de los reconocimientos económicos, especialmente si se extiende el periodo de tiempo entre el diseño del plan y su ejecución. Esta verificación es realizada por los abogados del grupo y es importante que todo el grupo ejecutor conozca y comprenda montos y significado para la recuperación económica de las unidades sociales.
- Elaboración por parte de los abogados, de los actos administrativos necesarios para el pago de los reconocimientos económicos.
- A pesar de que se trata de una actividad individualizada, se puede explicar en grupos los criterios generales que se tuvieron en cuenta para definir los reconocimientos económicos. Esta reunión debe ser realizada por dos Abogados y dos Trabajadores(as) Sociales.
- Trabajo individualizado mediante visitas domiciliarias, para explicar la situación de cada unidad social y garantizar la comprensión y discusión de la decisión con respecto a los pagos y su procedimiento, ya que se trata de un tema que genera expectativas y estrés entre las unidades sociales. Esta actividad será desarrollada por las Trabajadores(as) Sociales.
- Para el trámite interno de pago en los casos especiales, se requiere que los economistas en los negocios y las trabajadores(as) sociales en el caso de las familias, presten una asesoría para garantizar la adecuada inversión de los recursos.



1.4.7. Proceso de negociación. La negociación tiene como objetivo llegar a un acuerdo entre las partes (Transcaribe-Unidades sociales), después de analizar los diferentes elementos que configuran la adquisición de los predios y los reconocimientos económicos. El proceso de negociación implica:

- Que ambas partes tengan claridad y constancia de los hechos sobre los cuales se negociará: nivel de afectación, titularidad, avalúo, costos, disponibilidad presupuestal, legislación al respecto.
- Conocer los intereses y expectativas de unos y otros.
- Con base en estos elementos se estudian las propuestas y contrapropuestas para llegar a la decisión que no perjudique las partes.
- Para que el proceso no presente dificultades, se requiere de las partes: comunicación directa, claridad y transparencia, preparación previa y motivación para el acuerdo o la conciliación.

En todos los procesos anteriores se requerirá con frecuencia la realización de visitas domiciliarias a las familias o negocios afectados para: a. responder a las inquietudes de los propietarios o poseedores de inmuebles, b. dar a conocer los pormenores de los programas, c. Estudiar ampliamente con las unidades sociales, los procedimientos y formatos del programa de adquisición de predios y reposición de inmuebles ó reconstrucción de estos en caso de afectación parcial.

Visitas domiciliarias de Ingenieros y Arquitectos, para dar asesoría en la reconstrucción de los inmuebles y cuando sea necesario en la reposición de éstos, tal como se registra en los programas diseñados al respecto.

1.5. CONFORMACIÓN DEL EQUIPO DE PROFESIONALES PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN DE REASENTAMIENTO.

Criterios para la conformación del grupo:

- Para lograr los objetivos planteados en el plan, se necesita la atención a las unidades sociales hogar y unidades sociales económicas. De acuerdo con el diagnóstico, los negocios superan las viviendas, en una proporción de cuatro a uno. Como se explica al inicio del documento, la movilidad y otras características de la avenida Pedro de Heredia, incidieron en la ubicación de negocios, desplazando con el tiempo las viviendas.
- En las estrategias del plan se propone el reasentamiento individual por las características de las unidades y por las condiciones generales del proyecto y la ciudad.
- Los componentes del plan plantean la necesidad de que éste responda y garantice la atención en los diferentes aspectos del grupo humano sometido a desplazamiento; económico, social, cultural, de infraestructura, comunicación y participación.
- Dada la naturaleza del desplazamiento, la ejecución del plan exigirá, la



aplicación de normas y procedimientos jurídicos indispensables para llevar a cabo la adquisición, reposición de predios y otras negociaciones, para la mitigación de los impactos.

Con base en lo anterior se propone un grupo interdisciplinario e idóneo de profesionales.

a. Interdisciplinario, porque son diferentes los aspectos del desplazamiento y por lo tanto las áreas a atender; psicosocial, física, legal, económica y de comunicación. Esto requiere la intervención de Trabajadores(as) Sociales, Abogados, Economistas, Administradores y Comunicadores Sociales.

b. Idóneo. Se necesita un equipo humano experto en las funciones de la disciplina propia, con experiencia que le dé gran seguridad en sus acciones y sobre todo determinadas capacidades y habilidades como la comprensión, aceptación y empatía con la gente, manejo pedagógico de conflictos y transparencia en su desempeño. Es importante enfatizar la honestidad y coherencia en la ejecución de las acciones, para no perder credibilidad en un proceso tan vital para la población. Ver Anexo 1. Perfil profesional del equipo ejecutor

1.5.1 Estructura organizacional para la ejecución del Plan de Reasentamiento.

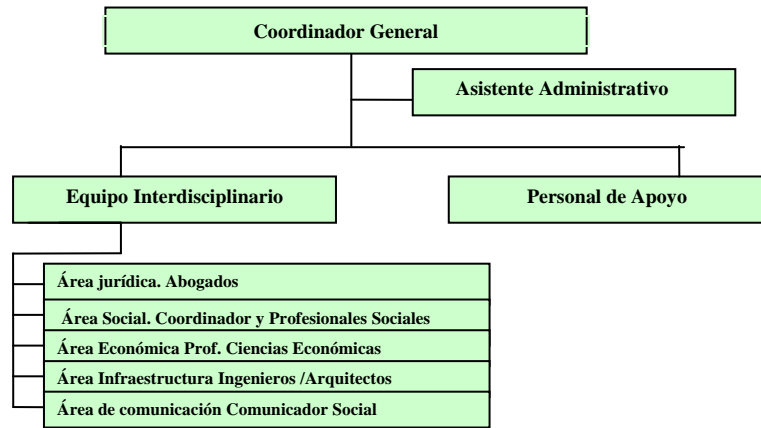
Cómo se puede visualizar en el organigrama, la organización del equipo de trabajo está conformado por:

Un Director general. Tendrá a su cargo la dirección técnica y administrativa del grupo de trabajo.

Un asistente administrativo. Encargado de las funciones relacionadas con gastos, contratos, suministros y apoyo logístico.

Grupo interdisciplinario de profesionales. Estarán distribuidos por áreas; social, económica, jurídica, física y de comunicación social. La asignación de los lugares de trabajo, se llevará a cabo teniendo en cuenta los tramos del trayecto de las obras del SITM, para que la población de cada sector se relacione y comunique siempre con los mismos profesionales, saber a quién dirigirse y a quién responsabilizar.

Personal de apoyo. Personal requerido como complemento para las actividades de ejecución del Plan.

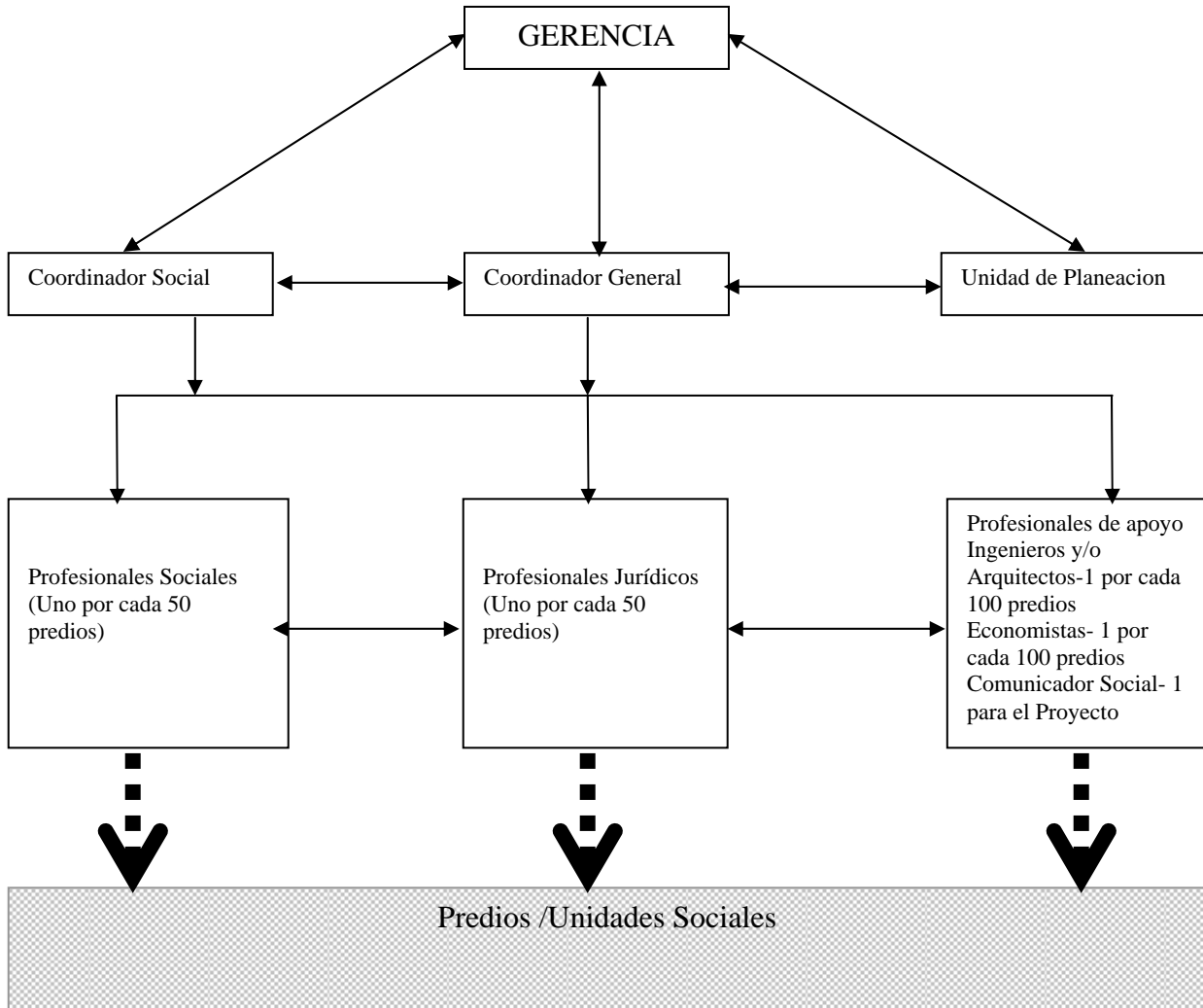


1.5.2 Sistema de articulación

Las acciones contempladas en los programas dirigidos al reasentamiento de las unidades sociales se dinamizan en una relación de interdisciplinariedad entre el equipo de Transcaribe, valorando al tiempo la asesoría permanente del Ministerio de Transporte como ente conecedor del Marco de Política del Banco Mundial.



Esquema: Dinámica de ejecución. Plan de Reasentamiento



En la actualidad, TRANSCARIBE S.A. cuenta con los siguientes profesionales:

ÁREA SOCIAL:

Coordinadora de Equipo: Amalia Toro Diago

Trabajadoras Sociales: Josefina Bermúdez

Josefa Valenzuela

Maria del Rosario Cuestas

Claudia Anaya Marín

Judith Figueroa



ÁREA JURIDICA: Abogados Hugo Saladen Sánchez, Narciso Mejía, Gil Vizcaino, Elvira de Mares, Jose Javier Barraza y Kelvin Montes.

ÁREA ECONOMICA: Economista, Iván Serrano y Contador, Carmelo Yances.

ÁREA DE COMUNICACIÓN: Comunicadora Social Milady Nagles Cavadiáz

ÁREA TECNICA: Arquitecto, Vladimir Melendez e Ingeniero Catastral, Jorge Solano.

En el marco del convenio suscrito con la Universidad de Cartagena para el Diseño del Plan de Reasentamiento se contó con un equipo interdisciplinario conformado por trabajadores sociales, economistas, ingenieros, contador público y abogados. Se encuentra en proceso la contratación del acompañamiento social por parte de la Universidad de Cartagena lo cual incluye como mínimo cinco(5) Trabajadores(as) Sociales

1.5.2.1. Estrategia de trabajo, coordinación y toma de decisiones.

Tomando como base las acciones contempladas dentro del diseño del Plan de Reasentamiento, se plantea, mantener durante el proceso de ejecución, una de las principales estrategias cual es el trabajo en equipo; esto implica que antes de ir a las unidades sociales es importante propiciar la comunicación e información entre el ente ejecutor y Transcaribe así como se dio durante el diseño, para asegurar la coherencia de los procesos.

Se recomienda el trabajo previo del equipo antes de iniciar la atención a las unidades sociales; ello facilitaría la interacción con la población y el equipo ejecutor.

Las actividades de coordinación de realizaran a través de los figuras de los coordinadores de cada una de las institucionales, siempre bajo la asesoría del Ministerio de Transporte; a su vez la toma de decisiones en Transcaribe se realizará para casos especiales en el Comité de Reasentamiento conformado para tal fin.

Por su parte, el equipo de Transcaribe como ente responsable de verificar el proceso de ejecución con base a lo establecido en el diseño, dentro de este aspecto le corresponde establecer sistemas de control y seguimiento de la ejecución de cada uno de los programas que se orientan a USE y USH.

Finalmente, se plantea que la claridad de los canales de comunicación e información entre el ente ejecutor – Transcaribe, permitirían el ejercicio de ajustes permanentes en los procesos de coordinación y toma de decisiones.



PARTE II

IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE IMPACTOS.

OBJETIVO: Identificar y evaluar los impactos que afrontarán los integrantes de las Unidades sociales hogar y Unidades sociales económicas por la construcción del proyecto Transcribe, con el fin de diseñar los programas para la mitigación de los impactos.

Tabla 49. Matriz de identificación de Impactos Unidades Sociales hogar

CATEGORIA	TIPOS DE FAMILIA	ASPECTOS QUE DETERMINAN EL IMPACTO	IMPACTOS	POBLACION AFECTADA
PROPIETARIOS Y TENEDORES RESIDENTES	FLIA EXTENSA: 32 FLIA NUCLEAR: 17 FLIA UNIPARENTAL: 4 FLIA RECONSTITUIDA: 1 FLIA UNIPERSONAL: 2 FLIA DE CONVIVENCIA: 1	ASPECTO SERVICIOS SOCIALES	- Pérdida de acceso a la educación	Población Estudiantil (58)
		* EDUCACIÓN	- Aumento de costo de transporte para asistencia escolar	Población Estudiantil (58)
		* SALUD	- Incremento en los costos de transporte para asistencia a IPS	Población Afiliada ¹ (391) Población Afiliada (391)
		* VIVIENDA	- Afectación Predial Total	Unidad Familiar Propietarios (60)
			- Pérdida de accesibilidad al inmueble	
			- Cambios parciales en Fachada (Terraza y/o Jardín)	
		* RECREACIÓN Y CULTURA	- Pérdida de acceso a Zonas Recreativas de centros comerciales cercanos	Población Infantil (109)
			- Pérdida participación en actividades recreativas y/o culturales en el Barrio	Población Infantil (109)
		ASPECTO PSICOSOCIAL	- Inestabilidad emocional	Población Total (588) Población Tercera Edad (67)
			- Aumento del estrés	Población Total (580) Población Tercera Edad (67)
			- Desvinculación de grupos comunitarios	Líderes y/ o Integrantes de Grupos
			- Pérdida de liderazgo	Líderes y/ o Integrantes de Grupos
ASPECTO ECONOMICO	- Pérdida Renta derivada del inmueble	Propietarios (60)		
	- Pérdida de otros ingresos por concepto de ventas varias en el hogar	Arrendatarios (43) y/o Propietarios Residentes (60)		
ACCESO SERVICIOS PÚBLICOS DOMICILIARIOS	- Pérdida en la Calidad de los servicios Públicos - Pérdida de los servicios públicos	Arrendatarios y/o Propietarios Residentes		

¹ Población Afiliada: Hace referencia a los integrantes de la USH, que poseen algún tipo de afiliación al Sistema General de Seguridad Social en salud sea al Régimen Contributivo, Subsidiado, medicina Prepagada y/o SISBEN que se consideran vulnerables por asistir a Entidades Promotoras de Salud (EPS) o institución Prestadora de Servicios (IPS) dentro o fuera de sus lugares de residencia. Ley 100 de 1993-Sistema General de Seguridad Social en Salud SGSSS.



CATEGORIA	TIPO DE FAMILIA	ASPECTOS QUE DETERMINAN EL IMPACTOS	IMPACTOS	POBLACIÓN AFECTADA
ARRENDATARIOS	FLIA EXTENSA: 12 FLIA NUCLEAR: 6 FLIA UNIPARENTAL: 2 FLIA RECONSTITUIDA: 1 FLIA UNIPERSONAL: 1	ASPECTO ACCESO SERVICIOS SOCIALES	- Pérdida de acceso a la educación	Población Estudiantil (109)
		* EDUCACIÓN	- Aumento de costo de transporte para asistencia escolar	Población Estudiantil (109)
		* SALUD	- Incremento en los costos de transporte para asistencia a IPS	Población afiliada (391)
		* RECREACIÓN Y CULTURA	- Pérdida de acceso a Zonas Recreativas de centros comerciales cercanos.	Población Total (588)
			- Pérdida participación en actividades recreativas y/o culturales en el Barrio	Población Total (588)
		ASPECTO PSICOSOCIAL	- Inestabilidad emocional	Población Adulta (372)
			- Aumento del estrés	
			- Desvinculación de grupos comunitarios	
			- Pérdida de liderazgo	
		ASPECTO ECONÓMICO	- Aumento en el costo del valor del arriendo	Arrendatarios (43)
- Pérdida de otros ingresos por concepto de ventas varias en el hogar	Arrendatarios (43)			
ASPECTO ACCESO SERVICIOS PUBLICOS DOMICILIARIOS	- Pérdida en la Calidad de los servicios Públicos	Arrendatarios y/o Propietarios Residentes		
	- Aumento del valor de las facturas	Arrendatarios y/o Propietarios Residentes		
	- Pérdida de los servicios públicos	Arrendatarios y/o Propietarios Residentes		

CATEGORIA	ASPECTOS QUE DETERMINAN EL IMPACTOS	IMPACTOS	POBLACIÓN AFECTADA
COMUNIDAD RELIGIOSA PROPIETARIA	SOCIAL	- Disminución de la asistencia de creyentes por aumento de costos en el transporte.	Comunidad Creyente
		- Pérdida de Fieles	Comunidad Propietaria (2)
		- Pérdida de la Proyección Comunitaria y/o Redes Sociales	Comunidad Propietaria y Población que recibe las actividades.
	INFRAESTRUCTURA	- Pérdida Parcial	Comunidad Propietaria (2)
		- Pérdida Total	Comunidad Propietaria (2)
	ECONÓMICO	- Disminución de aportes voluntarios y/o donaciones de fieles	Comunidad Propietaria (2)
COMUNIDAD RELIGIOSA ARRENDATARIA	SOCIAL	- Disminución de la asistencia de creyentes por aumento de costos en el transporte.	Comunidad Arrendataria (2)
		- Pérdida de Fieles	Comunidad Arrendataria (2)
		- Pérdida de la Proyección Comunitaria y/o Redes Sociales	Comunidad Arrendataria (2)
	AFECTACION DE INFRAESTRUCTURA	- Pérdida Total del Predio	Comunidad Arrendataria (2)
		- Cierre de la institución	Comunidad Arrendataria (2)
	ECONÓMICO	- Disminución de aportes voluntarios y/o donaciones de fieles	Comunidad Arrendataria (2)



CATEGORIAS	ASPECTOS QUE DETERMINAN EL IMPACTOS	IMPACTOS	POBLACION AFECTADA
PROPIETARIOS NO RESIDENTES	* VIVIENDA	- Afectación Predial Total	Propietarios (43) y su Unidad Familiar
		- Perdida de accesibilidad al inmueble	
		- Cambios parciales en Fachada (Terraza y/o Jardín)	
	ASPECTO PSICOSOCIAL	- Inestabilidad emocional	Propietarios (43) y su Unidad Familiar
		- Aumento del estrés	Propietarios (43) y su Unidad Familiar
	ASPECTO ECONOMICO	- Pérdida Renta derivada del inmueble	Propietarios (43)
- Pérdida de otros ingresos por concepto de ventas varias en el hogar		Propietarios (43) y su Unidad Familiar	
ACCESO SERVICIOS PÚBLICOS DOMICILIARIOS	- Pérdida en la Calidad de los servicios Públicos	Propietarios (43) y su Unidad Familiar	
	- Perdida de los servicios públicos	Propietarios (43) y su Unidad Familiar	

En la tabla siguiente se resume los impactos generados en las unidades sociales hogar por categorías de afectados, determinando que los propietarios representan la mayor proporción en vulnerabilidad con un 53%, seguido de los arrendatarios en un 43%, los tenedores residentes en un 7% y las comunidades religiosa propietarias y arrendatarias en 1% respectivamente.

Tabla 50. Impactos por categorías de afectados en las USH

CATEGORIAS	ASPECTOS QUE DETRMINAN EL IMPACTO	Nº	%
Propietarios USH	Acceso a servicio sociales –Aspecto psicosocial-Aspecto económico-Acceso servicios públicos domiciliarios	60	53
Tenedores Residentes	Acceso a servicio sociales –Aspecto psicosocial-Aspecto económico-Acceso servicios públicos domiciliarios	11	7
Arrendatarios	Acceso a servicio sociales –Aspecto psicosocial-Aspecto económico-Acceso servicios públicos domiciliarios	43	38
Comunidades religiosas propietarias	Aspecto social – Infraestructura Aspecto económico	2	1
Comunidades religiosas arrendatarias	Aspecto social – Infraestructura Aspecto económico	2	1
TOTAL		114	100

Tabla 51. Impactos de la Unidades Sociales Económicas

Impactos económicos	Impactos por afectación de ingresos
Impactos por el tipo de tenencia del	Impactos relacionados con la actividad económica de las



inmueble. Propietarios: Gastos de traslado, trámites de bienes raíces, reposición o reconstrucción del inmueble	USE: reducción de los ingresos de la empresa, impacto socioeconómico, al prescindir de un grupo de trabajadores, por efecto de la reducción de la actividad económica del negocio, problemas de mercadeo por la nueva ubicación del negocio.
Arrendador: por pérdida de sus rentas al tener que vender el inmueble arrendado.	

Tabla 52. Matriz general de impactos de la Unidades Sociales Económicas

ASPECTOS QUE DETERMINAN LOS IMPACTOS	IMPACTOS	POBLACION AFECTADA
Ingresos	Pérdida de la clientela	Todos Las Unidades Económicas
		Unidades Económicas cuyas ventas dependen del flujo vehicular
		Unidades Económicas cuyos clientes provienen de la zona
Costos	Incremento de costos de transporte para mercancías, insumos, y materias primas	Todos Las Unidades Económicas
	Incremento de costos de despacho de mercancías	Proveedores de Las Unidades Económicas
		Unidades Económicas comerciales a reubicar
Incremento de costos servicios públicos	Clientes de Las Unidades Económicas	
Empleados	Costos de liquidación de trabajadores	Todos Las Unidades Económicas
	Pérdida de empleos	Unidades Económicas que requieran liquidar trabajadores
		Empleados permanentes
Arriendo del local comercial	Familias de los empleados permanentes	
Instalaciones	Pérdidas de ingresos por rentas	Propietarios de los locales comerciales
	Costos de trámites	Propietarios de los locales comerciales
Traslados	Remodelación de la estructura	Propietarios de los locales comerciales
	Costos del traslado	Todos Las Unidades Económicas
	Reorganización interna	Unidades Económicas a trasladar
Todos Las Unidades Económicas		
	Unidades Económicas industriales	

2.1 Población vulnerable frente al Proceso de Reasentamiento

El diagnóstico socioeconómico, evidenció la vulnerabilidad de algunos casos, que fue necesario tener en cuenta para su acompañamiento y la definición de los diferentes programas.



