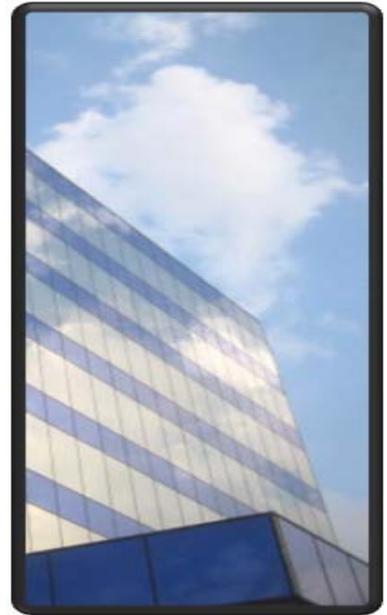
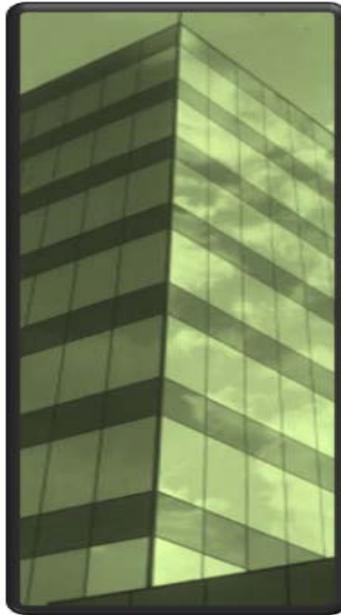




Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada

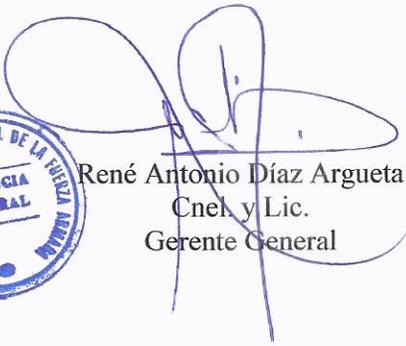


2 0 1 3

Instructivo para la comercialización de los proyectos inmobiliarios del IPSFA “Kuaukali, Residencial Loma Linda y Greenside”.

Autorizado:




René Antonio Díaz Argueta
Cnel. y Lic.
Gerente General

Vo. Bo.:




Francisco Rivas
Gerente de Inversiones

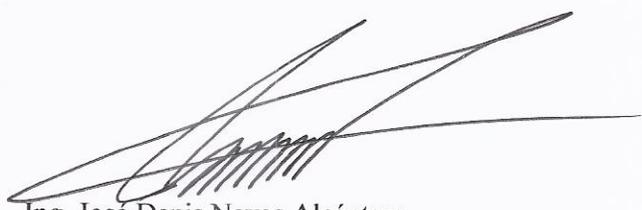
Revisado por:




Arq. Delmy Beatriz Vela Jiménez
Jefe del Departamento de Inmuebles

Presentado por:




Ing. José Denis Navas Alcántara
Jefe de la Unidad de Desarrollo Organizacional

ENTRADA EN VIGENCIA:

24 JUN 2013

Elaborado en el mes de marzo de 2013.



	Pág.
I. Generalidades.....	1
II. Marco Regulatorio.....	1
A. Políticas de Proyecto Kuaukali.....	1
B. Políticas de Proyecto Residencial Loma Linda.....	3
C. Políticas de Proyecto Greenside.....	8
D. Normas Generales.....	13
E. Normas Especificas para casos especiales de convenio Santa Elena.....	14
IV. Descripción de Procedimientos y Metodologías.....	15
V. Misceláneos.....	43
A. Disposiciones Finales.....	43
B. Anexos y formularios.....	44
C. Bitácora de cambios.....	44
D. Bitácora de actualización.....	45

Proporcionar una herramienta de consulta de los lineamientos administrativos relacionados a la comercialización de proyectos inmobiliarios del Área de Coordinación de Ventas de Inmuebles.

I. GENERALIDADES

A. OBJETIVO

- a) Proporcionar una herramienta de consulta que sirva de guía informativa para dar a conocer el marco regulatorio y los procedimientos relacionados a la comercialización de proyectos inmobiliarios del IPSFA.
- b) Normar y facilitar el proceso de mercadeo del inventario de proyectos, procurando los mejores precios al menor tiempo y costos de comercialización posibles.

II. MARCO REGULATORIO

A. POLÍTICAS PROYECTO KUAUKALI

1. Enfoque social del proyecto

1.1 El proyecto está enfocado a satisfacer las necesidades de vivienda, con prioridad para los señores Oficiales y Suboficiales de alta.

En segunda prioridad se atenderá a los señores Oficiales y suboficiales pensionados, que necesiten vivienda.

Como tercera prioridad, se atenderá al personal administrativo de la Fuerza Armada, y empleados IPSFA.

2. Segmentación del proyecto

2.1 El proyecto está delimitado en sectores, de acuerdo a las siguientes categorías:

- a) Sitio N° 1 consta de viviendas de una y dos plantas. Dicho sector está dirigido para Suboficiales.
- b) Sitios N° 2,3 y 4, constan de viviendas de una, dos y tres plantas, dirigidas para señores Oficiales Superiores y Subalternos.
- c) El Sitio N° 5 consta de lotes urbanizados, y está dirigido para el público en general.

3. Financiamiento

- 3.1 El interesado en adquirir una vivienda del proyecto KUAUKALI, podrá optar por un financiamiento a través del sistema financiero.
- 3.2 El IPSFA podrá financiar hasta un 20%, del total de las venta de las casa, del proyecto KUAUKALI.
- 3.3 Los interesados en adquirir lotes del proyecto KUAUKALI ubicados en el sitio N° 5, deberán optar por un financiamiento, a través del sistema financiero.

4. Reserva

- 4.1 Para reservar una vivienda del proyecto KUAUKALI, los interesados deberán entregar como mínimo, la cantidad de un mil dólares de los Estados Unidos de América; en cuanto a los lotes urbanizados del sitio N° 5, no serán sujetos de reserva.
- 4.2 La reserva será válida hasta que el interesado obtenga el financiamiento para la compra de la vivienda.
- 4.3 En el caso de que un interesado desista de continuar con el proceso de compra de una vivienda, la reserva podrá ser devuelta con un descuento del 10%, en concepto de gastos administrativos.

5. Pago de comisiones

- 5.1 El IPSFA reconocerá, en concepto de pago de comisión por servicios de intermediación de venta de lotes del proyecto KUAUKALI, un porcentaje del 5% calculado sobre el precio de mínimo de venta.

6. Negociación de precios

- 6.1 El precio de los lotes del proyecto KUAUKALI, tendrá un rango de precios que servirá para su comercialización, pero el límite inferior de dicho rango, deberá garantizar la ganancia mínima esperada por el IPSFA.
- 6.2 Toda negociación que se salga del rango, será evaluada por el Comité Consultivo de Precios, cuya resolución establecerá el precio definitivo para la venta.
- 6.3 El Comité Consultivo de Precios será presidido por el señor Gerente General del IPSFA, y estará integrado por un grupo de ejecutivos, nombrados por el Consejo Directivo, a propuesta de la Gerencia General.

7. Contratos

- 7.1 Los contratos de compraventa de los señores Oficiales y Sub-oficiales, a través de un financiamiento por el IPSFA, podrán ser emitidos por esta institución, sin costo alguno.

8. Casos Especiales

- 8.1 Todo caso no contemplado en las presentes disposiciones, será elevado al Consejo Directivo de este Instituto, por el señor Gerente General.

B. POLÍTICAS DE MERCADEO Y VENTAS PARA EL PROYECTO RESIDENCIAL LOMA LINDA

1. Enfoque social del proyecto

- 1.1. El proyecto está enfocado a satisfacer las necesidades de vivienda, al público en general.

2. Financiamiento

- 2.1 El interesado en adquirir una vivienda del proyecto Loma Linda, podrá optar por un financiamiento, a través del sistema financiero.

3. Precio

- 3.1 Se establece una banda de precios de venta siguiente: los precios de venta de las casas serán desde \$301,000.00 hasta \$345,000.00 y de los apartamentos desde \$176,400.00 hasta \$191,400.00 siempre y cuando se logre como mínimo el valor de \$4, 856,509.54 que corresponde al último avalúo autorizado por Consejo Directivo en Sesión de acta CD-48/2011, de fecha 21/Dic./2011, Resolución No. 364, numeral 2, literal a.
- 3.2 El Señor Gerente General está facultado a firmar cualquier acto o contrato de carácter legal que sea necesario para la comercialización de las viviendas del Residencial Loma Linda.

4. Ventas

- 4.1 La compraventa podrá realizarse en dos modalidades:
- i. Cancelando la totalidad del valor de la vivienda al momento de la firma de la escritura de compraventa.
 - ii. El IPSFA otorgará Promesa de Venta para los clientes que realicen la compra con financiamiento bancario.
 - iii. En caso de Promesa de Venta, el cliente deberá entregar un anticipó como mínimo del 10% del valor de la vivienda, que podrá realizarse en dos modalidades:

- (1) Pago único que se entregará al momento de la firma de la Promesa de Venta.
- (2) Plan de pago: El monto del anticipo podrá ser distribuido hasta en 2 cuotas mensuales, hasta completar el total del monto anticipado.
- (3) En caso de desistimiento del cliente, se podrá efectuar la devolución de anticipos aplicando la siguiente penalidad:

Concepto	% de Penalización
Por gastos administrativos incurridos, se calculará tomando de base el 10% del valor de venta del Inmueble.	5%

- iv. El cliente cancelará al momento de la compraventa cualquier diferencia no financiada por el Banco y no cubierta por el anticipo.
 - v. La compraventa se formalizará en un plazo no mayor de 90 días, momento en el cual se otorgará la escritura.
- 4.2 Forma de pago. Será a través de cheque certificado o de caja o Gerencia a nombre del IPSFA.
- 4.3 Casos especiales de ventas a plazos de ventas a plazos serán autorizados por la Gerencia General, excepto plazos mayores de un año, los cuales se someterán a consideración del Consejo Directivo.

5. Vendedores

- 5.1 La venta de las viviendas podrá llevarse a cabo en forma directa o a través de intermediarios.
- 5.2 Se considera como intermediario toda persona que trabaje en forma independiente para el IPSFA, dedicándose a la búsqueda de compradores para los proyectos inmobiliarios.
- 5.3 Pago de comisiones a intermediarios. El IPSFA pagará en concepto de comisión, el 1% calculado sobre el precio mínimo de venta de la vivienda, según avalúo

2011 autorizado por el Consejo Directivo, y será cancelado hasta haberse concretizado la compra venta.

- 5.4 Para los miembros del área de ventas en su conjunto, se establece una bonificación cuyo porcentaje será hasta el 1%; siempre y cuando la venta se concrete como mínimo un 1% arriba del precio mínimo de cada lote. Esta bonificación se distribuirá entre los miembros de dicha área.
- 5.5 Las consultas sobre los proyectos inmobiliarios serán atendidas a través del área de Coordinación de Ventas de Inmuebles.

6. Producto

- 6.1 El IPSFA ofrece en venta viviendas en Régimen de Condominio, de dos niveles, y de dos tipos: Casas y apartamentos: El Residencial cuenta con un área recreativa y caseta de control de acceso, así como oficina administrativa, ubicado en zona exclusiva de San Salvador.
- 6.2 Correrá por cuenta del IPSFA el mantenimiento continuo al Residencial, y viviendas disponibles, hasta tener el 50% de viviendas vendidas, tal como lo establece el Reglamento del Régimen de Condominio; en ese momento deberá crearse una Junta Directiva quien será la responsable de la Administración del Condominio y el IPSFA cancelará la cuota de mantenimiento y servicio de seguridad en forma proporcional al número de viviendas que todavía tenga en propiedad hasta que se vendan en su totalidad, y el IPSFA finalice su responsabilidad.
- 6.3 Correrá por cuenta del IPSFA el pago de servicios básicos (agua potable y energía) e impuestos municipales de las viviendas disponibles para la venta, y de las áreas comunes; de esto último hasta tener el 50% de viviendas vendidas, tal como lo establece el régimen de condominio; de igual forma aplica para el pago de servicio de seguridad.

7. Promoción

7.1 A efecto de dinamizar las ventas, el IPSFA podrá realizar promociones que tengan por objetivo incrementar la frecuencia de ventas. Se delega al Señor Gerente General, la determinación de las promociones que amerite realizarse. Como ejemplo de dichas promociones se mencionan las siguientes:

- a) Los honorarios para la elaboración de la Promesa de Venta y/o la elaboración de la escritura de compraventa, corren por cuenta del IPSFA, sin incluir tasas e impuestos.
- b) El IPSFA podrá realizar eventos denominados “Open House” para la comercialización de las Viviendas, en la obra, acompañados por el Sistema Financiero, durante la cual se podrá ofrecer descuentos y/o electrodomésticos.
- c) Mobiliario, Línea Blanca, Electrodomésticos, etc.
- a) Descuentos al precio de lista en determinados períodos.

8. Publicidad

8.1 La Administración preparará un plan de medios para cada ejercicio, en el cual se reflejará los alcances y recursos a invertirse en publicidad a efectos de promover la venta de los inmuebles.

- i. El presupuesto de medios será financiado en parte, por medio de las algunas bonificaciones que el Instituto obtiene por las pautas de otros proyectos, el resto será cargado al presupuesto disponible.

C. POLÍTICAS DE MERCADEO Y VENTAS PARA EL PROYECTO GREENSIDE SANTA ELENA.

1. Precio

- 1.1 El precio mínimo de venta de los lotes del proyecto es de \$118.85/v² sin límite en la frontera superior. Manejando un precio ideal de \$165.00/v² por lote y ajustándolo de acuerdo a las variables que lo afecten o beneficien, hasta un límite inferior de acuerdo al mercado y la naturaleza del lote, como se presenta en el anexo "B" Matriz de fijación de precios, autorizado por el Consejo Directivo en Sesión de Acta CD46/2010, Resolución No. 441, numeral 2, de fecha 01/Dic./2010.
- 1.2 El Sr. Gerente General está facultado a vender y a fijar precios con base a la política de precios autorizada por el Consejo Directivo en Sesión de Acta CD46/2010, Resolución No. 441, numeral 3, de fecha 01/Dic./2010.
- 1.3 Los casos especiales que estén por debajo del límite inferior establecido en la presente política, serán sometidos a consideración de Consejo Directivo para la autorización correspondiente. Autorizado por el Consejo Directivo en Sesión de Acta CD46/2010, Resolución No. 441, numeral 3, de fecha 01/Dic./2010.¹
- 1.4 El Señor Gerente General está facultado a firmar cualquier acto o contrato de carácter legal que sea necesario para la comercialización de los lotes que conforman el Proyecto Greenside Sta. Elena. Autorizado por el Consejo Directivo en Sesión de Acta CD46/2010, Resolución No. 441, numeral 4, de fecha 01/Dic./2010
- 1.5 El interesado en adquirir un lote del proyecto Greenside Sta. Elena podrá optar por un financiamiento, a través del Sistema Financiero; en caso que los interesados sean Señores Oficiales y Suboficiales, podrán optar por financiamiento del IPSFA.

¹ Se deja sin efecto el numeral de la Resolución No. 441 de Sesión de Acta CD-46/2010 de fecha 01/Dic./2010, sustituyéndose por el presente párrafo.

- 1.6 En el caso de señores Oficiales activos y pasivos interesados en la adquisición de lotes, tendrán un precio preferencial, descontando el 10% como mínimo del precio de venta, delegando al señor Gerente General para fijar dichos precios.

