



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

ACTA DE LA SESIÓN CD-43/2013

05 DE DICIEMBRE 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 cinco de diciembre de dos mil trece.

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. Y LIC.	FEDERICO EZEQUIEL REYES GIRÓN CANALES
	SR. CNEL. INF. DEM.	JOSÉ ROBERTO ZAMORA HERNÁNDEZ
	SR. CAP. E ING.	JOSÉ RICARDO FRANCISCO MORA ZEPEDA
	SR. TTE. DE NAVIO	MARIO ARQUÍMIDES MEJÍA CÁCERES
	SR. LIC.	JORGE ALBERTO SOSA GONZÁLEZ
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-42/2013 DE FECHA 28NOV013.
- IV.- DESARROLLO DE LA AGENDA.
 - A.- Presentación de resultados de investigación de mercado para CERPROFA.
 - B.- Acuerdo del Consejo Directivo para solicitar a la Superintendencia del Sistema Financiero autorización para administrar tarjeta de crédito del IPSFA.
 - C.- 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 28NOV013

El Consejo Directivo aprobó el Acta de la sesión CD-42/013 de fecha 28 de noviembre de 2013.

IV.- DESARROLLO DE LA AGENDA.

A.- Presentación de resultados de investigación de mercado para CERPROFA.

El señor Gerente General informó al Honorable Consejo Directivo, que este punto lo presentaría el Lic. Gerardo Machuca, Director ejecutivo de Marketing Plus y del Lic. Ricardo Rosa, consultor financiero de dicha empresa.

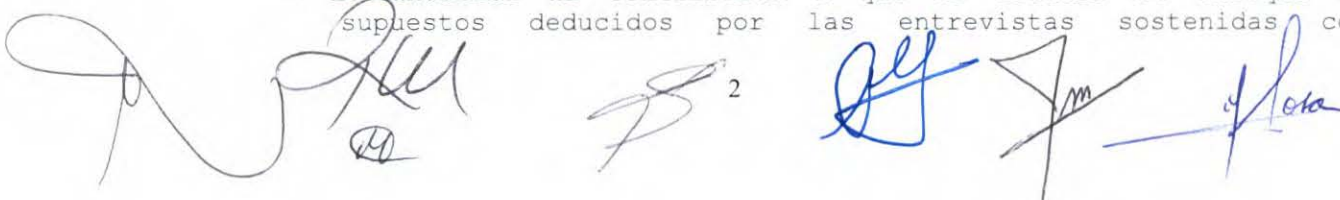
Expresó el Lic. Machuca, que Marketing Plus fue la encargada de realizar el estudio para la "Determinación de la demanda y rentabilidad de órtesis y prótesis en El Salvador", ya que el IPSFA tiene el interés de conocer la demanda de prótesis y órtesis nacional y establecer una estimación adecuada de la capacidad de pago de los actuales compradores y usuarios de estos productos. Además, el Instituto busca obtener información estratégica que sirva de base para determinar si CERPROFA puede incursionar en el mercado.

El estudio buscaba tres objetivos:

- 1.- Determinar la estructura de la oferta (proveedores) actual de prótesis en El Salvador.
- 2.- Determinación de la demanda potencial.
- 3.- Medición de la rentabilidad proyectada para el Centro de Rehabilitación Profesional de la Fuerza Armada (CERPROFA) en los próximos 10 años.

El Lic. Machuca expuso que las consideraciones para este estudio eran las siguientes:

- ✓ Actualmente no existe un censo que determine la situación actual de la población discapacitada, que especifique el tipo de limitación, origen de la discapacidad, datos demográficos, atención recibida, entre otros aspectos.
- ✓ Lo anterior ha contribuido a que el estudio se enfoque en supuestos deducidos por las entrevistas sostenidas con



Handwritten signatures of the board members, including a large signature on the left and several smaller ones on the right, some with initials and a number '2'.



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

especialistas en la materia de discapacidad física, profesionales en la realización de órtesis y prótesis, etc. para la determinación de demanda.

- ✓ La información recopilada se ha obtenido a través de rendiciones de cuentas, memorias de labores, información verbal y escrita proporcionada por los entrevistados, entre otras fuentes.
- ✓ La mayoría de las instituciones públicas no tienen un registro digitalizado de los pacientes atendidos.
- ✓ CERPROFA no cuenta con detalles específicos de la demanda de órtesis y prótesis por producto para estimar la producción que la institución ha generado anualmente.

Como fuentes consultadas, para las entrevistas se refirió a la consulta de las siguientes personas:

- ✓ CONAIPD (Consejo Nacional de Atención Integral a la Persona con Discapacidad): Lourdes Barrera de Morales (Directora Ejecutiva).
- ✓ FOPROLYD (Fondo de Protección de Lisiados y Discapacitados): Everardo Argueta (Sub Gerente General), Ulises Montoya (Gerente de Informática) y Heysi Martínez (Jefe del Departamento de Seguimiento y Control en Salud).
- ✓ ISSS (Instituto Salvadoreño del Seguro Social): Edgar Soto Menjivar (Jefe del Departamento de Actuaría y Estadística) y Mayra Gallardo (Directora de la Unidad de Medicina Física y Rehabilitación).
- ✓ UBD (Universidad Don Bosco): Jose Panameño (Decano de la Facultad de Ciencias de la Rehabilitación).
- ✓ FUNTER (Fundación Teletón Pro Rehabilitación): Alberto Morales (Director Ejecutivo).
- ✓ ISRI (Instituto Salvadoreño de Rehabilitación de Inválidos): Isabel Margarita Alfaro (Oficina de Información).