La vulnerabilidad de las unidades sociales está relacionada con la alteración de las condiciones de vida frente a los impactos de la obra.

2. 1.1 Vulnerabilidad Unidades Sociales Hogar.

Casos vulnerables en 81 familias propietarias o poseedoras, que presentan las características siguientes:

Educación. Los niños y jóvenes estudian en planteles educativos que quedan cercanos a su residencia y por lo tanto no tienen que utilizar transporte. El desplazamiento de la familia implica que posiblemente tengan que cambiar de centro educativo y un gasto adicional para transportarse. De las 81 familias consideradas en estado de vulnerabilidad 32 tienen hijos estudiando cerca de sus viviendas.

Afectación del inmueble. Cuando la familia pierde el inmueble y debe trasladarse a otro lugar, se afecta la cotidianidad y el sentido de identidad y pertenencia con la vivienda que habita, considerándose un factor de vulnerabilidad, que se tuvo en cuenta para un acompañamiento especial. De las 81 familias consideradas vulnerables, no es posible determinar la afectación parcial o total de sus predios.

Ingresos generados en la Vivienda. De las 81 familias vulnerables, 4 tienen una actividad económica en su hogar y 13 tienen su vivienda arrendada. En ambos casos existe una pérdida de ingresos por actividad económica derivada del inmueble que resultó afectado.

Pérdida de la cercanía al lugar de trabajo. De las 81 familias, 20 casos tienen su trabajo cercano a la ubicación del inmueble, condición favorable que se perdería al trasladarse a otro lugar, lo que implica tener que invertir en transporte diario.

Desarraigo por permanencia en el Barrio. De las 81 familias, 14 casos son vulnerables por tener más de 15 años de residir en el sector y además no les gustaría cambiar de lugar de residencia. Esto genera en las familias angustia y estrés por la incertidumbre de arraigarse en un nuevo entorno.

Tipo de familia. De las 81 familias, 11 son uniparentales y unipersonales, es decir que carecen de redes familiares de apoyo, y por lo tanto deberán afrontar solos una situación difícil, lo cual genera vulnerabilidad ante la toma de decisiones y superación de problemas que implica el proceso de reasentamiento.

Los programas de restablecimiento de condiciones sociales, están diseñados especialmente para las familias en condición de vulnerabilidad y por lo tanto incluyen un acompañamiento y tratamiento especial necesario para recuperar o



mejorar sus condiciones de vida iniciales.



TABLA 53. ANÁLISIS DE VULNERABILIDAD EN LAS UNIDADES SOCIALES HOGAR

Nº Predios Vulnerables	Encuesta	VARIABLES VULNERABLES	Distancia Educación		Distancia Trabajo		Tenencia de la Vivienda	Tiempo de Vivir	Le Gustaría cambiar	Tipo de familia	Qué Alternativas de Reasentamiento Plantea Ud?
			LEJOS	CERCA	CERCA	LEJOS					
			Nº	Nº	Nº	Nº					
1	ACG02	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	3	0	0	4	PROPIA	36 AÑOS	SI	EXTENSA	VENTA TOTAL DE VIVIENDA
2	ACG03	EDUCACIÓN Y TIEMPO DE VIVIR	1	1	0	2	PROPIA	34 AÑOS	NO	EXTENSA	NINGUNA
3	ACG04	TIEMPO DE VIVIR	1	0	0	2	PROPIA	40 AÑOS	NO	NUCLEAR	VENTA
4	ACG06	TIEMPO DE VIVIR	2	0	0	5	PROPIA	38 AÑOS	NO	EXTENSA	VENTA
5	ACG08	EDUCACIÓN Y TIEMPO DE VIVIR	1	1	0	1	PROPIA	30AÑOS	NO	EXTENSA	VENTA
6	DMB07	INFRAESTRUCTURA Y TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	2	PROPIA	34 AÑOS	SI	NUCLEAR	REUBICACION EN EL PIE DE LA POPA, LA CONCEPCION, LA FLORESTA O EL SECTOR DE LA CASTELLANA
7	DMB11	TIEMPO DE VIVIR	1	0	0	2	PROPIA	60 AÑOS	NO	NUCLEAR	REUBICACION EN ZONA CERCANA A LA ACTUAL Y SOBRE LA AVENIDA.
8	ESM01	EDUCACIÓN Y TRABAJO	0	2	3		ARRENDADA	1 AÑO CINCO MESES	NO	NUCLEAR	NINGUNA
9	ESM02	TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	2	PROPIA	59 AÑOS	NO	EXTENSA	ME GUSTARIA QUE ME DIERAN LA PLATA Y YO DEFINIRÉ DONDE COMPRO, QUE ME DEN GARANTIAS Y QUE SEA UN TRATO JUSTO Y BASADO EN LO QUE DICE LA LEY
10	ESM03	TIEMPO DE VIVIR	1	0	0	1	PROPIA	27 AÑOS	NO	NUCLEAR	INDEMNIZACION JUSTA Y ACORDE AL AVALUO COMERCIAL YA QUE NOS BAJARON EL AVALUO CATASTRAL
11	ESM04	EDUCACIÓN	0	2	0	1	ARRENDADA	5 AÑOS	NO	NUCLEAR	NEGOCIACION DIRECTA, NO QUEREMOS REUBICACION ARBITRARIA
12	ESM05	EDUCACIÓN Y TRABAJO	0	2	1	4	PROPIA	50 AÑOS	NO	EXTENSA	QUE HAYA UN MUTUO ACUERDO PARA LA NEGOCIACIÓN
13	ESM11	PSICOSOCIAL RESISTENCIA A MUDARSE Y TRABAJO	0	0	2	1	OTRA	34 AÑOS	NO	EXTENSA	LA ALTERNATIVA DE ACUERDO AL FONDO QUE SE TIENE EN LA VIVIENDA DA PARA ESTAR CONVENCIDO DE QUE NOS VAMOS A QUEDAR EN NUESTRO PREDIO POR EL ARRAIGO QUE TENEMOS EN ELLA
14	ESM12	EDUCACIÓN	1	1	0	1	ARRENDADA	2 MESES	SI	EXTENSA	NINGUNA
15	ESM13	EDUCACIÓN	0	2	0	1	ARRENDADA	2 AÑOS	SI	EXTENSA	NINGUNA
16	ESM14	EDUCACIÓN , TRABAJO Y TIEMPO DE VIVIR	0	1	2	2	OTRA	51 AÑOS	SI	EXTENSA	NINGUNA
17	ESM15	EDUCACIÓN , TRABAJO Y TIEMPO DE VIVIR	0	2	2	1	PROPIA	50 AÑOS	NO	EXTENSA	PAGO CON PRONTITUD, OPORTUNIDAD Y JUSTICIA
18	ESM16	EDUCACIÓN Y TIEMPO DE VIVIR	0	1	0	1	PROPIA	12 AÑOS	NO	NUCLEAR	EN CASO QUE SE AFECTE MEDIA CASA QUE LE DEJE LA OTRA MEDIA PARA VIVIR Y TRABAJAR Y SI SE LE AFECTA TODA QUE SE LA COMPREN
19	ESM17	TIEMPO DE VIVIR	3	0	0	2	PROPIA	42 AÑOS	NO	NUCLEAR	QUE NOS COMPREN Y NOSOTROS COMPRAMOS DONDE QUERAMOS



TABLA 53. ANÁLISIS DE VULNERABILIDAD EN LAS UNIDADES SOCIALES HOGAR

Nº Predios Vulnerables	Encuesta	VARIABLES VULNERABLES	Distancia Educación		Distancia Trabajo		Tenencia de la Vivienda	Tiempo de Vivir	Le Gustaría cambiar	Tipo de familia	Qué Alternativas de Reasentamiento Plantea Ud?
			LEJOS	CERCA	CERCA	LEJOS					
			Nº	Nº	Nº	Nº					
20	ESM18	ARRIENDOS, EDUCACIÓN , TRABAJO Y TIEMPO	0	3	2	1	PROPIA	50 AÑOS	NO	EXTENSA	QUE LA FACHADA QUEDE MEJOR DE LO QUE ESTA AHORA, QUE NO HAYA AUMENTO DE LOS SERVICIOS PUBLICOS
21	ESM19	INFRAESTRUCTURA, EDUCACIÓN , TRABAJO Y TIEMPO DE VIVIR	1	1	2	2	PROPIA	50 AÑOS	NO	EXTENSA	ARREGLAR LA CASA QUE QUEDE MEJOR DE LO QUE ESTA
22	ESM20	TIEMPO DE VIVIR	2	0	0	2	PROPIA	28 AÑOS	NO	NUCLEAR	QUE EL NEGOCIO Y LA VIVIENDA SEAN BIEN UBICADOS Y SE PAGUE DE ACUERDO A LO ESTIPULADO POR EL AVALUO
23	ESM21	INFRAESTRUCTURA Y TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	2	PROPIA	50 AÑOS	SI	CONVIVENCIA	VENDER LA PROPIEDAD
24	ESM22	EDUCACIÓN	0	5	0	2	ARRENDADA	6 MESES	NO	EXTENSA	NINGUNA
25	ESM23	EDUCACIÓN Y TIEMPO DE VIVIR	1	3	1	2	PROPIA	34 AÑOS	NO	EXTENSA	QUE EL PAGO SEA JUSTO
26	ESM24	TRABAJO Y TIEMPO DE VIVIR	3	0	1	1	PROPIA	30 AÑOS	SI	EXTENSA	ME GUSTARIA NEGOCIAR DIRECTAMENTE SOBRE TODO POR LAS DEUDAS QUE TENGO CON LOS IMPUESTOS
27	ESM26	EDUCACIÓN	0	5	0	2	ARRENDADA	2 AÑOS	NO	EXTENSA	NINGUNA
28	ESM27	EDUCACIÓN	0	4	0	1	ARRENDADA	4 MESES	NO	NUCLEAR	NINGUNA
29	ESM28	TIEMPO DE VIVIR, TIPO DE FAMILIA	2	0	0	1	PROPIA	52	NO	UNIPARENTAL	NINGUNA
30	MBA01	TIEMPO DE VIVIR	3	0	0	3	PROPIA	35 AÑOS	NO	EXTENSA	QUE COMPREN LA VIVIENDA POR UN VALOR JUSTO, PORQUE CADA AÑO SE LE HACE UNA INVERSION GRANDE
31	MBA02	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	2	0	0	2	OTRA	34 AÑOS	SI	EXTENSA	QUE LE COMPREN POR UN VALOR JUSTO O QUE LO REUBIQUEN EN UNA ZONA RESIDENCIAL Y CENTRAL RESPECTO A LOS CENTROS COMERCIALES
32	MBA03	TIEMPO DE VIVIR	2	0	0	1	OTRA	25 AÑOS	NO	NUCLEAR	QUE DEFINAN UNA BUENA ALTERNATIVA CON RELACION A LOS NEGOCIOS PORQUE ES LA UNICA FUENTE DE INGRESOS
33	MBA04	TIEMPO DE VIVIR	4	0	0	6	PROPIA	31 AÑOS	NR	EXTENSA	PLANTEA LA COMPRA DEL PREDIO CON PRECIOS RAZONABLES
34	MOY01	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	3	0	0	1	PROPIA	15 AÑOS	SI	NUCLEAR	QUE ME COMPREN Y ME DEN EL DINERO
35	MOY02	TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	1	ARRENDADA	39 AÑOS	NO	EXTENSA	NEGOCIACION
36	MOY05	TIEMPO DE VIVIR, PÉRDIDA DE INGRESOS GENERADO POR ARRIENDO DE LOCALES	1	0	0	6	ARRENDADA	15 AÑOS	NO	EXTENSA	COMPRAR O REUBICARLOS
37	MOY06	NEGOCIO EN CASA	1	0	0	2	PROPIA	4 AÑOS	NO	NUCLEAR	NINGUNA
38	MOY07	POSESIÓN ESPACIO PÚBLICO, EDUCACIÓN Y TIEMPO DE VIVIR	2	2	0	2	OTRA	25 AÑOS	NO	EXTENSA	ESCUCHA OFERTAS
39	MOY08	TRABAJO	2	0	1	2	PROPIA	26 AÑOS	SI	EXTENSA	NINGUNA
40	MOY09	PSICOSOCIAL Y TIEMPO DE VIVIR	1	0	0	3	OTRA	50 AÑOS	NO	EXTENSA	REUBICARME EN EL MISMO BARRIO O QUE ME COMPREN CASA NO MUEBLE PORQUE YO TENGO MUCHO MUEBLE



TABLA 53. ANÁLISIS DE VULNERABILIDAD EN LAS UNIDADES SOCIALES HOGAR

Nº Predios Vulnerables	Encuesta	VARIABLES VULNERABLES	Distancia Educación		Distancia Trabajo		Tenencia de la Vivienda	Tiempo de Vivir	Le Gustaría cambiar	Tipo de familia	Qué Alternativas de Reasentamiento Plantea Ud?
			LEJOS	CERCA	CERCA	LEJOS					
			Nº	Nº	Nº	Nº					
42	MOY10	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	2	OTRA	35 AÑOS	NO	NUCLEAR	TENGO MI FUENTE DE INGRESO EN EL TRANSPORTE Y ARRIENDO DE LOCALES POR ESO NO ME GUSTARIA SALIR DE MI PREDIO
43	MOY13	TIEMPO DE VIVIR	2	0	0	1	PROPIA	31 AÑOS	NO	EXTENSA	NINGUNA
44	MOY14	EDUCACIÓN , TRABAJO Y TIEMPO DE VIVIR	2	2	1	4	PROPIA	35 AÑOS	SI	EXTENSA	NEGOCIACION
45	MOY15	TIEMPO DE VIVIR, TIPO DE FAMILIA	0	0	0	1	ARRENDADA	54 AÑOS	NO	UNIPERSONAL	SENTARSE A NEGOCIAR, NO ESTA INTERESADA EN VENDER LA CASA
46	MOY16	TIEMPO DE VIVIR, TIPO DE FAMILIA	0	0	0	1	PROPIA	36 AÑOS	NO	UNIPERSONAL	NINGUNA
47	MOY17	ARRIENDO DE LOCALES, TIPO DE FAMILIA	0	0	0	2	PROPIA	32 AÑOS	SI	UNIPARENTAL	ME GUSTARIA QUE ME COMPRARAN PARA HACER MIS APARTAMENTOS PORQUE YO VIVO DE ESO
48	MOY18	EDUCACIÓN , TRABAJO Y TIEMPO DE VIVIR	2	1	2	1	OTRA	66 AÑOS	NO	EXTENSA	ME MUDARIA SI ME PAGAN BIEN EL VALOR DE LO QUE CUESTA MI CASA
49	MOY19	TIEMPO DE VIVIR	2	0	0	1	PROPIA	10 AÑOS	NR	NUCLEAR	SI HAY NECESIDAD DE VENDER SE VENDE
50	MOY20	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	1	0	0	3	ARRENDADA	62 AÑOS	SI	EXTENSA	QUE NOS COMPREN LA CASA
51	MOY23	INFRAESTRUCTURA Y TIEMPO DE VIVIR	3	0	0	1	PROPIA	23 AÑOS	SI	EXTENSA	QUE LE COMPREN LA CASA O LA PARTE AFECTADA
52	MOY24	TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	2	OTRA	28 AÑOS	NO	NUCLEAR	QUE ME DEN MI DINERO Y YO ME REUBICO
53	MOY25	TIEMPO DE VIVIR, NEGOCIOS EN CASA Y TIPO DE FAMILIA	0	0	0	1	PROPIA	30 AÑOS	NO	UNIPERSONAL	QUE LE COMPREN A MIS HIJOS Y NOSOTROS NOS REUBICAMOS
54	MOY26	TIEMPO DE VIVIR	3	0	0	3	PROPIA	30 AÑOS	NO	EXTENSA	ESTOY DISPUESTO A ESCUCHAR OFERTAS
55	MOY28	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	2	0	0	7	PROPIA	40 AÑOS	SI	EXTENSA	NEGOCIACION, QUE ME COMPREN Y YO DECIDO DONDE ME REUBICO
56	MOY29	NEGOCIO EN CASA Y TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	4	PROPIA	43 AÑOS	SI	EXTENSA	REUBICACION EN OTRO SECTOR, EN CASO DE QUE MI VIVIENDA TENGA QUE DESAPARECER
57	NCA01	INFRAESTRUCTURA Y TIEMPO DE VIVIR	2	1	0	2	ARRENDADA	51 AÑOS		EXTENSA	INDEMNIZACION
58	NCA02	ARRIENDOS DE LOCALES, EDUCACIÓN Y TRABAJO	0	1	1	0	PROPIA	1 AÑO	NO	RECONSTITUIDA	NINGUNA
59	NCA08	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	1	PROPIA	35 AÑOS	SI	EXTENSA	SI TOCA VENDERLA LA VENDO, SI ME AFECTA UNA PARTE TIENEN QUE DEJAR EL ESPACIO PARA LA TERRAZA COMO EL QUE ESTA ACTUALMENTE
60	NCA10	EDUCACIÓN Y TRABAJO	2	1	2	4	PROPIA	NR	NO	EXTENSA	NINGUNA



TABLA 53. ANÁLISIS DE VULNERABILIDAD EN LAS UNIDADES SOCIALES HOGAR

Nº Predios Vulnerables	Encuesta	VARIABLES VULNERABLES	Distancia Educación		Distancia Trabajo		Tenencia de la Vivienda	Tiempo de Vivir	Le Gustaría cambiar	Tipo de familia	Qué Alternativas de Reasentamiento Plantea Ud?
			LEJOS	CERCA	CERCA	LEJOS					
			Nº	Nº	Nº	Nº					
61	NCP01	EDUCACIÓN , TRABAJO Y TIEMPO DE VIVIR	0	2	2	0	ARRENDADA	50 AÑOS	NO	EXTENSA	VENDER PERO QUE LE PAGUEN EL PRECIO JUSTO
62	NCP02	EDUCACIÓN , TIPO DE FAMILIA Y TIEMPO DE VIVIR	0	1	0	2	ARRENDADA	10 AÑOS	NO	UNIPARENTAL	NINGUNA
63	NCP04	EDUCACIÓN, TIPO DE FAMILIA Y TIEMPO DE VIVIR	0	2	0	1	ARRENDADA	12 AÑOS		UNIPARENTAL	VENDER PERO QUE LE PAGUEN BIEN
64	NCP05	EDUCACIÓN Y TRABAJO	0	3	1	1	ARRENDADA	4 MESES	NO	NUCLEAR	NINGUNA
65	NCP08	EDUCACIÓN Y TIEMPO DE VIVIR	0	1	0	1	ARRENDADA	30 AÑOS	NO	NUCLEAR	EL NO QUIERE VENDER PERO SI TOCA QUE PUEDE HACER
66	NCP09	TRABAJO	1	0	1	0	ARRENDADA	15 DÍAS	NO	EXTENSA	NINGUNA
67	NCP10	EDUCACIÓN Y TRABAJO	0	1	1	0	ARRENDADA	1 AÑO SEIS MESES	NO	NUCLEAR	NINGUNA
68	NCP17	TRABAJO	3	0	0	2	ARRENDADA	30 AÑOS EN EL BARRIO 3 AÑOS EN EL APTO	NO	RECONSTITUIDA	NINGUNA
69	NCP18	EDUCACIÓN Y TRABAJO	0	1	2	2	ARRENDADA	10 AÑOS DE VIVIR EN EL BARRIO Y 5 EN EL APTO	NO	EXTENSA	NINGUNA
70	NCP19	PSICOSOCIAL RESISTENCIA A MUDARSE, TIPO DE FAMILIA Y TRABAJO	1	0	1	1	PROPIA	3 AÑOS	NO	UNIPARENTAL	NINGUNA
71	NCP20	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	1	0	0	2	PROPIA	26 AÑOS	NO	NUCLEAR	NINGUNA
72	NCP22	EDUCACIÓN	0	1	0	2	PROPIA	3 DÍAS	NO	NUCLEAR	NINGUNA
73	YCP01	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	4	0	0	3	ARRENDADA	23 AÑOS	SI	EXTENSA	REUBICACION EN EL CAMPESTRE QUE ES UN BUEN LUGAR PARA VIVIR
74	YCP08	TIEMPO DE VIVIR	3	0	0	4	PROPIA	31 AÑOS	NO	EXTENSA	EN ULTIMA SI TENGO QUE MUDARME QUE SEA PARA LA TRONCAL
75	YCP10	TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	1	PROPIA	30 AÑOS	NO	NUCLEAR	NINGUNA ESTOY CONFORME CON MI BARRIO
76	YLV01	TIEMPO DE VIVIR	2	0	0	2	PROPIA	20 AÑOS	NO	EXTENSA	TIENEN PLANEADO MUDARSE A LOS ALPES SI EL PROYECTO SE REALIZA.
77	YLV02	PSICOSOCIAL Y TIEMPO DE VIVIR	0	0	0	5	PROPIA	16 AÑOS	NO	NUCLEAR	VIVIR EN BARRANQUILLA
78	YLV03	ARRIENDO DE LOCALES Y TIEMPO DE VIVIR	5	0	0	1	PROPIA	30 AÑOS	NO	EXTENSA	SE TOMEN EN CUENTA LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO
79	YLV05	NEGOCIO EN CASA	0	0	0	2	PROPIA	4 AÑOS	NO	NUCLEAR	NINGUNA
80	YTD01	EDUCACIÓN Y TIEMPO DE VIVIR	0	1	0	6	PROPIA	40 AÑOS	NO	EXTENSA	NO DESEA REUBICACION QUE LE COMPRE Y EL BUSQUE A SU ACOMODO
81	YTD02	INFRAESTRUCTURA, EDUCACIÓN, TIPO DE FAMILIA Y TIEMPO DE VIVIR	0	1	0	1	PROPIA	22 AÑOS	NO	UNIPARENTAL	HASTA EL MOMENTO NO LA TENGO CLARA , PIENSO QUE NO ME AMAÑARIA EN OTRO LUGAR

2.1.2 Vulnerabilidad Unidades Sociales Económicas

Para asignarle un grado de vulnerabilidad específica a cada unidad social económica, se cuantifica cada uno de los aspectos que caracterizan como vulnerable a un negocio con una escala del uno al cinco, donde uno representa menor vulnerabilidad y cinco mayor vulnerabilidad.

Los criterios implementados para la asignación de un grado de vulnerabilidad específico a cada negocio fueron, en su orden, los siguientes:

Utilidades de la USE (estimadas a partir del promedio de ventas mensuales)

- Aquellas USE cuyas utilidades netas estimadas sean menores de 600.000 pesos mensuales se consideran de muy alta vulnerabilidad y se le asigna una calificación de 5;
- Se les asigna 4 a aquellos con utilidades mensuales de entre \$600.000 y \$1.000.000;
- 3 para quienes la utilidad neta mensual oscila entre \$1.000.000 y \$2.000.000;
- Calificación de 2 para utilidades entre \$2.000.000 y \$5.000.000;
- Por último, se le califica con 1 a los negocios cuya utilidad mensual pase de los \$5.000.000 mensuales.