2. Ventas

2.1 La compra podrá realizarse en dos modalidades:

- i. Cancelando la totalidad del valor del lote al momento de la firma de la escritura de compraventa.
- ii. El IPSFA otorgará Promesa de Venta para los clientes que realicen la compra con financiamiento bancario.
- iii. En caso de Promesa de Venta, el cliente deberá entregar un anticipo como mínimo del 10% del valor del lote, que podrá realizarse en dos modalidades:
 - (1) Pago único que se entregará al momento de la firma de la Promesa de Venta.
 - (2) Plan de pago: el monto del anticipo podrá ser distribuido hasta en 3 cuotas mensuales, hasta completar el total del monto anticipado.
 - (3) En caso de desistimiento del cliente, se podrá efectuar la devolución de anticipos aplicando la siguiente penalidad:

Concepto	% de Penalización
Por gastos administrativos incurridos, se calculará tomando de base el 10% del valor de venta del Inmueble.	10%

Ejemplo:

Precio de venta del lote: \$100,000.00
Anticipo recibido: \$20,000.00 (20% arriba del mínimo requerido)

Cálculo de la devolución:

Valor base:	\$10,000.00 (10% del valor del lote)
Penalidad del 10%:	\$1,000.00
Anticipo recibido:	\$20,000.00
Devolución:	\$19,000.00

(4) Casos especiales: Serán autorizados por la Gerencia General

(5) La compraventa se formalizará en un plazo no mayor de 90 días, momento en el cual se otorgará la escritura. Salvo prórroga autorizada por la Gerencia General.

iv. El cliente cancelará al momento de la compraventa cualquier diferencia no financiada por el Banco y no cubierta por el anticipo.

2.2 Normas específicas para los casos especiales del Convenio entre Lomas de Santa Elena S.A. de C.V. e IPSFA.

i. Para la devolución de anticipo de acuerdo a Convenio firmado entre la Sociedad Lomas de Santa Elena y el IPSFA, se firmará un contrato de Promesa de Venta con el IPSFA, únicamente para establecer una relación contractual con el cliente y poder hacer efectiva la devolución del anticipo.

ii. Recibirán una consideración preferencial en cuanto a precio y forma de pago de anticipo, todos aquellos clientes que se encuentran en el reporte de auditoría realizado por la firma Murcia & Murcia y que forman parte del convenio firmado entre IPSFA y Lomas de Santa Elena, lo cual será autorizado por la Gerencia General.

2.3 Forma de pago: Todo pago al IPSFA será a través de cheque certificado o de caja o Gerencia a nombre del IPSFA.

2.4 Toda devolución que se relacione a una promesa de venta otorgada por el IPSFA deberá ser finiquitada.

3. Vendedores

- 3.1 La venta de lotes podrá llevarse a cabo en forma directa o a través de intermediarios.
- 3.2 Se considera como intermediario toda persona que trabaje en forma independiente para el IPSFA, dedicándose a la búsqueda de compradores para los proyectos inmobiliarios
- 3.3 Pago de comisiones a intermediarios. El IPSFA pagará en concepto de comisión, hasta el 5% del precio de venta, que se pagaría únicamente si la venta se concreta como mínimo de un 5% arriba del precio mínimo de venta de cada lote, según matriz de fijación de precio, y será cancelado hasta haberse concretizado la compra venta.
- 3.4 Para los miembros del área de ventas en su conjunto, se establece una bonificación cuyo porcentaje será hasta el 1%; siempre y cuando la venta se concrete como mínimo un 5% arriba del precio mínimo de cada lote. Esta bonificación se distribuirá entre los miembros de dicha área.
- 3.5 Las consultas sobre los proyectos inmobiliarios serán atendidas a través del área de Coordinación de Ventas de Inmuebles.

4. Producto

- 4.1 El IPSFA ofrece en venta lotes urbanizados al público en general.
- 4.2 El IPSFA dará mantenimiento a las áreas comunes, especialmente las áreas verdes recreativas, hasta haber vendido la totalidad de los lotes o haber entregado las zonas verdes y calles a la Alcaldía de Nuevo Cuscatlán.
- 4.3 De conformidad a la normativa vigente del municipio, se le hará saber a todo comprador de sus obligaciones y condicionantes que tienen los terrenos respecto de porcentaje de utilización para construcción, manejo de aguas negras, manejo de aguas lluvias, respeto de corredor biológico en los casos en que aplique.

5. Promoción

5.1 A efecto de dinamizar las ventas, el IPSFA podrá realizar promociones que tengan por objetivo incrementar la frecuencia de ventas. Se delega al Señor Gerente General, la determinación de las promociones que amerite realizarse. Como ejemplo de dichas promociones se mencionan las siguientes:

- a) Los honorarios para la elaboración de la Promesa de Venta y/o la elaboración de la escritura de compraventa, corren por cuenta del IPSFA.
- b) El IPSFA podrá realizar eventos denominados "Ferias" para la comercialización de los lotes, en la obra, acompañados por el Sistema Financiero, durante la cual se podrá ofrecer descuentos y/o electrodomésticos.
- c) Descuentos al precio de lista según la política de precios.

6. Publicidad

6.1 La Administración preparará un plan de medios para cada ejercicio, en el cual se reflejará los alcances y recursos a invertirse en publicidad a efectos de promover la venta de los inmuebles.

6.2 El presupuesto de medios y comisiones de venta será de un máximo del 5% del precio de venta del proyecto. Este presupuesto será cargado íntegramente al proyecto Greenside Sta. Elena, sin embargo incluirá las pautas necesarias para la publicidad del proyecto Loma Linda.

D. NORMAS GENERALES

1. Los honorarios por la elaboración de la promesa de venta y compra venta de los proyectos inmobiliarios, serán negociados entre el cliente y el notario respectivo, salvo los casos de contratos de Oficiales y Sub-oficiales que se realicen a través de un financiamiento IPSFA.
2. El trámite para el pago de las comisiones de los Intermediarios para la venta se realizará, una vez se firme la escritura de venta del inmueble.
3. Los diferentes proyectos inmobiliarios podrán ser financiados a través de préstamo hipotecario interno o préstamo externo (Banca nacional).
4. Para la adquisición de viviendas o lotes de proyectos inmobiliarios con financiamiento interno se seguirá el procedimiento de “Trámite y Otorgamiento de Préstamo Hipotecario” el cual se encuentra detallado en el Manual de Organización y funcionamiento del Departamento de Préstamos.

E. NORMAS ESPECÍFICAS PARA LOS CASOS ESPECIALES DE CONVENIO SANTA ELENA.

1. Para la devolución de anticipos del convenio Santa Elena se firmará un contrato de promesa de venta IPSFA, únicamente para establecer una relación contractual con el cliente y poder hacer efectiva la devolución del anticipo.
2. Los clientes que requieran cambios de relación contractual con el IPSFA, recibirán una consideración preferencial en cuanto a precio y forma de pago de anticipo, todos aquellos clientes que se encuentran en el reporte de Auditoría realizado por la firma Murcia & Murcia y que forman parte del convenio firmado entre IPSFA y Lomas de Santa Elena.
3. Para los casos especiales del convenio firmado entre IPSFA y Lomas de Santa Elena referentes a precios y anticipos serán analizados por el Asesor Jurídico Institucional y autorizados por el Gerente General.

III. DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTOS Y METODOLOGÍAS.

<i>Nombre del procedimiento</i>	<i>No. de pág.:</i>
A. Cambio de relación contractual de clientes convenio	
Lomas de Santa Elena hacia proyecto Greenside.....	16
B. Devolución de anticipos a clientes del Convenio	
Lomas de Santa Elena.....	20
C. Para el pago de anticipos de los Proyectos inmobiliarios.....	24
D. Para la reserva de compra en los Proyectos inmobiliarios.....	31
E. Para la compraventa de lotes o viviendas de proyectos inmobiliarios con financiamiento externo.....	33
F. Para la autorización de Intermediarios para la venta.....	37
G. Para el pago de comisiones de Intermediarios para la venta.....	40

A. CAMBIO DE RELACIÓN CONTRACTUAL DE CLIENTES CONVENIO LOMAS DE SANTA ELENA HACIA PROYECTO GREENSIDE.

OBJETIVO DEL PROCEDIMIENTO:

Proporcionar una guía orientada de las actividades para realizar el cambio de relación contractual de proyecto de Lomas de Santa Elena a Proyecto Greenside Santa Elena.

PARTICIPANTES:

1. Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.
2. Coordinador de Venta de Inmuebles.
3. Colaborador Jurídico
4. Jefe del Departamento Jurídico
5. Gerente General
6. Jefe del Departamento de Tesorería

DOCUMENTOS Y FORMULARIOS UTILIZADOS:

1. Carta aceptación de nuevas condiciones proyecto Greenside (Anexo 6)
2. Promesa de venta convenio Lomas Santa Elena. (Anexo 2).
3. Promesa de venta IPSFA. (Anexo 3).

FRECUENCIA DE USO:

Eventual

TRASLADO DE CONTRATO DE CLIENTES CONVENIO LOMAS DE SANTA ELENA A PROYECTO GREENSIDE.

No.	RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN
1.		Inicio del Procedimiento.
2.	Coordinador de venta de Inmuebles.	Verifica listado de promitentes compradores de proyecto Lomas de Santa Elena entregado por la firma Auditora Murcia & Murcia
3.		Contacta al promitente comprador para coordinar reunión.
4.		Expone las nuevas condiciones al cliente sobre la administración del proyecto Greenside.
5.		Asesora a cliente sobre el trámite que debe realizar en IPSFA para aceptar las nuevas condiciones del proyecto Greenside.
6.	Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.	Presenta por escrito oferta negociando las condiciones de precio a través de carta dirigida al Gerente General.
7.	Gerente General	Recibe carta pudiendo suceder: <ul style="list-style-type: none"> a) Autoriza oferta. (Paso 10) b) Recomendación de reconsideración de precio (paso 11) c) Envía caso para análisis del Comité Consultivo de precios. (Paso 8).
8.	Comité Consultivo de Precios .	Se reúne, analiza oferta de compra y emite resolución.
9.	Coordinador de Venta de Inmuebles.	Notifica la resolución de Gerente de precios a cliente interesado de compra.
10.	Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.	Recibe resolución autorizada y procede a entregar carta solicitud de aceptación de nuevas condiciones al Coordinador de venta de Inmuebles agregando los siguientes documentos: fotocopia de DUI y NIT y promesa de venta original de Lomas de Santa Elena.



11.	Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.	Recibe resolución en la que se le pide reconsidere el precio y envía nueva oferta (paso 6).
12.	Coordinador de venta de Inmuebles	Verifica la extensión del terreno con listado actualizado de lotes proporcionado por el Ingeniero del Proyecto.
13.	Coordinador de venta de Inmuebles	Compara datos de la promesa de venta original con el con las áreas según la desmembración en cabeza de su dueño o cuadro de áreas proporcionado por el ingeniero del proyecto.
14.	Coordinador de venta de Inmuebles	Prepara documentación del cliente y la envía a través de memorándum dirigido al Jefe del Departamento Jurídico para la elaboración de la promesa de venta IPSFA.
15.	Jefe del Departamento Jurídico	Recibe solicitud de elaboración de promesa de venta IPSFA y la asigna al Colaborador Jurídico.
16.	Colaborador Jurídico	Elabora borrador de promesa de venta IPSFA. Confronta información de Promesa de Venta con datos proporcionados.
17.		Informa al Coordinador de venta de Inmuebles que ya está lista la promesa de venta IPSFA para firma del cliente y resguarda documento hasta la hora en que se presente a firmar.
18.	Coordinador de venta de Inmuebles	Contacta al cliente y coordina la fecha y hora para realizar la firma del documento.
19.		Informa al Departamento Jurídico la fecha y hora de firma del documento de promesa de venta.
20.	Promitente comprador proyecto Greenside Santa Elena.	Se presenta a oficinas del IPSFA al área de Coordinación de ventas de Inmuebles para lectura y firma del documento en presencia del Notario IPSFA.

21.	Notario respectivo	Firma promesa de venta y gestiona firma de Gerente General.
22.	Colaborador Jurídico.	Una vez firmado el documento por el Notario, el cliente y el Gerente General, reproduce 2 testimonios para: a) Cliente. b) Resguardo de IPSFA. Y los envía al Coordinador de ventas de Inmuebles.
23.	Coordinador de Ventas	Entrega un testimonio al Departamento de Tesorería para resguardo. Resguarda testimonio de Promesa de venta hasta que el cliente se presenta a retirarla. Resguarda una copia para respaldo del Área de ventas.
24.	Coordinador de venta de Inmuebles	Contacta al cliente y coordina la fecha y hora para entregar documento de promesa de venta original.
25.	Promitente comprador proyecto Greenside Santa Elena.	Se presenta a oficinas de Área de Coordinación de ventas de inmuebles a retirar documento
26.		Fin del procedimiento.

HOJA DE DESCRIPCIÓN GENERAL

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:

B. DEVOLUCIÓN DE ANTICIPOS A CLIENTES DEL CONVENIO LOMAS DE SANTA ELENA.

OBJETIVO DEL PROCEDIMIENTO:

Proporcionar una guía orientada de las actividades a realizar para hacer efectivo el reintegro de anticipos a los clientes del convenio Lomas de Santa Elena.

PARTICIPANTES:

1. Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.
2. Coordinador de Venta de Inmuebles.
3. Colaborador Jurídico
4. Jefe del Departamento Jurídico
5. Gerente General
6. Jefe del Departamento de Tesorería
7. Asesor Jurídico

DOCUMENTOS Y FORMULARIOS UTILIZADOS:

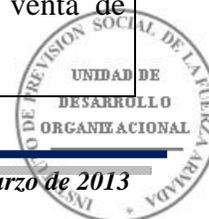
1. Carta solicitud devolución de anticipo proyecto Lomas de Santa Elena. (Anexo 1)
2. Promesa de venta convenio Lomas Santa Elena. (Anexo 2).
3. Promesa de venta IPSFA. (Anexo 3).
4. Recibo de devolución (Anexo 4).
5. Cheque vocuher (Anexo 5).

FRECUENCIA DE USO:

Eventual

DEVOLUCIÓN DE ANTICIPOS A CLIENTES DEL CONVENIO LOMAS DE SANTA ELENA.

No.	RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN
1.		Inicio del Procedimiento.
2.	Coordinador de venta de Inmuebles	Verifica listado de promitentes compradores de proyecto Lomas de Santa Elena.
3.		Contacta al promitente comprador para coordinar reunión en IPSFA.
4.		Expone las nuevas condiciones al cliente sobre la administración del proyecto Greenside.
5.	Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.	Manifiesta inconformidad y solicita devolución de anticipo proyecto Lomas de Santa Elena.
6.	Coordinador de venta de Inmuebles	Asesora a cliente sobre el trámite que debe realizar en IPSFA para gestionar la devolución del anticipo realizado al Proyecto Lomas de Santa Elena.
7.	Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.	Entrega carta solicitud de devolución anticipo (Anexo 1) al Coordinador de venta de Inmuebles agregando los siguientes documentos: a) fotocopia de DUI y NIT. b) promesa de venta de Lomas de Santa Elena (anexo 2).
8.	Coordinador de venta de Inmuebles	Prepara memorándum o correo electrónico dirigido al Departamento Jurídico para la elaboración de la promesa de venta.
9.	Jefe Departamento Jurídico	Recibe solicitud de elaboración de promesa de venta y la asigna al Colaborador Jurídico.
10.	Colaborador Jurídico	Elabora borrador de promesa de venta con IPSFA y la confronta con fotocopia de la promesa de venta de Lomas de Santa Elena (anexo 2).



11.		Informa al Coordinador de venta de Inmuebles que ya está lista la promesa de venta IPSFA (anexo 3) para firma del cliente y resguarda documento hasta la hora en que se presente a firmar.
12.	Coordinador de venta de Inmuebles	Contacta al cliente y coordina la fecha y hora para realizar la firma del documento.
13.		Solicita al Departamento Jurídico el documento de promesa de venta original IPSFA.
14.	Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.	Se presenta a oficinas del IPSFA al área de Coordinación de ventas de Inmuebles para lectura y firma del documento en presencia del Notario del IPSFA.
15.	Notario IPSFA	Firma promesa de venta y gestiona la firma de Gerente General.
16.	Colaborador Jurídico.	Una vez firmado el documento por el Notario, el cliente y el Gerente General, reproduce 2 testimonios para: <ol style="list-style-type: none"> a. Cliente b. Resguardo de IPSFA
17.	Coordinación de Ventas	Prepara memorándum dirigido a Gerente General, para autorizar pago de devolución, al cual se anexa: <ol style="list-style-type: none"> a. Carta solicitud de devolución, b. Promesa de Venta IPSFA. Una vez autorizado por el Gerente General lo envía al Departamento de Tesorería.
18.	Jefe Departamento de Tesorería	Recibe memorándum original autorizado para tramitar pago de devolución, y remite a Encargado de Centro de Registro de la Gerencia de Inversiones.
19.	Encargado de Centro de Registro de la Gerencia de Inversiones	Recibe documentación y procede a elaborar solicitud de cheque en sistema Neo.