Asimismo, se hizo uso de los siguientes documentos:

- ✓ Memoria de Labores FUNTER 2010-2012.
- ✓ Memoria de Labores FOPROLYD 2012.
- ✓ Rendición de Cuentas FOPROLYD 2012.
- ✓ Anuario Estadístico ISSS 2012.
- ✓ Estadísticas ISRI.

El Lic. Machuca expresó que el estudio estaba dividido en:

- ✓ Proveedores de prótesis y órtesis.
- ✓ Compradores Institucionales de prótesis y órtesis.
- ✓ Experiencia del usuario final con los proveedores.
- ✓ Estimación de la demanda (mercado total).
- ✓ Análisis financiero CERPROFA.
- ✓ Conclusiones.

A continuación, el Lic. Machuca expuso el estudio siguiendo la estructura anterior.

Proveedores de órtesis y prótesis.

Como resumen de los principales proveedores, el estudio arrojó la siguiente información para el 2012:

Institución	CERPROFA	FUNTER	UDB	PODES	Productos y Servicios Ortopédicos	ISRI
Año de fundación	1985	1987	1999	1992	2000	1957
Experiencia en el mercado	28	26	15	11	13	56
Número de Técnicos en la fabricación de Prótesis	6	8	6	N/D	N/D	11
Número de atenciones brindadas	12,180	13,198	340	2,815	N/D	3,669
Tipo de servicio que ofrecen	Entrega de producto	Rehabilitación Integral	Entrega de producto	Rehabilitación integral	Entrega de producto	Rehabilitación Integral
Prótesis entregadas 2012	261	347	116	46	23	103
Órtesis entregadas 2012	19	3609	224	90	45	2055
Tipo de prótesis con mayor fabricación	Modulares	Convencionales Modulares	Convencionales Modulares	N/D	N/D	Convencionales Modulares

Es importante recalcar que no existen empresas privadas que comercialicen prótesis. Electrolab Medic es el líder en la distribución de insumos médicos, sin embargo no produce ni tiene dentro de su catálogo de venta prótesis.

2.- Compradores Institucionales de prótesis y órtesis.

En resumen, los compradores institucionales se pueden caracterizar así:



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

Cobertura	Nacional	Nacional
Deptos. con Centros de atención	San Salvador, Chalatenango, San Miguel	San Miguel, Usulután, Sonsonate, Santa Ana y San Salvador
Número de Técnicos/Fisiatras	N/D	6
Número de atenciones brindadas	17,500	52,630*
Razones de discapacidad	Conflicto Armado	Accidentes comunes, Accidentes viales, Enfermedades congénitas
Principales proveedores de cada institución	Universidad Don Bosco PODES	Universidad Don Bosco O&P Lic. Mario Guevara
Prótesis entregadas 2012	207 (Total)	212
Órtesis entregadas 2012		368
Tipo de prótesis con mayor prescripción	Convencional	Convencional

Para medir el nivel de satisfacción de estos compradores institucionales con respecto a los proveedores, se le realizaron las siguientes preguntas:

- ✓ “Considerando una escala del 1 al 10 donde 10 es la máxima calificación, ¿Cómo evalúa su experiencia con (UDB, PODES, FUNTER, Lic. Mario Guevara, OYP, etc.)?”
- ✓ “¿Por qué razón le otorga esa calificación?”

Los resultados fueron los siguientes:

Proveedor	Calificación promedio	Fortalezas	Áreas de oportunidad
UDB	9	Posee el mejor taller, más grande, con capacidad instalada. Entrega de productos de excelente calidad. Entregas a tiempo. Rápida entrega de cotizaciones. Mantienen una buena comunicación. Logran empatía con los pacientes.	Cuando participan en Libre Gestión ofrecen los precios más altos. Prótesis dañadas antes de terminar su durabilidad (Se hace uso de las garantías).
FUNTER	7.5	El más competitivo en precios.	Insatisfacción en la gestión de compra. No cubren garantías. Deficiente calidad de la materia prima para fabricar las prótesis.
O6P	8	-	Los materiales que utilizan son muy pesados. Incumplimientos en los tiempos de entrega. Incumplimientos administrativos.
PODES	8	Mayor calidad de materiales utilizados para fabricar. Mayor empatía con los usuarios por ser atendidos con personas con discapacidad. Buenos tiempos de entrega.	Ofrece los precios más altos. No aplican a la competencia técnica, no son ortesistas, protesistas graduados. Deficiente nivel de respuesta del área administrativa.
Productos y Servicios Ortopédicos	10	Es el proveedor que más vende a través de Libre Gestión por manejar precios competitivos. Se ha independizado después de haber trabajado en UDB (tiene experiencia).	-

Asimismo, cabe recalcar que hay dos hechos recientes importantes a considerar:

Handwritten signatures and initials in black and blue ink, including a signature with the number '6' next to it.



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

Inauguración del laboratorio de prótesis para lisiados de guerra en FOPROLYD.

