



## “Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

ACTA DE LA SESIÓN CD-46/2014

01 DE DICIEMBRE DE 2014.

### LUGAR Y FECHA:

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

### ASISTENCIA:

#### Consejo Directivo:

Director Presidente:	SR. GENERAL DE DIVISIÓN	RAFAEL MELARA RIVERA
Directores Propietarios:	SR. CNEL. INF. DEM.	ARQUÍMEDES LÓPEZ SERRANO
	SR. TCNEL. PA. DEM.	ARQUÍMIDES VILLATORO REYES
	SR. CNEL. INF. DEM.	JOSÉ ROBERTO ZAMORA HERNÁNDEZ
	SR. TTE. DE NAVIO	MARIO ARQUÍMIDES MEJÍA CÁCERES
	SR. TTE. DE TRANS.	RICARDO RAFAEL SILIEZAR ESPINOZA
Secretario:	SR. LIC.	JORGE ALBERTO SOSA GONZÁLEZ
	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-45/2014 DE FECHA 26NOV014.
- IV.- DESARROLLO DE LA AGENDA.
  - A.- Informe sobre política de venta de la Urbanización Greenside.
- 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

1

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 26NOV014

El Consejo Directivo aprobó el Acta de la sesión CD-45/014 de fecha 26 de noviembre de 2014.

IV.- DESARROLLO DE LA AGENDA.

A.- Informe sobre política de venta de la Urbanización Greenside.

El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo, que este punto lo presentaría el Arq. César Alvarado Reyes, Asesor Técnico Urbanístico, quien presentó el informe de acuerdo al siguiente detalle:

- 1.- El Arq. Alvarado manifestó que con fecha 01 de diciembre de 2010, presentó a los señores miembros del Consejo Directivo de ese momento, la política de precios para la venta de lotes del proyecto Greenside Santa Elena, la cual fue aprobada en en Resolución No. 441 del Acta CD-46/2010.

A continuación el Arq. Alvarado procedió a explicar en forma detallada dicha política, tal como está descrita en el punto de acta antes mencionado, la cual contempla una banda de precios, determinando un valor mínimo de venta, sin límite en la frontera superior, determinando también un valor ideal de venta, de tal forma que al enfrentar un cliente se le planteará que el precio es el máximo posible en el momento en que realiza una negociación (valor ideal); que si el cliente lo acepta estará bien, pero generalmente, ya sea por negociación o por promoción del proyecto, se determinan características que benefician o afectan un lote, sobre las cuales se genera una banda de precios. Es decir se podrá establecer reducciones de precio a solicitud de los clientes si se pusiere de manifiesto por ellos factores negativos, pudiendo mencionar los siguientes:

	Clave	Rebaja por carecer de atributos	Valor / v2
Ajustes en Negativo			
Con vista	A	-3%	\$ (4.95)
Plano	B	-15%	\$ (24.75)
Cercano a zona verde	C	-2%	\$ (3.30)
Sin ninguna perturbación	D	-3%	\$ (4.95)
Dentro de caseta seguridad	E	-3%	\$ (4.95)
Tamaño cercano a 500 v2	F	-2%	\$ (3.30)
Sin ruido	G	-2%	\$ (3.30)
Total de ajustes		-30%	\$ (49.50)
Precio negativo de v2 ajustado			\$ 115.50



## “Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

Explicó a continuación que también se debe considerar otros factores, es decir, establecer precios en función de las acciones o reacciones de los competidores; temas como el alza o baja de precios, alcanzan su importancia estratégica en función de las posibles reacciones de los competidores y productos sustitutivos y de la elasticidad de la demanda, siendo así que se podrá montar campañas de promoción en reacción de la demanda y a las acciones de la competencia en función a los siguientes parámetros:

### Ajustes estratégicos

Promociones por lanzamiento, por volumen o a futuro	H	-3%	\$ (4.95)
Margen de Negociación	I	-2%	\$ (3.30)
Total de Ajustes promocionales		-5%	\$ (8.25)
Gran Total de Ajustes		-35%	\$ 107.25

Continuó explicando además que la fijación de los precios está en interacción con otros elementos del marketing mix, de comercialización, publicidad, financieros, entre otras mencionó:

- ✓ Se quiere vender rápido (En un horizonte de 2 años)
- ✓ el precio debería ser fijado en función de maximizar el rendimiento del proyecto en función del avance de la urbanización y de las condiciones del mercado.
- ✓ Se requiere cumplir con restricciones normativas de ley en el proceso de venta y fijación de precios.
- ✓ Se quiere una penetración rápida en el mercado y frenar posibles competidores
- ✓ Se quiere disponer de un precio en cada momento que el proyecto vaya desarrollando la urbanización y para casos en donde aún no está lista la urbanización para ser entregadas escrituras definitivas.
- ✓ En el caso situaciones especiales o no contempladas, se elevará a consideración del Consejo Directivo.