20.	Técnico UFI Departamento de Tesorería.	Verifica en sistema los cheques para impresión, imprime y lo pasa a firma.
21.	Coordinador de venta de Inmuebles	Confirma que el cheque se encuentre listo para su pago en el Departamento de Tesorería y contacta al promitente comprador para coordinar la fecha, hora y lugar de entrega del, así mismo informa a cliente que debe entregar Promesa de venta original de Lomas de Santa Elena para que sea efectiva la devolución.
22.		Informa al Gerente General, Gerente de Inversiones y Jefe del Departamento de Tesorería para que estén presentes a la hora de realizar la entrega del cheque.
23.	Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.	Se presenta a oficinas del IPSFA a retirar cheque.
24.	Promitente comprador proyecto Lomas de Santa Elena.	Se identifica con su DUI, firma recibo por la devolución (anexo 4) y firma el cheque voucher (anexo 5) de recibido el cheque.
25.	Gerente General / Gerente de Inversiones.	En presencia del Jefe de Tesorería entrega a cliente: a) cheque de la devolución.
26.	Coordinador de venta de Inmuebles	Remite a resguardo del Departamento de Tesorería la Promesa de venta original de Lomas de Santa Elena.
27.		Actualiza el mapa de ubicación de lotes del proyecto Greenside y lo pone disponible para la venta.
28.		Fin de Procedimiento.

HOJA DE DESCRIPCIÓN GENERAL

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:

C. PARA EL PAGO DE ANTICIPOS DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS.

OBJETIVO DEL PROCEDIMIENTO:

Proporcionar una guía orientada de las actividades a realizar un anticipo de compra de un proyecto inmobiliario del IPSFA.

PARTICIPANTES:

1. Clientes
2. Ejecutivo de ventas
3. Coordinador de Venta de Inmuebles.
4. Jefe del Departamento de Inmuebles
5. Colaborador Jurídico.
6. Notario.

DOCUMENTOS Y FORMULARIOS UTILIZADOS:

1. Carta oferta de compra (Anexo 7).
2. Resolución del Comité Consultivo de precios. (anexo 8).
3. Promesa de venta IPSFA (anexo 3).
4. Formulario electrónico de clientes potenciales Sugar CRM (anexo 9)
5. Aplicativo NEO lotes del proyecto.

FRECUENCIA DE USO:

Eventual

PARA EL PAGO DE ANTICIPOS DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS

No.	RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN
1.		Inicio del Procedimiento.
2.	Coordinador de Venta de Inmuebles/ Ejecutivo de ventas de inmuebles / Ejecutivo de cuentas de inmuebles.	Recibe visita, llamada o correo electrónico de cliente interesado en el proyecto (Green-Side, Kuaukali, Loma Linda y otros).
3.		Brinda información de las características del proyecto en el que está interesado. Informa sobre los requisitos generales a cumplir para su compra.
4.		Registra los datos generales del cliente en programa Sugar CRM. (anexo 9). Asigna al cliente en la cuenta de proyecto que está interesado.
5.	Cliente Interesado de Compra	Manifiesta interés por conocer el proyecto.
6.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Coordina fecha y hora para realizar visita al proyecto para mostrar las condiciones físicas del mismo.
7.		Asigna cliente a Ejecutiva de ventas y proporciona datos para realice seguimiento a visita del proyecto.
8.	Ejecutivo de venta de Inmuebles	Se presenta en el proyecto en la fecha y hora acordada con el cliente.
9.		Muestra los planos de ubicación del inmueble. Realiza recorrido en los alrededores del inmueble del proyecto.



10.	Cliente Interesado de Compra	<p>Manifiesta :</p> <ul style="list-style-type: none"> a) interés de compra del inmueble. b) No le interesa proyecto (Fin del procedimiento)
11.	Ejecutivo de venta de Inmuebles	Asesora al cliente para realizar el trámite de anticipo dependiendo el tipo de proyecto.
12.	Cliente Interesado de Compra	<p>Presenta carta oferta de compra al área de Coordinación de venta de inmuebles, dirigida al Gerente General del IPSFA agregando los siguientes documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) fotocopia de DUI y NIT.
13.	Coordinador de Venta de Inmuebles.	<p>Recibe carta de Oferta.</p> <p>Procede a abrir expediente de nuevo cliente y anexa copia de la oferta, DUI y NIT.</p> <p>Remite oferta de compra al Gerente General.</p>
14.	Gerente General.	<p>Recibe oferta pudiendo suceder:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Autoriza precio de venta (paso 16) b) Margina al Comité consultivo de precios. (Paso 15)
15.	Comité Consultivo de Precios	Se reúne, analiza oferta de compra y emite resolución.
16.	Coordinador de Venta de Inmuebles.	<p>Notifica la autorización de Gerente o resolución Comité Consultivo de precios a cliente para los siguientes casos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Es aceptada oferta de compra.(paso 17) b) Es rechazada oferta de compra. (fin). c) Se recomienda que presente mejor oferta (paso 12).
17.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Asesora a cliente para realizar el trámite de anticipo.



18.	Coordinador de Venta de Inmuebles.	Informa a cliente que deberá realizar el pago del anticipo por un valor mínimo equivalente al 10 % del valor total del inmueble, al momento de firmar la promesa de venta.
19.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Prepara memorándum dirigido al Jefe del Departamento Jurídico solicitando la elaboración de la promesa de venta IPSFA en la cual incluye información del cliente y del Inmueble.
20.	Jefe del Departamento Jurídico	Recibe solicitud de elaboración de promesa de venta IPSFA y la asigna al Colaborador Jurídico.
21.	Colaborador Jurídico	Elabora borrador de promesa de venta IPSFA.
22.		Informa al Coordinador de venta de Inmuebles que ya está lista la promesa de venta IPSFA (anexo 3) para firma del cliente y resguarda documento hasta la hora en que se presente a firmar.
23.	Coordinador de venta de Inmuebles/ Ejecutivo de Ventas	Contacta al cliente y coordina la fecha y hora para realizar la firma del documento.
24.	Coordinador de venta de Inmuebles / Ejecutivo de Ventas	Prepara memorando dirigido al Jefe del Departamento de Inmuebles solicitando la codificación del ingreso.
25.		Comunica al Encargado de Centro de Registro a través de memorándum los detalles del pago del anticipo (monto, nombre de la persona, concepto del pago) para la respectiva codificación incluyendo la información del inmueble.
26.	Coordinador de venta de Inmuebles / Ejecutivo de Ventas.	Ingresa al Sistema NEO modulo inmobiliario y actualiza base de lotes del proyecto. (Anexo 10).



27.	Cliente	Se presenta a oficinas del IPSFA al área de Coordinación de ventas de Inmuebles para lectura y firma del documento en presencia del Notario del Departamento Jurídico.
28.	Cliente	En compañía del Ejecutivo de Ventas/ Cuentas del Departamento de Inmuebles se presenta al Área de Colecturía a efectuar el pago del Antipo.
29.	Departamento de Tesorería.	Elabora recibo por el monto del ingreso. Emite comprobante de ingreso, firma, sella y entrega copia a cliente.
30.	Coordinador de venta de Inmuebles / ejecutiva de Ventas o Cuentas.	Solicita copia del comprobante de ingreso del anticipo al Departamento de Tesorería y la resguarda en expediente
31.	Notario respectivo / Colaborador Jurídico Asignado	Lleva promesa de venta a firma de Gerente General, después que este firma documento estampa firma y sello de Notariado.
32.	Colaborador jurídico	Una vez firmado el documento por el Notario, el cliente y el Gerente General, reproduce 2 testimonios: a) Para resguardo en Departamento de Tesorería. b) Para Cliente. Y los entrega al Coordinador de Venta de Inmuebles.
33.	Coordinador de venta de Inmuebles / ejecutiva de Ventas o Cuentas.	Envía el Testimonio original al Departamento de Tesorería para resguardo a través de solicitud en sistema NEO y físicamente. Resguarda Testimonio hasta que el cliente se presenta a retirarlo.



34.		Fotocopia Testimonio para expediente de ventas del proyecto.
35.	Coordinador de venta de Inmuebles	Contacta al cliente y coordina la fecha y hora para entregar documento de promesa de venta original.
36.	Cliente.	Se presenta a oficinas de Área de Coordinación de ventas de inmuebles a retirar documento
37.		Fin del procedimiento.

HOJA DE DESCRIPCIÓN GENERAL

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:

D. PARA LA RESERVA DECOMPRA DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS.

OBJETIVO DEL PROCEDIMIENTO:

Proporcionar una guía orientada de las actividades a realizar para realizar una reserva para la compra de un proyecto inmobiliario del IPSFA.

PARTICIPANTES:

1. Clientes
2. Ejecutivo de ventas
3. Coordinador de Venta de Inmuebles.
4. Jefe del Departamento de Inmuebles

DOCUMENTOS Y FORMULARIOS UTILIZADOS:

6. Carta oferta de compra (Anexo 7).
7. Resolución del Comité Consultivo de precios. (anexo 8).
8. Promesa de venta IPSFA (anexo 3).
9. Formulario electrónico de clientes potenciales Sugar CRM (anexo 9)
10. Aplicativo NEO lotes del proyecto.

FRECUENCIA DE USO:

Eventual

PARA LA RESERVA DE COMPRA DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS.

Ver pasos del 1-10 del procedimiento “PARA EL PAGO DE ANTICIPOS DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS”.		
11.	Ejecutivo de venta de Inmuebles.	Asesora al cliente para realizar el trámite de reserva dependiendo el tipo de proyecto.
12.	Coordinador de Venta de Inmuebles.	Comunica al cliente que deberá entregar la cantidad estipulada en concepto de reserva según sea el proyecto.
13.		Prepara memorando dirigido al Jefe del Departamento de Inmuebles solicitando la codificación del ingreso.
14.	Jefe del Departamento de Inmuebles	Comunica al Encargado de Centro de Registro a través de memorándum los detalles del pago de la reserva (monto, nombre de la persona, concepto del pago) para la respectiva codificación incluyendo la información del inmueble.
15.	Cliente Interesado de Compra	Se presenta al área de ventas del Departamento de Inmuebles.
16.		En compañía del Ejecutivo de Ventas/ Cuentas del Departamento de Inmuebles se presenta al Área de Colecturía a efectuar el pago de la reserva.
17.		Recibe comprobante de ingreso de la reserva.
18.	Ejecutivo de Ventas /Cuentas del Departamento de Inmuebles.	Recibe de Colecturía copia del comprobante de ingreso y lo resguarda en el expediente.
19.		Fin del procedimiento.



HOJA DE DESCRIPCIÓN GENERAL

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:

E. PARA LA COMPRAVENTA DE LOTES O VIVIENDAS DE PROYECTOS INMOBILIARIOS CON FINANCIAMIENTO EXTERNO.

OBJETIVO DEL PROCEDIMIENTO:

Proporcionar una guía orientada para formalizar la venta de lotes o viviendas de proyectos inmobiliarios del IPSFA con fuente de financiamiento externo.

PARTICIPANTES:

1. Promitente comprador
2. Coordinador de Venta de Inmuebles.
3. Jefe del Departamento de Inmuebles.
4. Gerente General.
5. Notario IPSFA o Particular.
6. Colaborador Jurídico

DOCUMENTOS Y FORMULARIOS UTILIZADOS:

1. Promesa de venta.
2. Cheque certificado.
3. Ficha de Identificación del Cliente.
4. DUI y NIT del cliente o apoderado.

FRECUENCIA DE USO:

Eventual

**PARA LA COMPRAVENTA DE LOTES O VIVIENDAS DE PROYECTOS
 INMOBILIARIOS CON FINANCIAMIENTO EXTERNO.**

No.	RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN
1.		Inicio del Procedimiento.
2.	Cliente Promitente comprador	Se comunica al Área de Venta de Inmuebles manifestando su interés de formalizar la venta.
3.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Le indica al cliente que deberá buscar un Notario para el proceso de escrituración y que al momento de la firma de la compraventa deberá realizar el pago correspondiente con cheque certificado, de Caja o Gerencia.
4.	Cliente Promitente comprador	Cliente informa a Coordinador de venta sobre el Notario que realizará la escritura.
5.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Prepara memorándum o correo electrónico dirigido al Jefe del Departamento Jurídico del IPSFA, informando que cliente enviará al Notario a retirar documentación para la elaboración de la Escritura de Compraventa.
6.	Jefe del Departamento Jurídico	Asigna el caso a Colaborador Jurídico.
7.	Notario del Cliente	Se presenta al Departamento Jurídico del IPSFA a solicitar personería Jurídica del Representante legal del IPSFA.
8.	Colaborador Jurídico de Escrituración.	Le informa que deberá entregar el proyecto de compraventa para revisión del Departamento Jurídico.
9.	Notario del Cliente	Envía al Departamento Jurídico del IPSFA el proyecto de compraventa para revisión.
10.	Colaborador Jurídico de Escrituración.	Confronta datos de la escritura con la información del cliente y del inmueble, pudiendo suceder: <ul style="list-style-type: none"> a) Escritura no tiene correcciones (paso 11) b) Escritura tiene correcciones, regresa proyecto a Notario (paso 9).



11.	Colaborador Jurídico de Escrituración.	Coordina con el Notario del Cliente la fecha y hora para realizar la firma.
12.	Coordinador de venta de Inmuebles / Ejecutivo de Ventas	Prepara memorando al Jefe del Departamento de Inmuebles incluyendo los detalles del pago (monto, nombre de la persona, concepto del pago y descripción del inmueble) para la respectiva codificación del ingreso de la venta y descargo contable.
13.	Jefe del Departamento de Inmuebles	Margina memorando solicitando al Encargado de Centro de Registro Contable que realice la aplicación contable en Sistema NEO.
14.	Coordinador de venta de Inmuebles / Ejecutivo de Ventas.	Ingresa al Sistema NEO modulo inmobiliario y actualiza base de lotes del proyecto. (Anexo 10).
15.	Cliente	Se presenta a oficinas del IPSFA para lectura y firma de la compraventa en presencia del: <ul style="list-style-type: none"> a) Notario del Cliente. b) Personal del Departamento Jurídico IPSFA. c) Gerente General IPSFA. d) Coordinador de Venta de Inmuebles.
16.	Cliente	En compañía del Ejecutivo de Ventas/ Cuentas del Departamento de Inmuebles se presenta al Área de Colecturía a efectuar el pago.
17.	Departamento de Tesorería.	Elabora recibo por el monto del ingreso. Emite comprobante de ingreso, firma, sella y entrega copia a cliente.
18.	Coordinador de venta de Inmuebles / ejecutiva de Ventas o Cuentas.	Solicita copia del comprobante de ingreso del pago de la venta al Departamento de Tesorería y la resguarda en expediente.
19.	Notario de Cliente	Remite al Departamento Jurídico copia de la escritura de compraventa.

20.	Colaborador jurídico	Recibe copia de escritura y la remite al Coordinador de ventas.
21.	Coordinador de venta de Inmuebles / ejecutiva de Ventas o Cuentas	Resguarda copia en expediente.
22.		Fin del procedimiento.

HOJA DE DESCRIPCIÓN GENERAL

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:

F. PARA LA AUTORIZACIÓN DE INTERMEDIARIOS PARA LA VENTA.

OBJETIVO DEL PROCEDIMIENTO:

Proporcionar una guía orientada para la contratación de Intermediarios para la venta y comercialización de proyectos inmobiliarios del IPSFA.

PARTICIPANTES:

1. Interesado en comercializar proyectos inmobiliarios. Ejecutivo de ventas
2. Coordinador de Venta de Inmuebles.
3. Jefe del Departamento de Inmuebles.
4. Gerente General.

DOCUMENTOS Y FORMULARIOS UTILIZADOS:

1. Carta solicitando autorización de Intermediario para la venta. (Anexo 12)
2. Autorización de Gerencia General de Intermediario para la venta. (Anexo 13)
3. Hoja de registro Intermediarios para la venta y comercialización de proyectos inmobiliarios (FORM-11-GI-INM-82)
4. Curriculum vitae
5. Referencias profesionales
6. Fotocopia de DUI y NIT

FRECUENCIA DE USO:

Eventual

PARA LA AUTORIZACIÓN Y CONTRATACIÓN DE INTERMEDIARIOS PARA LA VENTA.