- ✓ Con la intención de brindar un servicio directo a sus beneficiarios y cumplir con el espíritu y valores de la institución, se desarrolló un plan para la creación de un laboratorio propio
- ✓ El laboratorio se ha inaugurado el 25 de noviembre de 2013
- ✓ Inversión de más de 500 mil dólares
- ✓ PROTEOR Proveedor de materiales e insumos.
- ✓ “Se iniciará con unos 300 aparatos para el próximo año, pero de manera progresiva se aumentarán las atenciones”, palabras de la Dra. Irma Amaya, Directora de FOPROLYD.
- ✓ “No vamos a tener que referir a ningún taller privado, ya no se va gastar ni un solo cinco en trasladar a nuestros beneficiarios a talleres que durante 20 años se han trasladado”, palabras del Dr. Marlon Mendoza, Gerente General de FOPROLYD.
- ✓ FOPROLYD sólo comprara a terceros en casos especiales, ya que ellos no fabricarán prótesis articuladas.

Negociación del convenio ISSS - FUNTER.

- ✓ Se está gestionando la posibilidad de un Convenio de cooperación enfocado en la fabricación de órtesis y prótesis.
- ✓ FUNTER desea trabajar de manera conjunta y pasar a ser directamente proveedor de prótesis y órtesis ya que ISSS colabora con FUNTER para formar a médicos fisiatras o especialistas en rehabilitación.
- ✓ Si el convenio se concreta la demanda de órtesis y prótesis del ISSS sería cubierta 75% ISRI y 25% FUNTER; cerrando así las puertas a otros proveedores.

3.- Experiencia del usuario final con los proveedores.

Con esta evaluación se pretende:

- ✓ Identificar el perfil del usuario final de órtesis y prótesis.
- ✓ Conocer la experiencia del usuario final en la obtención de la órtesis o Prótesis que utiliza.
- ✓ Identificar la satisfacción del servicio prestado en las empresas proveedoras de órtesis y prótesis.
- ✓ Identificar la satisfacción general con respecto a la experiencia obtenida en las empresas proveedoras de órtesis y prótesis.

Como metodología, se hizo uso de 150 entrevistas de una duración aproximada de 20 minutos cada una, con 8% de error y 95% de nivel de confianza. El cuestionario poseía un total de 18 preguntas y fueron sujetos a entrevista hombres afiliados al IPSFA, así como hombres y mujeres de la sociedad civil que utilizan órtesis o prótesis o que estén involucrados con su adquisición para un familiar cercano. Los lugares en los cuales se realizaron las entrevistas fueron las oficinas centrales del IPSFA, las tres sucursales de CERPROFA, FUNTER, UDB, FOPROLYD y el ISRI. La fecha en la cual se realizó el trabajo de campo fue del 1 al 18 de octubre de 2013.

Del total de las entrevistas, el 53% fueron dirigidas a afiliados y el 47% a la sociedad civil. Ambas poblaciones presentan la característica de tener bajo nivel en educación formal, siendo su ocupación en trabajos menores, amas de casa y obreros principalmente. Otra característica importante de los entrevistados es su nivel de ingresos, para los afiliados el 76% recibe menos de \$350.00 mensuales y 63% de la población civil recibe ingresos menores a los \$119.00 mensuales. Haciendo una clasificación del nivel socioeconómico de los entrevistados, se tiene que el 56% de los afiliados pertenecen a la clase social "popular", mientras que el 86% de la sociedad civil pertenecen a esta categoría.

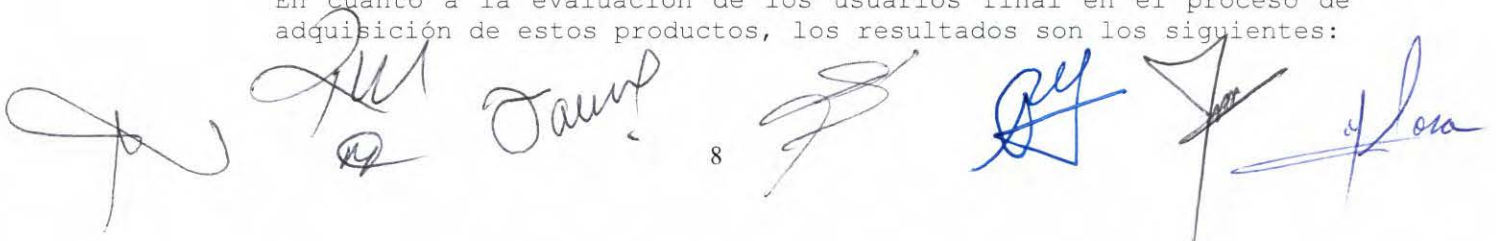
En cuanto a la experiencia de los usuarios, el 80% de los entrevistados afiliados al IPSFA expresaron haber obtenido su órtesis o prótesis en CERPROFA, mientras que el 88% de las personas civiles entrevistadas acudieron a FUNTER.

La prótesis más utilizada por los afiliados es "bajo rodilla", ya que el 74% de estos expresaron usar de este tipo de prótesis con un tiempo promedio de 20 años. En el caso de la sociedad civil, se utiliza en un 67% de la población, el aparato de "AFO de pierna y de pie" con un tiempo promedio de uso de 2 a 3 años.

El 96% de los entrevistados afiliados mencionan que su discapacidad proviene de secuelas del conflicto armado y de las personas entrevistadas pertenecientes a la sociedad civil, el 62% menciona poseer una órtesis o prótesis por una discapacidad congénita.

Un dato relevante es la disposición de pago de los usuarios, el 94% del total de entrevistados no está dispuesto a pagar por una órtesis o prótesis ya que, según expresan, no poseen estabilidad económica y siempre han recibido el producto gratuitamente.

En cuanto a la evaluación de los usuarios final en el proceso de adquisición de estos productos, los resultados son los siguientes:

 A series of handwritten signatures and initials in black and blue ink, including a large signature on the left, several smaller initials, and a signature on the right that appears to be 'Lora'.



