



ACTA DE LA SESIÓN CD-16/2017

04 DE MAYO DE 2017.

LUGAR Y FECHA:

En el salón de sesiones del Instituto de Previsión Social de la Fuerza Armada, a partir de las doce y treinta horas del cuatro de mayo de dos mil diecisiete.

ASISTENCIA:

Consejo Directivo:

Director Presidente:

SR. GENERAL DE  
DIVISIÓN

FÉLIX EDGARDO NÚÑEZ ESCOBAR

Directores Propietarios:

CNEL. ART. DEM.

JOSÉ ROBERTO SALEH ORELLANA

SR. CNEL. PA. DEM.

CHRISTIAN NELSON MELARA

SR. CNEL. INF. DEM.

JORGE RIGOBERTO FUENTES VELARDE

SR. TTE. DE NAVIO

MIGUEL ÁNGEL FLORES FUENTES

SR. CAP. DE TRANS.

DAVID ROQUE SACA AMAYA

SR.

RAFAEL ANTONIO HERRERA ESCOBAR

Secretario:

SR. CNEL. Y LIC.

RENÉ ANTONIO DÍAZ ARGUETA

Gerente General

AGENDA:

I.- COMPROBACIÓN DE QUÓRUM.

II.- LECTURA Y APROBACIÓN DE LA AGENDA.

III.- APROBACIÓN DEL ACTA CD-15/2017 DE FECHA 27ABR017.

IV.- DESARROLLO DE LA AGENDA.

A.- Plan de Mercado y Política de ventas Kuaukali.

B.- Propuesta Estructura Organizativa General del IPSFA 2018.

V.- PUNTOS VARIOS.

VI.- CORRESPONDENCIA RECIBIDA.

A.- Oficio de Camires.

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 27ABR017

El Consejo Directivo aprobó el Acta de la sesión CD-15/017 de fecha 27 de abril de 2017.

IV.- DESARROLLO DE LA AGENDA.

A.- Plan de Mercado y Política de ventas Kuaukali.

El señor Gerente General, Coronel y Licenciado René Antonio Díaz Argueta, informó al Honorable Consejo Directivo, que este punto lo desarrollarían la Ing. Jenny de Ramírez, Coordinadora de ventas de inmuebles, el Ing. Julio Magaña, Coordinador Técnico, la Arq. Delmy Vela jefe del Depto. Inmobiliario.

La Ing. de Ramírez inició la presentación mostrando la ubicación del proyecto, explicando que constará de 131 lotes urbanizados, con áreas que oscilan entre 350 y 850 v<sup>2</sup>, y que contará con un área recreativa que incluye un salón de usos múltiples, área para gimnasio, desvestideros, sanitarios; caseta de control de acceso y muro perimetral; piscina, canchas de básquet y tenis, áreas verdes; el proyecto contará con calles, aceras y arriates; con un sistema de energía eléctrica, telefonía y datos, completamente subterráneo, contará además con un sistema de aguas lluvias con impacto hidrológico cero y un sistema de aguas negras con dos plantas de tratamiento de aguas negras con tecnología de última generación.

A continuación mostró imágenes de áreas a construir del proyecto, especialmente del área recreativa y del área de acceso tanto para visitantes como para residentes.

Explicó que el segmento de mercado al cual está dirigido el proyecto es para: a) Oficiales de la Fuerza Armada de alta y pensionados, y b) para público en general solo en el caso que no se cubra la demanda de oficiales; es decir potenciales compradores de lotes urbanizados con proyección de construir sus viviendas ya sea para uso habitacional o para inversionistas, desarrolladores; con un nivel económico: Clase media - alta, con Ingresos familiares mínimos de \$1,500.00 en adelante; clientes con buena categoría de acuerdo a su record y capacidad crediticia establecida por la banca y por el Fondo Social para La Vivienda. Manifestó además que el objetivo de la comercialización es cumplir con la meta proyectada de ventas a partir de la apertura comercial





del proyecto.

Continuó explicando la situación actual de comercialización del proyecto: con respecto a los Oficiales de la Fuerza Armada, a la fecha se cuenta con 100 personas algunos de alta y pensionados que durante el año 2011 efectuaron su reservación con un monto de \$1,000.00, para optar por la compra de una vivienda; distribuidos así; 76 que reservaron en el Sitio I, donde actualmente se ha desarrollado Kuaukali Norte, y 24 en los Sitios 2 y 3 del proyecto original el cual ya no se ejecutará. Por lo anterior, se necesita determinar la demanda real del proyecto, para lo cual se ha establecido una metodología con el fin de informarles sobre el giro actual de proyecto, es decir que solo se venderán lotes urbanizados, sus precios y que el financiamiento será con la banca privada, y finalmente consultarles, la decisión que tomarán en caso desistan o consideren la oferta de terrenos urbanizados que el Instituto tendrá a disposición y poder determinar los compradores potenciales. Además, manifestó que se han programado reuniones y horarios por grupos de personas para informarles del proyecto.