No.	RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN
1.		Inicio del Procedimiento.
2.	Persona interesada en comercializar proyectos inmobiliarios.	Contacta al IPSFA manifestando su interés por comercializar los proyectos inmobiliarios.
3.	Coordinador de Venta de Inmuebles.	Asesora al interesado para realizar el trámite de autorización de Intermediario para la venta de proyectos inmobiliarios.
4.	Persona interesada en comercializar proyectos inmobiliarios.	Presenta carta dirigida al Gerente General (Anexo 12), solicitando autorización para actuar como Intermediario de ventas para los proyectos inmobiliarios del IPSFA y adjunta lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> a) Persona natural: fotocopia de DUI, NIT, referencias y curriculum. b) Personería jurídica: fotocopia de constitución de la empresa, credencial del Representante Legal, copia de DUI y NIT del representante legal y NIT de la empresa, referencias y curriculum de empresa.
5.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Revisa documentación y prepara memorándum para Gerente General solicitando autorización para contratar servicios de Intermediario para la venta. (Anexo 13).
6.	Gerente General	Autoriza a persona interesada para realizar las labores de Intermediario para la venta.
7.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Abre expediente de Intermediario para la venta y anexa copia de DUI, NIT, currículum, referencias profesionales y carta autorizada. Informa a la persona interesada que ha sido autorizado para comercializar los proyectos del IPSFA y coordina reunión informativa para ampliar los detalles de los proyectos.



8.	Intermediario para la venta.	Se presenta al Área de Coordinación de Ventas de Inmuebles. Llena formulario Hoja de Intermediario para la venta y Comercialización de Proyectos Inmobiliarios (Anexo 14).
9.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Brinda información específica de los proyectos inmobiliarios a comercializar y entrega publicidad impresa de los proyectos (flyers, brochures, copia de listado de distribución de los inmuebles, etc). Coordina fecha y hora para realizar visitas a los proyectos para mostrar las condiciones físicas. Anexa formulario lleno a expediente de Intermediario para la venta.
10.	Intermediario para la venta	Se presenta a proyecto en compañía del Coordinador de Venta de Inmuebles, realiza recorrido en los alrededores del proyecto.
11.	Intermediario para la venta	Inicia con la búsqueda de clientes compradores para los proyectos inmobiliarios.
12.		Fin del procedimiento.

HOJA DE DESCRIPCIÓN GENERAL

NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO:

G. PARA EL PAGO DE COMISIONES A INTERMEDIARIOS PARA LA VENTA.

OBJETIVO DEL PROCEDIMIENTO:

Proporcionar una guía orientada de las actividades a realizar para hacer efectivo el pago por comisiones a los Intermediario para la venta por el anticipo de venta o liquidación de deuda de un inmueble de un proyecto del IPSFA.

PARTICIPANTES:

1. Clientes
2. Coordinador de Venta de Inmuebles.
3. Jefe del Departamento de Inmuebles.
4. Gerente General
5. Departamento de Tesorería.

DOCUMENTOS Y FORMULARIOS UTILIZADOS:

1. Autorización de Gerencia General de Intermediario para la venta (Anexo 13)
2. Informe de gestiones de venta realizadas por Intermediario para la venta.

FRECUENCIA DE USO:

Eventual

PARA EL PAGO DE COMISIONES A INTERMEDIARIOS PARA LA VENTA.

No.	RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN
1.		Inicio del Procedimiento.
2.	Intermediario para la venta	Una vez se firma la Escritura de compra venta, presenta carta dirigida a Gerente General al Área de Coordinación de Ventas de Inmuebles, solicitando el pago de la comisión correspondiente y anexa: a) Informe de gestión realizada. b) Recibo o comprobante de crédito fiscal.
3.	Coordinador de Venta de Inmuebles	Recibe carta y confirma con el Departamento de Tesorería el ingreso de fondos por la cancelación o liquidación de deuda por la venta del inmueble.
4.		Elabora memorando solicitando autorización para pago de comisión, remite al Jefe del Departamento de Inmuebles y anexa copia de la autorización de Intermediario para la venta (Anexo 13)
5.	Jefe del Departamento de Inmuebles	Valida el pago de la comisión de Intermediario para la venta. Remite al Gerente de Inversiones, quien a su vez remite para autorización final del Gerente General.
6.	Gerente General	Recibe, revisa y autoriza pago de comisión y la remite al Departamento de Inmuebles, quien a su vez envía al Encargado de Centro de Registro.
7.	Encargado de Centro de Registro de la Gerencia de Inversiones.	Realiza la aplicación contable para elaboración de cheque para pago de la comisión. Envía una copia al Coordinador de Ventas para su resguardo.



8.	Coordinador de Venta de Inmuebles.	Consulta con el pagador del Departamento de Tesorería la fecha en que estará listo el cheque e informa al Intermediario para la venta para que se presente a retirar cheque.
9.	Intermediario para la venta	Se presenta al Departamento de Tesorería a retirar cheque.
10.	Coordinador de Venta de Inmuebles.	Solicita copia del cheque voucher al Departamento de Tesorería para resguardo en expediente de Intermediario para la venta.
11.		Fin del procedimiento.

IV. MISCELÁNEOS

A. DISPOSICIONES FINALES

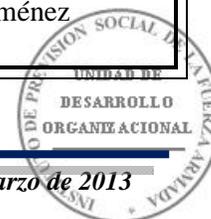
1. El presente instructivo entrará en vigencia a partir de la fecha de su autorización, dejando sin efecto cualquier anterior a ésta.
2. Toda modificación a su contenido, deberá ser canalizada a través de la Unidad de Desarrollo Organizacional.
3. La aprobación de cualquier cambio a los procesos de trabajo establecidos, será responsabilidad exclusiva de la Gerencia de Inversiones. Así mismo, todo cambio deberá quedar debidamente documentado.

B. ANEXOS

1. Carta solicitud devolución de anticipo proyecto Lomas de Santa Elena.
2. Promesa de venta convenio Lomas Santa Elena.
3. Promesa de venta IPSFA.
4. Recibo de devolución
5. Cheque vocuher.
6. Carta aceptación de nuevas condiciones proyecto Greenside.
7. Carta oferta de compra.
8. Minuta de Reunión del Comité Consultivo de precios.
9. Formulario electrónico de clientes potenciales Sugar CRM
10. Aplicativo NEO lotes del proyecto.
11. Acta de CD donde se autoriza al Comité Consultivo de precios para fijar precios de venta de lotes en proyecto Green-Side Santa Elena.
12. Carta solicitando autorización Intermediario para la venta.
13. Autorización de Gerencia General para Intermediario para la venta.
14. Hoja de registro Intermediario para la venta y comercialización de proyectos inmobiliarios. (FORM-11-GI-INM-82)
15. Acta CD-28/2011 Políticas específicas para la comercialización de proyectos.

C. BITÁCORA DE CAMBIOS

Nº	FECHA	Nº ACTA	MODIFICACIÓN REALIZADA	ANALISTA RESPONSABLE
1.	20/02/2013	CD-06/2013	Revisión de las políticas de comercialización de Greenside Santa Elena y Residencial Loma Linda.	Lic. Saúl Amaya
2.	29/07/2011	CD-28/2011	Políticas específicas para la comercialización de proyectos.	Lic. Carlos Jiménez
3.	01/12/2010	CD-46/2010	Política de precios para la venta de lotes Greenside Santa Elena.	Lic. Carlos Jiménez



D. BITÁCORA DE ACTUALIZACIÓN

Realizado por:

1. *Lic. Saúl Alberto Amaya Aguilar*
Analista de Desarrollo Organizacional
Marzo de 2013.

2. *Lic. Carlos Jiménez Fagioli/ Lic. Saúl Amaya*
Analista de Desarrollo Organizacional
Agosto de 2011.

Anexo I.

San Salvador, 31 de enero de 2011

Coronel y Licenciado
René Antonio Díaz Argueta
Gerente General
IPSFA
Presente

Estimado Coronel y Licenciado:

Por medio de la presente vengo a ampararme al Convenio celebrado entre la Sociedad Lomas de Santa Elena y el IPSFA, a efecto de que me devuelvan , DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (\$)) que di como anticipo al precio pactado sobre los Lotes No 2 y No 3 del Polígono "V".

Sin otro particular, le agradezco de antemano una pronta resolución.



DOY FE: Que la firma que antecede es AUTENTICA por haber sido puesta de su puño y letra en mi presencia por la señora. MARTHA . Con cuarenta y nueve años de edad, Ingeniero Civil, a quien no conozco pero identifico a través de su Documento Único de Identidad número cero dos seis uno tres cinco uno tres guión dos. San Salvador, a los treinta y un días del mes de enero del año dos mil once.



Anexo 2

**BUFETE
ALVARENGA & MIRON.**

ASESORES LEGALES ABOGADOS NOTARIOS.

Final Calle Nueva No. 2, Pasaje 1 No. 2 Colonia Escalón, San Salvador, El Salvador, C.A. **Pbx/Fax (503) 2223-6903.**

Boston Massachussets (617) 510 2432. Virginia (703) 264 0866. E mail: jcalvarenga@fabregatalvarenga.com

www.fabregatalvarenga.com

**DOCUMENTO PRIVADO
AUTENTICADO**

DE

**CONTRATO PROMESA DE VENTA
DE INMUEBLE**

"URBANIZACION LOMAS DE SANTA ELENA NORTE"

LOTE # 68 POLIGONO "O"

OTORGADO POR

LOMAS DE SANTA ELENA S.A. DE C.V.

A FAVOR

JOSE

San Salvador, 22 de junio del 2007

Ante los oficios notariales del
Licenciado Juan Carlos Alvarenga Hernández



PROMESA DE VENTA DE INMUEBLE.

URBANIZACIÓN LOMAS DE SANTA ELENA NORTE.

Nosotros, por una parte **LOMAS DE SANTA ELENA S.A. DE C.V.** representada legalmente por su apoderado Especial, el Licenciado **CARLOS**, quien es mayor de edad, de este domicilio, Licenciado en Economía y que esta facultado para otorgar actos como el presente, que en lo sucesivo se denominará "**EL PROMITENTE VENDEDOR**"; y por otra parte **JOSE** quien es de **CUARENTA Y TRES** años de edad, del domicilio de San Salvador, que en lo sucesivo es denominaremos "**EL PROMITENTE COMPRADOR**", OTORGAMOS: Que por medio de este instrumento celebramos un **CONTRATO DE**

PROMESA DE VENTA DE INMUEBLE, bajo las siguientes condiciones:

I) El promitente vendedor, es dueño de un inmueble de naturaleza rústica en proceso de urbanización situado **RESIDENCIAL LOMAS DE SANTA ELENA NORTE**, con antecedente inscrito a favor de el contratante bajo la Matricula No. , aun no inscrito

Individualmente el/los lotes que se mencionaran posteriormente, con su respectiva matricula, por estar en tramite en estos momentos en el **Centro Nacional de Registro** de la Propiedad del Departamento de La Libertad, Inmueble que se describe de la manera siguiente: Lote de naturaleza rústico en proceso de urbanización, Ubicado en la Jurisdicción de Nuevo Cuscatlán, La Libertad, Identificado como:

LOTE NÚMERO 68 DEL POLÍGONO O de la urbanización **LOMAS DE SANTA ELENA NORTE**, de una extensión superficial de **QUINIENTAS PUNTO SETENTA Y OCHO VARAS CUADRADAS**.

II) Que por este acto, el promitente vendedor promete y se obliga a vender el inmueble antes descrito, libre de todo gravamen a la promitente compradora, o a las personas naturales o jurídicas que esta indique.

III) El precio de la venta será la cantidad de **CIENTO VEINTICINCO DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA LA VARA CUADRADA**, lo cual hace un total de **SESENTA Y DOS MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE PUNTO CINCUENTA DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA**.

IV) **FORMA DE PAGO:** El promitente comprador cancelará el precio del lote objeto de este contrato de la manera siguiente: a) **QUINIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA en concepto de primer anticipo a prima, el día PRIMERO DE NOVIEMBRE DEL DOS MIL SEIS**, b) **CINCO MIL SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE PUNTO SETENTA Y CINCO DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA en concepto de segundo anticipo a prima, el día DIEZ DE NOVIEMBRE DEL DOS MIL SEIS** y c) el resto del valor total del terreno, es decir los **CINCUENTA Y SEIS MIL TRESCIENTOS TREINTA Y SIETE PUNTO SETENTA Y CINCO DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA**. Se pagarán al momento de la escrituración final y formalización de la Compra venta de Inmueble objeto Final de este contrato, y que se entregara con la verificación de entregar el inmueble Totalmente Urbanizada y con las conexiones de sus servicios Básicos.

Los servicios básicos que se le dará a cada uno de los lotes a comprar como son las conexiones domiciliarias se mencionan a continuación: Las de Agua Potable, Las de Electrificación, Las de los Drenajes Sanitarios (SISTEMA DE TRATAMIENTO INDIVIDUAL TIPO BIO-DIGESTOR), Las de los Drenajes de Aguas Lluvias y conexión de telefonía. Si APLICÁRA, El Promitente Comprador desde ya manifiesta que PARA CONSEGUIR EL RESTANTE VALOR TOTAL DEL PRECIO DEL INMUEBLE, SOLICITARA UN FINANCIAMIENTO, en el Banco de su elección, el cual como prueba de su tramitación del préstamo aludido, entregará copia de la solicitud del préstamo al promitente vendedor, treinta días antes de firmarse la compra venta, si no cumpliere con éste requisito de información, se le imputara la cláusula VII de este contrato a el promitente comprador. Así mismo, se hace constar que las cantidades de dinero que estuviera obligado a cancelar la promitente compradora al promitente vendedor, EN LA CLÁUSULA DE FORMA DE PAGO, no las entregara en cualquier tiempo o plazo antes estipulado, se le aplicará la cláusula VII de este contrato en concepto de cláusula penal.

V) **PLAZO:** La Escritura Pública de Compraventa de los inmuebles objeto de este contrato, se otorgará a más tardar el día **TREINTA DE SEPTIEMBRE** del dos mil siete. Si el promitente vendedor terminara antes del **TREINTA DE SEPTIEMBRE** del dos mil siete la Lotificación con todas sus conexiones domiciliarias, notificara por escrito a el promitente comprador, con treinta días de anticipación a la finalización de la urbanización totalmente terminada. Dicha Notificación deberá ser con firma de recibido de la promitente compradora o cualquier persona que se encontrara en la dirección provista por la promitente compradora. En el caso que no se presentaran el promitente comprador a formalizar la compra venta objeto de este contrato después de **TREINTA** días de haber sido notificada por escrito con firma de recibido, el promitente vendedor se quedara con las cantidades entregadas tal como se establece en la cláusula VII de No cumplimiento por el promitente comprador, y podrá este promitente vendedor, vender el lote a comprar, a una tercera persona, sin aviso posterior a el promitente comprador. El promitente comprador en el caso de entrega por anticipado del lote totalmente urbanizado o en cualquier otra fecha que se estuviera listo para ser la entrega y escrituración final del lote objeto del presente contrato, por parte del promitente vendedor, se comprometa a cancelar treinta días después de notificada por escrito y con firma de recibido, que ya se encuentra finalizada la lotificación con todas sus conexiones domiciliarias, el total de dinero o cantidades de dinero que se deban para formalizar la compra venta al Promitente Vendedor.

VI) **CLÁUSULA DE NO CUMPLIMIENTO POR EL PROMITENTE VENDEDOR.** En caso de no celebrarse dicha compraventa dentro del plazo estipulado que vence el **TREINTA DE SEPTIEMBRE** del dos mil siete, por causa imputable al promitente VENDEDOR, éste devolverá a el promitente comprador la cantidad o cantidades de dinero que hayan recibido en concepto de reservación y/o anticipo de prima, complemento de prima y/o todas las cuotas si ya hubiesen sido canceladas. Esta devolución deberá hacerse en un plazo mínimo de sesenta días y máximo de noventa días a partir de la fecha del incumplimiento por parte del promitente vendedor.