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

No.	Atributos	CERPROFA	FUNTER	UBD
1.	Atención y servicio al paciente	8.67	9.94	8.60
2.	Toma de medidas de Prótesis / órtesis	8.70	9.87	8.00
3.	Tiempo de entrega de la prótesis / órtesis*	7.52	9.75	7.60
4.	Mantenimiento o ajustes	9.06	9.60	8.40
5.	Calidad de la prótesis / órtesis	8.95	9.75	8.20
Satisfacción General		8.71	9.75	8.00

En la satisfacción general, FUNTER fue la mejor evaluada con 9.75 de 10, en segundo lugar CERPROFA con 8.71 y en tercer la UDB con 8.00. El tiempo de entrega del producto fue el atributo con calificación más baja de CERPROFA dado que, le toma 4 meses y medio en entregar el producto, versus 17 días que le toma a FUNTER o 2 meses que le toma a la UDB.

4.- Estimación de la demanda (mercado total).

Considerando las unidades entregadas de órtesis y prótesis del 2012 en las principales instituciones o empresas, se calcula que el tamaño del mercado de este rubro en El Salvador es de 1,178 prótesis y 6,092 órtesis.

Con base a las desagregaciones de estos datos, se ha estimado que la mayor cuota de mercado se la cubre FUNTER con 42%, seguido de la UDB con 30%, el tercer lugar lo ocupa CERPROFA con 19%.

Como aproximación de la demanda del producto de prótesis, se tiene que en el mercado existen los siguientes tipos de prótesis:

TIPO DE PRÓTESIS	Porcentaje de demanda	Precio Promedio
Prótesis bajo rodilla convencional con pie sach*	61%	\$460.00
Prótesis sobre rodilla convencional con pie sach	15%	\$835.00
Prótesis bajo rodilla modular con pie articulado	6%	\$1,000.00
Prótesis sobre rodilla modular con pie articulado	4%	\$1,900.00
Prótesis bajo rodilla modular con cubierta cosmética y pie articulado	3%	\$890.00

*Es el único producto que CERPROFA fabrica.

Las prótesis bajo y sobre rodilla con pie sacho son las más demandas en el mercado, representando 76%, con los precios de \$460.0 y \$835.0 respectivamente, ambos generan \$609,992.55 anualmente. Se infiere que el mercado es pequeño.

Para poder proyectar la demanda, el estudio se basó en los siguientes supuestos y consideraciones:

- ✓ La demanda se basa en la producción de órtesis y prótesis, no existe un registro claro de cuantas personas han sido atendidas para cubrir esta necesidad.
- ✓ Se toman en consideración a los proveedores más relevantes para el cálculo de la demanda total según producción actual (año 2012-2013).
- ✓ Se considera que la inauguración del laboratorio de prótesis y órtesis de FOPROLYD podría incrementar la producción según comentarios de la directora Irma Amaya quien menciona que en 2014 podrían fabricar alrededor de 300 prótesis.
- ✓ Se han dejado fuera del cálculo a los proveedores menos relevantes, es decir a aquellos que su producción anual no supera las 50 prótesis, este supuesto ayuda a no estimar cifras demasiado altas y tener como resultado un cálculo conservador ante la situación.
- ✓ A raíz de las entrevistas, se confirma que no existe población que no haya sido cubierta, ya que brigadas y otros grupos visitan a las zonas de escasos recursos para brindar la ayuda necesitada.
- ✓ Por ende el cálculo de la demanda considera solo los casos nuevos, provenientes de accidentes de tránsito, accidentes comunes, accidente viales, accidentes de trabajo, enfermedades por vejez, nacimientos con enfermedades congénitas, enfermedades degenerativas, etc.
- ✓ La demanda proyectada se estima así:

Año	Demanda	Año	Demanda
2012	827	2018	1265
2013	964	2019	1331
2014	998	2020	1398
2015	1065	2021	1465
2016	1131	2022	1531
2017	1198	2023	1598



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

5.- Análisis financiero CERPROFA.

Los objetivos de esta parte del estudio son revisar los procesos de elaboración de las prótesis y órtesis de manera real, aplicado a beneficiarios del IPSFA a través de CERPROFA, costear en sus tres componentes (materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación), determinar los gastos operativos y proyectar la posible rentabilidad de 2014 a 2023, con base a la demanda de sus productos.

Para costear los productos de CERPROFA, se analizó el proceso de producción para miembros inferiores y para los miembros superiores se tomó estimados los materiales y tiempos, ya que los técnicos de CERPROFA no han recibido por parte del proveedor Otto Bock capacitación para su elaboración. En total se costearon 32 productos fabricados por CERPROFA. Asimismo, con base a la información proporcionada por el Departamento de Contabilidad del IPSFA, ha sido posible determinar los costos indirectos de fabricación y los gastos operativos, tomando de base los promedios de gastos reales de enero a agosto de 2013.

Como resultado, de los 32 productos costeados, en la demanda del mercado se comprobó que solo 11 de estos son comercializados.

Para estimar el precio de venta de los productos de CERPROFA, se tomó como base un margen de 10% sobre el costo. Si el IPSFA aspira ganar más del 10% ya no será competitivo en el mercado.