Mujeres propietarias que laboran en la USE sin remuneración directa.

Este criterio, sumado al de utilidades puede aproximar un dato de madres cabeza de hogar que llevan el sustento a sus hogares producto de las ganancias del negocio. De ese modo, una microempresa de subsistencia, cuya propietaria es una madre cabeza de hogar, es mucho más vulnerable.

Para este caso solo se califican aquellos negocios en los cuales los propietarios sean mujeres y desempeñen una labor al interior del mismo. La calificación en este caso es de 5. A los demás negocios no se les califica en este aspecto.

Régimen tributario del USE.

Queda claro que cuanto mas pequeña es una USE, es más vulnerable frente a la afectación del proyecto. El criterio aquí implementado se basa en otorgarle mayor

vulnerabilidad a las USE bajo régimen simplificado, dado que según Ley 863 del 2003, en su artículo 14, y en el artículo 499 del Estatuto Tributario establece que serán considerados bajo el régimen simplificado aquellas empresas que registren patrimonio bruto inferior a \$80.000.000 y ventas menores de \$60.000.000 en el año inmediatamente anterior.

Aquellas USE bajo régimen común se les otorga una calificación de 1, mientras que a los de régimen simplificado, la calificación a asignar es de 5.

Tenencia de servicio de agua, electricidad y teléfono

El supuesto es que la no cobertura de alguno de estos servicios genera indicios de empresas muy pequeñas, y por lo tanto, de mayor vulnerabilidad.

Para el caso de estos tres servicios públicos, considerados como vitales en la operación de todo negocio, la escala cuantitativa para calificar es la siguiente:

- Para las USE que no disponen del servicio, la calificación es 5, es decir, máxima vulnerabilidad.
- Para aquellos USE que disponen del servicio, y lo califican como bueno, la calificación es de 1, es decir, menor vulnerabilidad.
- Para los que disponen del servicio y lo calificaron como regular o malo, la calificación sería de 2 si es regular y 3 si es malo.

Estos tres criterios aplican para todos los tres servicios públicos tenidos en cuenta. El último criterio se basa en que si los servicios no son de la mejor calidad, el negocio tendría desventajas competitivas y por ende, mayor vulnerabilidad.

Tipo de organización jurídica.

El criterio se basa en que las USE de personas naturales son mas vulnerables que las empresas unipersonales, y estos a su vez, mas vulnerables que las sociedades.

El criterio implementado para la asignación de las calificaciones es la siguiente:

- Calificación de 5 (máxima vulnerabilidad para las Personas Naturales.
- Calificación de 3 para las Empresas Unipersonales.
- Calificación de 1 para las demás organizaciones jurídicas (Sociedades Limitadas, Anónimas, en Comandita simple, de Hecho, Colectivas, Empresas sin Ánimo de Lucro y Empresas Estatales)

Expectativas a corto plazo de las Unidades Sociales Económicas.

Este criterio se basa en otorgarle mayor vulnerabilidad a los negocios que a corto

plazo piensan continuar operando en el mismo sector. Aquellos negocios que no piensan continuar en el mismo sector, es decir, aquellos que a corto plazo piensan reubicarse por fuera del área de influencia del SITM, pueden quedar no afectados, por lo que la vulnerabilidad es baja.

Aquellos negocios que no piensan cambiar de actividad y seguirán en el mismo lugar son los mas vulnerables, mas que aquellos que piensan ampliar sus negocios en la misma zona. (Justificado porque aquellos negocios que se mantendrán quietos y que no piensan ampliar, encajan en el perfil de las altamente vulnerables microempresas de subsistencia).

El criterio implementado en este caso es el siguiente:

- Calificación de 5 para las USE que piensan quedarse en el mismo lugar desempeñando la misma actividad
- Calificación de 4 para las USE que piensan quedarse en el mismo lugar pero que piensan cambiar de actividad económica, ampliar su negocio o adecuar sus instalaciones.
- Calificación de 2 para aquellas USE que piensan cambiar de ubicación sus instalaciones
- Calificación de 1 para los que piensan liquidar el negocio (no afectados dado que si liquidan el negocio, el proyecto no los afectaría)

Se calificaron 269 USE, es decir, aquellas que luego de una depuración, presentaron datos consistentes sobre el nivel de ventas mensuales. Cada uno de estos negocios fue calificado tomando las calificaciones individuales y calculándoles el promedio aritmético. La escala seleccionada fue la siguiente

- 1 USE con calificación de 4 a 5: Muy alta vulnerabilidad
- 2 USE con calificación de 3 a 3.99: Alta vulnerabilidad
- 3 USE con calificación de 2 a 2.99: Media vulnerabilidad
- 4 USE con calificación de 1.5 a 1.99: Baja vulnerabilidad
- 5 USE con calificación de 1 a 1.5: Muy baja vulnerabilidad

Basándose en la anterior escala, el número de USE según grado de vulnerabilidad se resume en la siguiente tabla:

Tabla 54. Grado de Vulnerabilidad de las Unidades Sociales Económicas

Grado de vulnerabilidad	N° de USE
Muy alta	21
Alta	135

Baja	32
Media	73
Muy baja	8
Total general	269

Las unidades sociales económicas calificadas con grado de vulnerabilidad muy alta son los siguientes:

Tabla 55. USE con muy Alto Grado de Vulnerabilidad

Encuesta No	Nombre Comercial de la Empresa	Dirección del Establecimiento
YRT20	TALLER ANTONIO CASTRO	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR TESCA
MDA01	RESTAURANTE DON MAÑE	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR LA CEIBA CALLE 31 44 279
SMT11	FRENOS Y REPUESTOS ORTIZ	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA ESCALLÓN VILLA N° 52-30
YRT19	REPARACIÓN DE TURBINAS JOE	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA N° 46-29
MDA10	REPUESTOS HOREB	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR LA CEIBA CALLE 31 NUMERO 44 211
JGA23	TALLER EL DIABLO	CARRERA 14 N°32-05
JGA03	TALLER BLANQUICETT	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR ESPINAL CALLE 32A N°15B-63
JGA08	LLANTERÍA EL GATO	TORICES CARRERA 14 N° 37- 715
YRT18	TALLER INDUSTRIAL DE LA COSTA	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR BOSTON N° 46-35
MDA17	SEMI EJES LOS PAISAS	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA NUMERO 44 195 SECTOR LA CEIBA
YRT39	TALLER DE LATONERÍA VALDIRIS	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR BOSTON NUMERO 46 35
SMT12	TALLER DE MOTOS	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA ESCALLÓN VILLA N° 52-30
LCC09	SEMIEJES AROLDO	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA N° 51-18
MEN02	ARMA AUTOS SU TALLER	CALLE 32 N° 18-25
YRT30	KIOSCO EL ALMENDRO	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR BOSTON N° 48-49
LCC06	LORA E HIJOS	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR ESCALLÓN VILLA N° 51-14
LCC18	ALMACÉN EL TABLÓN	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR LOS 4 VIENTOS N° 50 A 47
DBD09	GASTELGAR SERVICIOS	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA CALLE 31B N° 59 B 133
MEN18	VARIEDADES LEIDIS	CENTRO COMERCIAL LOS PAISAS LOCAL 11
MEN20	VARIEDADES GREDIS	CENTRO COMERCIAL LOS PAISAS LOCAL 16
YRT33	LA CASA DEL MAZDA	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR BOSTON

Por su parte, el siguiente listado de unidades sociales económicas presenta niveles de vulnerabilidad muy bajos:

Tabla 56. Unidades Sociales Económicas con muy Bajo Grado de Vulnerabilidad

Encuesta No	Nombre Comercial de la Empresa	Dirección del Establecimiento
JQS01	IMPOFER LIMITADA	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR EL TORIL N° 23-37 LOCAL 2
YRT02	GARFER LIMITADA	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA SECTOR ESPAÑA N° 44- 135

JQS04	PINTUCOSTA	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA N° 22 A 141
YRT41	ACEROS Y ACEROS	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA CON PASEO BOLÍVAR ESQUINA
JQS03	EXDEQUIN S.A	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA CALLE 32 LOCAL 1 N° 23-37
JQS09	ROPAIN LIMITADA	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA N° 22A-07 LOCAL 01
PAP23	GALOS MOTOS	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA No. 21 -73
PAP24	GALOS MOTOS	AVENIDA PEDRO DE HEREDIA No. 21-093

En cuanto a las unidades sociales económicas, vale la pena destacar que el total del impacto recibido por los negocios depende de la vulnerabilidad del mismo.

CONCLUSIONES USE Y USH

✚ UNIDADES SOCIALES ECONOMICAS

- Se encuentra, entre las USE ubicadas en el área de influencia del SITM un predominio de las microempresas; una preocupante informalidad de estas a pesar de estar ubicadas en predios privados; prevalencia de la actividad comercial frente a la de servicios y la producción y por tanto una confirmación de la vocación de la Avenida Pedro de Heredia hacia el comercio y los servicios; una alta presencia de USE constituidas en lo jurídico como Personas Naturales.
- Un alto porcentaje -41,1%- de USE fueron creados en el último lustro, concordante esta tendencia con el periodo post crisis que tocó fondo en 1999, lo que justifica en gran medida la presencia mayoritaria de microempresas y empresas de personas naturales.
- El comercio minorista y las actividades del sector automotriz son evidentemente mayoritarias en el tramo Mercado Bazurto – Careara 14, con la particularidad que el comercio Minorista es predominante en casi todo los tramos. Por otra parte en el sector Bomba del amparo – 4 Vientos existe una presencia notoria de instituciones de educación y salud.
- La mayoría, más del 70%, de las empresas operan en un área entre 1 y 200 metros cuadrados; Esto da una idea del área relativamente reducida de las USE ubicadas en el área de influencia del SITM.
- Se concluye, bajo análisis de regresión, que a mayor área, la Unidad Económica ubicada en el área de influencia del SITM, tendrá más utilidades en promedio. Esto quiere decir que por cada metro cuadrado adicional que la Unidad económica utilice, estará en capacidad de generar una utilidad neta de \$8.216.



- La cobertura del servicio telefónico es del 76%, con lo que se concluiría que de las USE ubicadas en el área de influencia del SITM de Cartagena, 3 de cada 4 tienen línea telefónica. Quienes no disponen de servicio de agua son en su mayoría talleres de mecánica pequeños y comercializadoras de repuestos de automóviles. Las USE que no disponen de fluido eléctrico son restaurantes pequeños y talleres de bicicletas y de reparaciones menores de automotores. Las instituciones, los hoteles y restaurantes y los industriales son los principales usuarios del servicio de gas natural.
- El tipo de tecnología implementada puede ser un indicador del tamaño de las empresas industriales objeto de estudio. Los procesos artesanales, los cuales son empleados más que todo por microempresas, son la proporción mayoritaria; de igual manera son más las microempresas industriales que las pequeñas empresas industriales.
- Las USE ubicadas en el área de influencia del SITM implementan activos en su operación que son poco voluminosos y de fácil traslado, lo que permitiría no incurrir en altos costos al momento de trasladar una de las USE si fuere necesario.
- Considerando que el mes de diciembre es de relevancia para el proceso de oferta de servicios y de comercialización de bienes para las USE del corredor, se hace necesario tener esto en cuenta para no adelantar acciones de traslado en ese tiempo.
- La vía de comunicación más comúnmente implementada para el arribo de las mercancías e insumos a las instalaciones de las USE ubicadas en el área de influencia del SITM, es por carretera.
- A las USE de servicios, el medio de transporte más utilizado para llevar sus insumos de operación son los automóviles pequeños. Inclusive, tienen una proporción importante de motocicletas como transporte de insumos a sus instalaciones.
- A la mayoría de las USE industriales pequeños, las materias primas llegan en camiones pequeños. Una proporción significativa, del 40% requiere de camiones grandes para la recepción de sus principales insumos.
- A las USE comerciales, las materias llegan, como proporción mayoritaria, en camiones pequeños, al igual que en el caso de los industriales. Sin embargo, una proporción parecida de USE comerciales, (de 38.55%) requieren camiones grandes que les lleven las mercancías para comercialización.



- Los niveles de encadenamiento comercial entre las USE ubicadas en el área de influencia del SITM son bajos, dado que no se descubren indicios de que exista una dinámica comercial fuerte entre estas.
- Dado que la mayoría de los clientes de las USE ubicadas en el área de influencia del SITM provienen de toda la ciudad, el inicio de las obras del proyecto jugará un papel importante en la forma como los clientes se adaptarán para acceder a las instalaciones de estas. Esto supondría un periodo de afectación negativa en las ventas.
- El factor de competitividad empresarial más importante según estas USE ubicadas en la avenida Pedro de Heredia es la ubicación estratégica de las USE, y esto puede dificultar las negociaciones al momento de decidir el lugar donde se relocalizaría cada una de estas.
- Se descubre una demanda potencialmente grande para el establecimiento de estructuras de tipo asociativo que puedan en parte compensar la afectación que las USE ubicadas en esta área afronten al momento de la ejecución del proyecto.
- Se encontró un predominio del género masculino con una presencia de dos terceras partes del total de trabajadores registrados en estas empresas. Se observa que la mayoría de trabajadores se desempeñan como empleados de administración y ventas, seguidos de operarios de producción y profesionales, técnicos y tecnólogos.
- Las empresas ubicadas en las márgenes de la Avenida Pedro de Heredia, se constituyen en una fuente de empleo para un gran número de cartageneros. Las cifras muestran que la gran mayoría de los empleados que laboran en las USE objetos de estudio son oriundos de Cartagena.
- La razón corriente promedio de todo el grupo es de 3.36, cifra que desde el punto de vista financiero describe a las USE objeto de estudio como empresas con un nivel de liquidez alto; tienen un margen de endeudamiento del 33%, es decir, de cada 3 pesos que poseen en los activos deben uno y 2 componen patrimonio; de igual manera, se calcula una rentabilidad promedio de 11.37% para toda la población censada.
- De acuerdo a los resultados obtenidos en el censo de USE respecto a las expectativas de las USE, se percibió un alto índice de arraigo (más del 75% manifestaron querer quedarse en la actual ubicación).
- El papel que la prensa ha jugado como comunicador del proyecto Transcribe ha sido destacable, al igual que las reuniones organizadas por

la Universidad de Cartagena, que han informado al 38.5% y al 21.1% de las USE que afirman conocer el proyecto respectivamente. Igualmente destacables, aunque con menor importancia, la radio y la televisión han comunicado del proyecto al 17.7% y al 14.8% respectivamente de la existencia del proyecto.

- Las USE se muestran en su mayoría optimistas con el proyecto, dado que tienen claro los beneficios que traería para la ciudad la implementación del sistema y reconociendo de igual manera, las falencias del actual sistema de transporte público de la ciudad. Sin embargo, el 74.5% de estas prevé una afectación negativa de su establecimiento a raíz de la ejecución del proyecto.
- La solución que las USE plantearon como reconocimiento frente a la afectación por la ejecución del proyecto fue en términos generales, la indemnización.
- De acuerdo con la metodología implementada para calcular el grado de vulnerabilidad de cada Unidad Económica, se descubre que 21 USE tienen grado de vulnerabilidad muy alto; 135 lo tienen alto; 73 de ellos tienen grado de vulnerabilidad medio; 32 lo tienen bajo y 8 lo tienen muy bajo, para un total de 269 USE con los cuales se pudo aplicar la metodología.

UNIDADES SOCIALES HOGAR

- El censo y diagnóstico socioeconómico se realizó con 114 familias que están ubicadas en los diferentes tramos de la Avenida Pedro de Heredia. El estudio contempla los aspectos sociodemográficos, socioeconómicos, socioculturales y de infraestructura y servicios.
- Mediante el diagnóstico se logró precisar el nivel de vulnerabilidad de un grupo de familias, teniendo en cuenta variables como la cercanía para el acceso a los servicios sociales, el nivel de arraigo fundamentado en el tiempo de residir en el inmueble, la cercanía a los sitios de trabajo así como también la obtención de ingresos generados en una mayor frecuencia por los arriendos de locales que hacen parte de las infraestructuras residenciales.
- El documento establece las bases para mitigar los impactos identificados en cada caso; al respecto se puede afirmar que el mayor número de impactos se pueden manejar concertadamente con gestión social.
- La ciudad de Cartagena, no es ajena a las transformaciones políticas, tecnológicas y sociales de impacto mundial e incluso a la coyuntura del



país, en la que está generalizada la crisis del desempleo y la violencia, se ha perfilado nuevos tipos de conformación familiar, produciendo un impacto en el cambio en su estructura y en los elementos que la constituye.

- Las mujeres que se encuentran trabajando constituyen el 50.6% del total de encuestadas, de estas el 53% lo ejerce de manera independiente y las restantes de forma dependiente.
- Un 20.1% del total de la población censada, se encuentra desempleada, seguido por los trabajadores independientes en un 19.6% y trabajadores dependientes reflejados en un 16.8%. Se percibe como alta, la proporción de personas ejerciendo su trabajo de forma independiente.
- El arraigo de las familias, se relaciona más que todo con el tiempo de vivir el inmueble. Por lo anterior se ratifica que a mayor tiempo de habitación de la vivienda mayor es el deseo de permanecer en ella. Simultáneamente se registra un grupo de 31 familias que pese a estar satisfechas de vivir en el barrio, manifiestan su deseo de mudarse para otro sector.
- Confrontando estadísticamente el trabajo remunerado femenino se observa que la tasa de participación laboral aparece menor a la realidad porque los trabajos de tipo marginal o fraccional son asumidos por estas mismas mujeres, cuyas obligaciones domésticas impiden su salida de este ambiente y los satisfacen como puntales laborales de apoyo familiar sin remuneración, mientras cumplen con las tareas domésticas; por lo tanto, hasta el ayer inmediato no se cuantifican.
- Pensar en las familias que harán parte de un proceso de reasentamiento es pensar en toda una unidad compleja que va más allá de la relación que se establece entre dos personas por matrimonio, nacimiento o adopción, es una trama de relaciones que es influida e influye su contexto más general y sobre todo por los cambios al interior y más cercanos, como un cambio de vivienda que trae implícitamente un cambio de habitat, ya que las familias establecen con su entorno vínculos que la retroalimentan constantemente y que cambios no previstos pueden afectar todo el sistema.
- De otra parte, es importante precisar que los programas incluidos en el componente de restablecimiento de condiciones económicas a las unidades de viviendas están formulados de manera parcial, por carecer de insumos requeridos tales como el valor del avalúo comercial y el grado de afectación de cada inmueble.



- Finalmente, es recomendable para lograr la ejecución del Plan de reasentamiento, que la entidad ejecutora posibilite:
 - ✓ Informar oportuna y verazmente a las unidades familiares afectadas respecto a los cronogramas de ejecución de las obras de infraestructuras, así mismo la socialización de los impactos en cada caso y el contenido del Plan de Gestión Social.
 - ✓ Minimizar la incertidumbre entre las familias afectadas frente a la negociación de su predio y a las opciones de reasentamiento.
 - ✓ Ofrecer asesoría y acompañamiento durante el restablecimiento de las condiciones educativas, laborales y psicosociales.
 - ✓ Realizar seguimiento a las familias que les corresponda reposición de vivienda, especialmente aquellas en condiciones vulnerables como las registradas en el análisis de vulnerabilidad.
 - ✓ El reasentamiento debe ser individual por las características propias de cada familia y su inmueble.
 - ✓ En este proceso la concertación y participación comunitaria son útiles para ventilar apropiadamente los conflictos que de hecho se presentarán en la toma de decisiones que afectan a los propietarios rentistas, propietarios y poseedores residentes.

PARTE III

BASES DEL PLAN

3.1 COMPONENTES DEL PLAN DE REASENTAMIENTO

Para diseñar el plan de reasentamiento, con una mayor coherencia y estrecha relación entre las condiciones de vida encontradas en las Unidades Sociales y los programas para el reasentamiento, se adoptó una estructura que se fundamenta en los componentes siguientes:

3.1.1 Componente Económico

La recuperación económica después de los cambios que implica el desplazamiento, especialmente en el caso de las USE que son mayoría en los tramos del proyecto, requiere acompañamiento y asesoría para reorganizar y activar la producción y comercialización de sus productos o la prestación de los servicios.

En general para todas las unidades sociales, un impacto significativo es la generación de ingresos; porque se reubica la actividad productiva, existe un cambio en el acceso al lugar de trabajo o porque la nueva vivienda no posibilita seguir desarrollando una actividad económica en su interior. En todos los casos es necesario evitar que el desplazamiento genere incremento en los costos de vida y disminución de los ingresos.

3.1.2 Componente de Comunicación

El componente se entiende como los medios utilizados para establecer una comunicación clara y fluida con las unidades sociales, que posibilite la comprensión y aceptación de los objetivos, los procesos, los procedimientos y las actividades del plan de reasentamiento. La comunicación en el plan de reasentamiento busca:

- Evitar la desinformación que pueda generar rechazo al proyecto y una actitud de prevención contra el plan, utilizando medios y estrategias de comunicación adecuadas, en forma oportuna y clara.
- Disminuir el sentimiento de angustia y el estrés que producen los impactos del proyecto.
- La información también es clave, para lograr no solo el conocimiento, sino la apropiación del proyecto por parte de la ciudadanía en general.

3.1.3 Componente de participación y consulta

Para la ejecución del plan se proponen las siguientes estrategias de participación:



- Reuniones colectivas por tramo al inicio de las acciones, para información general sobre el proceso y presentación del Plan. Se considerarán y dará respuesta a las opiniones, inquietudes y necesidades de la comunidad frente al proyecto.
- Entrevistas personalizadas con cada Unidad Social, que se realizarán al inicio y durante la ejecución del Plan. Se debe posibilitar que las personas puedan consultar, expresar y analizar los problemas que les preocupan.
- Comunicaciones escritas, derechos de petición y solicitudes recibidas por parte de la población afectada, serán respondidas con prontitud.
- Mesas de trabajo con grupos focales (tipos de Unidades Sociales), para el análisis de aspectos concretos del reasentamiento.

3.1.4 Componente Socio Cultural

Cada unidad social ha construido en el lugar que vive un tejido de relaciones sociales, ha convivido con pautas y valores culturales, que debido al cambio serán modificadas. Son nuevos espacios donde las experiencias, vivencias y costumbres son diferentes y a las cuales deberán adaptarse y aprender a compartir.

- En el diagnóstico y el trabajo de campo se puede conocer los comportamientos y valores de mayor arraigo entre las unidades sociales.
- Atención individualizada con el propósito de minimizar el impacto psicosocial del cambio, atendiendo y reconociendo las relaciones inter e intrafamiliares, de liderazgo, pertenencia a grupos sociales y en especial la identidad con su negocio y vivienda. El tratamiento a este elemento no tangible del desplazamiento es importante para la salud mental de las unidades sociales.
- Conformación de mesa para la resolución de conflictos intra Unidad social, liderada por Transcaribe S.A. (en algunos casos se vincularán Personería y Defensoría del Pueblo). Los procedimientos serán de acuerdo a los métodos alternativos de solución de conflictos MASC.