En caso de la venta al público en general, se ejecutarán una serie de acciones contempladas en las estrategias que se presentan a continuación:

- 1.- Mercadeo Directo, para el cual se proyectó las tácticas siguientes: Convocatorias y comunicación a través de reuniones. Envío de correos electrónicos personalizados y masivos. Mensajes de texto o whatsapp. Soportes publicitarios como Flyers promocionales impresos y vallas o paletas. Prospectación a clientes nuevos y clientes ya existentes. Visitas de campo al proyecto.
- 2.- Mercadeo Digital, para el cual se proyectó las tácticas siguientes. Actualización del Sitio Web del proyecto, Actualización del Sitio web IPSFA, Publicaciones en sitios gratuitos de bienes raíces, Elaboración de Fan Page Facebook, Elaboración de Presentaciones o videos en youtube, y Elaboración de Artes promocionales.
- 3.- Mercadeo de Servicios, para el cual se proyectaron las tácticas siguientes: Atención personalizada y oportuna, Seguimiento continuo, Relaciones Públicas, generación de confianza y fidelidad la cual se traduzca en la obtención de clientes referidos y Alimentar permanentemente el CRM (cartera de datos clientes).

Además informó de las estrategias externas e internas para lograr los objetivos a corto plazo de las ventas.

*[Handwritten signatures and initials on the right margin, including 'DRD' and '2011/05/05']*

A continuación el Ing. Magaña procedió a explicar el detalle de todos los costos incurridos en el proyecto Kuaukali Norte, que suman \$7,776,025.65 y que tomando en cuenta el costo del dinero en el tiempo, el proyecto alcanza un costo de \$8,310,296.75

A continuación el Ing. Magaña explicó que el valor de la vara cuadrada, tomando en cuenta el área útil para la venta de  $60,754.77v^2$  es el siguiente: considerando el costo de \$7,776,025.65 es 128.00 la  $v^2$ ; considerando el valor del dinero en el tiempo durante el período 2011-2017 en el cual se han efectuado las erogaciones, de \$8,310,296.75 es de 137.00 la  $v^2$  y con una meta de obtener un rendimiento del 3% anual, se tendría un valor de \$8,566,422.57 a razón de \$141/ $v^2$ .

A continuación se presentó el análisis financiero tomando de base el presentado por la Gerencia financiera en sesión anterior, al cual se le incorporaron los costos del año 2017 ejecutados y por ejecutar.

El Lic. Francisco Sorto, Gerente Financiero, procedió a ampliar la explicación anterior, manifestó que el valor del dinero en el tiempo fue considerando tasas equivalentes anuales como si se hubiera colocado a plazos los montos invertidos, teniendo un valor actual del proyecto de \$8,310,296.75.

Lo anterior, es considerando se vendieran todos los lotes a un mismo precio; pero el objetivo es establecer un precio preferencial para los señores oficiales por lo que se presentaron varios escenarios:

#### Escenario 1

Considerando un plazo de venta del proyecto de dos años; con una tasa del 6% de rendimiento anual,—gastos fijos por año de \$25,000.00 y comisiones del 0.5% para venta de lotes al público que son \$22,935.00 anuales, proponiéndose lo siguiente: vender el 50% del proyecto a los oficiales (65 lotes a oficiales) y el 50% (66 lotes) al público en general, estableciendo un valor mínimo de \$140.00/ $v^2$  para venta de lotes urbanizados a oficiales y un valor mínimo de \$160.00/ $v^2$  para público en general. En la medida que se incrementa el porcentaje de venta a oficiales, se consideraría siempre el valor mínimo de venta de \$140/ $v^2$  pero se castigaría al valor de venta al público en general, por ejemplo si se aumenta al 55% la venta a oficiales (72 oficiales), el precio para el público aumentará a \$160.94/ $v^2$ ; si se aumenta a 60% la venta a oficiales (78 oficiales), la venta al público será de \$166.92/ $v^2$  y así sucesivamente, tomando en cuenta que en la medida se aumente el número de lotes a vender a Oficiales, el precio al público será mayor.