VII) **CLÁUSULA DE NO CUMPLIMIENTO POR EL PROMITENTE COMPRADOR.** En el caso de no verificarse la compra venta por causa o causas imputables a el promitente comprador el día **TREINTA DE SEPTIEMBRE** del dos mil siete, o cualquier otra fecha estipulada previa notificación en el presente contrato, quedará a favor del Promitente Vendedor las cantidades de dinero en Dólares de Los Estados Unidos de América, que se hayan entregado, entendiéndose que todos esos pagos han sido efectuados como cánones de arrendamiento, no devolviéndose nada por parte del Promitente Vendedor a el promitente comprador, siendo además este canon de arrendamiento pagado en concepto de multa por incumplimiento, los cuales serán descontados de la cantidad o cantidades de dinero dadas y entregadas en concepto de reservación y/o anticipo de prima, complemento de prima y/o todas las cuotas si ya hubiesen sido canceladas. El promitente comprador expresa su voluntad y consentimiento que al no cumplir la entrega de las cantidades antes estipuladas, esta cláusula aplicará y se hará en forma automática sin necesidad de recurrir a la vía judicial en un plazo no mayor de diez días hábiles después de realizarse o notificado el desistimiento o el incumplimiento de la promitente compradora.

VIII) **CLÁUSULA ESPECIAL: PRORROGA DEL PLAZO:**

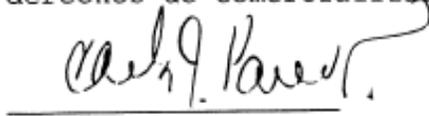
El plazo se prorrogará por seis meses más si por razones ajenas o fuerza mayor al promitente vendedor, éste no pudiera entregar a el promitente comprador el lote objeto de este contrato en el tiempo estipulado debidamente Lotificado y con todos sus servicios de conexiones domiciliarias. En este caso no se aplicarán las multas a cargo del promitente vendedor detalladas en la cláusula VI del presente contrato.

IX) **ACLARACIÓN NECESARIA:** El promitente vendedor hace la aclaración a el promitente comprador que el área del lote o los lotes determinada o determinados en los planos, está o están sujetos a variación o variaciones en el campo y en el caso que variara el área o áreas del lote o lotes objeto u objetos de este contrato, se ajustará el precio y el monto de las cuotas mensuales de amortización del precio, con el fin de que el mismo o los mismos se cancelen en el plazo fijado. A la vez deberá la promitente compradora especificar desde la firma de este contrato que para comprar el lote o lotes objeto del mismo, ocupará financiamiento de un banco o Institución Financiera, Manifestando desde ya Que **OCUPARA FINANCIAMIENTO, SI ASI LO NECESITARA**.

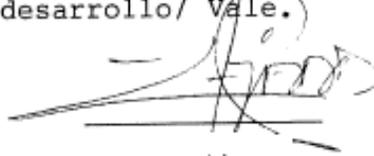
2

X) En caso de acción judicial proveniente del incumplimiento de las obligaciones contenidas en el presente instrumento, ambos otorgantes, en el carácter en que actuamos, señalamos esta ciudad como domicilio especial.

En fe de lo anterior, firmamos en la ciudad de San Salvador, a los veintidós días del mes de junio del dos mil siete. **Entre líneas: de los derechos de comercialización y desarrollo/ Vale.**



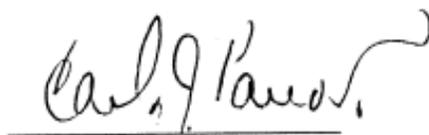
LOMAS DE SANTA ELENA S.A. DE C.V.
 PROMITENTE VENDEDORA



PROMITENTE COMPRADORA

En la ciudad de San Salvador, a las catorce horas y treinta y minutos del día veintidós de junio del dos mil siete. - Ante mi, **JUAN** , Notario de este domicilio, comparecen, por una parte, **JUAN** de cincuenta y cuatro años de edad, Licenciado en Economía, del domicilio de San Salvador, persona a quien conozco e identifiqué con su Documento Único de Identidad Número cero uno seis tres nueve cinco uno ocho - ocho, quien actúa en nombre y representación de la Sociedad **LOMAS DE SANTA ELENA S.A. DE C.V.** ; con Número de Identificación Tributaria cero seiscientos catorce- cero cuatro, cero dos, cero cuatro- ciento cuatro- seis, sociedad de nacionalidad Salvadoreña y del domicilio de Antiguo Cuscatlán, la libertad, cuyo plazo es indefinido, sociedad que en el curso de esta escritura se denomina **“EL PROMITENTE VENDEDOR”** de cuya personería doy fe de ser legítima y suficiente por haber tenido a la vista: a) Testimonio de la Escritura Pública de Poder Especial, Otorgado ante los oficios Notariales del Licenciado Juan Carlos Alvarenga Hernández, el día veintiocho de agosto del dos mil seis, debidamente inscrito en el registro de Comercio al Número dos del libro un mil ciento cincuenta y ocho, registro de otros documentos mercantiles, en donde se le faculta al compareciente al Licenciado Paredes Castillo, a otorgar actos como el presente, en dicho poder se menciona la personería Jurídica del presidente de Lomas de Santa Elena S.A. de C.V el cual otorgo el poder mencionado. Dando fe el Notario de esto; que en adelante se denominara **“EL PROMITENTE VENDEDOR”** y por otra parte el señor **JOSE** , quien es de años de edad de este domicilio, persona a quien no conozco pero identifiqué por medio de su documento único de identidad #

que en lo sucesivo se llamara **“EL PROMITENTE COMPRADOR”** , y en el carácter y personería indicados, **ME DICEN:** Que reconocen como suyas las firmas que calzan al pie del anterior documento, así como las cláusulas enumeradas que contiene el contrato y que se mencionan solo como encabezado en esta autentica, pero que su total explicación esta en el documento que se autentica, sometiéndose a las obligaciones en el contenidas, como son I) La celebración del **CONTRATO DE PROMESA DE VENTA DE INMUEBLE**, ubicados en **LA URBANIZACIÓN LOMAS DE SANTA ELENA NORTE**. II) Que por este acto, el promitente vendedor promete y se obliga a vender el/los inmueble/s antes descrito/s, libre/s de todo gravamen al promitente comprador, o a las personas naturales o jurídicas que este indique. III) El precio negociado. IV) **FORMA DE PAGO**. V) **PLAZO**. VI) **CLÁUSULA DE NO CUMPLIMIENTO POR EL PROMITENTE VENDEDOR** VII) **CLÁUSULA DE NO CUMPLIMIENTO POR EL PROMITENTE COMPRADOR**. VIII) **CLÁUSULA ESPECIAL: PRORROGA DEL PLAZO**. IX) **ACLARACIÓN NECESARIA** y X) **En caso de acción judicial**. Yo, el suscrito Notario **DOY FE:** que son auténticas las firmas que calzan al pie del anterior documento y de todas las cláusulas que se mencionan, por haber sido reconocidas las firmas en mi presencia por los comparecientes y voluntariamente todas las cláusulas que lo amparan.- Así se expresaron los comparecientes, quienes interpusieron sus mas enteras voluntades, firmando este contrato en duplicado, a quienes expliqué los efectos legales de esta acta notarial que consta de una hoja útil; y leído que les hube íntegramente lo escrito, en un sólo acto ininterumpido, ratifican su contenido y firmamos. **DOY FE.**



CARLOS FEDERICO PAREDES CASTILLO
 LOMAS DE SANTA ELENA S.A. DE C.V.



JOSE ZAÑONI YADA
 PROMITENTE COMPRADORA



Anexo 3



AÑO 2011
TESTIMONIO

DE LA
ESCRITURA PUBLICA
DE
Promesa de venta

OTORGADO POR

IPSFA

A FAVOR DE

Lic. Oscar Gustavo Munguía Mayorga

ABOGADO Y NOTARIO

TELEFAX: 2305-8442
CEL.: 7824-6850
7824-6851



15

16 NÚMERO OCHO. LIBRO DÉCIMO NOVENO. En la ciudad de San Salvador, a las catorce

17 horas y diez minutos del día veintiocho del mes de enero del año dos mil once. Ante mí, OSCAR

18 GUSTAVO MUNGUÍA MAYORGA, comparecen, por una parte, el Coronel y Licenciado RENE

19 ANTONIO DÍAZ ARGUETA, quien es de cincuenta y siete años de edad, Militar y Licenciado en

20 Administración de Empresas, de este domicilio, a quien conozco, portador de su Documento

21 Único de Identidad número: cero uno cero seis cuatro cinco cero nueve - ocho, y Tarjeta de

22 Identificación Tributaria Numero: un mil doscientos trece – doscientos ochenta mil quinientos

23 cincuenta y tres – cero cero uno – seis; quien actúa en su calidad de Apoderado General

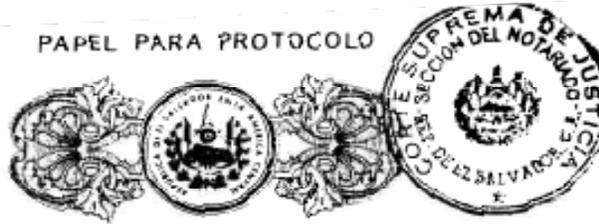
24 Administrativo con Cláusula Especial del INSTITUTO DE PREVISIÓN SOCIAL DE LA FUERZA

IPSA INSTITUTO DE PREVISIÓN SOCIAL DE LA FUERZA - BOGOTÁ, COLOMBIA - TEL: 312 200 0700 - FAX: 312 200 0701

PAPEL PARA PROTOCOLO

DIECISIETE
M. DE H.

Nº 12797610



DOS COLONES

ARMADA, Institución Autónoma de Derecho Público, de Crédito, con Personalidad Jurídica y

Recursos Propios, de los domicilios de San Salvador y Santa Tecla, departamento de La

Libertad, con Número de Identificación Tributaria: cero seis uno cuatro- dos cero cero dos siete

ocho- cero cero tres- tres, personería que doy fe de ser legítima y suficiente por haber tenido a la

vista: a) la Escritura Pública de Poder General Administrativo con Cláusulas Especiales,

otorgado en la ciudad de San Salvador, a las catorce horas y quince minutos del día once de

enero de dos mil once, ante los Oficios Notariales del Licenciado Manuel Ángel Serrano Mejía,

por el Señor General de División FRANCISCO RAMÓN SALINAS RIVERA, actuando en nombre

y representación en su calidad de Director Presidente del Consejo Directivo del INSTITUTO DE

PREVISIÓN SOCIAL DE LA FUERZA ARMADA, y de conformidad a su Ley Constitutiva

Representante Legal del mismo, a favor del Coronel y Licenciado RENE ANTONIO DÍAZ

ARGUETA, por medio del cual lo faculta para que pueda otorgar actos como el presente. En

dicho Poder el Notario autorizante dio fe de la existencia legal de la Institución representada y de

la personería de su Representante Legal, y b) Resolución Número CUATROCIENTOS

CUARENTA Y UNO contenida en Acta de Sesión CD CUARENTA Y SEIS- DOS MIL

DIEZ, de fecha UNO DE DICIEMBRE DEL DOS MIL DIEZ, donde en el punto número

tres, el Consejo Directivo del Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada, lo

autorizó para la celebración de contratos como el presente; en consecuencia, el

compareciente, podrá denominarse en el transcurso de este instrumento " el

promitente vendedor " ; " el IPSFA " o " el Instituto ", y, por otra parte comparece, el

señor . edad, del

domicilio de persona que conozco por razón

de este acto la cual identifico por medio de su Documento Único de Identidad Número

cero cero con Tarjeta de Identificación



Tributaria Número cero seis uno cuatro guión dos uno cero tres seis cuatro guión cero
cero dos guión dos, que en lo sucesivo podrá denominarse "el promitente comprador", Y ME
DICEN: Que por medio del presente instrumento celebran un CONTRATO DE PROMESA DE
VENTA, el cual se regirá por las cláusulas siguientes: I) DECLARACIÓN DE DOMINIO.- Me
sigue diciendo el promitente vendedor que su representado es el actual dueño y poseedor de un
inmueble de naturaleza rústico en proceso de urbanización, situado en el municipio de Nuevo
Cuscatlán, Departamento de La Libertad, en lo que se ha denominado "Lotificación Santa
Elena", hoy conocida como URBANIZACIÓN "GREENSIDE, SANTA ELENA", Lote Número
, cuyo inmueble general está inscrito a favor de
su representado bajo la Matrícula Número TRES CERO UNO UNO TRES SIETE TRES
SIETE-CERO CERO CERO CERO CERO, del Registro de la Propiedad Raíz e
Hipotecas del Departamento de La Libertad, el cual posee la descripción técnica siguiente:
inmueble de naturaleza rústica en proceso de urbanización, ubicado en la jurisdicción de Nuevo
Cuscatlán, Departamento de La Libertad, identificado como Lote Número SESENTA Y SEIS, del
Polígono "N", de la Lotificación que ha sido denominada Lomas de Santa Elena, hoy conocida
como URBANIZACIÓN "GREENSIDE, SANTA ELENA", con una capacidad de
METROS CUADRADOS, equivalentes a SEISCIENTAS
CINCUENTA Y OCHO PUNTO DIECISIETE VARAS CUADRADAS. II) OBJETO DEL
CONTRATO.- El promitente vendedor, por este acto y libre de gravamen, promete y se obliga a
vender el inmueble antes descrito, al promitente comprador. III) MONTO DEL CONTRATO.- El
precio por vara cuadrada será la cantidad de CIENTO TREINTA Y OCHO DÓLARES DE LOS
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA cada una, haciendo un monto total de
DÓLARES DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA. IV) FORMA DE PAGO: EL promitente comprador, cancelará el precio

PAPEL PARA PROTOCOLO



M. DIECIOCHO DE K.

Nº 12797611

DOS COLONES

del lote objeto de este contrato, de la manera siguiente: La cantidad de DOCE MIL

DHOCIENTOS TREINTA Y CUATRO PUNTO TREINTA Y UNO DÓLARES DE LOS

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, la cual ha sido reconocida por el IPSFA como adelanto o

anticipo al precio pactado, de conformidad a la inversión aceptada en el Convenio firmado por la

Sociedad Lomas de Santa Elena y el IPSFA, el cual fue celebrado a las doce horas con

cincuenta minutos del día diecisiete de noviembre del año dos mil diez, ante mi Oficio Notarial. Y

el resto de SETENTA Y SIETE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y TRES DÓLARES CON

QUINCE CENTAVOS DE DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA en el momento

del otorgamiento de la escritura definitiva. V) PLAZO: La Escritura Pública de Compraventa del

inmueble objeto de este contrato, se otorgará a más tardar sesenta días después de inscrita la

respectiva desmembración en cabeza de su dueño, salvo caso fortuito o fuerza mayor, y

siempre que el promitente comprador haya pagado el precio total del lote prometido en venta. La

inscripción de la desmembración en cabeza de su dueño, deberá ser comunicada por escrito al

promitente comprador, caso de no localizarse, dicha notificación se podrá realizar a un miembro

mayor de su núcleo familiar, por un empleado del Instituto. Dicho comunicado deberá ser

firmado de recibido por cualquiera de las personas antes mencionadas. En casos excepcionales,

esta comunicación también podrá hacerse por Notario debidamente autorizado por el IPSFA;

pero en todo caso, esta comunicación cumplirá los requisitos y formalidades de la Ley referente

a las notificaciones. En el caso que no se presentare el promitente comprador a formalizar la

escritura de compraventa objeto de este contrato, después de sesenta días de habérselo

comunicado la finalización de la urbanización, tal como antes se establece o de excusarse por

motivos de caso fortuito o fuerza mayor, se estará de conformidad a lo establecido en la cláusula

VII de este Contrato; lo cual tendrá como efecto la terminación de la relación contractual, entre

las partes sin necesidad de declaratoria judicial; liberándose de cualquier compromiso el lote



1 sujeto de Promesa de Venta y, por consiguiente, quedando el mismo en plena disposición para
2 una nueva comercialización, sin necesidad de aviso previo al promitente comprador. VI)
3 **INCUMPLIMIENTO DEL PROMITENTE VENDEDOR.**- En caso de no otorgarse la respectiva
4 escritura de compraventa dentro del plazo anteriormente estipulado, por causa imputable al
5 promitente vendedor, éste devolverá al promitente comprador todas las cantidades que haya
6 recibido en concepto de reservación y complemento de prima o pago total del precio pactado.
7 **VII) INCUMPLIMIENTO DEL PROMITENTE COMPRADOR.** En el caso que la compraventa no
8 se otorgue por causas imputables al promitente comprador, el IPSFA devolverá las cantidades
9 recibidas, descontando los gastos de administración del diez por ciento del monto recibido. Este
10 descuento se hará efectivo en forma automática, sin necesidad de recurrir a la vía judicial, y en
11 un plazo no mayor de diez días hábiles después de haberse evidenciado el incumplimiento o
12 notificado el desistimiento del promitente comprador. **VIII) ACLARACION NECESARIA:** El
13 promitente vendedor hace al promitente comprador, las aclaraciones siguientes: a) Que las
14 edificaciones a realizar en el inmueble sujeto del presente Contrato, tendrán que observar la
15 legislación vigente sobre la materia y demás regulaciones contenidas en las ordenanzas
16 municipales pertinentes, referentes a construcción; corredor ecológico, y al medio ambiente; b)
17 Que deberá instalar el drenaje de sanitarios por medio de un sistema bio-gestor u otro
18 tecnológicamente más moderno, que implique un tratamiento individual de las aguas negras, y c)
19 Determinar si va o no requerir financiamiento para el pago complementario del precio total
20 pactado, a efecto de aplicar lo establecido en el Romano X) de este instrumento. **IX) En caso de**
21 **acción judicial, ambos otorgantes señalamos esta ciudad como domicilio especial, a cuyos**
22 **tribunales nos sometamos. X) DECLARATORIA DE FINANCIAMIENTO.** Para los efectos de la
23 letra d) del Romano VIII) de este instrumento, el promitente comprador efectivamente manifiesta
24 que solicitará en su oportunidad el financiamiento en el Sistema Financiero Nacional, por lo que





PAPEL PARA PROTOCOLO



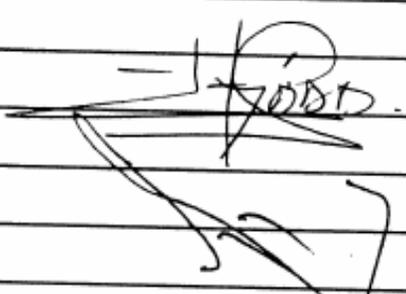
DOS COLONES



DIECINUEVE
M. DE H.