Finalmente manifestó que en base a lo anterior, el Consejo Directivo de ese momento, autorizó en Resolución No. 441, lo siguiente:

"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".

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

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".

2.- El Arq. Alvarado prosiguió explicando el antecedente de la venta de lotes a la empresa TERREIN S.A. de C.V.

Manifestó que este caso fue presentado a consideración de los señores miembros del Consejo Directivo el día 16 de enero de 2014, en sesión de acta CD-02/2014, y aprobado en resolución No. 25.

Explicó que la presentación que se efectuó en ese momento, incluyó el antecedente de las políticas de venta autorizadas por Consejo Directivo en el año 2010, mostró de nuevo la resolución no. 441, en la cual se estableció que en casos especiales de precios abajo del valor mínimo establecido en la política, deberá ser autorizado por el Consejo Directivo, que el caso de TERREIN S.A. de C.V., es especial por lo siguiente:

Inició mostrando el esquema de ubicación del proyecto Greenside Santa Elena y la ubicación de lotes de los cuales tenía interés de compra la empresa TERREIN S.A. de C.V. y que en particular del lote No. 1, la empresa en referencia, manifestó su inquietud en el precio por su ubicación y topografía; es decir que dicho lote tiene la afectación de encontrarse contiguo a una cisterna de detención de aguas lluvias.

Al respecto, explicó que la empresa solicitó a la Alcaldía de Nuevo Cuscatlán una evaluación, quien después de efectuar visita de inspección le emitió nota de fecha 7 de enero de 2014, en la que le determinó que dicho lote por estar ubicado

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page, including a large signature on the left, a signature with a circled 'M' in the middle, and several other initials on the right.



## “Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

contiguo a una pila de contención de aguas lluvias y a un nivel aproximado de 7 mts. sobre su superficie, deberá dejar una franja de separación entre 2 y 3 metros a lo largo de todo el perímetro de dicha pila; el Arq. Alvarado explicó que lo anterior significa que no podrá construir en dicha franja de protección.

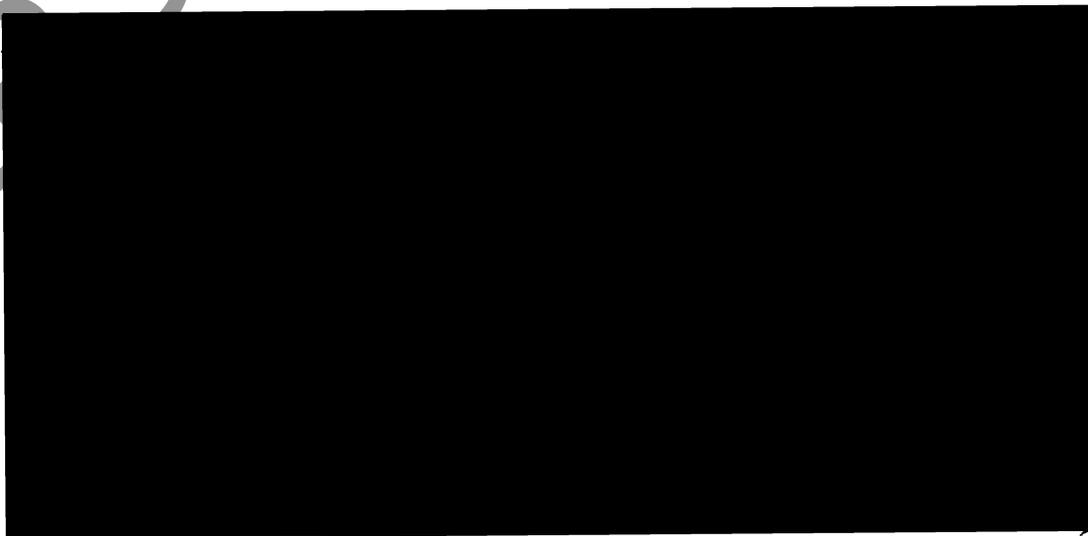
Continuó explicando que el área del lote no. 1, es de 969.33 v<sup>2</sup> y al descontar el área afectada por la Alcaldía de 153.81 v<sup>2</sup> (considerando un ancho promedio de 2.5mts por 43 mts. de largo) se tiene un área utilizable de 809.85 v<sup>2</sup>; que al aplicar el precio de \$120.00 por vara cuadrada, el valor del lote es de \$97,179.81, y que al dividir dicho valor entre el área total registral del lote el precio por vara resulta en \$100.84/v<sup>2</sup>.