3.1.5 Componente Físico

Este componente está relacionado con la reposición de vivienda o establecimiento

comercial y la reconstrucción de los inmuebles afectados parcialmente, para garantizar la recuperación de las condiciones iniciales y el uso adecuado de los recursos económicos. En este proceso se puede encontrar:

- Propietarios autónomos que conocen claramente los procedimientos y sus derechos, que han estudiado el lugar de reubicación y aprovechan los recursos en la adquisición de otro inmueble. En este caso la Unidad Social puede solicitar una asesoría específica que será otorgada por el equipo interdisciplinario, con seguimiento al resultado del proceso.
- Igualmente se presentan casos complejos o vulnerables que no conocen los procedimientos y no tienen claras alternativas de reubicación, esperan hasta último momento para tomar decisiones al respecto y no utilizaran adecuadamente los recursos para la reposición de su inmueble. En este caso se requiere la intervención de todo el grupo de trabajo para apoyar a las unidades sociales a tomar las decisiones y acciones pertinentes.
- Para la reconstrucción de inmuebles por afectación parcial, la Unidad Social podrá solicitar la asesoría de ingeniero o arquitecto, quienes orientarán la ejecución de los trámites de licencias, adquisición de materiales y diseño de la remodelación, etc.

3.2 PARÁMETROS QUE SE TUVIERON EN CUENTA EN EL DISEÑO DE LOS PROGRAMAS DE REASENTAMIENTO.

Los diferentes programas diseñados dentro del Plan de Adquisición Predial y Reasentamiento, tuvieron en cuenta las siguientes consideraciones:

3.2.1 Categorización de las Unidades Sociales

Unidades Sociales Hogar.

En las Unidades sociales hogar ubicadas en la avenida Pedro de Heredia, se identificaron seis tipos de familia:

- Familia nuclear: Integrada por la pareja y sus hijos convencionalmente asociada a la cultura urbana.
- Familia Extensa: Conviven entre si las tres generaciones verticales, con ramificaciones horizontales (padres, hijos, nietos, yernos, nuera u otros) que comparten vivienda y economía.
- Uniparental: Corresponde a la Unidad Familiar que desde su constitución

tiene una estructura monoparental centrada en la figura materna o paterna; o que debido a la desintegración de la díada parental-conyugal, falta el padre o la madre.

- Familia Reconstituida o superpuesta: la que conforman parejas que han tenido uniones previas, en las que aportan hijos de sus uniones anteriores.
- Familia de Convivencia: Constituida por personas que no tienen relación de parentesco y que sólo se han unido para compartir gastos de alimentación y arriendos.
- Unipersonal: Persona que vive sola, por opción o viudez.

Unidades Sociales Económicas.

Para la categorización fueron utilizados los criterios siguientes:

- El primer criterio establecido obedece a las utilidades netas de la unidad social económica, dado que permite clasificarlo como microempresa de subsistencia o microempresa de acumulación.
- Las utilidades mensuales que un negocio obtiene son claves al momento de diferenciar las USE.
- Régimen tributario del negocio. Dado que algunos negocios no revelaron información sobre sus ventas promedio, el hecho de ser régimen simplificado o régimen común se convierte en un aproximado del tamaño de la empresa.
- Tenencia de servicio de agua, electricidad y teléfono. La no disponibilidad de uno de estos servicios, en especial el de agua y el de electricidad, y manejando el supuesto de que la cobertura de estos debe ser total si se esta hablando de negocios, funciona también como aproximado del tamaño del negocio. Además, en casos específicos puede dar idea de la estabilidad financiera de un negocio. El supuesto es que la no cobertura de alguno de estos servicios genera indicios de empresas muy pequeñas.
- Tipo de organización jurídica. La razón por la cual se utiliza este criterio es para aproximar mejor el tamaño del negocio. Se maneja el supuesto de que los negocios personas naturales son mas pequeños que las empresas unipersonales y estos lo son aún mas que las sociedades de responsabilidad limitada, anónimas, etc.

Teniendo en cuenta los anteriores criterios, se clasificaron en:

- 358 (86.7%) microempresarios,
- 52 (12.6%) pequeñas empresas y
- 3 (1%) medianas empresas.

3.2.2 Diagnóstico Socioeconómico

En el caso de las Unidades Sociales Hogar, los datos generales de identificación de la vivienda, infraestructura y servicios, composición del grupo familiar, ingresos, gastos, relaciones con el entorno y aspectos socioculturales. En el caso de las Unidades Sociales Económicas, la información general que identifica el negocio, el tipo de organización, composición del capital, actividad económica, operación, comercialización y estado financiero.

3.2.3 Población objetivo

Esta población se establecerá definitivamente, una vez se cuente con los diseños geométricos ajustados. Para efectos de establecer la población objetivo de los diferentes programas que constituyen el Plan, se trabaja con 532 US que corresponden al universo de unidades sociales sobre las que se adelantó el diagnóstico socioeconómico.

Los ajustes al diseño geométrico definirán un número inferior al que el estudio contempló en su momento, precisando el número de Unidades sociales en cada programa.

3.3. ESTRATEGIA DE REASENTAMIENTO

En el plan se propone la alternativa de reasentamiento individual. Esta decisión se fundamenta en las siguientes razones:

- Como resultado del diagnóstico, las características de las USH y USE en cuanto a infraestructura, estrato, acceso a los servicios sociales y servicios públicos domiciliarios son diferentes, pertenecen a los estratos 3, 4 y 5, lo cual dificulta agrupar la población en un mismo lugar y en las mismas condiciones.
- En el diagnóstico se registra la falta de un tejido social interfamiliar, se encontraron claras muestras de aislamiento y no vecindad, precisamente por las características de la Avenida Pedro de Heredia, donde coexisten establecimientos comerciales, instituciones y viviendas, sin un ordenamiento que pueda caracterizar comunidades.
- En las expectativas de cada USH y USE, no se menciona el reasentamiento colectivo, su interés claramente manifiesto, es que el Distrito adquiera sus predios, pague justamente por estos y conseguir ellos su inmueble nuevo en otro lugar o reconstruir el actual. La mayoría de las USE, a la pregunta de la solución planteada para el reasentamiento, solicitan indemnización individual (59%), reubicación

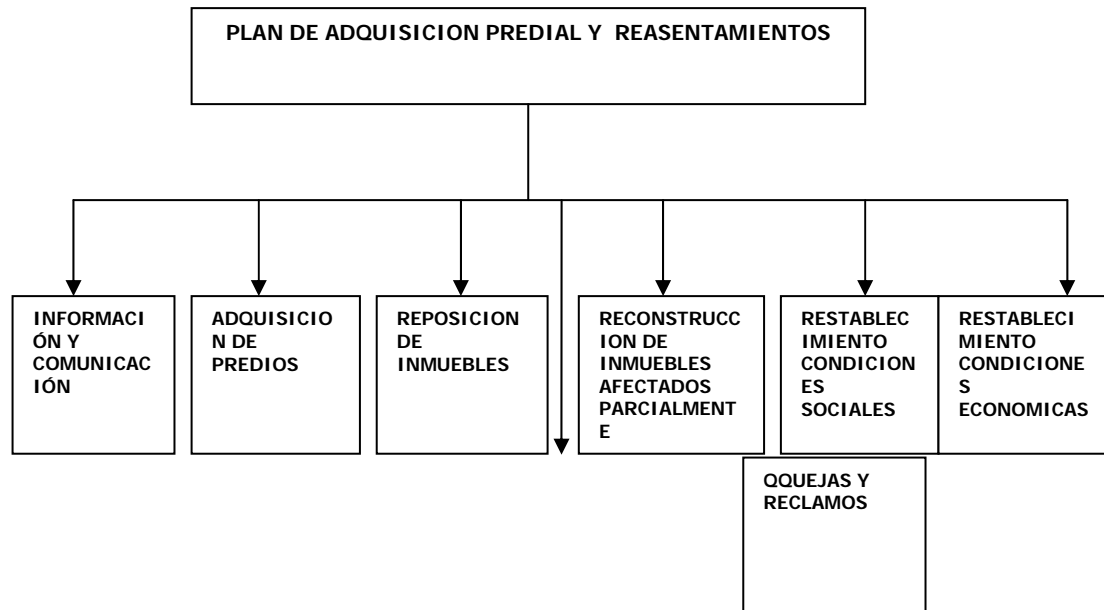


sólo el 12%.

- No existe compromiso de colectividad en las USE, se trata de una agrupación aleatoria de negocios en los distintos tramos.
- Los impactos y la vulnerabilidad frente a los mismos varía en cada USH y USE.
- En los datos arrojados por el diagnóstico, no existe evidencia de redes comerciales, industriales o de servicios. Cada USE tiene un alto sentido de arraigo con su propio lugar, pero no con la colectividad de las actividades económicas.
- Una mayoría absoluta, es decir el 78.28% de los negocios e instituciones afirmó no poseer alianzas estratégicas con ningún negocio e institución, situación que confirma el bajo nivel de encadenamiento productivo presente en estos negocios.

PARTE IV

PROGRAMAS DIRIGIDOS A LAS DIFERENTES UNIDADES SOCIALES



4.1 PROGRAMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

Población Objetivo.

Esta constituida por las 546 unidades sociales identificadas en el diagnóstico socioeconómico: 114 Unidades Sociales Hogar, 418 Unidades Sociales Económicas, 4 Iglesias y 10 unidades que no reportaron información.

Objetivo General

Ofrecer a las unidades sociales información oportuna y permanente, sobre el contenido del plan de reasentamiento, los programas, procesos, procedimientos y en general todas las acciones relacionadas con el mismo y la ejecución del proyecto Transcaribe.

Objetivos Específicos

- Disminuir la ansiedad y el estrés de la población afectada entregando toda la información disponible sobre los distintos procedimientos del reasentamiento.



- Informar a la comunidad sobre las características técnicas del proyecto, las etapas de construcción, los cronogramas y contratistas responsables.
- Evitar la generación de conflictos, mediante una información veraz y permanente.
- Informar sobre el contenido de los programas de adquisición y reposición de predios, el restablecimiento de condiciones sociales y económicas.

Metodología

- a. Producción de estrategias y piezas publicitarias para la divulgación de información a las diferentes unidades sociales (plegables, cartas, carteleras).
- b. Centro de atención e información que se establecerán de manera equidistante al número de Unidades sociales a atender (se estima un número aproximado de tres centros). La atención y los horarios se determinarán de acuerdo al proceso.
- c. Información sobre los diferentes procedimientos jurídicos que serán desarrollados en la etapa de ejecución. Se cuenta con un manual con seis libretos didácticos sobre temas legales: “La prevalencia del interés general”, “Adquisición de inmueble por enajenación voluntaria”, “Expropiación de inmueble por vía administrativa”, “Saneamiento de los inmuebles”, “Sobre los avalúos” y “Las medidas cautelares”.

La divulgación del contenido de estos temas, posibilitará a los grupos de población afectados por las obras, el conocimiento de los procedimientos legales a los cuales deberán acudir durante la ejecución del procedimiento de adquisición y reposición de inmuebles, de negociación y compensaciones.

- d. Reuniones comunitarias informativas por tramo. Las reuniones deben realizarse para toda la comunidad al comienzo de las actividades del plan. Es importante que se observe la dinámica de los procesos para programar reuniones generales, cuando el asunto lo amerite. No se trata de reuniones para negociaciones, ya que este ejercicio debe ser mediante entrevistas personales con los interesados. Las reuniones podrán tener el objetivo y contenido siguiente:

La reunión debe iniciarse con el registro de los asistentes, la presentación de éstos y de los dirigentes de la reunión. El contenido de la reunión estará orientado a:

- Explicar los objetivos, estrategias, alternativas y procedimientos del plan de reasentamiento.
- Escuchar y analizar las dificultades, observaciones o propuestas de



los participantes.

- Entregar toda la información requerida por los participantes, en forma clara y oportuna.

- Solicitar a las Unidades Sociales, la documentación requerida para el proceso de negociación.

Para terminar la reunión se leerá el acta de los asuntos tratados y las conclusiones acordadas.

e. Visitas domiciliarias. Esta estrategia de comunicación será utilizada por el equipo interdisciplinario, especialmente por los Profesionales Sociales, ya que se trata de un trabajo focalizado. Las visitas domiciliarias se realizarán de acuerdo a las necesidades que se presenten en el proceso de adquisición y reposición de inmuebles, especialmente en la atención de casos especiales y población vulnerable, donde se requiere un contacto más directo.

f. Emisión de la serie televisiva realizada en la fase de diseño, para que la población en general pueda contar con mayores elementos de juicio, respecto de las acciones del plan de reasentamiento.

Actividades

- Dotación y funcionamiento de los centros de información y consulta.
- Programar, convocar, realizar y evaluar las reuniones.
- Elaboración y distribución de materiales de divulgación.
- Elaboración de instrumentos para el registro y seguimiento de las consultas.
- Programar y realizar visitas domiciliarias
- Emisión de programas televisivos

Resultados esperados

Las unidades sociales tendrán conocimiento de las características del proyecto y sus etapas de construcción. Participación activa de la población en los procesos de negociación y los procedimientos jurídicos, con la suficiente información para tomar las decisiones acertadas. Actitudes positivas hacia el proyecto Transcaribe. Tanto las unidades sociales, como las autoridades institucionales, tienen información suficiente sobre los avances y logros del plan de reasentamiento. Los canales de comunicación establecidos, cumplieron con su función de informar a la comunidad; permanente acción de medios de divulgación escritos, centros de información, reuniones, visitas domiciliarias.

Indicadores de logros

- Número de participantes en reuniones.
- Tipo de consultas y frecuencia de la demanda de información.
- Número de asistentes a los centros de información.
- Número de reuniones programadas / número de reuniones ejecutadas
- Número de visitas domiciliarias.
- Numero de piezas de divulgación entregados.

4.2 PROGRAMA DE ADQUISICIÓN DE PREDIOS.

Población objetivo.

Total de unidades sociales afectadas: 546, distribuidas así:

Unidades Sociales Hogar: Total 114 (21%), 59 residentes (51.7%), 43 (37.7%), no residentes que tienen su vivienda en arriendo y 12 poseedores residentes (10.5%).

Unidades Sociales Económicas: Total 418 (76%), distribuidos en la forma siguiente: 68 (16%) que son residentes-propietarios del predio, 347 (82%), no residentes, cuyo local es arrendado para una actividad comercial y tres (0,07%) que son poseedores residentes

Instituciones Religiosas: Total 4 (1%), dos son propietarias de la infraestructura y dos son arrendatarias.

Unidades sociales sin reporte de información: 10

Objetivo general del Programa.

Lograr el saneamiento y la adquisición de los predios necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Objetivos específicos.

- Asesorar y apoyar a las US sobre los procedimientos de saneamiento de la propiedad para la adquisición del inmueble cuando la enajenación es voluntaria.
- Verificar y hacer conocer de los propietarios o poseedores el avalúo de los predios o mejoras y toda la información acerca del programa de adquisición predial; disponibilidad de documentos requeridos, fechas relacionadas con firma, reconocimientos económicos, entrega y demolición de los inmuebles.



- Elaborar los documentos para la compraventa del inmueble y realizar los procedimientos necesarios para la adquisición de los predios.
- Vincular los propietarios de afectación parcial, al programa de reconstrucción de inmuebles y a los de afectación total al programa de reposición de inmuebles.

Metodología.

- a. Atención individualizada mediante visitas domiciliarias para todas las USH y USE, enfatizando en las que tienen problemas legales con la titularidad de sus predios o dificultades respecto del saneamiento de los inmuebles.
- b. Atención especializada para aquellas US que por sus características se considera población vulnerable, para afrontar el proceso de negociación.
- c. Requerir oportunamente los documentos necesarios para adelantar el procedimiento de compraventa de inmuebles.
- d. Divulgar el manual informativo sobre procedimiento y trámites de adquisición predial.
- e. Presentar ante el comité de reasentamientos de Transcaribe S.A. el cálculo de los reconocimientos económicos a que haya lugar para cada una de las US, solicitando la aprobación.
- f. Proyectar los actos administrativos necesarios para la adquisición de predios, al interior de Transcaribe S.A.
- g. Implementar estrategias para la resolución de los conflictos jurídicos, contando con el acompañamiento de los profesionales sociales.
- h. Ejecutar el proceso de negociación entre las partes.

Actividades y procedimientos. En este programa se consigna los procedimientos requeridos para la adquisición de los predios.

- A. Avalúo de los inmuebles con el objeto de fijar el precio y hacer la oferta de compra.
- B. Peritaje a las actividades económicas para determinar el promedio de ingresos mensuales de cada una.
- C. Calculo para determinar el monto y tipo de reconocimientos económicos para cada tipo de US.
- D. Saneamiento predial. (ver actividades en nota subsiguiente a este texto)
- E. Comunicación de la oferta de compra al propietario conforme al código contencioso administrativo mediante oficio numerado.
- F. Inscripción del oficio que dispone la adquisición del inmueble en el folio de matrícula inmobiliaria dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a su notificación.
- G. Aceptación por parte del propietario del inmueble, de la oferta de compra.



- H. Suscripción del contrato de promesa de compraventa se pactan las condiciones de la venta, objeto, valor, entrega del predio y obligaciones recíprocas.
- I. Pago del precio según lo pactado (Avalúo y reconocimientos económicos).
- J. Entrega del Inmueble. Se levanta el Acta de entrega y recibo correspondiente.
- K. Comunicar al registrador de instrumentos públicos mediante oficio la cancelación de la oferta de compra.
- L. Actualización Catastral.
- M. En los casos en donde no se logre la aceptación voluntaria, se adelantará el procedimiento de la expropiación por vía administrativa, por motivos de utilidad pública.

Método de Avalúo de Los Bienes Afectados². En consonancia con la Política de Reasentamiento Involuntario 4.12 del Banco Mundial, se plantea una metodología para avaluar los bienes afectados y determinar los tipos y niveles de reconocimientos económicos propuestos según la legislación local y las medidas complementarias, que resulte en un “costo de sustitución”³ de los bienes perdidos. Según las políticas del Banco Mundial, el “costo de sustitución” se define de las siguientes maneras:

- Tratándose de tierras situadas en zonas urbanas: el “costo de sustitución”, es el valor de mercado con anterioridad al desplazamiento, de tierras de igual tamaño y uso, con instalaciones y servicios públicos de infraestructura similares o mejores, ubicadas en las proximidades de las tierras afectadas, más el costo de cualesquiera impuestos de registro o transferencia.
- Tratándose de casas y otras estructuras: el “costo de sustitución”, es el costo de mercado de los materiales necesarios para construir una estructura de reposición con una superficie y de una calidad similares o mejores que las de la estructura afectada, o para reparar una estructura parcialmente afectada, más el costo de transporte de los materiales de construcción al sitio de construcción, más el costo de la mano de obra y de los honorarios de los contratistas, más el costo de los impuestos de registro y transferencia.

De acuerdo con las leyes 9 de 1989 y 338 de 1997, y con el Decreto reglamentario 1420 de 1998 que regula expresamente el tema de los avalúos de los predios que

² Extraído del documento Marco de políticas de Reasentamiento de Mayo de 2009.

³ En la política de Reasentamiento Involuntario 4.12 del Banco Mundial, se denomina a este “costo de sustitución” como “costo de reposición”. Sin embargo, para evitar confusiones entre esta terminología y la terminología citada en la Resolución del IGAG de 2008 que hace alusión a la técnica valuatoria de “costo de reposición” para avalúo de inmuebles, se le denominara en este documento a terminología del Banco Mundial como “costo de sustitución”.



se requieren con motivo de utilidad pública, como es el caso de los proyectos de infraestructura vial y la Resolución del IGAC 620 de 2008, el método para los avalúos de los predios requeridos para la ejecución de los subproyectos, será el reglamentado en el Art. 1. De la Resolución mencionada, denominado de comparación o de mercado, el cual consiste en “la técnica valuatoria que busca establecer el valor comercial del bien, a partir del estudio de las ofertas o transacciones recientes, de bienes semejantes y comparables al del objeto del avalúo. Tales ofertas o transacciones deberán ser clasificadas, analizadas e interpretadas para llegar a la estimación del valor comercial”.

En consecuencia el “costo de sustitución”, consignado en el documento Marco de Políticas de Reasentamiento, será correspondiente con la aplicación técnica del avalúo denominado de “comparación o de mercado” (Resolución del IGAC 620 de 2008), adicionándose a la suma de dinero recibido por el pago del valor del avalúo a precios del mercado, el pago de reconocimientos económicos⁴, establecidos para mitigar los impactos del reasentamiento involuntario, y el acompañamiento y /o asesoría inmobiliaria, legal y social, hasta adquirir un inmueble de preposición y restablecer las condiciones socioeconómicas. Para el caso de los poseedores, el avalúo determinara el valor de mercado correspondiente a las mejoras o construcciones efectuadas por este, pagando el valor del terreno al propietario. Los reconocimientos económicos y los acompañamientos y asesoría profesional, serán idénticas para los poseedores y los propietarios, puesto que la condición de tenencia no debe ser obstáculo ni objeto de diferenciaciones.

NOTA: Actividades y procedimientos para el saneamiento predial.

A. Afectación a vivienda familiar o patrimonio familiar: se procederá a su cancelación en el folio de matrícula inmobiliaria, para lo cual se realiza el otorgamiento de la escritura pública en la notaría donde se encuentre protocolizada la afectación o el patrimonio, con la firma de ambos cónyuges (cuando no existan hijos menores de edad), o providencia Judicial por solicitud de uno de los cónyuges o de Transcaribe, cuando existen menores de edad.

El documento de cancelación debe contener el acto que se cancela (Afectación a Vivienda Familiar), el documento que lo contiene (Escritura Pública o Providencia

⁴ El SITM Transcaribe adopta los reconocimientos económicos a través de su Resolución 072 de 2006, “*Por medio de la cual se establecen los parámetros y procedimientos a utilizar para el cálculo, liquidación y pago de los reconocimientos económicos, para las unidades sociales (US) ubicadas en los predios requeridos para la adecuación al Sistema Integrado de Transporte Masivo – TRANSCARIBE S.A.*” Ver anexoResolución 072 de 2006 y sus modificaciones



Judicial) y el número del Folio de Matrícula inmobiliaria que identifica al inmueble afectado.

B. Cancelación de la prohibición de enajenar en el folio de matrícula inmobiliaria, en caso de vivienda subsidiada, se requiere:

Solicitar a la entidad que otorgó el subsidio de vivienda -Comfenalco, Corvivienda, Caja Promotora de Vivienda Militar, entre otras - la autorización para enajenar el inmueble, en razón a que se encuentra en la zona de influencia de una obra de utilidad pública.

Obtenida la autorización se procede a la enajenación voluntaria protocolizando en el acto la autorización emitida por la entidad correspondiente.

En el evento que prospere la expropiación por vía administrativa, en la resolución por la cuál se da inicio se debe ordenar la comunicación a la entidad que otorgó el subsidio de vivienda para que conceda la autorización.

C. Predio hipotecado, para la cancelación de hipoteca en el folio de matrícula inmobiliaria se requiere, que Transcaribe S.A. solicite autorización al propietario del inmueble para cancelar al acreedor (entidad bancaria o persona natural) el valor de la hipoteca. El acreedor debe presentar la minuta de cancelación de hipoteca en la Notaría y el otorgamiento de la escritura pública de cancelación.

D. Predio con posesión, para adquirir las mejoras se utilizará el siguiente procedimiento:

- a. Se presentará la oferta de compra de mejoras al poseedor, exceptuando el terreno que se ofertara al titular del derecho.
- b. Se tasaran los reconocimientos económicos a que haya lugar según su condición social.
- c. Aviso publicado en un periódico local o de circulación nacional se comunicará a todas las personas, conocidas y desconocidas que se crean con igual o mejor derecho sobre las mejoras objeto de compra.