Producto	Costo del producto	Precio de venta
Prótesis		
Prótesis bajo rodilla convencional con pie sach	\$654.26	\$719.69
Prótesis de pie tipo syme	\$577.96	\$635.75
Prótesis de pie tipo shopart	\$456.36	\$502.00
Prótesis bajo codo con mano mecánica	\$1,511.43	\$1,662.57
Prótesis arriba de codo con mano mecánica	\$1,002.23	\$1,102.46
Prótesis bajo rod. Mod. con cubierta cosmética y pie	\$705.29	\$775.82
Prótesis modular sobre rodilla con pie sach	\$1,354.72	\$1,490.19
Órtesis		
Plantillas ortopédicas	\$356.52	\$392.17
Ortésis de miembro inferior corto	\$366.92	\$403.62
Ortésis de miembro inferior larga KAFO	\$1,146.71	\$1,261.38
Elaboración de AFOS	\$384.97	\$423.47

[Handwritten signatures and initials]

Al analizar los precios estimados de venta de CERPROFA versus la competencia, se tiene que solo se encuentran por debajo de mercado, la prótesis sobre rodilla pie dinámico de acero 3R=15, la prótesis sysme y la convencional bajo rodilla, las dos primeras se posee ventaja con FOPROLYD y en la tercera con la UDB. En cuanto a las órtesis, se tiene ventaja competitiva a la de polipropileno o termoplástico (AFO) con la UDB.

Para inferir si CERPROFA sería un proyecto económicamente rentable, se proyectó el estado de resultado a 10 años, siendo los resultados los siguientes en miles de dólares:

Concepto	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos	\$100	\$106	\$112	\$119	\$125	\$132	\$138	\$144	\$151	\$157
Costo materia prima	\$32	\$34	\$36	\$38	\$40	\$42	\$44	\$46	\$48	\$50
Costo mano de obra	\$15	\$16	\$17	\$18	\$19	\$20	\$21	\$22	\$23	\$24
Costos indirectos de fabricación	\$17	\$17	\$18	\$18	\$19	\$19	\$20	\$21	\$21	\$22
Utilidad bruta	\$36	\$39	\$42	\$45	\$48	\$51	\$53	\$56	\$59	\$62
Gasto de ventas	\$10	\$10	\$10	\$10	\$11	\$11	\$11	\$12	\$12	\$12
Gastos de administración	\$18	\$18	\$19	\$19	\$20	\$21	\$21	\$22	\$23	\$23
Utilidad de la operación	\$9	\$11	\$13	\$15	\$17	\$19	\$21	\$22	\$24	\$26

6.- Conclusiones.

Como principales conclusiones del estudio, se tienen:

- ✓ Mercado: El mercado de prótesis en El Salvador es pequeño en cantidad de unidades y valores, la demanda ya está cubierta dado que la naturaleza del producto conlleva a que instituciones públicas, autónomas y de servicio social las proporcionen en forma gratuita y hagan esfuerzos por suplir la demanda total.
- ✓ Compradores: Existen variables que reducen la posibilidad de acceder a los 2 mayores compradores institucionales: FOPROLYD acaba de inaugurar su laboratorio de prótesis para suplir su propia demanda y el Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) tiene avanzadas negociaciones con FUNTER para concederle de forma directa el 25% de su demanda.
- ✓ Usuario: El usuario de prótesis en El Salvador es de nivel socioeconómico popular con un bajo poder adquisitivo, aunado a una cultura de no pago arraigada durante muchos años, dado que lo ha recibido en forma gratuita.



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

- ✓ Empresa privada: La empresa privada (distribuidores) no ha invertido en este tipo de productos: Electro Lab Medic el mayor importador de productos médicos no comercializa prótesis.
- ✓ CERPROFA: Al incursionar en un mercado comercial tendría que implementar una estrategia de reducción de gastos y costos, un giro importante en una nueva cultura de trabajo, alcanzar altos niveles de eficiencia en compra y producción, una intensa actividad de comercialización para poder alcanzar la competitividad dentro de la categoría.

CERPROFA produce y proporciona prótesis con un alto nivel de tecnología muy por encima de lo que demanda el mercado que es la prótesis convencional, la más económica para maximizar el presupuesto de las Instituciones que las proveen gratuitamente. Se deben revisar detenidamente los insumos que se utilizan como materia prima, ya que éstos encarecen considerablemente el producto, si no se negocian precios competitivos, actividad de mucha importancia, aunque se compre para atender a sus beneficiarios.

La mano de obra que se posee es altamente calificada, por lo que se debe explotar esa fortaleza de CERPROFA y hacer más eficiente su ciclo productivo.

Las oportunidades de CERPROFA para crecer en participación de mercado es quitando una porción a Universidad Don Bosco (UDB) y FUNTER compitiendo en precio en prótesis bajo rodilla y por otro lado explorar los mercados internacionales (exportaciones).

Es importante que CERPROFA certifique los procesos que se han determinado para el costeo de los productos y poder llevar el control detallado de sus materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

Se debe reestructurar el proceso de producción en planta, ya que actualmente cada técnico elabora una sola prótesis y ortésis, cuando pudieran hacerlo en serie.

La demanda del producto de CERPROFA, es baja, si la decisión es incursionar en el mercado, la nómina que se recomienda es que baje a por lo menos \$3,462.26.

Si CERPROFA decide vender a terceros, se recomienda hacer desarrollar una estrategia de mercadeo y ventas para penetrar en el mercado y quitar participación a la competencia.

IPSFA: Se debe de realizar un análisis comparativo de lo que implica invertir en un mercado pequeño y de baja rentabilidad vs

13

otras inversiones de mayor potencial que generen mayor utilidades para IPSFA.

