



RELACION DE CASOS TRAMO II BOMBA EL AMPARO- CUATRO VIENTOS

No	NOMBRE DEL PROPIETARIO	RT	OBSERVACIONES
1	MAURICIO SALIN RAS EL ABIAD	1	Esta negociación no presento mayores inconvenientes, razón por la cual se logro la negociación voluntaria.
2	MANUEL SALVADOR LICONA	2	A Pesar de que la adquisición de este predio tuvo que hacerse por la expropiación por via administrativa debido a que los propietarios no se encontraban en el país. El trabajo sobre este predio fue sostenido en cordialidad, pues los propietarios comprendieron la importancia del proyecto y nombraron un apoderado quien se encargo de todos los trámites en representación de la familia. El logro del equipo fue: La "expropiación concertada" .
3	CENTRO COMERCIAL LA CASTELLANA I	3	Negociación Voluntaria. Se destaca el cambio que esta gran superficie le dio al entorno urbanístico con las reformas y parqueaderos construidos con el producto de a negociación con el SITM Transcaribe.
4	CENTRO COMERCIAL LA CASTELLANA II	3`	Negociación Voluntaria. Siendo la parte posterior del Centro Comercial o segunda Etapa, con el producto de la negociación mejoraron el entorno y construyeron más locales comerciales.
5	GENARO DUQUE SALAZAR	4	Negociación Voluntaria. En este caso el Señor Duque que tenía en arriendo esta propiedad, al finalizar la negociación decidió transformar el remanente de su predio en un local comercial, del cual devenga mayor rentabilidad que antes.
6	F.J. RUMIE Y CIA S. EN C	7	Negociación Voluntaria. Este predio era un lote deprimido y luego de la negociación, su remanente fue utilizado por su propietario para la construcción de un local Comercial
7	CENTRO COMERCIAL LOS EJECUTIVOS	8	Caso Especial: Expropiación Vía Administrativa. Dentro de este predio cuya afectación era de carácter parcial, fueron censados tres carros de perros, un container de TELECOM y una garita estación café. Los tres casos fueron sometidos a comité de Reasentamiento para la aprobación de sus respectivos reconocimientos económicos, sin embargo es de anotar que con respecto a cada uno surgió una situación particular la cual nos permitimos describir. Los reconocimientos por Renta y Tramites del Centro Comercial se perdieron bajo la negociación por vía administrativa, es de recordar que la Resolución 072 del 2006 por la cual se adoptan los parámetros para el cálculo de reconocimientos,



RELACION DE CASOS TRAMO II BOMBA EL AMPARO- CUATRO VIENTOS

			<p>excluye taxativamente los reconocimientos para el propietario de predio que no negocia de manera voluntaria.</p> <p>Los carros de perros pese a haberse censado se trataban de negocios móviles que fácilmente se pudieron reubicar dentro del área restante del Centro Comercial, razón por la cual no opero el reconocimiento por traslado de actividad económica.</p> <p>El container de Telecom no fue afectado y el diseño en este area evito su traslado pues salía muy oneroso para el proyecto.</p> <p>La garita estación, a nombre de inversiones PANGEA presento varias solicitudes a Transcaribe y por encontrarse aprobado su reconocimiento, fue uno de los últimos acercamientos en relación con este predio. La entrega del área fue demorada por sus propietarios pese a haber recibido reconocimiento por traslado y tuvo que acudir a la demolición.</p>
8	VICTOR VARGAS GUERRERO	9	Negociación Voluntaria. El propietario mejoró y construyó más locales comerciales, de los cuales saca buen provecho y mayor rentabilidad.
9	ANTONIO BUSTAMANTE RODRIGUEZ	10	Este predio presentó problemas jurídicos que no fueron posibles de solucionar para poder lograr la negociación voluntaria. Pese a lo anterior existía la disposición a negociar, por lo cual se le dio el trato de una expropiación concertada. Apoyados en un acta de comité de Reasentamiento donde se regulaban este tipo de negociaciones accedieron a reconocimiento por Trámites legales de venta.
10	DAGOBERTO BAYUELO CASTILLA	11	Negociación Voluntaria. A pesar que el tipo de afectación sobre este predio fue parcial, el Señor Bayuelo logro gracias a la asesoría interdisciplinaria del proyecto, sacar el mejor provecho de esta, No solo cambio la fachada de su casa sino que además saco dos locales comerciales de los cuales hoy reporta gran rentabilidad para proveer para su familia.
11	DAGOBERTO BAYUELO CASTILLA	12	Locales comerciales.
12	HUMBERTO MORA RIOS	13	Esta era una propiedad de cuatro hermanos los cuales con los dineros de la negociación dividieron la casa. Cada uno quedó con un local comercial logrando rentabilidad y estabilidad para todos
13	PROPIEDAD HORIZONTAL 5 DE NOVIEMBRE	14	Se negoció por enajenación voluntaria. Se saneó el predio de las afectaciones jurídicas que tenía y mejoró el entorno urbanístico del sector.