Tratamiento a los poseedores:

De acuerdo a la Resolución 072 de 2006, de reconocimientos Económicos de Transcaribe, en el ARTICULO TERCERO: Beneficiarios: *“ Son beneficiarios del Programa de Reconocimientos Económicos, todas las Unidades Sociales (US) que residan o realicen una actividad productiva de manera formal o informal en un predio requerido por TRANSCARIBE S.A. y que deban desplazarse obligatoriamente por causa de la adquisición predial con ocasión de las obras, independiente de la forma de tenencia del mismo. Para ser beneficiario de este*

programa se requiere que las unidades sociales estén incluidas en el censo y diagnóstico socioeconómico realizado por los equipos que para tal efecto ha contratado TRANSCARIBE S.A., de igual forma los beneficiarios deberán aportar dentro de los términos señalados por TRANSCARIBE S.A., los documentos por estos solicitados.

PARÁGRAFO: En ningún caso la condición de tenencia impide la participación plena de una unidad social”.

En consecuencia con lo anterior, reza la resolución 072 en su Art. 4, sobre definiciones que: ARTICULO CUARTO: *“Para los reconocimientos económicos se adoptan las siguientes definiciones:...”***POSEEDOR:** *Es la persona que detenta la tenencia de una cosa determinada con ánimo de señor y dueño, sea que el dueño o el que se da por tal, tenga la cosa por sí mismo o por otra persona que la tenga en lugar o a nombre de él. El poseedor es reputado dueño, mientras otra persona no justifique serlo. Artículo 762 del Código Civil Colombiano”.*

*De acuerdo al Marco de políticas de Reasentamiento, N° 4.9 **Criterios de Elegibilidad.** “Los criterios de elegibilidad para ser beneficiario del plan de reasentamiento, de acuerdo a su condición, y/o de las diferentes alternativas de solución que este ofrezca serán los siguientes:*

- Ser titular de derecho real sobre los predios a adquirir, debidamente acreditados.*
- Ser Unidad social residente en el predio a adquirir, en cualquier condición de tenencia (poseedor, propietario, arrendatario, ocupante, tenedor, usufructuario, etc.)*
- Residir o desarrollar una actividad económica en los predios requeridos para la construcción de las obras, en cualquier condición de tenencia.*
- Estar registrado en el censo oficial efectuado en el estudio socioeconómico”.*

E. Predios en sucesión:

- Los herederos deben manifestar ante el notario, que son los únicos beneficiarios del causante y que no conocen a otros herederos de mejor o mayor derecho.
- Otorgamiento de la Escritura publica de venta de derechos herenciales.
- Inscripción en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos de la Escritura de compra de tales derechos.
- Una vez adquirido los derechos se debe iniciar el proceso de sucesión correspondiente en caso que no se haya adelantado.
- Aviso publicado en un periódico local o de circulación nacional se comunicará a todas las personas, conocidas y desconocidas que se crean con igual o mejor derecho.

F. Casos especiales:

Se adelantará el siguiente procedimiento:

- a. Revisión del estudio de títulos y selección de los casos especiales donde no se puede adelantar la enajenación voluntaria por vicios en el título de propiedad.
- b. En visita personal del equipo social y los abogados, después de conocer los antecedentes del caso, el estudio del título y de escuchar a los interesados, explicar en cada caso particular como se dará la negociación o la enajenación voluntaria.

Indicadores de Logro

Número de predios por sanear / Número de predios saneados.

Número total de negociaciones / Número de negociaciones exitosas.

Número de predios por adquirir / Número de predios adquiridos y registrados.

Número de predios por adquirir / Número de predios expropiados

4.3 PROGRAMA DE REPOSICIÓN DE INMUEBLES

Población objetivo

El programa está dirigido a las USH y USE cuyos inmuebles se afecten totalmente y por lo tanto deberán buscar otra vivienda o establecimiento comercial para vivir o desarrollar su actividad productiva.

Objetivo General

Garantizar la reposición de los inmuebles a los propietarios y poseedores afectados por el proyecto. El programa se orienta a la canalización de los dineros recibidos por concepto de compra de predios y mejoras y reconocimientos económicos.

Objetivos Específicos

- Garantizar que las USH y USE, que se deben desplazar, restituyan su vivienda o establecimiento comercial, en condiciones similares a las iniciales para que puedan mantener su nivel de vida.
- Apoyar el procedimiento para la identificación, negociación, adquisición y la titularidad del nuevo inmueble.
- Elaborar los estudios de títulos del inmueble de reposición, en los casos en donde las US lo soliciten.
- Propiciar que la nueva vivienda o establecimiento comercial sea funcional a las necesidades de las USH y USE, que cuenten con las características de habitabilidad o montaje de la actividad comercial.



Metodología

- a. Establecer contactos con la Lonja de Propiedad Raíz, para conocer la oferta de vivienda nueva o usada que cumpla con los requisitos de la demanda y elaborar una base de datos o Banco Inmobiliario con las características de los inmuebles en oferta.
- b. Elaborar un boletín con las especificaciones de la oferta de los inmuebles; ubicación, valor, descripción, servicios y otros.
- c. Asesorar a las unidades sociales para la identificación de la vivienda apropiada, el estudio de títulos y saneamiento correspondiente.
- d. Prestar asesoría jurídica a las US que lo requieran, en los trámites de adquisición; negociación, promesa de compraventa, escrituras, registro público y pago de impuestos.
- e. Atención individualizada, mediante visitas domiciliarias a familias vulnerables, para identificar sus intereses, el dinero a invertir, estudio de opciones de subsidio de vivienda de interés social – VIS (Distritales o Nacionales) y en la toma de decisiones relacionadas con la adquisición del nuevo inmueble.

Actividades

Asesoría Inmobiliaria. Solicitar a las Inmobiliarias y oficinas de finca raíz, inventario actualizado de oferta de inmuebles, tanto para vivienda como para actividades comerciales, que respondan a las características y valores requeridos por las USH y USE.

Asesoría legal. Se llevará a cabo, la revisión de títulos y tradición del inmueble de reposición, revisión de documentos de compra del inmueble y registro del mismo. Para prestar esta asesoría se requiere que la US aporte los siguientes documentos:

- 1 Certificado de libertad y tradición del inmueble de reposición con una vigencia no mayor a 30 días.
- 2 Copia del título de tradición (escritura, sentencia, acto administrativo, entre otros) por el cuál adquirió el vendedor del inmueble.
- 3 Carta catastral

Asesoría Técnica. Los asesores técnicos (Ingeniería y/o arquitectura) de la entidad ejecutora del Plan de Reasentamiento se ocuparán del estudio de los inmuebles que serán adquiridos por las personas que vendieron los predios afectados. Para desarrollar lo anterior se procederá a lo siguiente:

- Para adquirir inmuebles nuevos o usados, se deberá revisar la estructura de este para determinar que se encuentre en óptimas condiciones. Además, el predio debe contar con todos los servicios públicos, vías de acceso, facilidad con los medios de transporte y servicios institucionales.



- Este estudio se hará coordinadamente entre Ingenieros o Arquitectos, Profesionales Sociales y los Asesores jurídicos.
- Se procederá a la elaboración del contrato de promesa de compraventa y/o escritura de compraventa.

Resultados esperados

Unidades sociales propietarias de nuevos inmuebles adquiridos. Adecuada calidad técnica y funcional de los nuevos inmuebles. Legalización de las nuevas propiedades.

Indicadores de Logro

Número de USH y USE con predios afectados totalmente / Número de USH y USE propietarias de inmuebles de reposición adquiridos.

Unidades sociales propietarias de inmuebles que tienen similares o mejores condiciones a las iniciales.

Inmuebles de Reposición para Arrendatarios

Objetivo

Asesorar y apoyar a los arrendatarios en el proceso de entrega del inmueble arrendado y en la búsqueda de un nuevo sitio para el arrendamiento de otro inmueble

Actividades

Asesoría para la identificación y elección del nuevo inmueble para arrendar de acuerdo a las necesidades, expectativas y posibilidades económicas de los arrendatarios.

El arrendatario recibirá un reconocimiento económico por traslado, siempre y cuando presente el recibo de paz y salvo por conceptos de pago canon de arrendamiento y de servicios públicos domiciliarios.

4.4 PROGRAMA DE RECONSTRUCCIÓN DE INMUEBLES AFECTADOS PARCIALMENTE

Población objetivo. Los propietarios o poseedores, cuyos inmuebles o mejoras se verán afectados parcialmente, tendrán la posibilidad de reconstruir el inmueble, para seguir viviendo o llevando a cabo una actividad productiva en éste.

Objetivo General

Lograr la reconstrucción de los inmuebles afectados parcialmente para que recuperen su funcionalidad como viviendas o establecimientos comerciales.

Objetivos Específicos

- Asesorar en el diseño, presupuesto y organización para la reconstrucción de los inmuebles, atendiendo a las medidas y requisitos que establecen las Curadurías Urbanas u otras entidades competentes.
- Ajustar la reconstrucción de los inmuebles a los requerimientos del diseño urbano y paisajístico del sector.
- Prestar asesoría legal y técnica a las unidades sociales para hacer las obras y legalizarlas.

Metodología

a. Realizar reuniones por tramos con el grupo de propietarios con afectación parcial de sus predios, para entregar información sobre los trámites ante las Curadurías Urbanas y la asesoría técnica que se ofrece para la reconstrucción.

b. Visita domiciliaria a la familia, para programar su estadía mientras se realiza la reconstrucción del inmueble.

c. Prestar asesoría legal individualizada para adelantar los trámites y requisitos para la solicitud de las licencias de construcción ante las Curadurías Urbanas.

d. Prestar asesoría arquitectónica para definir, diseñar y llevar a cabo la reconstrucción, atendiendo a los requerimientos del entorno paisajístico.

e. Atención individualizada a casos vulnerables para adelantar las acciones de reconstrucción de sus inmuebles.

Actividades

A. Divulgación de información sobre el programa de reconstrucción de los inmuebles afectados parcialmente

B. Asesoría arquitectónica. Las adecuaciones y/o modificaciones se ejecutarán teniendo en cuenta las afectaciones del inmueble, clasificación de los usos del suelo.

Indicadores de Logro

Número de predios afectados parcialmente / Número de predios reconstruidos.

Número de predios afectados parcialmente / Número de predios reconstruidos con



asesoría.

4.5 PROGRAMA DE RESTABLECIMIENTO DE CONDICIONES SOCIALES

El programa de restablecimiento de condiciones sociales está enfocado hacia el reconocimiento y recuperación de los valores propios de la comunidad afectada; integración familiar, relaciones con el entorno, apropiación de las soluciones al desplazamiento y aprovechamiento de los recursos internos y externos que tienen las unidades sociales para la recuperación y estabilización de su vida familiar, social y cultural.

Población Objetivo: Las 114 Unidades Sociales Hogar. Para cada actividad se especifica la población objetivo. Se diseñaron las actividades siguientes:

*** Atención Sicosocial.**

Consiste en la aplicación de estrategias que faciliten el bienestar sicosocial de las unidades sociales, los cambios en el comportamiento para transformar actitudes y conductas negativas que propician la aparición de conflictos y psicopatologías en comportamientos generadores de salud y bienestar.

Población objetivo: 372 Jóvenes y Adultos

Objetivos

- Minimizar el impacto psicosocial del cambio, para lo cual será necesario la atención individualizada para la integración familiar, la superación de estados de ansiedad por los sentimientos de pérdida e incertidumbre. El tratamiento a este elemento no tangible del desplazamiento es importante para la salud mental de las unidades sociales.
- Promocionar los comportamientos positivos que favorezcan la salud mental de las personas involucradas en el proceso, y su familia, a través de acciones pedagógico.
- Facilitar el cambio de actitudes que inciden en la aparición de las psicopatologías, para transformarlas en saludables, por medio de la educación formativa.

Metodología

La metodología que se implementará, esta basada en el componente pedagógico, por tanto se trabajara en este aspecto para el logro de cambios en las actitudes influenciando los aspectos que la conforman, el afectivo, el cognoscitivo y el conductual.

Se organizarán grupos de prevención y promoción que propiciarán la participación de la comunidad, por ejemplo, con mujeres, ancianos y/o grupos de jóvenes. Estos se identificarían, a partir de las necesidades detectadas por el equipo social.

*** Atención Sociocultural y Participación Comunitaria**

De acuerdo al diagnóstico socio-económico de viviendas ubicadas en el área de influencia del Proyecto Transcaribe, se estableció que de los 60 propietarios y 11 tenedores residentes, cerca del 82 % tiene más de 20 años de vivir en el barrio, lo cual muestra escasa movilidad y un alto nivel de arraigo con el entorno donde las familias han vivido y construido relaciones que contribuyen y hacen parte de su ser como persona, familia, y comunidad.

Arraigo que está más relacionado con el tiempo de habitar el inmueble que con su inserción a la dinámica de participación comunitaria intrabarrial, pues la avenida Pedro de Heredia se ha caracterizado por ser uno de los epicentros para el desarrollo del comercio formal e informal en la ciudad.

La situación descrita se constituye en la fundamentación de la atención propuesta, para apoyar profesionalmente a estas familias en el proceso de reasentamiento potenciando su inserción a los espacios de participación comunitaria.

Población objetivo: En general, las 114 unidades sociales hogar.

Objetivos

- Prestar la asesoría y acompañamiento necesarios a las unidades sociales, para facilitar su proceso de traslado e inserción al nuevo contexto comunitario.
- Promover la inserción de las unidades sociales reasentadas a las organizaciones cívicas y comunitarias para la constitución de redes sociales de apoyo que introduzcan culturalmente a las personas reasentadas en su nuevo contexto barrial.

Metodología



La metodología concebida para el desarrollo de la atención sociocultural será participativa, terapéutica e interdisciplinaria, utilizando los medios siguientes:

- El tratamiento particular de cada caso, para identificar necesidades específicas (desde lo psicológico y comunitario).
- El desarrollo de encuentros y/o talleres de fortalecimiento grupal con las familias afectadas.
- Elaboración de mapa con la nueva ubicación física de las unidades familiares reasentadas, para identificar sus potenciales redes sociales de apoyo (organizaciones comunitarias, religiosas entre otras)
- Realizar la presentación formal de las unidades familiares ante las organizaciones (JAC, Sociales, entre otras) de su nuevo sector de residencia.
- Generar espacios participativos de aprendizaje que promuevan la organización consciente ante el nuevo entorno comunitario.

*** Atención a la Población Femenina**

Siendo una población mayoritaria con base en el diagnóstico realizado, se selecciona como uno de los sujetos del proyecto en mención, estando seguros de que las acciones con la mujer y ésta a partir de su interacción directa con los demás miembros de la familia optimizara los procesos socio familiares.

Población Objetivo: 175 mujeres entre 20 y 60 años de edad

Objetivo

- Fortalecer el papel de la mujer en los diferentes espacios de actuación.

Metodología

Se iniciará con un proceso de sensibilización-motivación hacia la población con el fin de garantizar el éxito de la atención, posterior a ello se desarrollaran las jornadas de capacitación propiciando espacios lúdicos de aprendizaje con el objeto de organizar los grupos femeninos por sectores y/o barrio; y a su vez desarrollar actividades de extensión y proyección comunitaria.

*** Gestión para la Solicitud de Cupos Escolares en Instituciones Educativas Cercanas**

La población estudiantil involucrada en el proyecto, en su mayoría asiste a instituciones educativas ubicadas fuera del sector de residencia, sin embargo se hace necesario cubrir con ésta gestión a la minoría de estudiantes que asisten a instituciones existentes en el mismo sector o zonas aledañas.



Garantizar la permanencia del acceso a la educación, sin duda, se traduce en propiciar escenarios que promuevan la calidad de vida en la población afectada; Atendiendo los resultados arrojados por el diagnóstico socioeconómico se encontraron 181 personas que desarrollan el rol de estudiantes, de los cuales cincuenta (50), lo ejercen en colegios y/o instituciones cuya distancia no amerita la utilización de transporte.

Población Objetivo: 50 estudiantes del nivel de básica primaria y secundaria y los respectivos padres de familia.

Objetivo

Gestionar ante la Secretaria Distrital de Educación la consecución de cupos escolares en las instituciones educativas cercanas a los inmuebles de reposición.

Acciones a realizar:

- Gestión en la Secretaria de Educación Distrital los cupos escolares requeridos.
- Organización de reuniones informativas con los padres de familia de los niños y jóvenes estudiantes con el fin de concertar y elegir las instituciones para continuar sus estudios.
- Obtener los cupos para cada uno de los jóvenes en edad escolar que se encuentran identificados en el diagnóstico, de acuerdo a las tablas que determinan los grados y nombres de la población objetivo.

Resultados Esperados

372 Jóvenes y adultos que mantienen su estabilidad sicosocial.

175 Mujeres fortalecidas en el desempeño de su papel familiar y comunitario.

50 estudiantes del nivel básico con acceso a centros educativos cercanos a su nuevo hogar.

4.6 PROGRAMA DE RESTABLECIMIENTO DE CONDICIONES ECONÓMICAS

La restitución de las condiciones económicas que tenían las Unidades Sociales Económicas (USE) afectadas por las obras de infraestructura que se llevarán a cabo, es uno de los programas que requiere atención especial.

Población Objetivo. 418 unidades sociales económicas, afectadas total o parcialmente.

Objetivo

Establecer los reconocimientos económicos que serán entregados a las USE para cubrir costos asociados con la venta del inmueble afectado, la compra del inmueble de reposición, el traslado y la pérdida de ingresos derivados del inmueble.

Actividades del Programa

- Expedir la resolución de Transcaribe S.A. por medio de la cual se establecen los reconocimientos económicos y se conforma el comité de reasentamiento.⁵
- Proyectar el cálculo de los reconocimientos establecidos en la resolución y de acuerdo con las directrices emitidas por la UCP – MT.
Socializar con cada una de las US los reconocimientos a que haya lugar y efectuar el pago correspondiente, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos.
- Realizar el peritaje a las actividades económicas para determinar el monto promedio de las utilidades en los últimos seis meses.

*** Asesoría y apoyo para el restablecimiento de ingresos:**

Las unidades sociales económicas pueden encontrarse en alguno de los siguientes escenarios:

- Se quedan en el sitio actual, pero venden una parte de su predio y a reacondicionar su fachada, la parte frontal de su edificación, y con ello a reestructurar el uso algunos espacios internos.
- Se reubican en otras zonas de la ciudad o en otro sitio de la misma zona, por ser objeto de afectación total, lo cual conlleva el reposicionarse geográfica y económicamente ante sus clientes antiguos y acceder a nuevos clientes.

La asesoría está diseñada en primera instancia teniendo presente la tipología por actividad económica y tamaño de las Unidades Sociales Económicas (USE). Se han configurado en cuanto su actividad económica, en dos grandes grupos:

El grupo de USE de Producción y servicios y el grupo de USE de comercio. En cuanto tamaño, se configuraron igualmente dos grandes grupos: microempresas (de subsistencia y acumulación) y pequeñas y medianas empresas PYMES. No se encontró en el censo con grandes empresas, según los parámetros aplicados y realmente fueron muy pocas las medianas, es decir, se está ante un universo de pequeños USE ubicados en predios privados (Ver tabla de Tipos de empresas por actividad económica general y tamaño)

⁵ Los reconocimientos económicos se establecen en la resolución 072 de 2006, de conformidad con el documento “Directrices para el cálculo de reconocimientos económicos”, definidos por la Unidad Coordinadora del Proyecto – UCP del Ministerio de Transporte.

Tabla 57. Tipos de Empresa por Actividad Económica

Fuente: Equipo de investigación Universidad de Cartagena

TIPOS DE EMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA GENERAL Y TAMAÑO	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	Total por actividad general
Comercial	226	31	2	259
Industrial	13	2	0	15
De servicios	119	19	1	139
Total por tamaño de empresa	358	52	3	413
USE sin información básica para su clasificación				5
TOTAL DE USE				418

Las actividades de producción y servicios, tienen en común que ambas requieren de una disposición especial de equipos, máquinas y herramientas para su operación. En términos generales requieren de mayor cantidad de equipamiento.

La problemática a abordar por la asesoría, es básicamente de optimizar el uso del espacio que le quede en su antigua edificación, o en la nueva si ha sido objeto de reubicación.

El tamaño de las empresas también es determinante en el énfasis, rigor y profundidad de la asesoría y acompañamiento a ejecutar. Las microempresas de producción, servicio o comercio, por su tamaño, tienen su propia dinámica. Su grado de informalidad, desorganización administrativa y poca cobertura de mercado, permiten que muchos temas generales contemplados en la asesoría, se puedan homogenizar.

En el otro bloque se encuentran las Unidades Sociales Económicas (USE) de producción, servicios y comercio, clasificadas según tamaño como pequeñas y medianas empresas PYMES. Tienen en común todas estas unidades económicas, que gozan de una mayor formalidad, mayor capital, tienen un horizonte de planeación mas amplio y manejan mayor complejidad en sus procesos operativos. Por otra parte sus empleados son de mayor nivel de formación profesional y por todo lo anterior, la asesoría que se le debe brindar tiene que ser más específica, focalizada y complementaria a los perfiles profesionales con que cuentan en sus respectivas organizaciones empresariales.

Las acciones que respondan a ese mayor nivel de especificidad de las temáticas de asesoría, podrá atender a la tipología de las Unidades Sociales Económicas (USE)

por actividad económica específica y tamaño de empresa que se muestra en la tabla siguiente: Tipos de Empresas por actividad Económica Específica y Tamaño.