Al respecto el Honorable Consejo Directivo se dio por enterado y resolvió:

RESOLUCION No. 651

Que cuando se aprueben las reformas a la Ley del IPSEFA, en cuanto al traslado de la cotización y el aporte del Estado en concepto de rehabilitación, la Administración deberá proponer al Consejo Directivo, la suspensión del servicio de prótesis y ortesis y gestionar ante el Fondo de Protección de Lisiados y Discapacitados a Consecuencia del Conflicto Armado (FOPROLYD) el hacerse cargo de nuestro personal de lisiados de guerra. Asimismo, la Administración deberá proponer la alternativa más razonable, para que, el nuevo receptor de los fondos de rehabilitación proporcione el servicio a través del fondo de actividades especiales, a quien se le debe tratar de trasladar el taller de prótesis y ortesis incluyendo la planilla necesaria de los recursos humanos necesarios, respetando en todo caso los aspectos legales correspondientes. Por otra parte, a corto plazo deberán mejorarse los procesos internos de fabricación de prótesis, a fin de ser más eficientes en cuanto a la entrega del servicio que se presta actualmente.

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

B.- Acuerdo del Consejo Directivo para solicitar a la Superintendencia del Sistema Financiero autorización para administrar tarjeta de crédito del IPSFA.

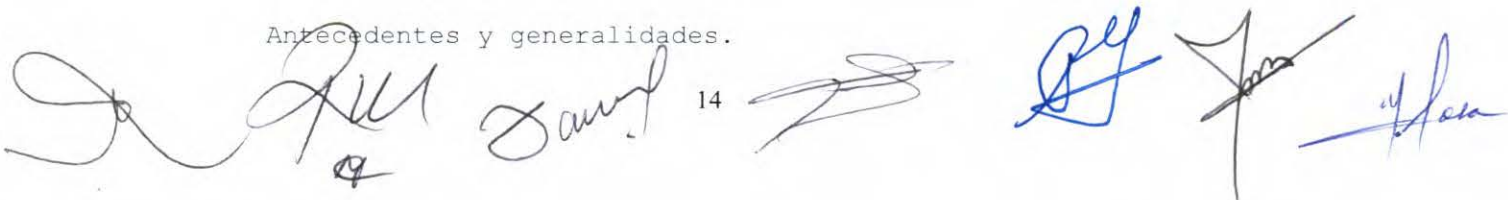
El señor Gerente General, informó al Honorable Consejo Directivo que este punto lo presentaría el señor Cnel. Francisco Rivas, Gerente de Inversiones quien presentó al equipo técnico que ha estudiado el proyecto "Tarjeta de crédito IPSFA", del cual él mismo forma parte como coordinador. Los otros miembros de este equipo son: Lic. Melvin Sierra, Jefe del Departamento de Presupuesto; Licda. Larissa Martell, Técnico en Inversiones y Licda. Delmy Tejada, Colaboradora del Departamento Jurídico.

Expresó el señor Cnel. Rivas, que la estructura de la presentación será dividida en cuatro partes:

1. Antecedentes y generalidades
2. Estudio de mercado
3. Estudio económico
4. Marco legal, a cargo de la Licda. Tejada.

A continuación las exposiciones.

Antecedentes y generalidades.

 14



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

El señor Cnel. Rivas, informó que la idea nació en 2012 por parte de la Gerencia General junto con la Gerencia de Inversiones. Como primera gestión, el IPSFA buscó la ayuda de una institución bancaria con sólida experiencia en el manejo de créditos rotativos, para que sirviera como contraparte en el proceso de administración y soporte técnico necesario para crear y mantener esta nueva parte de la cartera.

Para el soporte técnico del proyecto, se realizaron diversos contactos con entes emisores, habiéndose establecido en primer lugar, pláticas con la empresa CREDOMATIC, la que después de analizar la propuesta no mostró interés. La segunda opción fue FEDECRÉDITO que, a pesar de estar interesada, comunicó que no podía hacerse cargo de la emisión por limitaciones legales.

Después de tocar puertas de esas instituciones, fue el Banco Agrícola el que aceptó ejecutar el proyecto en conjunto con la Gerencia de Inversiones, a través de la Gerencia de Desarrollo de Tarjetas del Banco Agrícola para el levantamiento técnico - financiero del proyecto.

En MAY013, se firmó un acuerdo de confidencialidad con el Banco Agrícola para poder iniciar el proyecto con información y procedimientos concretos, garantizando el derecho de resguardar información de cada una de las partes.

El 10JUL013 en sesión de Consejo Directivo CD-23/2013, se presentó la idea del proyecto, como una oportunidad visualizada por la administración del IPSFA. Asimismo, se planteó el plan de trabajo, que comprende la realización del estudio de mercado, el levantamiento del caso de negocios y la factibilidad legal, que serán expuestos más adelante en esta presentación.

El proyecto consiste en emitir y distribuir una tarjeta de crédito IPSFA para los afiliados del instituto y sus familiares. Para tal fin, se tiene que hacer contacto con alguna institución bancaria que provea el soporte técnico y estructural.

Objetivo del proyecto: valorizar y diversificar la cartera de inversiones del IPSFA, proporcionando a los afiliados una tarjeta de crédito que permita al instituto proponer una nueva modalidad de crédito rotativo en aras de la innovación constante y agregar valor al servicio al cliente.

En conjunto con el Banco Agrícola se elaboró el esquema general de funcionamiento de la unidad de negocios, definiendo el papel del instituto y del banco en cada una de las etapas del proceso de funcionamiento de la tarjeta de crédito.