RELACION DE CASOS TRAMO II BOMBA EL AMPARO- CUATRO VIENTOS

14	CARDENAS Y CIA MUEBLES TIPICOS Y DEL CARIBE S EN C	21	Este caso fue complicado pues en este predio se desarrollaba una actividad comercial llamada Muebles Típicos del Caribe, la cual por muchos años expuso parte de sus mercancías. Al realizar la oferta se verifico la resistencia de su propietaria a vender pues insistentemente manifestaba que requería del área y del espacio publico para sus mecedoras y juegos de cama. Así las cosas no se pudo llegar a un acuerdo y esta negociación siguió su curso vía expropiación.
15	LUIS RAMON NEGRETE ARTEAGA	22	Este predio presentaba una hipoteca a nombre de cervecería Águila, la cual fue cancelada en su totalidad con el dinero producto de la negociación. A parte de lo anterior con el remanente pudo construir unos locales comerciales mejorando sus ingresos..
16	MARIA PEREZ DE POLO Y OTRAS	23	Con la compra de parte de su predio decidieron invertir en el remanente de este, mejorando su entorno y construyendo locales comerciales..
17	MARIA ESTELA QUINTERO Y CIA S EN C	24	Con el producto de esta negociación, mejoraron los locales.
18	NIDALIRIS HERNANDEZ PEREIRA	25	Caso especial: Este predio se expropió por presentar una hipoteca a favor del banco BBVA y los dineros de la negociación no le alcanzaban para cancelarla. Además de lo anterior la propietaria se asesoro de una firma de abogados que hicieron aun mas complicada la negociación, situación que el equipo de Reasentamiento debió sortearse con mayor acompañamiento. Pese a lo anterior debió entregarse el área del predio adquirida al contratista CCMV con restitución y demolición, utilizando maquinaria del contratista y con el acompañamiento de interventoría Ingecom, personería y alcaldía local. La actividad requirió el acompañamiento de todo el equipo de Reasentamiento pues debía verificarse las condiciones de la demolición y cerramiento del área restante para evitar el vandalismo sobre las pocas pertenencias que se encontraban en los locales comerciales.. En este predio se encontraba un negocio llamado Club Recreativo el Diamante, el cual salió de manera voluntaria luego de llegar a un acuerdo con su propietario, razón por la cual no se debió acudir a la restitución del área que ocupaba.
19	SUPER CENTRO LOS EJECUTIVOS	27	Negociaron por enajenación voluntaria con un positivo mejoramiento del entorno urbanístico.