Tabla 58. Tipos de Empresa por Actividad Económica Específica y Tamaño

TIPOS DE EMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONOMICA ESPECÍFICA Y TAMAÑO	MEDIANA EMPRESA	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	TOTAL POR ACTIVIDAD ECONOMICA
Sacrificio de ganado	0	0	1	1
Industria	0	14	3	17
Construcción	0	1	0	1
Sector automotriz	0	117	18	135
Comercio mayorista	0	12	2	14
Comercio minorista	2	132	14	148
Restaurantes y hoteles	0	29	4	33
Transporte y telecomunicaciones	0	5	1	6
Servicios empresariales	0	11	1	12
Educación y Salud	1	30	7	38
Servicios personales	0	3	1	4
Actividad no clasificada	0	4	0	4
TOTAL POR TAMAÑO DE EMPRESA	3	358	52	413
USE sin información básica para su clasificación			5	
TOTAL USE				418

Fuente: Equipo de investigación Universidad de Cartagena

*** Contenido temático de la asesoría:**

Partiendo del diagnóstico socioeconómico de las Unidades Sociales Económicas (USE) y su tipología por tamaño y actividad económica, en términos generales los temas o áreas básicas de asesoría son los siguientes:

- Asesoría en diseño de fachada comercial (armonización urbanística con el paisaje, respeto a normas, atracción visual comercial)
- Asesoría en disposición y exposición de la mercancía al público (Como mostrar los bienes o servicios que se venden sin ocupar el espacio público y que sea atractivo al público).
- Asesoría en uso y optimación del espacio interno



- Asesoría en atención al cliente

Actividades de Asesoría

Las actividades generales de asesoría son:

- Identificación del diagnóstico específico para las actividades de asesoría por USE (conducta de entrada a la asesoría)
- Promoción de actividades de asesoría: Consiste en divulgar o hacer conocer el apoyo que el proyecto ofrece entre todas las unidades económicas afectadas.
- Reuniones de concertación de necesidades de asesoría
- Definición temática del contenido de la asesoría por empresa o por grupos de empresas y productos a conseguir.
- Visitas de asesoría
- Informes de asesoría

**Tabla 59. TEMAS Y ACTIVIDADES DE ASESORÍA
PARA EL RESTABLECIMIENTO DE INGRESOS DE LAS UNIDADES
SOCIALES ECONÓMICAS (USE)**

IMPACTOS		UNIDADES SOCIALES ECONOMICAS - USE	
GRADO DE AFECTACIÓN	EFFECTOS DIRECTOS DE IMPACTO	TEMAS DE ASESORÍA	ACTIVIDADES DE ASESORÍA
MENOS DEL 40% DEL PREDIO	SIGUE IN SITU	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asesoría en diseño de fachada comercial ▪ Asesoría en disposición y exposición de la mercancía al público. ▪ Asesoría en uso y optimación del espacio interno, ▪ Asesoría en atención al cliente 	Identificación del diagnóstico específico para las actividades de asesoría por USE (conducta de entrada a la asesoría) Promoción de actividades de asesoría. Reuniones de concertación de necesidades de asesoría Definición temática del contenido de la asesoría por empresa o por grupos de empresas y productos a conseguir. Visitas de asesoría Informes de asesoría
	SE REUBICA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estas unidades empresariales por su grado de afectación no ameritan ser reubicadas. 	
ENTRE 40% Y 60% DEL PREDIO	SIGUE IN SITU	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asesoría en diseño de fachada comercial ▪ Asesoría en disposición y exposición de la mercancía al público. ▪ Asesoría en uso y optimación del 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promoción de actividades de asesoría. ▪ Reuniones de concertación de necesidades de asesoría. ▪ Definición temática del contenido de la asesoría por empresa o por grupos de empresa. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Visitas de asesoría



		<p>espacio interno,</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Asesoría en atención al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informes de asesoría
	SE REUBICA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asesoría en diseño de fachada comercial y presentación de la mercancía. ▪ Asesoría en uso y optimación del espacio interno, ▪ Asesoría en publicidad y mercadeo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promoción de actividades de asesoría. ▪ Reuniones de concertación de necesidades de asesoría. ▪ Definición temática del contenido de la asesoría por empresa o por grupos ▪ Visitas de asesoría ▪ Informes de asesoría
MAYOR AL 60% DEL PREDIO	SE REUBICA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asesoría en diseño de fachada comercial y presentación de la mercancía. ▪ Asesoría en uso y optimación del espacio interno, ▪ Actualización y elaboración de estudios de flujos de personas y vehículos actuales y futuros por zonas de la ciudad de Cartagena ▪ Asesoría en escogencia de zona y lugar específico de relocalización del USE ▪ Asesoría en publicidad y mercadeo. 	

4.7 PROGRAMA DE SOLUCION DE QUEJAS Y RECLAMOS.

Este programa se encarga de ofrecer a las Unidades Sociales residentes en predios a adquirir o localizadas en la zona de influencia de las obras, condiciones para tramitar quejas y reclamos o instancias para resolver conflictos, de manera oportuna y eficaz, ante el ente gestor. Este programa deberá estar presente en las etapas de preparación y ejecución del reasentamiento y durante el plazo de ejecución de las obras.

Población Objetivo.

Tiene por población objetivo a la población del área de influencia que continuara residiendo en el lugar y a las Unidades Sociales residentes en los predios que se adquirirán para la obra.

Objetivos

- Establecer una oficina accesible a los grupos objetivos, que permita la recepción de quejas y reclamos y el trámite, de acuerdo con el tipo de queja. Se diferenciarán dos tipos de quejas: por motivos de las obras y el proyecto y por adquisición de predios.
- Determinar un procedimiento de registro y seguimiento de quejas y reclamos recibidos, garantizando la respuesta en plazos prudenciales.
- Determinar plazos e instancias para responder las quejas, reclamos y demás solicitudes de las Unidades Sociales ocupantes o propietarias de predios a adquirir.
- Elaborar un sistema de seguimiento y archivo de las quejas y reclamos.

Metodología

La metodología que se implementará, está basada en las diferentes maneras de recepcionar la queja o reclamo, de esta manera podrá ser de manera directa verbal, recepción directa escrita, página web, atención en la oficina, atención en reuniones, para lo cual se definirá un protocolo de respuesta según el tipo de la queja o reclamo.

Actividades

La comunidad, representada por los dos grupos objetivo: población del área de influencia que continuara residiendo en el lugar y a las Unidades Sociales residentes en los predios que se adquirirán para la obra, será informada sobre el procedimiento de quejas y reclamos y las instancias y lugares para ejercerlo.

La respuesta a quejas por motivos de obra, será oportuna, impidiendo que por motivos de falta de atención o inoportuna atención, se agraven situaciones ocasionadas directamente por la obra. Para esto existe un procedimiento contemplado en el Plan de manejo Ambiental.

Para las US a las que se les adquirirán predios, se establecerán tiempos cortos de respuesta a sus inquietudes, en concordancia con lo establecido en la ley Nacional, Marco de Políticas de Reasentamiento y el presente Documento.

4.7.1. Procedimiento de Atención para población incluida en el Plan de Reasentamiento.

El programa de solución de quejas y reclamos funcionara en las oficinas del ente Gestor, como parte del seguimiento que debe hacerse a la población reasentada, incluida en el censo de predios del proyecto.

Para esto el personal encargado del acompañamiento social, atenderá las quejas inicialmente, les clasificara y las pasara al profesional de área encargada de responderlas, en los tiempos indicados para hacerlo.

Este programa deberá ser informado de manera detallada en las visitas domiciliarias y durante todo el proceso de acompañamiento del plan de reasentamiento a las Unidades Sociales censadas.

Objetivos Específicos

- Establecer un espacio definido en las oficinas del ente gestor que permita a las Unidades Sociales censadas identificar un lugar a donde puedan dirigirse



en aras de resolver sus dudas, quejas o presentar cualquier tipo de reclamo relacionado de manera directa o indirecta con la adquisición predial.

- Definir los plazos para la solución de las quejas y reclamos presentados ante el ente gestor.
- Establecer una metodología de clasificación y solución para las quejas y reclamos.
- Implementar una recepción directa de las quejas y reclamos entre la comunidad y el ente gestor.
- Crear espacios de conciliación, discusión y orientación sobre la información y solución de conflictos.

Tipología de las quejas y reclamos.

Área de Solicitud	Tipología	Solución	Estado
1. Jurídica (Avalúo, adquisición predial en general) 2. Social (acompañamiento, restablecimiento de condiciones, asesoría socio cultural y al plan de gestión social) 3. Económica (Reconocimientos económicos, asesoría económica, peritajes etc.) 4. Técnica (acceso, rampa, diseño, registro topográfico, y escrituras entre otras) 5. Comercio Informal (Plan de ocupantes del espacio público) Comunicaciones (solicitudes de 6. información, prensa y medios de comunicación, conferencias, mesas, comités)	1. Queja 2. Reclamo 3. Observación 4. Sugerencia 5. Solicitud de Información 6. Derecho de Petición y Tutela 7. Otra	1. Información Verbal 2. Visita 3. Entrega de información escrita 4. Reunión 5. Traslado a otra entidad 6. otra	1. Solución Completa 2. Solución Incompleta 3. Imposible tramitar 4. Remitida a otra entidad

Al recibir la atención de público en la oficina de quejas y reclamos deberá clasificarse el área de solicitud, y tipología. Una vez identificada estas dos, deberá abrirse expediente de la queja y llevar seguimiento de solución y posterior estado para consolidar mes a mes el record de atenciones. (Ver Anexo 11 y 12 Consolidado de atenciones)

Plazos: Los tiempos para resolver las quejas y reclamos serán iguales a los establecidos por la Ley, y por la resolución interna del ente gestor. (Resolución 022 de 2006) y la directiva presencial N° 04 de mayo de 2009.

Para todos los efectos se manejarán los siguientes plazos:

- Petición en interés particular: 15 días hábiles
- Petición en interés general: 15 días hábiles
- Peticiones de información por escrito: 10 días hábiles
- Solicitud de copias simples o auténticas: 3 días hábiles
- Certificaciones sobre expedientes de la entidad: 3 días hábiles.
- Formulación de consultas: 30 días hábiles
- Solicitudes de copias por parte de periodistas: 2 días hábiles
- Solicitudes de organismos de control: el término fijado por ellos.
- Solicitudes de entidades públicas que requieran información en ejercicio de sus competencias: 10 días hábiles
- Quejas y reclamos presentados de manera directa : la solución deberá ser inmediata o más tardar 3 días hábiles contados a partir de la visita a las instalaciones.
- Solicitud de Visita a campo: 3 días hábiles, en caso de que la petición no pueda atenderse en estos términos por su complejidad, o porque requiera algún tipo de verificación se debe comunicar esta situación al peticionario y señalar el tiempo máximo en el cual se le dará respuesta.

4.7.2. Procedimiento de Atención para población del área de influencia de la obra.

El procedimiento de atención para quejas y reclamos para la población del área de influencia de la obra se seguirá por las especificaciones del Plan de Manejo ambiental en su componente de gestión Social, programa de atención y participación ciudadana.

Para tales efectos se ha establecido que el contratista de obra tenga instalado según la longitud del tramo en construcción, de uno a dos Centros de Orientación y Atención Ciudadana (COAC). el objetivo de estos centros es facilitar a toda la población del área de influencia directa e indirecta, para la obtención de información y la resolución de inquietudes que se generen a partir de la obra.

Objetivos Específicos:

- Garantizar la participación de la comunidad en el área de influencia de la obra mediante la disposición de espacios donde se desarrolle un intercambio real y permanente de información veraz relacionada con el proyecto, sus diferentes etapas y los alcances del mismo.



- Ofrecer respuesta oportuna a los requerimientos de la comunidad, mediante el tramite ágil y eficiente de las quejas y reclamos
- Mostrar a la comunidad el compromiso de los ejecutores de la obra frente a la responsabilidad social que se deriva de estos proyectos. Dar respuesta es sinónimo de que si nos importa, es mostrar la cara amable del proyecto..

Tipología de las quejas.

Área de Solicitud	Tipología	Solución	Estado
1. Ambiental 2. Social 3. Trafico 4. Seguridad Inc/Ocup 5. Construcción 6. Otro	1. Queja 2.Reclamo 3. Observación 4. Sugerencia 5. Solicitud de Información 6. Derecho de Petición y Tutela 7. Otra	1. Información Verbal 2. Visita 3. Entrega de información escrita 4. Reunión 5. Traslado a otra entidad 6. otra	1.SoluciónCompleta 2.SoluciónIncompleta 3.Imposible tramitar 4.Remitida a otra entidad

Procedimiento y Plazos

Con relación a los reclamos por averías en los inmuebles (programa de Restitución de Bienes Afectados), se debe realizar visita técnica al predio dentro de los tres (3) días siguientes a la fecha en la cual se presentó el reclamo.

Posterior a este visita, la entidad interventora tendrá 24 horas para remitir el concepto técnico de la visita con el cronograma de reparación (si es imputable al Contratista) y por último el Contratista deberá dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha realizar la reparación correspondiente a subsanar la situación expuesta por el quejoso.



Todas las reclamaciones y/o o quejas, diferentes deberán ser respondidas en la menor brevedad posible. Para esto la entidad encargada de la interventoría realizara seguimiento semanal y llevara consolidado de atenciones para hacer el respectivo estudio de efectividad por respuesta.

Nota: Los formatos de atenciones de quejas y reclamos para el contratista, se encuentran especificados en el Plan de Manejo Ambiental (Plan de Gestión social).

PARTE V

5. SISTEMA DE SEGUIMIENTO, EVALUACIÓN FINAL Y EVALUACIÓN EXPOST

5.1 SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES

Objetivo: Realizar el seguimiento al desarrollo de las actividades para conocer en que medida se están cumpliendo los objetivos, para ajustar las posibles desviaciones, corregir errores y optimizar el tiempo y los recursos.

El sistema de monitoreo se llevará a cabo en forma sistematizada, durante la ejecución del plan de reasentamiento mediante la siguiente Tabla de Monitoreo:

Tabla 60. Monitoreo de las actividades de compra y reposición de inmuebles

Fecha	Indicador	Actividad Ejecutada	Actividad en proceso	Actividad no ejecutada
	Oferta de compra del inmueble			
	Proceso de negociación			
	Promesa de compraventa.			
	Escritura elaborada y firmada			
	Escritura registrada			
	Pago del inmueble			
	Reconocimiento por trámites.			
	Reconocimiento por traslados			
	Selección inmueble de reposición			
	Promesa de compraventa del inmueble elaborada			
	Escritura del inmueble de reposición elaborada.			
	Procedimiento de traslado.			
	Entrega del predio			
	Retiro de contadores de Servicios Públicos			
	Demolición del inmueble			
	Asesoría inmobiliaria. Inmueble reposición.			
	Asesoría para trámites en la compra de nuevo inmueble.			
	Reconocimiento por trámites			
	Reconocimiento por traslados			
	Reconocimiento canon de arrendamiento			

Tabla 61. Monitoreo para el programa de Información y consulta.

Fecha	Indicador	Número de Actividades ejecutadas	Cumplimiento de objetivos	Actividad no ejecutada.
	Centros de información			
	Visitas domiciliarias			
	Divulgación manual jurídico			
	Programas Televisión emitidos			
	Continuidad Pág. Web			

Tiempo de realización: Mensualmente durante el periodo de ejecución.

5.2 EVALUACIÓN FINAL

Al finalizar los programas se llevará a cabo una valoración de los logros y resultados, frente a los objetivos planteados.

Objetivo: Conocer el nivel de eficiencia y eficacia con que se lograron los objetivos de cada programa y del plan en general.

Procedimiento:

- 1 Estudio de los resultados del seguimiento a las actividades, para conocer las conclusiones de éstos.
- 2 Con base en estos datos y los indicadores de evaluación que contiene cada programa, elaboración de un formato que se aplicará a las unidades sociales, para verificar: a. el resultado final del seguimiento, b. el cumplimiento de los objetivos, c. Cumplimiento de los resultados esperados, d. Grado de satisfacción o desacuerdo de las unidades sociales con los resultados del plan de reasentamiento en su situación final.
- 3 Valoración de los datos arrojados en la recolección de información.
- 4 Elaboración del informe de evaluación final del plan de reasentamiento.
- 5 Presentación del informe de evaluación a las unidades sociales y autoridades institucionales, grupo ejecutor y Transcaribe S.A.

Indicadores para evaluar la gestión y ejecución de los servicios por parte de la unidad ejecutora.

Tabla 62. Porcentaje de logros en Programas del Plan de Reasentamiento



Fecha	Realización de Programas	Porcentaje Objetivos Programas	Porcentaje Actividades Programas
	Adquisición de predios		
	Reconstrucción inmuebles afectados		
	Inmuebles de reposición		
	Reconocimiento económico por trámites		
	Reconocimiento económico por traslados		
	Reconocimiento económico por pérdida de ingresos.		
	Reconocimiento económico por liquidación de trabajadores.		
	Restablecimiento de condiciones sociales:		
	Aspecto educativo		
	Aspecto sociocultural		
	Aspecto Psicosocial		
	Programa especial población vulnerable.		
	Comunicación con la comunidad.		

Tiempo: El período inmediato a la terminación de las actividades del plan.

5.3 EVALUACIÓN EXPOST

Objetivo: Valorar los logros y resultados finales del reasentamiento, verificar si los productos corresponde al propósito de mitigar los impactos del proyecto, recuperar o mejorar las condiciones iniciales de las unidades sociales.

La evaluación ex post se realizará atendiendo a los parámetros siguientes:

- 1 En el tiempo, la evaluación se llevará a cabo a mediano plazo.
- 2 La implementación de la evaluación, estará a cargo de un consultor externo.
- 3 Los indicadores de evaluación deben medir el cumplimiento de los objetivos de cada programa y del plan de reasentamiento en general.

Indicadores de evaluación. Los indicadores están diseñados atendiendo a las variables implementadas con el plan de reasentamiento para la recuperación de las condiciones iniciales de las unidades que recibieron el impacto de las obras.

Indicadores para el seguimiento a las familias propietarias:

- 1 Familia propietaria de vivienda en condiciones similares o mejores que su vivienda anterior.
- 2 Servicios públicos: agua, energía, teléfono, transporte y aseo instalados.
- 3 Cupo escolar para sus hijos.
- 4 Instituciones de salud en la zona de residencia, que posibilitan el acceso a los servicios.
- 5 Familia motivada para adaptarse a la comunidad receptora.



Indicadores para el seguimiento a las Unidades Sociales Económicas.

- 1 Propietario o arrendatario de establecimiento comercial en condiciones similares o mejores que su establecimiento anterior.
- 2 Servicios de agua, energía, aseo, teléfono y transporte, instalados.
- 3 Recuperación de la actividad económica, conocimiento de la razón social en el entorno.
- 4 Nuevas oportunidades de crecimiento del negocio.

5.4. CRONOGRAMA GENERAL PARA LA ETAPA DE EJECUCIÓN.

Se diseñó un cronograma general para la ejecución del plan de reasentamiento con un plazo estimado de 12 meses

Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Actividades												
Estudio diseño del plan y ajustes requeridos.												
Ejecución del programa de información y consulta												
Divulgación de los procedimientos para la adquisición, reconstrucción y reposición de inmuebles.												
Ejecución programa de adquisición de predios (VER CRONOGRAMA DETALLADO)												
Asesoría inmobiliaria para la oferta de vivienda.												
Asistencia legal y técnica para la adquisición de inmuebles de reposición.												
Programa de reconstrucción de inmuebles afectados parcialmente.												
Programa de restablecimiento de condiciones económicas												
Programa de restablecimiento de condiciones sociales												
Monitoreo de actividades												
Evaluación final												
Evaluación EXPOST												

5.5. CRONOGRAMA DETALLADO ADQUISICION PREDIAL.



DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Divulgación de información sobre procedimientos									
Inscripción de la Declaratoria de Utilidad Pública									
Comunicación de la Oferta de Compra al Propietario									
Inscripción de la Oferta en el Folio de Matricula Inmobiliaria									
Saneamiento del predio									
Pago de Servicios Públicos Domiciliarios									
Pago de Impuestos (Predial - Valorización)									
Definición de compensaciones. Proceso de negociación									
Elaboración del Contrato de Promesa de Compra Venta y/o Escritura de Compra Venta									
Cancelación de reconocimientos económicos									
Acta de entrega y recibo del Inmueble									
Actualización Catastral									
Demolición ó reconstrucción del inmueble									

5.6. PRESUPUESTO GENERAL DE LA EJECUCIÓN DEL PLAN DE REASENTAMIENTO

5.6.1 Costos del personal administrativo y gastos operativos para la ejecución.

Recurso humano	Cantidad	Tiempo en meses	Dedicación	Honorarios Mensuales	Valor total
Coordinador general	1	12	Completa	3.500.000	42.000.000
Coordinador social	1	10	Completa	2.800.000	28.000.000
Abogados	5	10	Completa	2.200.000	110.000.000
Profesionales sociales	5	10	Completa	2.200.000	110.000.000
Ciencias económicas	3	10	Completa	2.200.000	66.000.000
Ingeniero / arquitecto	4	8	Completa	2.200.000	70.400.000
Comunicador	1	8	Medio tiempo	1.400.000	11.200.000
Asistente administrativo	1	12	Completa	800.000	9.600.000
Mensajería	1	10	Completa	600.000	6.000.000
Total honorarios					453,200.000
Material didáctico					5.000.000
Gastos operativos					20.000.000
Gastos administrativos					30.000.000
Costos Recurso Humano					\$508.200.000



5.6.2 Presupuesto Plan de Reasentamiento

COSTOS	VALOR TOTAL
Costos Recurso Humano	\$508.200.000
Costos por Concepto de Compra de Predios y Reconocimientos Económicos	\$27.765.200.000
Costos para el Diseño e implementación del Plan de Reasentamiento y Plan de Contingencia Social	\$3.000.000.000
TOTAL PRESUPUESTO	\$31.273.400.000

PARTE VI. MANUAL JURÍDICO

LA PREVALENCIA DEL INTERES GENERAL

La comprensión del concepto de interés público es especialmente necesaria y útil para todas aquellas personas cuyas viviendas o negocios están ubicados a lo largo del corredor de la avenida Pedro de Heredia, que es el espacio de reserva vial del proyecto Transcaribe.

En términos sencillos, la Reserva Vial es el espacio susceptible de ser intervenido por la construcción de una obra de desarrollo, como va a suceder en la Avenida Pedro de Heredia con Transcaribe, un sistema rápido de transporte masivo que además de la vía contempla la construcción de algunas estaciones. Para que una zona esté determinada como Reserva Vial, previamente se han debido cumplir unas actuaciones administrativas, como el Acuerdo del Honorable Concejo Distrital que la cree, y otras de carácter nacional.

Especialmente en esos puntos neurálgicos donde serán ubicadas las estaciones de Transcaribe, el proyecto tiene la necesidad de afectar algunos espacios y predios, ya sea por la necesidad de recortar algunos metros de fachada, o de reubicarlos definitivamente.

En el evento en que el diseño definitivo de la obra afecte un predio, se inicia una negociación con su dueño o con el dueño del negocio, si fuera el caso, para evitar o atenuar impactos, y si procede, determinar las compensaciones e indemnizaciones.

Pero, ¿esa negociación es obligatoria? La respuesta a esta pregunta tiene directa relación con la prevalencia del interés general sobre el interés particular.

Ella está consagrada en varios de los artículos de la Constitución Política colombiana. Haremos especial mención del artículo primero, donde se establece como uno de los principios fundantes del Estado Social y Democrático de Derecho, que *“Colombia es un Estado Social de Derecho, organizado en forma de república Unitaria, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana, en el trabajo y la solidaridad de las personas que la integran y en **la prevalencia del interés general**”*.

Sin embargo, hay que anotar que este artículo consagra igualmente el respeto a la dignidad humana, el trabajo y la solidaridad, y por lo tanto ningún proyecto de desarrollo urbano, que de una u otra manera afecte a individuos o grupos de ciudadanos, puede dejar de lado la atención a sus necesidades y derechos, de

forma tal que ellos también sean amparados y tenidos en cuenta. Se trata de buscar un equilibrio, una armonía entre las cargas y los beneficios.

No obstante, además de este primer artículo de la Constitución, en el artículo 58 nuevamente se consagra que *“cuando de la aplicación de una ley expedida por motivo de utilidad pública o interés social, resultaren en conflicto los derechos de los particulares con la necesidad por ella reconocida, el interés privado deberá ceder al interés público o social”*. Este es el caso de los predios ubicados en la reserva vial del proyecto Transcaribe.

Como dueño de un predio que será adquirido por la obra usted podría preguntarse por qué, si no es su voluntad venderlo, estaría obligado a hacerlo de todas maneras. ¿Acaso en Colombia no está consagrada la propiedad privada?

Efectivamente, el Código Civil regula el derecho a la propiedad privada. Pero este derecho encuentra su límite en la Constitución Política, cuando la propiedad privada entra en conflicto con el interés colectivo. Estas limitaciones se refieren precisamente a lo que dicen los artículos 1 y 58 de la Constitución que mencionamos anteriormente.

A manera de resumen, podemos entonces afirmar que la propiedad privada está consagrada en el Código Civil, pero, a partir de la Constitución de 1991 ya no podemos dar ese valor absoluto a la propiedad, porque es un derecho que está sujeto a las necesidades que en un momento dado pueda tener el Estado, en representación de los intereses de todos los asociados.