Nº 12797612

1 desde ya se compromete a facilitarle al IPSFA toda la documentación que le sea requerida para
2 tal fin, firmándole, al promitente vendedor, en el momento que se le requiera, la solicitud del
3 préstamo del banco o institución financiera que lo financiará. Así se expresaron los
4 comparecientes, a quienes expliqué los efectos jurídicos del presente instrumento y leído que les
5 hubo íntegramente lo escrito, en un sólo acto ininterrumpido, ratifican su contenido por estar de
6 acuerdo a sus voluntades, y para constancia firman con migo. DOY FE.

7
8 
9 
10
11
12



SO ANTE MI, del folio **DIECISÉIS VUELTO** al folio **DIECINUEVE FRENTE** del Libro **DÉCIMO NOVENO** de mi Protocolo, que caduca el día veinticuatro de enero de dos mil doce; y para ser gado al **INSTITUTO DE PREVISIÓN SOCIAL DE LA FUERZA ARMADA**, extendiendo, firmo y sello el presente Testimonio, en la ciudad de San Salvador, a los veintiocho días del mes de enero de dos mil once.



Anexo 4.

POR : \$

**RECIBI DEL INSTITUTO DE PREVISIÓN SOCIAL DE LA FUERZA
ARMADA, LA CANTIDAD**

DOLARES

**(US \$), EN CONCEPTO DE DEVOLUCIÓN DE ANTICIPO
POR LOTES 2 Y 3 DEL POLÍGONO "V", URBANIZACIÓN
GREENSIDE SANTA ELENA.**

SAN SALVADOR , 05 DE ABRIL DE 2011.

F 
SR.A. MARTHA
DUI No.



Anexo 5

INSTITUTO DE PREVISION SOCIAL DE LA FUERZA ARMADA		01	CUENTA No. 590 - 055653 - 6
198060		SAN SALVADOR, 05 DE Abril DE 2011	CHEQUE SERIE "IPSEA" No. 198060
PAGUESE A LA ORDEN DE: _____			
LA SUMA DE: _____			
DOLARES.			
BANCO AGRICOLA No Negociable SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C. A.			
FIRMA(S) AUTORIZADA(S)			

CONCEPTO:	
DEVOLUCION DE ANTICIPO POR LOTES 2 Y 3 DEL POLIGONO "V" DE URBANIZACION GREENSIDE SANTA ELENA	
PAGADO A:	CHEQUE No. 198060 FECHA: 05/04/2011
ARNOLDO ESCALANTE SVILLALOBOS	
PROCESADO POR:	ELABORADO POR:
RECIBI CONFORME:	



Anexo 6

San Salvador, 13 de enero de 2011

**Coronel y Licenciado
RENE ANTONIO DIAZ ARGUETA
Gerente General
IPSFA
Presente**

Por medio de la presente y de acuerdo a reunión sostenida, le manifiesto mi conformidad de aceptar el precio pactado del Lote 68 del Polígono "O" a \$ 140.00 (CIENTO CUARENTA DOLARES 00/100) la vara cuadrada; y del Lote 66 del Polígono "N" a \$ 138.00 (CIENTO TREINTA Y OCHO 00/100) la vara cuadrada.

Sin otro particular, le agradezco su especial deferencia.

Atentamente,



Dr. .



13 JAN 2011
1345



Anexo 7

S.A. de C.V.
Plantel WyS Constructora, Prolongación Alameda Juan Pablo II
y Calle Los Cojos, No. 2, Colonia Escalon, 100 Mis. Al Norte de la UESS
Tel. 503 2262 2293 Fax: 5032262 4592
Email: wysconstructora@gmail.com
www.wysconstructora.com.sv
Empresa Asociada a CASALCO

Ref.: IPSFA Greenside May 2011
San Salvador, Mayo del 2011

Sres.:
**Instituto de Previsión Social
de la Fuerza Armada**
Presente.-

Atn.: Coronel y Licenciado:
René Antonio Díaz Argueta

Honorable Coronel y Lic. Díaz Argueta:

Es un placer comunicarnos por esta vía en espera de que el Todopoderoso, derrame muchas Bendiciones sobre la Institución que Ud. Dirige, así como en su desempeño familiar.

Después de la reunión sostenida con su amable persona, lo cual agradecemos, se nos haya dado el tiempo para exponer a Ud. y a personeros de su institución, nuestro interés en la adquisición de algunos lotes de Greenside Santa Elena, en un proyecto diseñado, según la disponibilidad de lotes de la institución.

El esfuerzo empresarial que tuvimos a bien presentar lo sometemos a consideración sobre la siguiente plataforma de negocios, la cual, creemos, puede ser de bien, para el mercado buscado y que pueda llenar las expectativas, en un inicio de su Institución, de los clientes, así como de nuestro desempeño.

Nuestra propuesta de negocio es la siguiente:

Reserva de una cantidad de lotes necesaria (Polígono "P") para poder desarrollar el concepto diseñado por nuestra firma, estando estos lotes en condiciones físicas lindantes entre sí. Lo anterior para poder tener un orden, lo cual es un considerando positivo para clientes que puedan estar interesados en las residencias.

Para lo anterior, ofrecemos a Uds. un valor por v2 de us\$130.00 dólares, con el beneficio, de iniciar la construcción de una residencia "modelo", una vez sea aprobado el crédito por el banco correspondiente y documentar legalmente este modelo de negocio.

Las residencias, serán desarrolladas, en un concepto de créditos individuales, los cuales una vez factibilizado el cliente por la institución financiera a otorgar el crédito respectivo, y este pueda ser escriturado, el valor del lote se paga automáticamente por parte del banco, y mi representada recibe un anticipo para el inicio de las construcciones.

Con lo anterior creemos, estimado Coronel y Licenciado, estaríamos iniciando una cordial relación de negocios, que no dudamos redundará en beneficios fructíferos para su institución y mi representada.

Sin más por el momento, nos despedimos de Ud., no sin antes desearte nuestros mejores deseos de Paz y Bien.

Atentamente:


Ing. Hugo
Representante Legal y Gerente General
S.A. de C.V.

c.c. Archivo

Anexo 8



Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada

MINUTA COORDINACIÓN DE VENTAS 001/2011

Comité Consultivo de Precios de Lotes

PRESENTES: Cnel. y Lic. René Antonio Díaz Argueta

Lic. Roberto Filander Rivas

Arq. Delmy Beatriz Vela

Ing. Jenny Medina de Ramírez

Lic. Elvia Regina Castillo

AUSENTES: Lic. Oscar Gustavo Munguía

FECHA: 30 de marzo de 2011

En sala de Consejo Directivo de la Torre El Salvador el Comité Consultivo de Precios de Lotes se reunió para tratar los puntos siguientes:

- Se evaluó propuesta de _____, donde el Comité resuelve acepta cambio del lote #1 del polígono U al lote #21 del polígono A, a un valor de \$145 por vara cuadrada, y en caso de no ser aceptado por el cliente se procederá con el proceso de devolución. En dado caso el cliente decide mantenerse con lote original el precio de venta sería de \$140.
- Se solicitó a Coordinación de Ventas, concertar cita con administración de Residencial Garden Hill, para tratar asunto concerniente a construcciones realizadas en propiedades de IPSFA.
- Se determinó que en concepto de anticipo se recibirá el 10% del valor total del lote y con lo cual se efectuará la promesa de venta al cliente prominente.
- Se solicitó que El precio por vara cuadrada se haga en forma diferenciada de acuerdo a las condiciones del polígono en el que se encuentre el lote, petición no aceptada.

Anexo 9

★ Favoritos
crm

- Inicio
- Ventas
- Cuentas
- Oportunidades
- Cientes Potenciales
- Contactos
- Marketing
- Soporte
- Actividades
- Colaboración
- Informes

Clientes Potenciales: ? Ayuda

Guardar
Cancelar

Información del cliente potencial

Toma de contacto: <input type="text"/>	Estado: <input type="text"/>
Descripción de toma de contacto: <input style="height: 40px;" type="text"/>	Descripción estado: <input style="height: 40px;" type="text"/>
Campaña: <input type="text"/> Seleccionar Limpia	Cantidad de la oportunidad: <input type="text"/>
Referido por: <input type="text"/>	Tel. oficina: <input type="text"/>
Nombre: <input type="text"/>	Móvil: <input type="text"/>
Apellidos: * <input type="text"/>	Tel. casa: <input type="text"/>
Cumpleaños: <input type="text"/> <input type="text"/>	Tel. alternativo: <input type="text"/>
Nombre de cuenta: <input type="text"/>	Fax: <input type="text"/>
Cargo: <input type="text"/>	No llamar: <input type="checkbox"/>
Departamento: <input type="text"/>	
Asignado a: <input type="text"/> Seleccionar Limpia	

Email

Correo electrónico: Agregar

Principal Rehusado No válido

Direcciones

Dirección principal: <input style="height: 20px;" type="text"/>	Otra dirección: <input style="height: 20px;" type="text"/>
Ciudad: <input type="text"/>	Ciudad: <input type="text"/>
Estado/Provincia: <input type="text"/>	Estado/Provincia: <input type="text"/>
Código postal: <input type="text"/>	Código postal: <input type="text"/>
País: <input type="text"/>	País: <input type="text"/>
Copiar dirección de la izquierda: <input type="checkbox"/>	

Internet | Modo protegido: activado
100%

Anexo 10

Acción Editar Consultar Bloque Registro Campo Ayuda Ventana

04/05/2011 SIA08M04

Sistema de Lotes

VENTAS TO: \$24,832,194.38

Ventas por Area (06/1/2002)

ESTADO	ENE	FEB	MAR	ABR
AD	\$892,234.74	\$1,703,254.20	\$1,088,373.20	\$674,138
BE	\$1,537,787.00	\$1,027,124.80	\$472,024.04	\$1,264,282
CG	\$992,746.40	\$1,079,514.00	\$662,342.20	\$1,290,917
SAINT PAUL	\$616,724.00	\$1,300,263.80	\$3,270,001.60	\$869,036
MADISON	\$1,020,700.20	\$802,754.20	\$645,941.40	\$2,024,413
	\$6,869,178.54	\$6,781,911.00	\$6,438,624.34	\$6,790,781

USUARIO : ECASTILLO Base de Datos : NEO

LOTES - ECASTILLO (64072766) - [INSTITUTO DE PREVISION SOCIAL DE LA FUERZA ARMADA] Pág. 1 de 1

Proyecto : GREENSIDE SANTA ELENA
 Sector :
 Bloque :
 No. Lote :
 Matrícula : Estado :
 Precio Lista : Valor Libro :
 Metros Cuadrados : Varas Cuadradas :
 Precio V2 :
 Fecha :
 Cliente :
 Vendedor :
 Descripción :

Anexo II



"Por un Futuro Seguro"

Alameda Roosevelt y 55 Avenida Norte, San Salvador. Tel. 2260-3366

www.ipsfa.com

ACTA DE LA SESIÓN CD-46/2010

01 DE DICIEMBRE DE 2010.

LUGAR Y FECHA:

En el salón de sesiones del Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada, a partir de las catorce horas del uno de diciembre de dos mil diez.

ASISTENCIA:

Consejo Directivo:

Director Presidente: SR. GENERAL DE BRIGADA FRANCISCO RAMÓN SALINAS RIVERA

Directores Propietarios: SR. CNEL. Y LIC. JAIME ROBERTO ELÍAS ERAZO
SR. TCNEL. AV. PA. DEM. CARLOS ROBERTO VILLATORO TARIO
SR. CAP. E ING. EDWIN ALEXANDER VELASCO SARAVIA
SR. CAP. Y LIC. JORGE ALBERTO CRUZ LÓPEZ
SR. LIC. JOSÉ ROBERTO VÁSQUEZ VIDES
SR. SGTO. MYR. Y LIC. MIGUEL ÁNGEL BELTRÁN PALACIOS
Secretario: SR. CNEL. Y LIC. RENÉ ANTONIO DÍAZ ARGUETA
Gerente General

AGENDA:

I.- COMPROBACIÓN DE QUÓRUM.

II.- APERTURA DE LA SESIÓN.

III.- APROBACIÓN DEL ACTA CD-45/2010 DE FECHA 23NOV010.

IV.- APROBACIÓN Y DESARROLLO DE LA AGENDA.

- A.- Política de precios para la venta de lotes Greenside Santa Elena.
- B.- Solicitud autorización venta de activos extraordinarios.
- C.- Presentación de análisis sobre circular No. DDF-DN-018939 "Medidas Transitorias para Regularizar a Deudores con Dificultades de Pago en el Sistema Financiero" de la Superintendencia del Sistema Financiero.
- D.- Seguimiento al Plan Estratégico Institucional 2010.
- E.- Propuesta de renovaciones de los Depósitos a Plazo Fijo en el sistema financiero, mes de diciembre 2010.
- F.- Solicitud modificación presupuestaria proyecto denominado "Remodelación del Condominio Loma Linda".
- G.- Prestaciones y Beneficios.

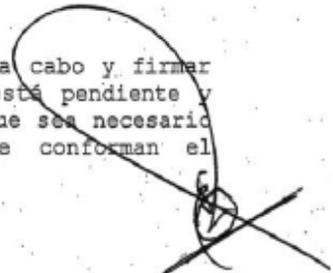
V.- CORRESPONDENCIA RECIBIDA.

VI.- PUNTOS VARIOS.

- 
- 2.- Autorizar la política de precios de los lotes con un límite inferior de 118.85/v2 sin límite en la frontera superior. Manejando un precio ideal de 165.00/v2 por lote y ajustándolo de acuerdo a las variables que lo afecten o beneficien, hasta un límite inferior de acuerdo al mercado y la naturaleza del lote, como se presenta en el anexo "A".
 - 3.- Facultar al señor Gerente General a vender y a fijar precios de venta con base a la política presentada, salvo los casos especiales que estén por debajo del límite inferior anteriormente señalado, los cuales serán sometidos a consideración de un Comité de Ventas, y posteriormente someterlo a consideración del Consejo Directivo para la autorización correspondiente.
 - 4.- Autorizar al señor Gerente General a otorgar la desmembración en cabeza de su dueño que está pendiente y cualquier acto o contrato de carácter legal que sea necesario para la comercialización de los lotes que conforman el Proyecto "Greenside Santa Elena".