## “Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

### Escenario 2

Considerar la venta del proyecto en un año plazo, con la primera opción para oficiales; y solamente en caso de no cubrirse la demanda, el resto de lotes para público en general, considerando una tasa de rendimiento del 3%, se tendría lo siguiente:

Vender el 75% del conjunto del proyecto a los oficiales que han mantenido su reserva durante 6 años, hasta la fecha (98 lotes) y el 25% (33 lotes) a oficiales que en la actualidad tengan interés, estableciendo un valor mínimo de \$135.00/v<sup>2</sup> para venta de lotes urbanizados a oficiales que han reservado y un valor mínimo de \$155.00/v<sup>2</sup> para nuevos oficiales que tengan interés; siempre y cuando se obtenga un valor total del proyecto no menos de \$ 8566,422.57.

Después de lo anterior se proponen las políticas de venta siguientes:

- 1.- Promover la venta del 100% de los lotes urbanizados del proyecto Kuaukali Norte a Oficiales.
- 2.- [REDACTED] el precio de venta entre los oficiales que han reservado y los que no han reservados y que tengan interés.
- 3.- El precio de venta para los que han reservado será de [REDACTED] fijos (98 oficiales)
- 4.- El precio para los que no han reservado y tengan interés será de [REDACTED] fijos (33 oficiales)
- 5.- Si al final del periodo en el cual se ha determinado la demanda efectiva y ésta no cubre la oferta de los 131 lotes, esta se cubrirá con la venta al público con un precio de venta de [REDACTED] como mínimo
- 6.- En todo el proyecto, no debe obtenerse menos de \$ 8,566,422.57
- 7.- El IPSFA no financiará la venta de los lotes de este proyecto.
- 8.- Cualquier caso no contemplado en esta política deberá ser autorizado por el Consejo Directivo
- 9.- Que se faculte al Sr. Gerente General Cnel. y Lic. René Antonio Díaz Argueta a gestionar con bancos del sistema financiero facilidades para el financiamiento a los clientes del proyecto
- 10.- Que se faculte al Señor Presidente del Consejo Directivo General de División Félix Edgardo Nuñez Escobar, para que otorgue poder especial al señor Gerente General Cnel. y Lic. René Antonio Díaz Argueta para que pueda vender y prometer en venta cada uno de lotes que forman parte del proyecto Kuaukali Norte, pactar el precio según la política autorizada, hacer la tradición de dominio, posesión y demás derechos que le corresponden y a recibir los ingresos provenientes de dichas ventas, si lo hubiere.

- 11.- Que se autorice el 0.5% de bonificación por las ventas que efectúe el personal del área de Coordinación de Ventas, solamente para el caso de venta al público en general.

Al respecto el Honorable consejo Directivo Resolvió:

RESOLUCION No. 53

- 1.- Promover la venta del 100% de los lotes urbanizados del proyecto Kuaukali Norte a Oficiales.
- 2.- Discriminar el precio de venta entre los oficiales que han reservado y los que no han reservados y que tengan interés.
- 3.- El precio de venta para los que han reservado será de \$135/v<sup>2</sup> fijos (98 oficiales)
- 4.- El precio para los que no han reservado y tengan interés será de [REDACTED] fijos(33 oficiales)
- 5.- Si al final del periodo en el cual se ha determinado la demanda efectiva y ésta no cubre la oferta de los 131 lotes, esta se cubrirá con la venta al público con un precio de venta de [REDACTED] como mínimo
- 6.- En todo el proyecto, no debe obtenerse menos de \$ 8,566,422.57
- 7.- El IPSFA no financiará la venta de los lotes de este proyecto.
- 8.- Cualquier caso no contemplado en esta política deberá ser autorizado por el Consejo Directivo.
- 9.- Facultar al Sr. Gerente General Cnel. y Lic. René Antonio Díaz Arqueta a gestionar con bancos del sistema financiero facilidades para el financiamiento a los clientes del proyecto.
- 10.- Facultar al Señor Presidente del Consejo Directivo General de División Félix Edgardo Nuñez Escobar, para otorgar poder especial al Señor Gerente General Cnel. y Lic. René Antonio Díaz Arqueta para que pueda vender y prometer en venta cada uno de lotes que forman parte del proyecto Kuaukali Norte, pactar el precio según la política autorizada, hacer la tradición de dominio, posesión y demás derechos que le corresponden y a recibir los ingresos provenientes de dichas ventas.
- 11.- Autorizar el 0.5% de bonificación por las ventas que efectúe el personal del área de Coordinación de Ventas, solamente para el caso de venta al público en general.

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

Handwritten signatures and initials on the right margin, including a large signature at the top and several smaller ones below it.



B.- Propuesta Estructura Organizativa General del IPSFA 2018.