Además, existen otras leyes que desarrollan los mencionados artículos de la Constitución Política, relativas al concepto de la prevalencia del interés general.

Recapitemos: los artículos primero y 58 de la Constitución consagran la prevalencia del interés general, en caso de conflicto frente al interés particular. El Código Civil, por su parte, regula y protege el derecho a la propiedad privada.

Veamos entonces cuáles son las leyes que desarrollan las ideas anteriormente expresadas:

La Ley novena de 1989 o Ley de la Reforma Urbana y la Ley 388 de 1997, Ley de Desarrollo Territorial, que es clara y explícita al definir los motivos de utilidad pública y en su artículo 58 dice: *“Para efectos de decretar su expropiación y además de los motivos determinados en otras leyes vigentes, se declara de utilidad pública o interés social la adquisición de inmuebles para destinarlos a los siguientes fines...”* Aquí se hace un listado de estos fines, entre los que

encontramos en el literal *e*, *“la ejecución de programas o proyectos de infraestructura vial y de sistemas de transporte masivo”*⁶

Por lo tanto, la ley colombiana ya tiene contemplada la posibilidad de construcción de sistemas de transporte masivo para nuestras ciudades, entendidos también como obras de ingeniería que necesitan eventualmente utilizar espacios ocupados por familias, o negocios, que son de propiedad privada y que deben ser comprados mediante negociación voluntaria o expropiación por parte del Estado.

La ley contempla y desarrolla con toda claridad estos procedimientos en los casos de utilidad pública. Los temas de la negociación voluntaria y de la expropiación serán ampliamente tratados en los siguientes capítulos de este manual.

Pero, ¿cuáles son los límites de esta prevalencia del interés general, y hasta dónde un ciudadano puede enfrentarse a un proceso de expropiación de su propiedad?

Es necesario destacar que mientras ese interés no sea esencial al individuo, como por ejemplo la vida y la libertad, este debe ceder al interés general y su razón de ser es que se satisfacen los intereses del colectivo de personas que integran una sociedad. Esta es una de las formas en que se concreta el principio constitucional de solidaridad.

En el eventual caso de que en este conflicto se vulneren derechos fundamentales, la Corte Constitucional ha sostenido que esta prevalencia no puede darse cuando de ello resulte vulnerado un derecho fundamental. Al respecto, se pronunció en una sentencia de tutela en el año de 1995, de la siguiente forma:

“El artículo primero de la Constitución Política establece que Colombia es un estado social de derecho que se funda entre otros principios en los de solidaridad y prevalencia del interés general; en este contexto, el Estado tiene la responsabilidad de propiciar y defender el interés general sobre el interés particular, sin que ello sirva, obviamente, para abrogarse la facultad de desconocer o vulnerar derechos fundamentales de las personas.

Hay quienes tienen la idea de que obras como la que se adelantará en la construcción del sistema integrado de transporte masivo para Cartagena deterioran o dañan necesariamente a algunas personas o grupos ciudadanos.

Es necesario desvirtuar la idea o mito de que con un proyecto como Transcaribe se atropelle a las personas. Lo que se quiere, por el contrario,

⁶ CORTE CONSTITUCIONAL, Sentencia C-545 de 1995

cuando se concibe y se va a ejecutar una obra de esta magnitud, es que ella sea **incluyente** y que con su ejecución se mejore la calidad de vida de las personas que de una u otra forma se encuentren afectadas por los trabajos de construcción. En el caso que hablamos, lo que se busca es beneficiar a aquellas personas que en nombre del interés colectivo, estén cediendo sus derechos. Es por esto que la jurisprudencia habla de una **“repartición de las cargas y de los beneficios”**.

En otras palabras, se busca que en la medida de lo posible, los afectados a la vez se beneficien, o cuando menos, se tomen todas las medidas posibles para minimizar el impacto sobre su vida. Pero, en concreto, ¿cómo se traduce esto para las personas que deben ser reasentadas, o que deben vender su predio o sacrificar unos metros del mismo?

Los términos de referencia del proyecto Transcaribe para el Plan de Reasentamiento, plantean que en aquellos casos en que se requiera reubicar a las familias o negocios, ello se haga a partir de un intercambio de ideas con la población a trasladar, con el objeto de identificar recursos a nivel individual, del hogar, barrial, local y distrital que contribuyan a atenuar o evitar los impactos negativos que se puedan causar con ocasión del proyecto.

Esto es precisamente lo que ha venido haciendo la Universidad de Cartagena al llevar a cabo los encuentros ciudadanos para diseñar el Plan de Reasentamiento, así como el censo y el diagnóstico socio-económico de las distintas unidades sociales involucradas en el Plan por estar en el área de influencia de la Reserva Vial.

Estas Unidades Sociales no son otra cosa que las familias, los dueños de predios, los dueños de negocios y los ocupantes del espacio público. Es muy importante que en proyectos de gran magnitud como este de Transcaribe, se guarden las proporciones. Pues si bien se trata de atenuar los impactos, los recursos son limitados y deben manejarse racionalmente. Sin embargo, por principio, los términos de referencia elaborados por Transcaribe para el Plan de Reasentamiento consagran que *“los recursos identificados deben procurar representar para los grupos poblacionales asumir el traslado como una oportunidad para construir redes familiares, sociales o económicas que contribuyan a potenciar las posibilidades existentes en cada uno de los núcleos mencionados, especialmente en el evento de que se adopte la alternativa de reasentamiento colectivo”*.

Al comprender la prevalencia del interés colectivo sobre el interés particular, podemos apreciar mejor nuestro papel en el desarrollo de la ciudad que habitamos y queremos. Pues la construcción del Transcaribe representa un progreso colectivo de gran envergadura, desde el punto de vista urbano, de movilidad, turístico, y estético; pero por encima de todo representa un proyecto con gran contenido humano y social.

DE LA ADQUISICIÓN DE INMUEBLES POR ENAJENACION VOLUNTARIA

Al abordar los aspectos jurídicos del reasentamiento, el punto de partida es la prevalencia del interés general sobre el particular, de forma tal que comprendamos las razones por las que en grandes obras de desarrollo urbano se hace necesaria la adquisición de algunos predios de propiedad privada.

En este capítulo hablaremos sobre la enajenación voluntaria de los bienes que han sido declarados de utilidad pública y que por tanto tienen que ser vendidos a la administración distrital para la ejecución del proyecto.

Para ello, es necesario saber primero qué es una declaratoria de afectación por utilidad pública. ¿Qué significa esa expresión de que algo es de "utilidad pública"?

Empecemos por definir qué es lo útil y qué es lo público. *Útil* es lo que produce provecho, beneficio, comodidad o interés, tanto en sentido material como inmaterial, que puede servir o aprovechar en alguna forma. Lo *público* es aquello relativo a la comunidad, que puede ser usado o frecuentado por todos, o que es notorio, conocido de todos. Cuando hablamos de utilidad pública, entendemos entonces que es todo aquello cuyo uso y disfrute va a aprovechar o a beneficiar a toda una comunidad.

Cuando un predio se declara de utilidad pública, ello significa que en él se va a construir una obra que nos va a beneficiar a todos, como colectividad.

La ley establece expresamente que las entidades que pueden desarrollar estos procesos de declaratoria de utilidad pública son las entidades territoriales, la nación, las áreas metropolitanas, las asociaciones de municipios. Todos ellos podrían estar facultados para declarar de utilidad pública un bien, siempre y cuando sea para cumplir con uno de los fines de utilidad pública e interés social.

En algunas ocasiones, los predios que son declarados de utilidad pública, deben ser enajenados. Pero esta es una palabra que no todos entendemos bien, y por tanto es mejor aclararla: Enajenar es vender, ceder o donar la propiedad, el dominio o el derecho que tenemos sobre una cosa. Para el caso que nos ocupa del proyecto Transcaribe, la expresión enajenar significa que el actual dueño del predio que se necesita, debe venderlo al servicio de la obra.

Un observador espontáneo podría decir que no pareciera que esta venta fuera *tan* voluntaria. Recordemos lo aprendido sobre la prevalencia del interés general sobre el particular. En cuanto a la expresión de *voluntaria*, en realidad

ella se refiere a que el propietario acepta las condiciones que en este caso de Transcaribe el Distrito le ofrece, en el entendido de que se está cumpliendo con las disposiciones constitucionales y legales, llevándose a cabo una negociación simple, es decir, sin trámites adicionales.

El mismo observador preguntaría ¿qué sucede si las personas no están de acuerdo y no quieren vender? En tales casos, tendría lugar la expropiación del inmueble por el procedimiento denominado "**Expropiación por Vía Administrativa**". Pero este tema merece ser tratado de manera independiente, en el próximo capítulo de este manual.

En la decisión de una persona de acogerse o aceptar la enajenación voluntaria, debe tenerse en cuenta las ventajas e incentivos de este camino de negociación. El principal incentivo está consagrado en la Ley 3ª de 1991 que en su artículo tercero expresa que si la adquisición del inmueble se hace por enajenación voluntaria, el vendedor tiene el gran beneficio de que el ingreso obtenido por la compraventa no constituye renta gravable ni ganancia ocasional.

A continuación aprenderemos cuál es el proceso para acogerse a esta opción de la enajenación voluntaria.

Por disposición de la ley, toda la iniciativa de este proceso la tiene la administración o el Gobierno Distrital. El primer paso es la inscripción de la medida **Afectación por Declaratoria de Utilidad Pública o Interés Social** en el folio de matrícula inmobiliaria.

El Folio es un medio en donde se consigna toda la historia jurídica de un inmueble, finca o predio. Se identifica con un número y se puede llevar en cartulinas o en medio magnético como sucede en la actualidad en la mayoría de las oficinas; ambas contienen la misma información con diferente presentación. Cada inmueble tiene su folio y se presume que los datos en él consignados son legítimos o veraces hasta tanto no se demuestre lo contrario.

Para ilustrar un poco más el tema, en el Folio se encuentran todos los datos que identifican el inmueble, sus linderos y medidas, quién es el propietario actual, quiénes tienen derechos reales sobre ese predio, cuáles son sus limitaciones y en general todo lo que atañe a su historia jurídica.

Volviendo a la inscripción que se hace en la historia del inmueble de esta medida de afectación por declaratoria de utilidad pública, ¿para qué sirve esto? ¿Cuál es su función?

Esta actuación tiene unos efectos publicitarios en el sentido de que toda la comunidad se puede enterar que por ese predio va a pasar o se va a desarrollar una obra de utilidad pública, razón por la cual las autoridades no concederán

licencias urbanísticas respecto a ese inmueble, a corto, mediano y aún a largo plazo, porque será adquirido por la entidad pública responsable de la obra.

La **afectación** es toda restricción impuesta por una entidad pública que limita o impide la obtención de licencias de urbanización, de parcelación, de construcción o de funcionamiento de un predio por causa de obra pública o por protección ambiental.

Como lo expresa el jurista Eduardo Caicedo Escobar *“la afectación de inmuebles por razón de la construcción de obras públicas es una restricción al derecho de propiedad, y concretamente a la facultad de disposición material, que tiene su justificación en el interés público”*⁷.

Después de la inscripción en el folio de matrícula inmobiliaria, se le comunica al propietario la oferta de compra mediante un oficio. En otras palabras, si usted tiene un predio que va a ser afectado por Transcaribe, va a recibir una comunicación en la que le ofrecen comprarle. Esta comunicación debe ir acompañada del Avalúo Comercial y el Registro Topográfico correspondiente. Además, en ella se expresa si el predio debe ser vendido en forma total o parcial.

El avalúo permite darle el justo precio al inmueble, teniendo en cuenta una serie de circunstancias y debe ser hecho por las entidades públicas y los particulares que están autorizados por la Ley, tales como el Instituto Geográfico Agustín Codazzi y los peritos inscritos en las Lonjas de Propiedad Raíz, entre otros. Pero ese es un tema que abordaremos en otro capítulo.

De otra parte, el registro topográfico es un plano o levantamiento que hacen los expertos o peritos, donde se determina cuáles son los linderos, medidas y las áreas del inmueble en forma precisa y cómo está conformado el suelo.

Ya conocemos los dos primeros pasos. Veamos entonces cómo continúa el proceso:

Esta oferta de compra debe ser inscrita también en el Folio de Matrícula, y a diferencia de la inscripción de la afectación a la que nos hemos referido anteriormente, este acto deja al inmueble por fuera del comercio. Es decir, sólo se le puede vender a la entidad oferente.

En resumen, en el primer caso, cuando el Gobierno Distrital inscribe la declaratoria de utilidad pública del predio, este queda limitado para recibir licencias de construcción o de otra índole, pero el dueño puede todavía venderlo. En un segundo momento, en que se inscribe la oferta de compra, el

⁷ CAICEDO ESCOBAR, Eduardo. Notariado-Registro y el Nuevo Régimen de la Propiedad Inmueble. Editorial Temis, Bogotá, 1999.

dueño ya no puede venderlo a nadie más que al Gobierno Distrital o a la entidad responsable de la obra.

Entonces, una vez dados estos pasos y entendiendo que la persona acepta los términos de la oferta de compra, hay dos caminos posibles: El primero es que se firme un contrato de promesa de compraventa, en el cual se pactan las condiciones de la venta, tales como el objeto, el valor, cuándo se va a hacer la entrega del predio, cómo es la forma de pago, y en general, cuáles son las obligaciones y los derechos de las partes. La otra posibilidad es hacer directamente la escritura pública de venta, en los casos en que el predio esté completamente saneado y no haya ningún procedimiento adicional que adelantar.

Para firmar el contrato de promesa de compraventa o la escritura de venta se requiere tener lista una serie de documentos:

Si se firma la escritura de venta, se requiere que el dueño del predio aporte una copia de su cédula de ciudadanía, el paz y salvo de valorización, el paz y salvo del impuesto predial unificado, el paz y salvo por concepto de servicios públicos como agua, alcantarillado, gas, teléfono, energía... y el certificado de Libertad y Tradición del Inmueble, además del título contenido en el documento por el cual adquirió el inmueble, ya sea este una escritura pública, una sentencia judicial o una resolución administrativa.

En el caso de que se firme solamente una promesa de compraventa, también se van a requerir estos documentos, pero sólo en el momento de hacer la escritura pública.

De modo que para facilitar el procedimiento, conviene ir preparando todos estos documentos. Una vez se perfecciona completamente la venta, es decir que se hace el otorgamiento de la escritura pública en la Notaría y se inscribe luego en el Registro de Instrumentos Públicos, se procede a hacer la entrega del predio.

Para ello, se levanta un acta de entrega y el Distrito debe encontrar debidamente taponadas las acometidas de los servicios públicos, sin contadores ni medidores, y libres de ocupantes. Esto quiere decir, que antes de hacer la entrega del predio, el dueño debe haberse dirigido a las empresas prestadoras de los servicios públicos para que taponen las acometidas y retiren los respectivos contadores.

Este es, en términos generales, el procedimiento de la Enajenación Voluntaria por Motivos de Utilidad Pública. Cuando una persona no acepta los términos de la enajenación voluntaria, el ente administrativo tiene obligatoriamente que seguir el procedimiento de la expropiación por la vía administrativa, como lo hemos expresado anteriormente.

Esperamos que este capítulo le haya ofrecido una herramienta importante en su preparación para adelantar el proceso de enajenación voluntaria. También esperamos que usted haya comprendido la conveniencia de que la negociación sea voluntaria, ya que ello facilitará la ejecución de la obra de Transcaribe, dando muestra de su compromiso ciudadano con Cartagena y su progreso.

DE LA EXPROPIACIÓN DE INMUEBLES POR VIA ADMINISTRATIVA

En los capítulos anteriores, hemos abordado los temas de la prevalencia del interés general sobre el particular, y de la adquisición de inmuebles por enajenación voluntaria, que se da cuando los propietarios de los predios que se requieren para una obra de desarrollo urbano aceptan la oferta de compra por parte de la entidad gubernamental correspondiente.

En este capítulo abordaremos aquellos casos en que por una u otra razón, el dueño del predio a quien se ha invitado a vender, no acepta los términos de la oferta de compra.

Como esta situación no puede detener el proyecto, la Ley prevé varios mecanismos a través de los cuales la entidad responsable de la ejecución de la obra puede proceder a adquirir el bien, cumpliendo con una serie de pasos y requisitos.

Uno de ellos es la expropiación por vía judicial, y otro, la expropiación por vía administrativa. Sin embargo, es bueno destacar que previendo que los trámites para la expropiación por vía judicial son extremadamente lentos, la Constitución de 1991 consagró en el artículo 58 la expropiación por vía administrativa, con el objeto de que en un tiempo prudencial se puedan adquirir los inmuebles que se encuentren en el espacio donde se adelantará una obra de desarrollo con carácter de utilidad pública.

Es por ello que este capítulo del Manual está dedicado a comprender el procedimiento que se sigue para las situaciones que requieren la adquisición de los bienes por expropiación administrativa.

La diferencia entre los procesos de enajenación voluntaria y de expropiación administrativa, radica esencialmente en que en la enajenación voluntaria la persona -conciente de la necesidad que el Estado tiene de utilizar su predio para una obra de desarrollo de interés general- presta su consentimiento cediendo su inmueble, previa la indemnización correspondiente; y en la expropiación, hay una imposición por parte del Estado que se traduce en una decisión a la que no podemos oponernos.

Los procesos de enajenación voluntaria y de expropiación administrativa comparten los primeros pasos, ya que para que se llegue al segundo es necesario haber agotado antes los esfuerzos respecto a la opción más adecuada para cada una de las partes.

Recordemos entonces estos pasos: El primero es la declaratoria de afectación por utilidad pública o interés social. El segundo, la comunicación de oferta de compra del predio o inmueble al propietario, con el lleno de todos los requisitos; y la manifestación expresa de que si fracasa la negociación voluntaria se procederá a la expropiación por vía administrativa. Y el tercer paso es la inscripción de esta oferta de compra en el folio de matrícula inmobiliaria respectivo, con lo cual ya no se podrá vender este inmueble a terceros.

Si transcurren 30 días después de la notificación de la oferta y no hay un pronunciamiento de aceptación de la misma, culmina la etapa de la enajenación voluntaria y será obligatorio seguir el proceso de expropiación administrativa, so pena de que el funcionario incurra en falta disciplinaria.

En otras palabras, cuando el dueño del predio no suscribe una promesa de compraventa o un contrato de venta de manera voluntaria, se entiende agotada esta opción, y el organismo de gobierno responsable debe proceder a expropiar el bien.

¿Quién hace este trámite de expropiación por vía administrativa? ¿Quién lo autoriza, cuándo y cómo se da?

Se requiere previamente que la respectiva autoridad administrativa competente, que en este caso es el Concejo Distrital, considere que existen unas condiciones especiales de urgencia. Entonces expide un Acuerdo mediante el cual autoriza a una instancia competente, que puede ser el Alcalde o la oficina de Planeación, entre otros, para que declare esas condiciones de urgencia y adelante el debido proceso para la expropiación por vía administrativa.

Una vez se reconozcan estas condiciones especiales de urgencia y ella sea declarada por razones de utilidad pública, debe existir un trámite de notificación al dueño del predio. De acuerdo con lo dispuesto en el Código Contencioso Administrativo, se le notifica al dueño del predio el acto administrativo que ordena la iniciación del procedimiento de expropiación del inmueble cuya adquisición se requiere, indicando el valor del precio indemnizatorio, que será igual al avalúo comercial que previamente han formalizado los peritos. Este acto será inscrito por parte de la entidad expropiante en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos, y constituye *oferta de compra*. Es bueno destacar que la intención sigue siendo la obtención de un acuerdo de enajenación

voluntaria, porque definitivamente este facilita el proceso para todos los involucrados.

Una vez notificada al propietario la resolución que determina el carácter administrativo de la expropiación, y que constituye oferta de compra, éste dispondrá de 30 días para decir si acepta la venta voluntaria.

Si el propietario no acepta las condiciones para la negociación voluntaria dentro del término señalado, la autoridad competente dispondrá mediante un acto motivado, es decir otra resolución, la expropiación administrativa del bien inmueble poniendo fin al proceso. El acto administrativo que decide la expropiación se notifica al propietario y a los titulares de derechos reales sobre el inmueble expropiado, de acuerdo con las reglas establecidas para las notificaciones en el Código Contencioso Administrativo, y procede mediante un edicto que se fija en un lugar visible de la Alcaldía.

Sin embargo, todavía existen alternativas para el propietario, pues procede el **recurso de Reposición**, el cual se debe interponer dentro de los cinco días siguientes a la fecha de la notificación de la resolución que ordena la expropiación.

Si este recurso no se utiliza o es negado, queda en firme el acto administrativo y la Alcaldía debe inscribirlo en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos para que se trasladen los derechos al Distrito o a la entidad que adelanta el trámite. Es en este momento es cuando se consolida la expropiación, es decir, la propiedad pasa a ser del Distrito.

Queda entonces pendiente el pago por el predio expropiado. La forma y fechas de pago estarán previamente y con toda claridad establecida en la oferta de compra contenida en la resolución que da inicio al trámite de expropiación. Existen varias formas de pago: una, que puede ser de contado, y otra que puede ser por ejemplo en un primer contado del 40 al 60 por ciento, y lo restante en cuotas sucesivas, según se le haya notificado en la misma oferta.

No obstante lo anterior, la Ley deja en libertad al ente negociador, para que determine la forma de pago, según las circunstancias y naturaleza de cada proyecto.

Es importante destacar que si expira el plazo señalado por la Ley sin que el predio haya sido usado para los fines de utilidad pública, es posible que el antiguo dueño pueda recuperarlo mediante un procedimiento abreviado que se adelanta ante el Tribunal Administrativo. Si éste comprueba el incumplimiento de la entidad expropiante, ordenará que el inmueble sea restituido, previa devolución del dinero que ha recibido por ese concepto.

En otras palabras, una vez que la entidad adquiera el bien, tiene la obligación de utilizarlo para los fines de utilidad pública o de interés social que motivaron la expropiación, en un plazo máximo de tres años contados a partir de la inscripción de la resolución de expropiación en la oficina de registro. De otra forma, puede suceder lo que acabamos de explicar.

Esto es en términos generales el trámite del proceso de expropiación por vía administrativa. En el caso concreto del Transcaribe, el procedimiento expedito es la expropiación por vía administrativa, por motivos de utilidad pública. Ello se debe además a la envergadura de la obra y a sus implicaciones sociales y económicas, que imponen un máximo de diligencia y de economía, para evitar dilaciones que afecten al proyecto en general y a las personas involucradas.

En el caso de Transcaribe, el Acuerdo que se expidió para declarar la urgencia por motivos de utilidad pública, autorizando la expropiación por vía administrativa, no debe asustar ni a los propietarios ni a los dueños de negocios; porque como se explicó antes, el proceso contempla la enajenación voluntaria del bien inmueble dentro de los 30 días de la notificación de la resolución que decreta la expropiación.

Confiamos en que estas orientaciones respecto a la expropiación por vía administrativa, le hayan aportado claras luces en su calidad de propietario de un predio que va a ser adquirido para la construcción de la troncal de Transcaribe.

Finalmente, es bueno aclarar que uno de los principios fundamentales de estos procesos es *la debida publicidad*. Esto quiere decir que los propietarios de predios pueden estar tranquilos, pues siempre tendrán a disposición y en forma oportuna toda la información sobre el desarrollo de su caso; y naturalmente, tienen la oportunidad de usar los recursos de ley, si no están de acuerdo con alguna de las condiciones de la negociación.