Sobre el particular el Consejo Directivo resolvió:

RESOLUCIÓN No. 441

- 1.- Autorizar la Política de Precios para la venta de lotes del proyecto "Greenside Santa Elena", en su totalidad, es decir áreas habitacionales, comerciales, etc.
 - 2.- Autorizar la política de precios de los lotes con un límite inferior de 118.85/v2 sin límite en la frontera superior. Manejando un precio ideal de 165.00/v2 por lote y ajustándolo de acuerdo a las variables que lo afecten o beneficien, hasta un límite inferior de acuerdo al mercado y la naturaleza del lote, como se presenta en el anexo "B".
 - 3.- Facultar al Sr. Gerente General a vender y a fijar precios de venta con base a la política presentada, salvo los casos especiales que estén por debajo del límite inferior anteriormente señalado, los cuales serán sometidos a consideración de un Comité de Ventas, y posteriormente someterlo a consideración del Consejo Directivo para la autorización correspondiente.
 - 4.- Autorizar al señor Gerente General a llevar a cabo y firmar la desmembración en cabeza de su dueño que está pendiente y cualquier acto o contrato de carácter legal que sea necesario para la comercialización de los lotes que conforman el Proyecto Greenside Santa Elena.
- 
- 

Anexo 12



DEPTO. INMOBILIARIO No. 1
Recibido de Documentación
 Recibido por: *Argueta*
 Fecha: 6 - DIC. 2010
 Hora: 8:40 AM
 Procedencia: *La Paz*



San Salvador, 06 de Diciembre de 2010

Coronel y Licenciado
René Arturo Díaz Argueta
 Gerente General
 IPSFA
 Presente

- 7 DEC 2010
Depto. Inmuebles
evaluar si son adecuados
p' nuestro equipo de Vts.



Reciba cordiales saludos:

Me dirijo a usted para saludarlo y al mismo tiempo ofrecerle nuestros servicios de comercialización en Bienes Raíces.

Guevara Márquez S.A. de C.V. conocida comercialmente como Promociones La Paz es una empresa de Bienes Raíces con 19 años dentro del mercado inmobiliario, ofreciendo asesoría en compra, venta, alquiler y comercialización de proyectos de vivienda, y lotificaciones comercial e industrial, y administración de propiedades; contamos con personal altamente capacitado para tales fines, así como una cartera de clientes nacionales e internacionales a quienes ofrecer propiedades en diferentes zonas del país.

Actualmente estamos autorizados para promover los activos extraordinarios de tan prestigiosa institución y estamos interesados en participar en la comercialización de los terrenos que eran de Lomas de Santa Elena, del Condado Santa Elena.

Para nuestra empresa será un gusto poder servirles, por lo que agradecemos su atención.

Sin otro particular me suscribo de usted,

Atentamente,



Mery Guevara Márquez
 Gerente General

- 6 DEC 2010
1435

CALLE Y COLONIA ROMA No: G-1, SAN SALVADOR, EL SALVADOR
 PBX.: (503) 2223-0366, FAX: (503) 2245-0324, CEL.: (503) 7885-3865
 E-mail: promocioneslapaz@navegante.com.sv





Anexo 13



DEPTO. INMUEBLES
 Recepción de Documento
 Recibido por: *Delmy*
 Fecha: *27 DIC 2010*
 Hora: *8:00 AM*
 Procedencia: *9100*

INSTITUTO DE PREVISION SOCIAL DE LA FUERZA ARMADA
 GERENCIA DE INVERSIONES
 Fecha Recibida: *21 DIC 2010*
 Hora: *09:00* Nombre: *INA*
 Procedencia:

INSTITUTO DE PREVISION SOCIAL DE LA FUERZA ARMADA
 GERENCIA DE INVERSIONES
 Fecha Recibida: *20 DIC 2010*
 Hora: *08:30* Nombre: *INA*
 Procedencia:

Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada

REF: INM/772

MEMORANDUM

Volvo para y a la solicitud de autorización para que la solicitante sea incluida dentro de los vendedores del Proyecto Greenside Santa Clara

PARA: Arq. Delmy Beatriz Vela Jiménez
 Jefe del Departamento de Inmuebles

DE: Licda. Betty de Díaz
 Gestora de Comercialización de Inmuebles

ASUNTO: Opinión sobre Intermediación de los Licenciados Marco Tulio Salazar y Mery Guevara Márquez ambos pertenecen a la Cámara Salvadoreña de Bienes Raíces

FECHA: 17 de diciembre 2010

20 DEC 2010
ok Autorizada



Atentamente me refiero a la notas de las fechas 07 y 15 de Diciembre del presente año, donde los Licenciados Marco Tulio Salazar y Mery Guevara Márquez, ofrecen los servicios de intermediación para la ventas del Proyecto de Santa Elena propiedad del Instituto, en la actualidad son pocos los intermediario autorizados en la fuerza de ventas, estos Licenciado son personas altamente calificadas para vender este tipo de inmuebles tienen una gran experiencia, tienen bastante de estar autorizados por el Instituto, además el Lic. Salazar el año pasado fue Presidente de la Cámara Salvadoreña de Bienes Raíces, La Licenciado Márquez ha sido por varios años nombrada por los socios como Presidenta, tienen una gama de personas para ofrecerles estos lotes y a la vez experiencia en este tipo de ventas, por lo que les recomendaríamos para pertenecer la Fuerza de Ventas de Santa Elena..

Por lo anterior expuesto, es necesario más intermediarios para las gestiones de comercialización de los inmuebles.

Lo que hago de su conocimiento, para lo que estime conveniente.

Cordialmente.



In. Alicia
Comunicar



Lic Raices
Para su visto bueno y autorización de Gerencia.
para que los Licenciados Marco Tulio Salazar y Mery Guevara puedan formar parte del equipo de intermediación para la venta de lotes de Greenside.
El Lic Salazar el año pasado fue Presidente de la Cámara Bienes Raíces y la Lic Guevara es su Presidenta actual con importantes contactos o clientes potenciales



20 DEC 2010



Anexo 15



"Por un Futuro Seguro"

Alameda Roosevelt y 55 Avenida Norte, San Salvador. Tel. 2260-3366

www.ipsfa.com

ACTA DE LA SESIÓN CD-28/2011

29 DE JULIO DE 2011.

LUGAR Y FECHA:

En el salón de sesiones del Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada, a partir de las nueve horas del veintinueve de julio de dos mil once.

ASISTENCIA:

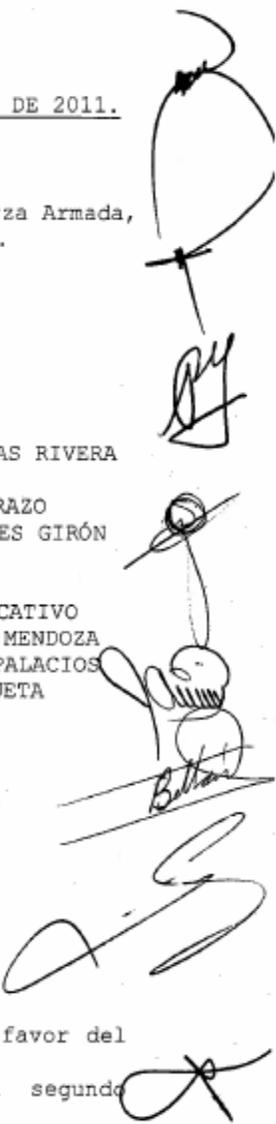
Consejo Directivo:

Director Presidente: SR. GENERAL DE DIVISIÓN FRANCISCO RAMÓN SALINAS RIVERA

Directores Propietarios: SR. CNEL. Y LIC. JAIME ROBERTO ELÍAS ERAZO
SR. TCNEL.PA.DEM. FEDERICO EZEQUIEL REYES GIRÓN
Y LIC. CANALES
SR. CAP. E ING. JOSÉ ANTONIO PÉREZ
TTE. DE NAVIO OSCAR ORLANDO ZÚNIGA CATIVO
SR. LIC. JORGE ERNESTO SERRANO MENDOZA
SR. SGTO.MYR.Y LIC. MIGUEL ÁNGEL BELTRÁN PALACIOS
Secretario: SR. CNEL. Y LIC. RENÉ ANTONIO DÍAZ ARGUETA
Gerente General

AGENDA:

- I.- COMPROBACIÓN DE QUÓRUM.
- II.- APERTURA DE LA SESIÓN.
- III.- APROBACIÓN DEL ACTA CD-27/2011 DE FECHA 22JUL011.
- IV.- APROBACIÓN Y DESARROLLO DE LA AGENDA.
 - A.- Solicitud autorización otorgamiento de Poder Especial a favor del señor Gerente General para venta de lotes en Greenside.
 - B.- Informe de Ejecución presupuestario y financiero al segundo trimestre 2011.
 - C.- Informe de ejecución de inversiones de corto plazo, mes de julio de 2011.
 - D.- Presentación de políticas específicas para la comercialización de proyectos.
 - E.- Solicitud autorización venta porciones de finca El Carmen, Santa Tecla.
 - F.- Prestaciones y Beneficios.
- V.- CORRESPONDENCIA RECIBIDA.
- VI.- PUNTOS VARIOS.





“Por un Futuro Seguro”

Alameda Roosevelt y 55 Avenida Norte, San Salvador. Tel. 2260-3366

www.ipsfa.com

RENTABILIDAD

	Total Depósitos Ejecutados	Promedio Tasas BCR	Promedio tasa negociada	Rentabilidad total
TOTAL GENERAL	\$4,405,420.04	1.69%	2.23%	\$24,330.07

Al respecto, el Consejo Directivo se dio por enterado del Informe de ejecución de las inversiones a corto plazo de fondos Hacienda y FUDEFA en depósitos a plazo fijo a 90 días, la cual asciende a US \$4,405,420.04.

D.- Presentación de políticas específicas para la comercialización de proyectos.

El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo, que este punto lo presentaría el Licenciado Roberto Filander Rivas, Gerente de Inversiones, quien manifestó que para comercializar los proyectos inmobiliarios en marcha, denominados KUAUKALI y Residencial Loma Linda, se presenta la siguiente propuesta de políticas, específicas para cada proyecto:

1.- POLÍTICAS PARA EL PROYECTO KUAUKALI

Enfoque social del proyecto.

- a.- El proyecto está enfocado a satisfacer las necesidades de vivienda, con prioridad para los señores Oficiales y Suboficiales de alta. En segunda prioridad, se atenderá a los señores Oficiales y Suboficiales pensionados, que necesiten vivienda. Como tercera prioridad, se atenderá al personal administrativo de la Fuerza Armada, y empleados IPSFA

Segmentación del proyecto.

- b.- El proyecto estará delimitado en sectores, de acuerdo a las siguientes categorías:
- El Sitio 1 consta de viviendas de una y dos plantas. Dicho sector está dirigido para Suboficiales.
 - Los Sitios 2, 3 y 4, constan de viviendas de una, dos y tres plantas, dirigidas para señores Oficiales Superiores y Subalternos.
 - El Sitio 5 consta de lotes urbanizados, y está dirigido para el público en general.



Financiamiento.

- c.- El interesado en adquirir una vivienda del proyecto KUAUKALI, podrá optar por un financiamiento, a través del sistema financiero.
- d.- El IPSFA podrá financiar hasta un 20%, del total de la venta de las casas, del proyecto KUAUKALI.
- e.- Los interesados en adquirir lotes del proyecto KUAUKALI, ubicados en el Sitio 5, deberán optar por un financiamiento, a través del sistema financiero.



Reserva.

- f.- Para reservar una vivienda del proyecto KUAUKALI, los interesados deberán entregar, como mínimo, la cantidad de Un Mil Dólares de los Estados Unidos de América; en cuanto a los lotes urbanizados del sitio 5, no serán sujetos de reserva.
- g.- La reserva será válida hasta que el interesado obtenga el financiamiento para la compra de la vivienda.
- h.- En el caso que un interesado desista de continuar con el proceso de compra de una vivienda, la reserva podrá ser devuelta con un descuento del 10%, en concepto de gastos administrativos.



Pago de comisiones.

- i.- El IPSFA reconocerá, en concepto de pago de comisión por servicios de intermediación de venta de lotes del Proyecto KUAUKALI, un porcentaje del 5% calculado sobre el precio mínimo de venta.



Negociación de precios.

- j.- El precio de los lotes del Proyecto KUAUKALI, tendrá un rango de precios que servirán para su comercialización, pero el límite inferior de dicho rango, deberá garantizar la ganancia mínima esperada por el IPSFA.
- k.- Toda negociación que se salga del rango, será evaluado por el Comité Consultivo de Precios, cuya resolución establecerá el precio definitivo para la venta.
- l.- El Comité Consultivo de Precios será presidido por el señor Gerente General del IPSFA, y estará integrado por un grupo de ejecutivos, nombrados por Consejo Directivo, a propuesta de la Gerencia General.



Contratos.

- m.- Los contratos de Compra Venta con los señores Oficiales y Suboficiales, a través de un financiamiento por el IPSFA, podrán ser emitidos por esta institución, sin costo alguno.



"Por un Futuro Seguro"

Alameda Roosevelt y 55 Avenida Norte, San Salvador. Tel. 2260-3366

www.ipsfa.com

Casos especiales.

n.- Todo caso no contemplado en las presentes disposiciones, será elevado al Consejo Directivo de este Instituto, por el señor Gerente General.

2.- POLÍTICAS PARA EL PROYECTO RESIDENCIAL LOMA LINDA

Enfoque del proyecto.

a.- El proyecto está enfocado a satisfacer las necesidades de vivienda, al público en general.

Financiamiento.

b.- El interesado en adquirir una vivienda del proyecto LOMA LINDA, podrá optar por un financiamiento, a través del sistema financiero.

Anticipo.

c.- El interesado en adquirir una vivienda del proyecto LOMA LINDA, deberá otorgar un anticipo, como mínimo, equivalente al 10% del precio de la vivienda.

d.- En el caso que un interesado desista de continuar con el proceso de compra de una vivienda, el anticipo podrá ser devuelto con un descuento del 5% sobre el mínimo requerido, en concepto de gastos administrativos.

Pago de comisiones.

e.- El IPSFA otorgará, en concepto de pago de comisión por servicios de intermediación de venta de lotes del Proyecto LOMA LINDA, un porcentaje máximo del 1% calculado sobre el precio de venta.

Casos especiales.

f.- Todo caso no contemplado en las presentes disposiciones, será elevado al Consejo Directivo de este Instituto, por el señor Gerente General.

En vista de lo anterior la Gerencia General recomienda autorizar la propuesta de Políticas para la comercialización de los proyectos KUAUKALI, y LOMA LINDA.

Sobre el particular el Consejo Directivo resolvió:

RESOLUCIÓN No. 212

Autorizar la propuesta de Políticas para la comercialización de

los proyectos KUAUKALI, y LOMA LINDA de la siguiente forma:

1.- POLÍTICAS PARA EL PROYECTO KUAUKALI

Enfoque social del proyecto.

- a.- El proyecto está enfocado a satisfacer las necesidades de vivienda, con prioridad para los señores Oficiales y Suboficiales de alta que necesiten vivienda.
En segunda prioridad, se atenderá a los señores Oficiales y Suboficiales pensionados, que necesiten vivienda.
Como tercera prioridad, se atenderá al personal administrativo de la Fuerza Armada, y empleados IPSFA

Segmentación del proyecto.

- b.- El proyecto estará delimitado en sectores, de acuerdo a las siguientes categorías:
- El Sitio 1 consta de viviendas de una y dos plantas. Dicho sector está dirigido para Suboficiales.
 - Los Sitios 2, 3 y 4, constan de viviendas de una, dos y tres plantas, dirigidas para señores Oficiales Superiores y Subalternos.
 - El Sitio 5 consta de lotes urbanizados, y está dirigido para el público en general.

Financiamiento.

- c.- El interesado en adquirir una vivienda del proyecto KUAUKALI, podrá optar por un financiamiento, a través del sistema financiero.
d.- El IPSFA podrá financiar hasta un 20%, del total de la venta de las casas, del proyecto KUAUKALI.
e.- Los interesados en adquirir lotes del proyecto KUAUKALI, ubicados en el Sitio 5, deberán optar por un financiamiento, a través del sistema financiero.

Reserva.

- f.- Para reservar una vivienda del proyecto KUAUKALI, los interesados deberán entregar, como mínimo, la cantidad de Un Mil Dólares de los Estados Unidos de América; en cuanto a los lotes urbanizados del sitio 5, no serán sujetos de reserva.
g.- La reserva será válida hasta que el interesado obtenga el financiamiento para la compra de la vivienda.
h.- En el caso que un interesado desista de continuar con el proceso de compra de una vivienda, la reserva podrá ser



"Por un Futuro Seguro"

Alameda Roosevelt y 55 Avenida Norte, San Salvador. Tel. 2260-3366

www.ipsfa.com

devuelta con un descuento del 50%, en concepto de gastos administrativos.