El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo, que este punto lo desarrollaría el Ingeniero Luis Agustín Huevo Pavón, Jefe de la Unidad de Desarrollo Organizacional, quien expuso que de conformidad al Art. 16 de las Normas Técnicas de Control Interno Específicas del IPSFA, se debe presentar a Consejo Directivo, para aprobación, la revisión de la estructura organizativa general; el Ingeniero Pavón, manifestó la importancia de autorizar la estructura organizativa como base para iniciar el proceso de formulación operativa y presupuestaria para el año 2018, expuso como antecedente, que la estructura organizativa IPSFA 2017 fue autorizada por el Honorable Consejo Directivo, mediante Res. No. 55 del Acta CD-17/2016, del 19 de mayo de 2016, para efectos de iniciar la formulación operativa y presupuestaria del año 2017, luego fue modificada en Resolución No. 96 del Acta CD-29/2016, numeral 5 del 31 de agosto de 2016, para suprimir de la estructura organizativa del IPSFA el CERPROFA, en cumplimiento al Decreto Legislativo 439, de la Ley del CEFAFA; y que de acuerdo a lo anterior, ya en su funcionamiento, se considera que la estructura organizativa actual es funcional al Instituto.

Continuó explicando que en cumplimiento a recomendación de la Corte de Cuentas de la República en su Examen de Auditoría Financiera al IPSFA, correspondiente al año 2014, según documento con referencia REF-DA3-No.1019/2016, del 29 de noviembre de 2016, el IPSFA debe adoptar y ejecutar los programas y acciones de erradicación de la violencia contra las mujeres; y que de acuerdo al Art. 9.- Alcance del Principio de Transversalidad de la Ley de Igualdad, Equidad y Erradicación de la Discriminación contra las Mujeres, las Instituciones del Estado deberán integrar los principios de igualdad y no discriminación en todas las políticas, normativas, procedimientos y acciones desarrolladas en el ejercicio de sus respectivas competencias, por lo que están obligados por tales compromisos, a aplicar la estrategia metodológica de transversalidad del enfoque de género.

Asimismo, explicó, que en cumplimiento a observación de la Corte de Cuentas de la Republica en su Examen Especial de Gestión Ambiental al IPSFA, correspondiente al año 2016, según documento con referencia REF.DASEIS/044-EE-IPSFA-041/2017, del 24 de febrero de 2017, de incluir la Unidad Ambiental en la estructura organizativa del Instituto; con la finalidad de que realice las funciones establecidas en la Ley de Medio Ambiente.

Por lo anterior recomendó:

- ✓ La incorporación a la estructura organizativa general del IPSFA 2017, la Unidad Ambiental y la Unidad de Genero, con efectos a partir de la fecha de esta sesión del Honorable Consejo Directivo 04 de mayo del 2017,

- ✓ Que se mantenga la propuesta de estructura organizativa general del IPSFA 2017 para el año 2018, para efectos de inicio de formulación operativa y presupuestaria; y
- ✓ Que se delegue al Sr. Gerente General, las coordinaciones correspondientes para que inicie las gestiones la Unidad Ambiental y la Unidad de Género.

Sobre el particular el Consejo Directivo resolvió:

RESOLUCION No. 54

- 1.- Aprobar con efectos a partir del 04 de mayo del 2017, la incorporación a la estructura organizativa general del IPSFA 2017, la Unidad Ambiental y la Unidad de Género, según Anexo "A".
- 2.- Aprobar la estructura organizativa general del IPSFA 2018, para efectos de inicio de formulación operativa y presupuestaria del año 2018, según Anexo "B".
- 3.- Delegar al señor Gerente General, las coordinaciones correspondientes para que inicie las gestiones la Unidad Ambiental y la Unidad de Género.

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

V.- **PUNTOS VARIOS.**

- A.- Informe sobre propuesta reforma comparativa presentada por la Comisión de Defensa Ad hoc de la Asamblea Legislativa.

El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo, sobre reunión sostenida el martes 02 de mayo de 2017, con el Ministerio de la Defensa Nacional, Alto Mando, y Jefes de Unidades Militares, en donde se les presentó el comparativo propuesto de las reformas Ley IPSFA, presentado por la Comisión Ad Hoc de la Asamblea Legislativa.

Al respecto el Consejo Directivo se dio por enterado.

VI.- **CORRESPONDENCIA RECIBIDA.**

- A.- Oficio del Comité de Asociaciones militares Retirados de El Salvador (CAMIRES).

El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo, que se ha recibido Oficio suscrito por el señor General de División Álvaro Calderón Hurtado, Coordinador del Comité de Asociaciones Militares Retirados de El Salvador (CAMIRES), en el que solicitan audiencia con el Consejo Directivo, para conocer las medidas que ha tomado el Consejo, para garantizar el pago de las pensiones.