Al respecto el señor Cnel. Díaz, amplió la explicación mencionando que dicho lote se le negoció al mismo precio que los otros 4 lotes que compro la empresa es decir a \$120/v<sup>2</sup>.

Mencionó además que el precio de venta mínimo acordado en su oportunidad fue de \$118.85/v<sup>2</sup> y se basó en estimaciones de valores para urbanizar el proyecto, actualmente es de \$75.88/v<sup>2</sup> que incluye el valor de compra de los terrenos más los costos incurridos y por incurrir en la urbanización.

A continuación mostró el análisis de la oferta y explicó que la venta es superior al valor de adquisición y valor en libros por lo que se cumple con el Art. 134 de la Ley del IPSFA.

Finalmente mostró la resolución No. 25, en la que el Consejo Directivo autorizó la venta en referencia.



*Ru*

*[Signature]*

5  
*[Signature]*

*[Signature]*

*[Signature]*

*[Signature]*

Al respecto el Honorable consejo Directivo encomendó a la Gerencia General dar acceso a información irrestricta a todos los afiliados del IPSFA, así como a todos los entes fiscalizadores, acerca de este tema haciéndolo a través de la solicitud respectiva a la Gerencia General o al Consejo Directivo.

V.- PUNTOS VARIOS.

No se presentaron puntos varios en esta sesión.

VI.- CORRESPONDENCIA RECIBIDA.

No se presentaron novedades en esta sesión.

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

El Honorable Consejo Directivo acuerda realizar la próxima reunión el día miércoles tres de diciembre de 2014 a partir de las 1400 horas. En cuanto a los puntos a desarrollar en la Agenda serán los siguientes:

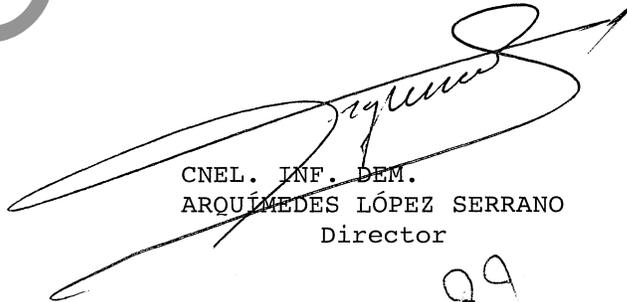
A.- Sesión informativa para las gremiales de la Fuerza Armada.

VIII.- CIERRE DE LA SESIÓN.

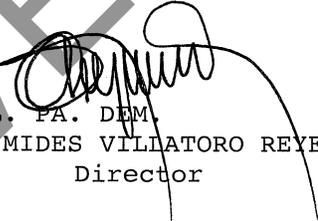
No habiendo más que hacer constar, se da por terminada la presente Acta que contiene siete folios útiles, a las quince horas del día uno de diciembre de dos mil catorce, la cual firmamos.



GRAL. DIVISIÓN  
RAFAEL MELARA RIVERA  
Presidente



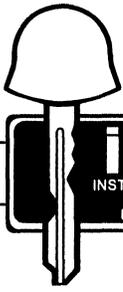
CNEL. INF. DEM.  
ARQUÍMEDES LÓPEZ SERRANO  
Director



TCNEL. PA. DEM.  
ARQUÍMIDES VILLATORO REYES  
Director



CNEL. INF. DEM.  
JOSÉ ROBERTO ZAMORA HERNÁNDEZ  
Director



**IPSFA**  
INSTITUTO DE PREVISION  
SOCIAL DE LA  
FUERZA ARMADA

“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

  
SR. TTE. DE NAVÍO  
MARIO ARQUÍMIDES MEJÍA CÁCERES  
Director

  
TTE. DE TRANS.  
RICARDO RAFAEL SILIEZAR ESPINOZA  
Director

  
LIC.  
JORGE ALBERTO SOSA GONZÁLEZ  
Director

  
CNEL. Y LIC.  
RENÉ ANTONIO DÍAZ ARGUETA  
Secretario

VERSION PUBLICA



VERSION PUBLICA