La colocación o venta de las tarjetas estaría a cargo del IPSFA, posteriormente el ingreso de las solicitudes y la aprobación de estas. Una vez aprobados los créditos, el IPSFA enviará al Banco Agrícola, estos datos para la personalización del plástico y la

creación de cada una de las cuentas. El plástico le será remitido al IPSFA y este lo entregará a cada uno de sus clientes, esperando 24 horas para su activación por parte del Banco Agrícola. Las transacciones con la tarjeta de crédito serán registradas en las bases informáticas del Banco Agrícola y, al final de cada mes, el banco remitirá el resumen de las transacciones para que el IPSFA pueda facturar. Se estableció, además, que el IPSFA se encargará de realizar la cobranza de la mora.

Con el proyecto, se pretende crear una unidad de negocios que dependa del Gerente de Inversiones. Esta unidad deberá contar con un jefe, el cual tendrá bajo su responsabilidad a 5 ejecutivos de venta, más un ejecutivo de atención al cliente. Este último será el único que tendrá acceso directo a los sistemas del Banco Agrícola.

2.- Estudio de mercado.

La Licenciada Martell, presentó como marco de referencia a la evaluación del proyecto "Tarjeta de Crédito IPSFA", el estudio de mercado que tiene la finalidad de conocer las tendencias de los clientes y oferentes de este servicio. Se pretende estimar las preferencias de la población objetivo.

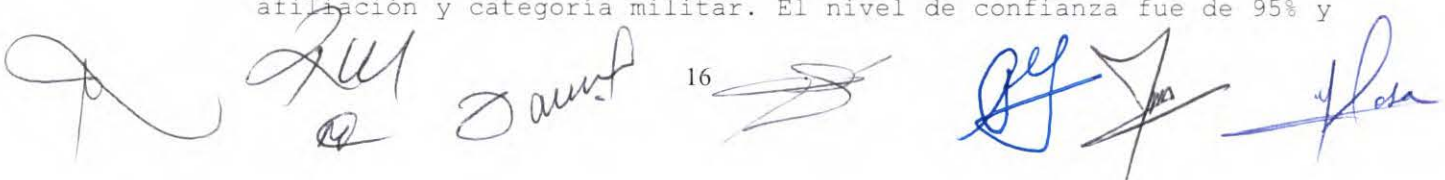
El objetivo general del estudio es determinar la aceptación de la tarjeta de crédito IPSFA dentro de la población objetivo. Teniendo como específicos estimar la demanda efectiva de la tarjeta de crédito del IPSFA, identificar hitos del comportamiento de los clientes potenciales e identificar la disposición del afiliado de compartir su línea de crédito.

El IPSFA pretende impulsar este proyecto con los miembros activos de la Fuerza Armada (Oficiales, Suboficiales, Clases y Administrativos), afiliados que -sin estar de alta- aún cotizan al IPSFA en diferentes empresas públicas y privadas y con los pensionados que reúnan los requisitos en cuanto a nivel de ingresos.

La población objetivo asciende a 17,538 personas afiliadas al IPSFA mayores de 18 años, con ingresos mayores a \$400.00 mensuales y con nivel de endeudamiento menor a 4 veces su ingreso en préstamos personales.

La población se ha segmentado en 4 partes. Los oficiales y suboficiales son 2,327 que representan el 13.27% de la población total, los pensionados son 2,417 que representan el 13.78%, los empleados administrativos son 2,030 que representan 11.57% y finalmente los reafiliados que suman 10,764, representando el 61.38% de la población objetivo.

La muestra se calculó en forma aleatoria, segmentada por tipo de afiliación y categoría militar. El nivel de confianza fue de 95% y

 16



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

permitiendo un error máximo de 10%.

La determinación del número de encuestas por cada segmento se distribuyó de la siguiente manera: para la población de Oficiales y Suboficiales se tomaron 92 encuestas, que a su vez se segmentó en 23 encuestas para Oficiales Superiores, 32 para Oficiales Subalternos y 37 para Suboficiales. Para la población de pensionados y administrativos también se tomaron 92 encuestas para cada segmento y para reafiliados 95. Dando un total de 371 encuestas realizadas.

El instrumento fue un cuestionario de 10 preguntas cerradas, siendo sometido a prueba piloto el 20 y 21 de JUN013. Los datos fueron recolectados entre el LUN15JUL013 y MAR20AGO013, en 18 días de trabajo. Las encuestas fueron tomadas en su mayoría en la Torre El Salvador y otras fueron obtenidas gracias al Departamento de Préstamos en sus visitas a las distintas unidades militares.

A continuación los resultados de la encuesta.

Pregunta #1: ¿En qué rangos están sus ingresos mensuales? Base: 371 encuestas.

81.16% de los encuestados manifestó que se encontraban por debajo de los \$900.00, mientras que en el rango más alto se concentra el 3.49% de la población. Lo anterior quiere decir que, de cada 100 personas en la población objetivo, 80 tendrán ingresos inferiores a \$900.00 y aproximadamente 3, superiores a \$2.101.00.

Pregunta #2: ¿Posee tarjeta de crédito? Base: 371 encuestas.

Aproximadamente 6 de cada 10 aún no ha contratado este servicio. Lo anterior deja un margen de penetración grande para introducir la tarjeta de crédito del IPSFA.

Pregunta #3: ¿Con que frecuencia utiliza su(s) tarjeta(s) de crédito? Base: 157 encuestas.