## “Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

Al respecto el Consejo Directivo se dio por enterado y encomendó a la Gerencia General, convocar a los miembros de CAMIRES, a una reunión informativa, a las 1330 horas del jueves 11 de mayo de 2017.

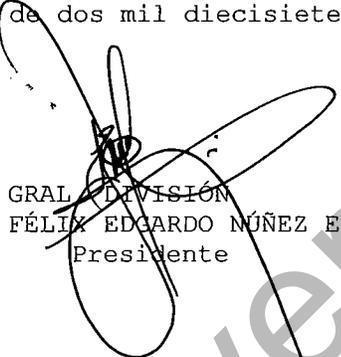
### VII.- PROPUESTA DE PRÓXIMA SESIÓN Y AGENDA A DESARROLLAR.

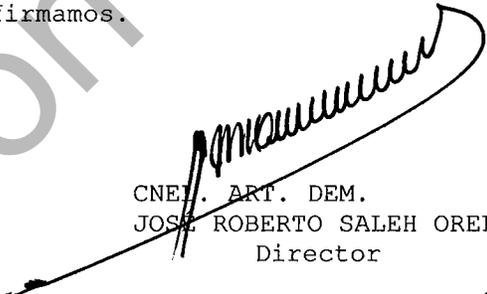
El Honorable Consejo Directivo acuerda realizar la próxima reunión el día jueves once de mayo de 2017 a partir de las 1230 horas. En cuanto a los puntos a desarrollar en la Agenda serán los siguientes:

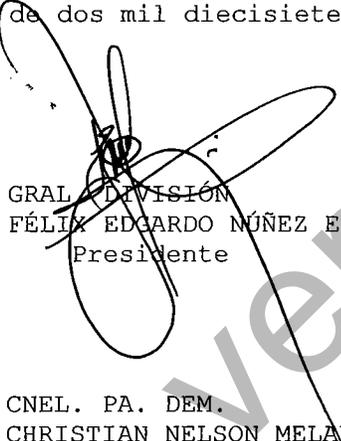
- A.- Audiencia CAMIRES - Tema Garantía del pago de las pensiones.
- B.- Aprobación Conformación del Comité Técnico de Formulación, Política de Formulación Presupuestaria y techos Presupuestarios del 2018.
- C.- Solicitud de reconsideración del canon de arrendamiento con promesa de venta de finca El Carmen, Santa Tecla.
- D.- Solicitud autorización Manual de Procedimiento de Prevención contra el Lavado de Dinero y Activos.

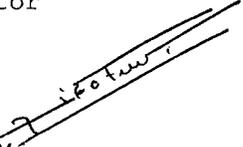
### VIII.-CIERRE DE LA SESIÓN.

No habiendo más que hacer constar, se da por terminada la presente Acta que contiene diez folios útiles, a las dieciséis horas del día cuatro de mayo de dos mil diecisiete, la cual firmamos.

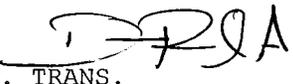
  
GRAL. DIVISIÓN  
FÉLIX EDGARDO NÚÑEZ ESCOBAR  
Presidente

  
CNEL. ART. DEM.  
JOSÉ ROBERTO SALEH ORELLANA  
Director

  
CNEL. PA. DEM.  
CHRISTIAN NELSON MELARA CASTILLO  
Director

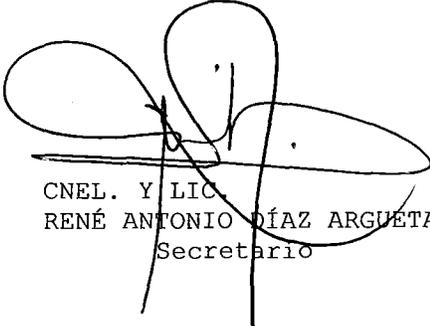
  
CNEL. INF. DEM.  
JORGE RIGOBERTO FUENTES VELARDE  
Director

  
SR. TTE. DE NAVÍO  
MIGUEL ÁNGEL FLORES FUENTES  
Director

  
CAP. TRANS.  
DAVID ROQUE SACA AMAYA.  
Director



SR.  
RAFAEL ANTONIO HERRERA ESCOBAR  
Director



CNEL. Y LIC.  
RENÉ ANTONIO DÍAZ ARGUETA  
Secretario

ANEXOS:

"A": Estructura Organizativa General del IPSFA 2017.  
"B": Estructura Organizativa General del IPSEFA 2018.

Version Publica