

## **INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

### **CARACTERIZACIÓN COMPONENTE SOCIOECONÓMICO**

#### **ESTUDIO PREDIAL**

Los predios requeridos en la zona de influencia directa para la localización de las obras necesarias para la construcción de la central hidroeléctrica Montebonito, se encuentran negociados casi en su totalidad en cuatro figuras establecidas por la empresa: Compra venta, arrendamiento, servidumbre de tránsito y permuta.

Para realizar la negociación, Inicialmente se contrató el estudio del valor comercial del suelo, de unos predios ubicados en la zona de influencia directa del proyecto con un valuador urbano y rural con registro nacional de evaluador, el cual identificó todas las condiciones físicas, jurídicas, climatológicas, hidrológicas, meteorológicas, de infraestructura y socioeconómicas, para darle un valor comercial de porciones de terrenos homogéneos, como base para el proceso de negociación individual y equitativo.

Posteriormente se identificaron los predios requeridos para la negociación y se contactaron los propietarios de los predios para iniciar el proceso de negociación mediante una socialización realizada en la vereda San Vicente, indicándoles las obras que se van a realizar en sus predios y cómo se desarrollaría el proceso de negociación individual y particular.

Para la identificación de la figura a negociar con cada propietario, se realizaron varias reuniones, donde se identificó en cada uno, su unidad familiar, fuente de ingresos, estado de salud, necesidades económicas y área de afectación de la localización de las obras requeridas en su predio, con el fin de establecer la figura indicada que le convendría negociar.

En total se han negociado 37 predios o lotes o unidades de terreno, con las siguientes figuras:

**8 Servidumbre de Tránsito**

**4 Permutas**

**23 Compra venta parcial o total de predio**

**2 Arrendamientos**

Posterior al cierre de la negociación desde el área social de la empresa, se realizan seguimientos a los dineros generados por la negociación a cada propietario, con el objetivo de prevenir el mal gasto de estos recursos, evitando lleguen a la quiebra y posteriormente posibles reclamaciones a la empresa.

Adjuntamos en archivo de Excel las hojas de negociación realizadas con cada propietario y la figura de negociación definida para cada uno.