EL SANEAMIENTO DE LOS PREDIOS

En los capítulos anteriores, hemos abordado los temas de la prevalencia del interés general sobre el particular, de la adquisición de inmuebles por enajenación voluntaria y la expropiación por vía administrativa.

En esta oportunidad abordaremos el tema del *Saneamiento de Predios*, por ser de especial interés para los propietarios de los inmuebles que están ubicados en la zona de reserva vial del Proyecto Transcaribe, y que serán adquiridos por el Distrito ya sea mediante una enajenación voluntaria o por vía de expropiación administrativa. Así mismo, este tema involucra a otras personas que tienen derechos sobre esos inmuebles.

El tema del saneamiento de predios en el marco del Plan de Reasentamiento de Transcaribe es importante porque si el Distrito va a adquirir los inmuebles, ya sea en forma total o parcial, tiene que conocer primero cuál es su situación jurídica, buscando siempre que no se vulneren los derechos que sobre este predio tienen las personas. Además, la propiedad que esté jurídicamente sana, es mucho más fácil de negociar que aquella que tiene limitaciones.

En principio, cuando utilizamos el concepto de *sanear*, esto significa que le estamos dando unas condiciones de salubridad jurídica a un terreno o edificio.

Se sabe que un predio está jurídicamente sano cuando se puede disponer de él porque no tiene problemas de embargos o gravámenes, u otras limitaciones sobre el pleno dominio. Si existen estas limitaciones -que son muy comunes- cuando se va a adquirir un predio para una obra como Transcaribe hay que definir cómo se va a proceder en cada caso. Estos elementos de juicio nos los da el estudio de la *titulación*.

Existen varias alternativas de saneamiento del predio. Una primera sería que el propietario del inmueble haga las diligencias para pagar las hipotecas vigentes, para cancelar las limitaciones, o para liberar el bien si está embargado, mediante el pago correspondiente y la orden respectiva del juez, fiscal o la autoridad que lo impuso, dejándolo saneado para la venta.

La otra es que se autorice al ente negociador, en este caso el Distrito, para que adelante todos los trámites, pague los créditos y sanee la tradición. Se les debe comunicar a todas las personas aparezcan en el Folio de Matrícula Inmobiliaria como titulares de derechos reales, para que los hagan valer dentro de las negociaciones.

Habíamos dicho que el folio es un medio en donde se consigna toda la historia jurídica de un inmueble, finca o predio. Se identifica con un número. Cada inmueble tiene su folio y se presume que los datos en él consignados son legítimos o veraces hasta tanto no se demuestre lo contrario. En él se encuentran todos los datos que identifican la historia jurídica del inmueble: sus linderos y medidas, quién es el propietario actual, quiénes tienen derechos reales sobre ese predio, cuáles son sus limitaciones, entre otros.

También puede suceder que se citen a las personas que tengan esos derechos reales, para que los hagan valer directamente dentro de las negociaciones. Por ejemplo, un banco podría tener derechos reales sobre un inmueble: Si le ha dado un crédito hipotecario a uno de sus clientes y se encuentra inscrito dentro de la tradición de ese inmueble, el banco tiene el derecho que se conoce como de hipoteca.

Para aclarar este concepto de *saneamiento de predios*, digamos que si usted tiene un derecho de propiedad, este puede ser absoluto o puede estar limitado.

En el ejemplo anterior, si usted ha hipotecado el predio, hay otra entidad que ha adquirido derechos sobre el predio, en este caso el banco que hizo el préstamo hipotecario.

Recapitulando, podríamos entonces decir que un predio no está jurídicamente sano cuando existen condiciones que lo sacan del comercio jurídico; mejor dicho, situaciones que impiden que se pueda disponer de él para cualquier transacción, como sería por ejemplo el caso de los predios embargados, o sobre los que pesan gravámenes.

La información sobre el estado jurídico de los predios, existe en una especie de *historia clínica* de los mismos. Entonces, para conocer tal estado, ante todo debemos dirigirnos a la oficina de Registros de Instrumentos Públicos, que es el ente encargado de llevar la historia jurídica de cada uno de los bienes inmuebles de la ciudad, y solicitar un certificado de libertad y tradición, con el objeto de conocer cuál es la situación jurídica real de ese predio. En ese certificado aparece quién o quiénes son los dueños, si existen hipotecas pendientes, si tiene alguna limitación al dominio, como en el caso de un patrimonio de familia; si pesan sobre él gravámenes como por ejemplo el de valorización; si existe algún embargo que impide que el predio sea negociado. En fin, son múltiples las posibilidades de gravámenes o embargos que por diferentes conceptos pueden afectar el pleno dominio que se tenga sobre un predio.

Se tiene "**pleno dominio**" sobre un predio cuando se puede hacer lo que quiera con él, sin ningún problema, teniendo lógicamente como límites la Constitución, la Ley y el orden público. Pero si sobre el bien otra persona u otras personas tienen también derechos, esto limita la capacidad o la libertad para disponer de ese bien.

En cambio, si usted ha hecho alguna hipoteca de su predio, o si su predio está embargado, o si hay patrimonios limitados, como el caso del patrimonio de familia, o si el predio está en proceso de sucesión, o si se han vendido esos derechos herenciales, ya no goza de dicho "**pleno dominio**".

Una vez se ha diagnosticado la situación jurídica del predio que se va a adquirir para la obra de Transcaribe, y se hayan establecido quiénes tienen derechos sobre el mismo, o qué limitaciones tiene, el primer procedimiento tiene que ver con la publicidad de la misma. Esto quiere decir que el procedimiento exige que una vez establecido cuáles son esas personas que tienen esos derechos, o qué autoridades imponen gravámenes, o cuáles son esas limitaciones, **se les comunique**, para que esos derechos no vayan a ser en ningún momento vulnerados, sino que se paguen los valores correspondientes a cada quien; y en el caso de las limitaciones o los gravámenes, las autoridades que las impusieron deben ser también notificadas para que autoricen el levantamiento de los mismos, por supuesto previo cumplimiento de los requisitos de ley.

Para facilitar la negociación a los propietarios de predios que van a ser adquiridos para la obra, el Plan de Reasentamiento de Transcaribe ha diseñado los procedimientos referentes a las cancelaciones de las distintas limitaciones y gravámenes que pesan sobre algunos de ellos. Estos procedimientos están a su disposición en este manual, con el objeto de facilitarle el camino y evitar atolladeros que impidan un flujo eficiente de los trámites de la compraventa.

Esta ha sido parte de la tarea encargada a la coordinación Jurídica del Plan de Reasentamiento de Transcaribe. Por ejemplo, hemos preparado formatos que guían a los propietarios en los **mecanismos de cancelación** del gravamen de valorización, de hipotecas, de cancelación de la afectación a vivienda familiar, de cancelación del patrimonio de familia, del impuesto de industria y comercio, del impuesto predial unificado, de medidas cautelares, de servidumbres voluntarias, y de compraventa de derechos herenciales, entre otros.

Con el propósito de facilitarle estos procesos, hemos incluido las direcciones de las oficinas donde se adelantan estos trámites. Esperamos con ello cumplir sus expectativas, sirviendo a sus intereses como ciudadano solidario con un gran proyecto de desarrollo de nuestra ciudad, que agilizará la vida de todos sus habita

SOBRE LOS AVALÚOS

En los anteriores capítulos de este manual, hemos reconocido la prevalencia del interés general sobre el particular, así como los procesos de la adquisición de inmuebles por enajenación voluntaria o por expropiación administrativa, que en ambos casos tienen el pre-requisito del Saneamiento de Predios.

Por considerarlo de gran interés para los usuarios del manual, en este capítulo abordaremos el tema de los avalúos de aquellos predios que han de ser adquiridos o intervenidos para efectos de la obra de construcción del proyecto Transcaribe.

Para empezar con un orden coherente, definiremos el término **avalúo**, que se asocia con la idea de valoración; podría entonces decirse que el evalúo es la acción o efecto de valorar. Cuando hablamos de valorar, no nos referimos a la acepción de aumentar el valor, sino a la de señalar o poner precio a una cosa.

El tema de los avalúos está contemplado en la legislación colombiana, y no podríamos hablar de un tratamiento particular para los casos de enajenación voluntaria o expropiación por vía administrativa por razones de interés público. En consecuencia, todos los avalúos oficiales deben observar el mismo procedimiento contenido en la Ley 9 de 1989, la Ley 338 de 1997, el Decreto

Reglamentario 1420 de 1998 y al Resolución 762 de 1998⁸ del Instituto Geográfico Agustín Codazzi.

El conocimiento de estas reglamentaciones es importante desde el punto de vista jurídico. Pero para quienes no son expertos en derecho, lo más importante es comprender, a partir de estas leyes, qué es el valor comercial de un inmueble.

Dice la Ley que se entiende por el valor comercial de un inmueble el precio más probable por el cual este se transaría en el mercado, donde el comprador y el vendedor actuarían libremente con el conocimiento de las condiciones físicas y jurídicas que lo afectan.

Pero ¿quiénes determinan estos valores y quiénes están autorizados para hacerlo? Porque según quien lo haga, podríamos encontrar diferencias significativas de criterio, enfrentándonos a una situación de conflicto.

Usted puede tener un cálculo del valor de su predio, con el cual tendrá un parámetro aproximado de sus expectativas en la venta de su predio. Sin embargo, para hacer avalúos comerciales en las negociaciones con el Distrito o con Transcaribe, sólo están autorizados el Instituto Geográfico Agustín Codazzi o las personas naturales o jurídicas de carácter privado registradas y autorizadas por las Lonjas de Propiedad Raíz del lugar donde están ubicados los bienes que son objeto de la valoración. En todo caso, la decisión de a quién se le encargará está en la cabeza de la Alcaldía de Cartagena.

En otras palabras, la entidad encargada de adelantar el proyecto que en este caso por supuesto es la construcción del Transcaribe, puede contratar el avalúo con las entidades privadas que se dediquen a estos menesteres, igual que con el Instituto Geográfico Agustín Codazzi.

Incluso, la ley le permite contratar de manera simultanea con varias de estas entidades o personas, con el objeto de repartir el trabajo para que en menor tiempo se tengan los avalúos, que son la base de la negociación, ya que la oferta de compra debe llevar anexo el valor correspondiente.

Supongamos que usted tiene un bien inmueble que debe ser adquirido para la ampliación de la Avenida Pedro de Heredia en la construcción de una de las estaciones de Transcaribe. ¿Cuál es el procedimiento para determinar el valor de su inmueble, como base para la negociación que va a hacer?

La entidad interesada que en nuestro caso es el Distrito, solicita la realización de los avalúos al Instituto Geográfico Agustín Codazzi o a los particulares con quien contrate, mediante un documento que contendrá las razones o el motivo

⁸ Derogada por el artículo 38 de la Resolución del I.G.A.C. 620 de 2008

del avalúo. Además entregará una serie de documentos enumerados en el artículo 13 del Decreto 1420 tales como: la identificación del inmueble o los inmuebles, por su dirección y descripción de linderos, la copia de la cédula catastral si existe, copia del certificado de libertad y tradición, copia del plano del predio o predios con indicación de las áreas del terreno, de las construcciones o mejoras del inmueble motivo del avalúo según el caso, copia de la reglamentación urbanística vigente en el municipio o distrito en la parte que haga relación con el inmueble objeto del avalúo, y copia de la escritura del régimen de propiedad horizontal, condominio o parcelación cuando fuere del caso.

Cuando se trate del avalúo de una parte del inmueble, además de los documentos e información señalados en este artículo para el inmueble de mayor extensión, se deberá adjuntar el plano de la parte objeto del avalúo con indicación de sus linderos, rumbos y distancias.

Toda esta documentación debe servir para garantizar que el avalúo se realice de la forma más técnica y objetiva posible. Es muy importante destacar que todas estas informaciones deben compadecerse rigurosamente con la verdad, pues el evaluador no será responsable de la veracidad de esa información y esto además de impedir hacer correctamente el avalúo, dilata los términos para su realización y puede tener consecuencias en el campo de lo penal.

Entre la gente existe preocupación por la forma como se adelantan los avalúos, pues muchas veces las personas desconocen cuáles son los parámetros que deben seguir los evaluadores para hacerlos.

En el artículo 25 la Ley del Decreto 1420 se consagran unos métodos o criterios para la elaboración de los avalúos. Ellos son el método de comparación o de mercado, el de renta o capitalización por ingresos, el de costo de reposición o el residual. Se debe poner en práctica uno de estos métodos o si el caso lo exige o lo amerita, varios de ellos concomitantemente.

Incluso, la ley consagra la posibilidad de aplicar un método diferente a los mencionados, pero esto requiere de estudio y análisis tanto de los aspectos conceptuales como de las implicaciones que pueda tener su aplicación por parte del Instituto Geográfico Agustín Codazzi; si este lo encuentra válido, lo adoptará por resolución de carácter general. Esto nos lleva a concluir que se aplicará el método más favorable al vendedor, cumpliéndose con el principio legal de la distribución equitativa de cargas y beneficios.

El asunto es que uno puede tener dudas sobre el procedimiento utilizado para hacer el avalúo, o sobre los criterios del evaluador para fijar su valor. Pero es claro que la Ley otorga unos criterios y métodos que garantizan la objetividad del evaluador. Sin embargo, si usted no está de acuerdo con el avalúo, tiene todavía la posibilidad de solicitar una revisión del mismo.

El particular puede manifestar su inconformidad sobre el avalúo y la entidad solicitante, es decir, la Alcaldía, fundada en consideraciones técnicas, puede pedir a quien lo practicó que reconsidere la valoración que le ha dado con el fin de que la corrija, la reforme o la confirme, si considera que estuvo hecha conforme a los parámetros o bases que deben seguirse de acuerdo con las leyes y los reglamentos. Esto se llama *Revisión* y se surte ante la entidad que emitió el avalúo.

También existe otro recurso que se denomina *Impugnación*, el cual se adelanta ante el Instituto Geográfico Agustín Codazzi, igualmente con el fin de corregirlo, reformarlo o confirmarlo.

Esto quiere decir que contra el pronunciamiento de los evaluadores caben unos recursos, cuyo ejercicio tranquiliza a los propietarios de los bienes que van a ser adquiridos, porque le permite controvertir el precio de los inmuebles en caso de no estar de acuerdo.

Lógicamente estas solicitudes deben estar debidamente motivadas, pues ninguna de estas actuaciones es arbitraria; ellas tienen su fundamento en la realidad económica y social de la ciudad y del país.

La posibilidad de revisión también la tiene la entidad contratante del avalúo, si considera que este su resultado no es correcto u objetivo.

Si usted se encuentra en la situación de considerar que el avalúo de su predio es técnicamente incorrecto y por tanto perjudica sus intereses, deberá dirigir una comunicación formal a la entidad ejecutora, o sea a quien contrató la realización del avalúo, pidiendo que se revise con base en las motivaciones que considera pertinentes. Para el efecto, es conveniente una asesoría jurídica.

Recordemos que el propietario debe recibir en la oferta de compra la información del valor del precio indemnizatorio, que equivale al avalúo comercial del inmueble. Si no estuviere conforme, deberá expresarlo dentro de los 30 días siguientes al recibo de la oferta, para que se revise, aclare o corrija; para ello, debe tener como base las razones que la ley establece, de las que hemos venido hablando.

Mencionemos algunos de estos parámetros o principios por los que deben seguirse los evaluadores:

Estos parámetros son los contemplados en el Decreto 1420 de 1998 y la Resolución No. 762 de 1998 del Instituto Geográfico Agustín Codazzi, que consignan una serie de principios que deben seguir los evaluadores al momento de ponerle el precio al inmueble, empezando por especificar cuál o cuáles van a ser los métodos utilizados, el valor comercial definido

independizando el valor del suelo, el de las edificaciones y las mejoras si fuere el caso; y las consideraciones que llevaron a tal estimación. Además, señala una serie de normas que se deben tener en cuenta, tales como la reglamentación urbanística municipal o distrital vigente al momento de la realización del avalúo; la destinación económica del inmueble; y si el inmueble presenta diferentes características de terrenos o diversidad de construcciones se deberán consignar los valores unitarios para cada uno de ellos.

Es bueno destacar que la entidad privada o pública a quien se le haya encargado el avalúo y la persona que lo adelante serán solidariamente responsables de conformidad con la ley por el avalúo realizado.

Hay otra preocupación muy común entre las personas cuyos bienes inmuebles van a ser adquiridos o intervenidos por razones de utilidad pública. Por ejemplo, en el caso de Transcaribe, además del valor del avalúo, existen otras consideraciones sobre el impacto que la venta puede tener en los ingresos corrientes del dueño del inmueble, como cuando lo tiene en alquiler, o cuando tiene que suspender temporalmente una actividad productiva de la cual genera su sustento.

Entonces, para usted es importante aclarar si estas consideraciones hacen parte del avalúo que hace la persona o entidad contratada por Transcaribe o el Distrito.

El artículo 21 numeral 6 prevé cuando dice que *“los inmuebles que se encuentran destinados a actividades productivas y se presente una afectación que ocasione una limitación temporal o definitiva a la generación de ingresos provenientes del desarrollo de las mismas, deberá considerarse independientemente del avalúo del inmueble, la compensación por las rentas que se dejarán de percibir hasta por un período máximo de seis meses”*. Con base en este artículo y en los diferentes pronunciamientos de la Corte Constitucional se valuarán las compensaciones que por afectación de la ejecución del proyecto soporten los inmuebles destinados a actividades productivas, tales como las del comercio en general, arriendos, etc., que se encuentran ubicadas en la reserva vial por donde pasará el Transcaribe.

Con estas últimas aclaraciones, amables usuarios de este manual, creemos llenar sus expectativas en torno a la comprensión de este importante aspecto del proceso de adquisición de bienes inmuebles con fines de interés público, como es el caso de la obra de Transcaribe que nos compete.

Esperamos que esta información sea de gran utilidad para todos ustedes.

LAS MEDIDAS CAUTELARES

A lo largo de este manual, la comprensión de la prevalencia del interés colectivo sobre el particular nos llevó a conocer cómo se adelantan los procesos de adquisición de predios y bienes inmuebles para obras que, como Transcaribe, requerirán de ellos y por tanto habrán de ser vendidas en forma total o parcial por sus actuales propietarios, para lo cual se parte de un avalúo y es necesario su total saneamiento, liberándoles –en caso de estar sujeto a ellas- de las medidas cautelares correspondientes.

En este capítulo trataremos de llevar a ustedes una visión clara y concisa sobre este tema, para abordar una de las situaciones más complicadas que se pueden presentar en un proceso de expropiación administrativa, que se da cuando los predios se encuentran embargados, debido a que en estos casos ellos quedan fuera del comercio jurídico. A esta situación es lo que se denomina “*Medidas Cautelares*”.

Las medidas cautelares son unas garantías provisionales que toman los funcionarios judiciales o administrativos dentro de los procesos, con la finalidad de prever ciertas contingencias mientras dura el desarrollo de estos. En palabras comunes, la medida cautelar cuida, previene, o evita que las decisiones de los jueces y fiscales resulten ineficaces.

Existen diversas medidas cautelares que afectan la libre disposición del inmueble; es decir, que inmovilizan el bien y lo sacan temporalmente del comercio. ¿Cuáles son estas medidas cautelares?

Entre ellas encontramos los embargos, las demandas civiles y las prohibiciones que afectan la posibilidad de transmitir la propiedad o el dominio del inmueble, ya sea a título gratuito u oneroso. Jurídicamente se conoce con el nombre de *enajenabilidad*.

Enajenar significa transmitir, ceder el dominio de algo a título gratuito o a título oneroso. El concepto de enajenabilidad se refiere a la posibilidad de disponer del bien para venderlo, donarlo o cualquier otra acción que se desee hacer con él. Precisamente, las medidas cautelares impiden que el inmueble pueda ser objeto de alguna de estas acciones.

Nos queda claro entonces que un embargo es una medida cautelar. Concretemos ahora en qué consiste ella. El embargo es un acto dirigido a poner un bien fuera del comercio jurídico, de tal forma que una vez practicado, se logra la inmovilización del mismo, previniéndose con ello que se incumplan las obligaciones o se evadan las responsabilidades.

Se sabe que un inmueble está embargado mediante la revisión de la tradición que aparece en el Certificado de Libertad y Tradición, expedido por la Oficina de Registros e Instrumentos Públicos. Este es un trámite sencillo y rápido, siempre y cuando se tenga el número de registro del bien sobre el que se quiere consultar.

Ubicándonos en el caso concreto de la construcción de las obras de Transcaribe, que requiere la compra de algunos inmuebles, cuando alguno de ellos está embargado, el procedimiento a seguir se encamina a que se haga el levantamiento de esta medida y se libere el inmueble, para lo cual es necesario cumplir una serie de trámites, que empiezan por dirigirse al juez, fiscal o autoridad que la impuso, para que se pronuncie al respecto, determinando el camino para liberar el bien, de forma tal que pueda ser enajenable, o sea que pueda volver a disponerse de él para negociaciones comerciales.

Para el caso que nos ocupa, el juez, fiscal o autoridad administrativa, una vez notificado del proceso de expropiación, deberá comunicar a la Alcaldía, por ser ella la entidad que adelanta el proceso, cómo y cuánto debe cancelarse por ese embargo y dónde deberá depositar el valor correspondiente.

Entre las medidas cautelares, los embargos son los más comunes. Pero como existen diversos tipos de embargos, a continuación mencionaremos aquellos que son de mayor ocurrencia:

Los embargos *por jurisdicción coactiva*, son impuestos por la Administración de Impuestos Nacionales cuando no se ha cumplido con el pago de los impuestos.

También están los embargos *con acción personal*, que pueden ser impuestos por la Fiscalía General de la Nación, la Jurisdicción Penal en general, la Jurisdicción de Familia y la Jurisdicción Civil.

Otro tipo de embargos son los *ejecutivos con acción mixta*, y los *ejecutivos con acción hipotecaria*, impuestos por los jueces civiles.

Igualmente, los procesos de *nulidad y divorcio de matrimonio católico*, así como los procesos de *separación de bienes y liquidación de la sociedad conyugal*, son impuestos por la Jurisdicción de Familia.

Según el tipo de embargo que aparezca en el certificado de libertad y tradición, es posible entonces identificar la autoridad o instancia a la que nos debemos dirigir para resolver el caso; pues en el Folio de Matrícula del inmueble se registra la autoridad que ordenó la medida.

En conclusión, para negociar voluntariamente o cumplir efectivamente el trámite de la expropiación, es necesario que el bien quede libre de la medida

cautelar que impide su comercio. Lo ideal sería que el mismo propietario del bien consiga los recursos y libere directamente el embargo. Pero si esto no es posible, es el juez quien determinará de qué forma deberá pagarse el valor del embargo o medida cautelar y dónde debe el Distrito depositar esos dineros, que serán descontados del valor de la venta del inmueble.

Si usted tiene un bien que va a ser objeto de enajenación voluntaria o expropiación por vía administrativa, y este está embargado, le recomendamos entonces prepararse para adelantar las gestiones tendientes a liberar el inmueble y poder disponer libremente de él.

Confiamos en que este capítulo haya sido valioso en tal sentido. Para cualquier información o consulta adicional, usted puede acercarse al equipo jurídico responsable de la implementación del Plan de Reasentamiento de Transcaribe, que gustosamente resolverá sus dudas