Pago de comisiones.

i.- El IPSFA reconocerá, en concepto de pago de comisión por servicios de intermediación de venta de lotes del Proyecto KUAUKALI, un porcentaje del 5% calculado sobre el precio mínimo de venta.

Negociación de precios.

j.- El precio de los lotes del Proyecto KUAUKALI, tendrá un rango de precios que servirán para su comercialización, pero el límite inferior de dicho rango, deberá garantizar la ganancia mínima esperada por el IPSFA.

k.- Toda negociación que se salga del rango, será evaluado por el Comité Consultivo de Precios, cuya resolución establecerá el precio definitivo para la venta.

l.- El Comité Consultivo de Precios será presidido por el señor Gerente General del IPSFA, y estará integrado por un grupo de ejecutivos, nombrados por Consejo Directivo, a propuesta de la Gerencia General.

Contratos.

m.- Los contratos de Compra Venta con los señores Oficiales y Suboficiales, a través de un financiamiento por el IPSFA, podrán ser emitidos por esta institución, sin costo alguno.

Casos especiales.

n.- Todo caso no contemplado en las presentes disposiciones, será elevado al Consejo Directivo de este Instituto, por el señor Gerente General.

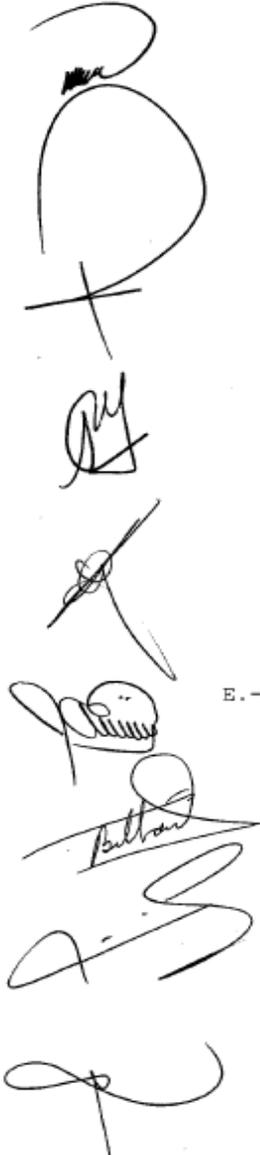
2.- POLÍTICAS PARA EL PROYECTO RESIDENCIAL LOMA LINDA

Enfoque del proyecto.

a.- El proyecto está enfocado a satisfacer las necesidades de vivienda, al público en general.

Financiamiento.

b.- El interesado en adquirir una vivienda del proyecto LOMA LINDA, podrá optar por un financiamiento, a través del sistema financiero.



Anticipo.

- c.- El interesado en adquirir una vivienda del proyecto LOMA LINDA, deberá otorgar un anticipo, como mínimo, equivalente al 10% del precio de la vivienda.
- d.- En el caso que un interesado desista de continuar con el proceso de compra de una vivienda, el anticipo podrá ser devuelto con un descuento del 5% sobre el mínimo requerido, en concepto de gastos administrativos.

Pago de comisiones.

- e.- El IPSFA otorgará, en concepto de pago de comisión por servicios de intermediación de venta de lotes del Proyecto LOMA LINDA, un porcentaje máximo del 1% calculado sobre el precio de venta.

Casos especiales.

- f.- Todo caso no contemplado en las presentes disposiciones, será elevado al Consejo Directivo de este Instituto, por el señor Gerente General.

Encomendar a la Gerencia General los demás aspectos legales y Administrativos correspondientes.

E.- Solicitud autorización venta porciones de finca El Carmen, Santa Tecla.

El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo que este punto lo presentaría la Arq. Delmy Beatriz Vela, Jefe del Departamento de Inmuebles, quien manifestó que se ha recibido oferta de compra de porciones de terreno del inmueble denominado Finca El Carmen, Santa Tecla.

La Arq. Vela, continuó su presentación explicando los antecedentes del inmueble, iniciando desde su adquisición hasta el valor en libros según reavalúo del año 2008, explicando que se encuentra devaluado debido a sus restricciones que se resumen a continuación:

- ✓ Julio/1999, Diario Oficial No. 344 La Ordenanza Municipal de Santa Tecla, calificó el inmueble como zona agroforestal por estar ubicado en la Cordillera del Bálsamo prohibiendo todo tipo de construcción en el mismo.
- ✓ Durante el año 2000, el MOP construye el Boulevard Sur, dividiendo el inmueble en dos porciones, una de 9.0Mz contiguo a Residencial Pinares de Suiza, Santa Tecla, de topografía quebrada, susceptible a deslizamientos de tierra en invierno; y la porción contiguo a Residencial Las Ardenas actualmente de un área de 2,042.77v², específicamente está colindando con los



"Por un Futuro Seguro"

Alameda Roosevelt y 55 Avenida Norte, San Salvador. Tel. 2260-3366
www.ipsfa.com

ACTA DE LA SESIÓN CD-06/2013

20 DE FEBRERO DE 2013.

LUGAR Y FECHA:

En el salón de sesiones del Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada, a partir de las doce horas del veinte de febrero de dos mil trece.

ASISTENCIA:

Consejo Directivo:

Director Presidente: SR. GENERAL DE DIVISIÓN

Directores Propietarios: SR. CNEL. MAN
SR. TCNEL.PA.DEM.
Y LIC.
SR. CAP. DE NAVIO
SR. CAP. E ING.

Secretario: SR. LIC.
SR. CNEL. Y LIC.

CÉSAR ADONAY ACOSTA BONILLA
NELSON DE JESÚS ARGUETA RAMÍREZ
FEDERICO EZEQUIEL REYES GIRÓN
CANALES
MIGUEL ANGEL MEJÍA LINARES
JOSÉ RICARDO FRANCISCO MORA
ZEPEDA
JORGE ERNESTO SERRANO MENDOZA
RENÉ ANTONIO DÍAZ ARGUETA
Gerente General

AGENDA:

- I.- COMPROBACIÓN DE QUÓRUM.
- II.- LECTURA Y APROBACIÓN DE LA AGENDA.
- III.- APROBACIÓN DEL ACTA CD-05/2012 DE FECHA 13FEB012.
- IV.- DESARROLLO DE LA AGENDA.
 - A.- Revisión de las Políticas de Comercialización de Greenside Santa Elena y Residencial Loma Linda.
 - B.- Propuesta de Desafiliación del personal CEFAFA al Régimen Especial del IPSFA.
 - C.- Informe liquidación e internación del fondo MFS (Massachusetts Financial Services).
 - D.- Informe de seguimiento Plan Estratégico año 2012.
 - E.- Prestaciones y Beneficios.
- V.- PUNTOS VARIOS.
- VI.- CORRESPONDENCIA RECIBIDA.
- VII.- PROPUESTA DE PRÓXIMA SESIÓN Y AGENDA A DESARROLLAR.
- VIII.- CIERRE DE LA SESIÓN.



DESARROLLO DE LA SESIÓN:

I.- COMPROBACIÓN DE QUÓRUM:

Se determinó que existía quórum legal, comprobando que el rol de asistencia se encuentra debidamente firmado por los señores miembros del Consejo Directivo.

II.- LECTURA Y APROBACIÓN DE LA AGENDA.

III.- APROBACIÓN DE LA AGENDA Y ACTA ANTERIOR DE FECHA 13FEB012

El Consejo Directivo aprobó el Acta de la sesión CD-05/013 de fecha 13 de febrero de 2013.

IV.- DESARROLLO DE LA AGENDA.

A.- Revisión de las Políticas de Comercialización de Greenside Santa Elena y Residencial Loma Linda.

El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo, que este punto se refiere al documento que les fue entregado previamente, a fin de que pudieran revisar las políticas propuestas para comercializar los proyectos Greenside Santa Elena y Residencial Loma Linda, y así propusieran las mejoras que consideraran conveniente; manifestó además que este punto lo desarrollaría el Arq. César Augusto Alvarado Reyes, Asesor Técnico Urbanístico y la Ing. Jenny de Ramírez, Coordinador de Ventas.

El Arq. Alvarado inició la presentación explicando que las políticas propuestas es una compilación de las que habían sido aprobadas previamente por el Consejo Directivo, y de las que se consideraba era necesario incluirse, con el objetivo de normar y facilitar el proceso de mercadeo del inventario de proyectos, procurando los mejores precios al menor tiempo y costos de comercialización posibles; explicando además que se habían clasificado en base a los componentes de mercadeo, lo cual sería explicado en detalle a continuación por la Ing. Jenny de Ramírez.

La Ing. de Ramírez explicó en forma separada las políticas para la venta del proyecto Greenside Santa Elena y las del Residencial Loma Linda, que en resumen se refieren a lo siguiente: al precio, con el que se ofrece las viviendas y lotes y la forma de fijarlo así como también su forma de pago; a las características del producto ofrecido y a las obligaciones del IPSFA relacionados al mantenimiento de los inmuebles hasta no haber vendido la totalidad de los mismos; al canal de ventas, que en este caso la venta es, en forma directa con personal del IPSFA y con intermediarios de bienes raíces, reconociéndoles un porcentaje de pago por el servicio prestado, informando que en el caso del Residencial Loma Linda todas las ventas han sido realizadas con personal del IPSFA



"Por un Futuro Seguro"

Alameda Roosevelt y 55 Avenida Norte, San Salvador. Tel. 2260-3366

www.ipsfa.com

sin intermediación; a las penalizaciones en caso de devoluciones; la promoción y publicidad con el fin de incrementar la frecuencia de las ventas, que incluyen al plan de medios (prensa, revistas, vallas, impresos, internet), eventos como "ferias" para Greenside Santa Elena y "Open House" para el Residencial Loma Linda, posibles descuentos u otros, tal como los realiza la competencia.

Después de analizar la propuesta de políticas presentadas, el Consejo Directivo recomendó incluir las siguientes:

- 1.- Para el proyecto Residencial Loma Linda se tendrá la banda de precios siguiente: los precios de venta de las casas serán desde \$301,000.00 hasta \$345,400.00 y de los Apartamentos: desde \$176,400.00 hasta \$191,400.00; siempre y cuando se logre como mínimo el valor de \$4,856,509.54 que corresponde al último avalúo autorizado por el Consejo Directivo.
- 2.- Para el proyecto Greenside Santa Elena, en el caso de los señores Oficiales activos y pasivos interesados en la adquisición de lotes, tendrán un precio preferencial, descontando el 10% como mínimo del precio de venta, delegando al señor Gerente General para fijar dichos precios.

Después de lo anterior, la Gerencia General recomienda: Que actualice el instructivo para la comercialización de proyectos inmobiliarios, con las nuevas políticas.

Al respecto el Honorable consejo Directivo Resolvió:

RESOLUCION No. 53

- 1.- Autorizar las políticas presentadas, para la comercialización de los proyectos Greenside Santa Elena y Residencial Loma Linda y que se detallan en el anexo "A", incluyendo las siguientes:
 - ✓ Para el proyecto Residencial Loma Linda se tendrá la banda de precios siguiente: los precios de venta de las Casas serán desde \$301,000.00 hasta 345,400.00 y de los Aptos: desde \$176,400.00 hasta \$191,400.00; siempre y cuando se logre como mínimo el valor de \$4,856,509.54 que corresponde al último avalúo autorizado por el Consejo Directivo.
 - ✓ Para el proyecto Greenside Santa Elena, en el caso de señores Oficiales activos y pasivos interesados en la adquisición de lotes, tendrán un precio preferencial, descontando el 10% como mínimo del precio de venta, delegando al señor Gerente General para fijar dichos precios.
- 2.- Actualizar el instructivo para la comercialización de

proyectos inmobiliarios, con las políticas autorizadas en la presente resolución.

Encomendar a la Gerencia General los demás aspectos legales y Administrativos correspondientes.

B.- Propuesta de Desafiliación del personal CEFAFA al Régimen Especial del IPSFA.

El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo, que este punto lo presentaría el Licenciado Rodolfo García Bonilla, Gerente de Prestaciones, quien inició su exposición informando que en fecha 18 de enero del presente año se recibió nota remitida por el señor General de Brigada Rafael Melara Rivera, Presidente del Consejo Directivo de CEFAFA, en la que informaba sobre situación previsional que atañe al personal del Centro Farmacéutico de la Fuerza Armada, y solicitaba analizar dicha situación, respecto de los puntos siguientes:

- ✓ Que de conformidad a opinión Jurídica, emitida por la señora Asesora Jurídica del CEFAFA, se efectúe seguimiento a la solicitud de fecha 19MAR009, donde el señor Presidente del Consejo Directivo del CEFAFA de esa fecha solicitó "dejar sin efecto el acuerdo del IPSFA, mediante el cual se autorizó la incorporación del personal del FAGFA a los regímenes especiales de Pensión y Seguro de Vida Solidario con el objetivo que el personal del Centro Farmacéutico de la Fuerza Armada, pueda optar a trasladarse a las Administradoras de Fondos de Pensiones de acuerdo a su conveniencia". Así mismo modificar el Acta en referencia.
- ✓ Los empleados que han cotizado al Sistema de Ahorro para Pensiones (SAP) y que decidan trasladarse a una de las AFP, podrán hacerlo, siempre que el IPSFA les devuelva las cotizaciones y aportes.
- ✓ Los empleados de nuevo ingreso que nunca hayan cotizado a ambos sistemas podrán elegir libremente el sistema de su preferencia.

A continuación, expuso los antecedentes que dieron origen a la situación del personal del CEFAFA, explicando que el Consejo del IPSFA en Acta CD-25/81 de fecha de 02 de julio de 1981 se dio por enterado que por Resolución del Ministerio de la Defensa se autorizó incorporar al personal de la Farmacia General de la Fuerza Armada (FAGFA) a los Regímenes Especiales de Pensión y Seguro de Vida.

Posteriormente, el Lic. García presentó el resultado del cruce de información correspondiente a la base de datos de afiliados CEFAFA, que se efectuó en coordinación con la Superintendencia del Sistema Financiero, puntualizando que para el análisis se había clasificado la población entre afiliados activos y cesantes dando como resultado que actualmente existen 119 afiliados activos



RESOLUCIÓN DE GERENCIA GENERAL No. 338

GERENCIA GENERAL DEL INSTITUTO DE PREVISIÓN SOCIAL DE LA FUERZA ARMADA: San Salvador, a las catorce horas del día veinticuatro de junio de dos mil trece.

CONSIDERANDO:

1. Que el artículo 41 de las Normas Técnicas de Control Interno Específicas del IPSFA, establece que: "Las políticas y reglamentos relativos al Sistema de Control Interno Institucional, deberán ser aprobadas por el Consejo Directivo del Instituto. Las normas, procesos y procedimientos administrativos, serán aprobados por la Gerencia General. El Consejo Directivo, niveles gerenciales y de jefatura, deberán cumplir y hacer cumplir todas las políticas y procedimientos establecidos, relativos al Sistema de Control Interno, a fin de contribuir al cumplimiento de los objetivos y metas institucionales. Toda documentación que contenga las políticas, normas y procedimientos de control, deberán ser revisadas periódicamente, de tal forma que deberán estar actualizados y oficializados a través de la unidad competente y dependerá de la jefatura respectiva darlos a conocer al personal a su cargo y a quienes aplique."

POR TANTO:

De conformidad a lo establecido en el punto anterior, esta Gerencia General,

RESUELVE:

RESOLUCIÓN No. 338

Autorizar los documentos siguientes:

1. Manual de Organización y Funcionamiento de la Unidad de Auditoría Interna.
2. Manual de Organización y Funcionamiento de la Oficina de Cumplimiento Contra el Lavado de Dinero.
3. Instructivo para la comercialización de los proyectos inmobiliarios del IPSFA "Kuaukali, Residencial Loma Linda y Greenside"
4. Modificaciones al Manual de Organización y Funcionamiento del Departamento de Afiliación y Operaciones.

COMUNÍQUESE.



Cnel. y Lic. René Antonio Díaz Argueta
Gerente General

Alameda Roosevelt
y 55 avenida norte,
San Salvador.
PBX: 260-3366
Fax: 260-5615

Sucursal San Miguel
Ruta Militar.
Tel: 669-5662
Fax: 669-5664

www.ipsfa.com