RELACION DE CASOS TRAMO II BOMBA EL AMPARO- CUATRO VIENTOS

20	COOPROPIEDAD CENTRO MEDICO LOS EJECUTIVOS	29	Este predio negoció por enajenación voluntaria no habiendo resistencia a la negociación. Mejoraron su entorno.
21	COLEGIO NTRA SRA DEL CARMEN	30	Con los dineros producto de la negociación construyeron el muro cerramiento ya que eran víctimas de los delincuentes. Hoy en día la institución sigue funcionando sin mayores complicaciones.
22	CASD MANUELA BELTRAN	31	Con los dineros de la negociación construyeron una cancha deportiva para el colegio. Esta cancha deportiva en una de las mas modernas y seguras de la ciudad.
23	EDELMIRA MANZUR HERNANDEZ	33	Caso Especial: (afectación total) Negociación Voluntaria .En este inmueble contiguo a los R.T.'s N° 34 y 35 y cuya escritura se encontraba a nombre de Edelmira Manzur. Funcionaba una Unidad Social Económica de los cuales provenían los ingresos de de la familia, trasladando el negocio a otra parte. Se trataba de la USE Vidrios Aluminios el Diamante. El traslado de este negocio fue objeto de seguimiento por parte del Banco Mundial. Todos los detalles del seguimiento se encuentran en la ficha de evaluación ex post.
24	RICARDO DANIEL ESTRADA O.	34	Caso Especial: (afectación total) Negociación Voluntaria. La compra de este predio significo la perdida de una renta que se obtenía del arriendo que la Sra Manzur tenía en una habitación de renta ocasional, tal y como consta en la ficha de censo. El Comité de Reasentamiento estudio su caso y se regulo respecto a las rentas ocasionales. Este caso fue sujeto de seguimiento por el Banco Mundial al predio nuevo. Todos los detalles del seguimiento se encuentran en la ficha de evaluación ex post.
25	RICARDO DANIEL Y MADOLINA ESTRADA OROZCO	35	Caso Especial: En este predio contiguo a los anteriores se encontraba la vivienda de la Familia conformada por Ricardo y Edelmira El producto de la compra de esta vivienda los hermanos la dividieron entre ellos mejorando sus predios. Edelmira y Ricardo compraron su nueva vivienda lo cual fue sujeto a reconocimiento por trámites legales de compra. Todos los detalles del seguimiento se encuentran en la ficha de evaluación ex post.
26	CIA CONSTRUCTORA DE OBRAS DE INGENIERIA LTDA	36	Este predio estaba en proceso de liquidación y con el producto de la negociación pagaron los pasivos laborales.
27	CARMEN GARCIA RAMOS	37	Negociación Voluntaria. Con el producto de la negociación mejoró la vivienda.



RELACION DE CASOS TRAMO II BOMBA EL AMPARO- CUATRO VIENTOS

28	CARMELO BLANQUICET CASTELLANO	38	Con el producto de la negociación reconstruyó la parte de atrás de su local comercial.
29	YESID MONTEALEGRE OLAYA	39	Expropiación vía Administrativa. Este predio se tuvo que expropiar por falta de acuerdo en iniciar la sucesión por parte de los herederos.
30	VIVIANA ARCHIBOL	40	Negociación Voluntaria. Con el producto de la negociación mejoró su entorno.
31	CINTIA ALABA ALCALA	41	Negociación Voluntaria. Remodeló el local comercial con el producto de la compra venta realizada.
32	JAIRO ROMERO ROJAS	42	Expropiación vía Administrativa. Este predio tuvo que ser expropiado por falta de acuerdo entre las partes. Sin embargo se pudo constatar que con el pago del precio indemnizatorio consignado el propietario realizo mejoras en el área restante del predio..
33	PASTOR ARCILA RODRIGUEZ	43	Negociación Voluntaria. Rediseño su vivienda saco en el área locales comerciales.
34	DAIRA ESTER FONSECA DE FLOREZ Y OTROS, INVERSIONES FLOREZ FONSECA LTDA	44	Negociación Voluntaria. Mejoro la fachada con el producto de la negociación
35	MEJIA Y VILLEGAS CONSTRUCTORES S.A.	45	Negociación Voluntaria. Mejoró la fachada con el producto de la negociación.
36	IGNASIA VASQUEZ DE SALCEDO	46	Negociación Voluntaria. Con el producto de la negociación pagó impuestos y construyó una bodega.
37	ORGANIZACIÓN CLINICA GENERAL DEL NORTE	155	Negociación Voluntaria. Mejoró la fachada con el producto de la negociación. Este fue uno de los últimos predios en entrar a la negociación por cambio en el diseño.
38	FULVIA ESTER LOZANO CUELLO	158	Negociación Voluntaria. Predio que se encuentra cercano a un caño y con el producto de la negociación mejoró la fachada y el entorno.