La pregunta sobre la frecuencia de su uso se les hizo únicamente a las personas que sí poseen tarjeta de crédito. Esto ayudará a determinar el volumen de facturación, que también representa ingresos para el instituto. 60% de la población aproximadamente, usa una o dos veces al mes su tarjeta. Un porcentaje residual de 1.08% de la población manifestó poco o nulo uso.

Pregunta #4: Cuando hace uso de su tarjeta de crédito ¿De qué manera hace su transacción? Base: 151 encuestas.

De las personas que poseen tarjeta de crédito y que manifestaron usarla al menos una vez al año, 42% lo hace por medio del cajero automático y 58% compra directamente en el establecimiento.

Pregunta #5: Cuando se presenta la fecha de corte de su tarjeta de crédito ¿bajo qué criterio se rige su pago? Base: 151 encuestas.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page, including a large signature on the left and several smaller ones on the right.

Entre las personas que sí poseen tarjeta de crédito y que manifestaron usarla al menos una vez al año, 39% realiza el pago mínimo, 31% pago total y 30% el pago parcial. En este aspecto, los resultados se manifestaron proporcionados en cuanto a las distintas formas de pago.

Pregunta #6: ¿Cuál fue la razón principal por la que decidió contratar una tarjeta de crédito? Base: 157 encuestas.

De las personas que poseen tarjeta de crédito, su principal razón para contratarla era poseerla ante una emergencia, esta razón está presente en 39% de los encuestados. La segunda razón son los beneficios de uso con 30%, seguido por necesidad con 23% y finalmente 8% la habían contratado por presión del establecimiento.

Pregunta #7: ¿Cuál es el motivo por el que no ha contratado una tarjeta de crédito? Base: 214 encuestas.

Entre las personas que no poseen tarjeta de crédito, 40% manifestó no haberla contratado porque la consideran innecesaria, 37% cree que puede llevar a descontrol de las finanzas personales, 17% lo considera demasiado costoso y 6% debido a que su record crediticio no se lo permite.

Pregunta #8: Si el IPSFA le ofreciera una tarjeta de crédito con mejores ventajas que las del mercado ¿estaría dispuesto a adquirirla? Base: 371 encuestas.

A todos se les hizo esta pregunta, que es fundamental para establecer la demanda efectiva del proyecto. La tarjeta tuvo 64.38% de aceptación, es decir cerca de 6 de cada 10 personas de la población objetivo, implicando aproximadamente una demanda de 11,291 personas.

Pregunta #9: Le mencionaré 4 aspectos con relación a las ventajas que usted esperaría de la tarjeta de crédito IPSFA, favor enumerar del 1 al 4, 1 para su opción más fuerte y 4 para la más débil. Base: 258 encuestas.

A los encuestados que contestaron que sí aceptarían una tarjeta IPSFA, se les preguntó su preferencia en cuanto a las ventajas que esperarían de esta. 36% respondió que le gustaría que la tarjeta tuviera intereses más bajos que las demás. En segundo lugar, a los afiliados les gustaría que el IPSFA cobrara comisiones más bajas que las demás instituciones (27%). Tercero, que la membresía fuera gratis (21%) y en cuarto lugar, que estuviera habilitada para compras internacionales o internet (16%).

Pregunta #10: ¿Estaría dispuesto usted a servir como codeudor para su cónyuge o hijos para que estos puedan hacer uso de la tarjeta de crédito IPSFA? Base: 258 encuestas.

A los encuestados que contestaron que sí aceptarían una tarjeta



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

IPSFA, se les formuló esta pregunta, resultando que 7 de cada 10 respondieron que sí la compartirían.

Para analizar la oferta, se hizo uso de los datos recopilados y publicados por la Superintendencia del Sistema Financiero con las tarjetas y tasas vigentes del 1 al 31 de agosto de 2013.

La investigación arrojó que en el mercado existen 175 tarjetas de crédito, concentrando 77 en el Banco de América Central.

En cuanto a la tasa de interés, las más bajas las poseen las tarjetas preferenciales o empresariales, dejando tasas más altas a tarjetas cuyo límite es menor. Esto es así, debido al perfil de riesgo de los clientes, al cliente más riesgoso le corresponderá una tasa mayor y viceversa. La tasa nominal máxima del mercado es de 39.90% y la efectiva de 59.90%, la tasa nominal mínima es de 9.24% y la efectiva es de 15%. En cuanto al promedio de mercado, la tasa nominal es de 29.34% y la efectiva de 34.31%. Dado el nivel de ingreso de la mayoría de los afiliados del IPSFA, es para estas tasas máximas para las que clasifican.

3.- Estudio económico - financiero.

El Licenciado Sierra, manifestó que para el análisis se contemplan los ingresos y egresos del proyecto, de la siguiente forma.

Ingresos:

- ✓ **Financieros:** son aquellos provenientes del interés devengado sobre el capital otorgado en cada cuenta. Es el giro principal del negocio y dependerán de la tasa de interés cobrada y del capital efectivo. Desembolsado por el cliente.
- ✓ **Por membresía:** es el costo cobrado por el mantenimiento de una cuenta activa. Se cobrará de forma anual. Desembolsado por el cliente.
- ✓ **Por facturación:** es el porcentaje sobre el volumen facturado de cada cuenta en los establecimientos en donde los clientes hayan hecho sus transacciones. Este lo desembolsa el establecimiento.
- ✓ **Pago de capital:** retorno del capital otorgado a los clientes.

Egresos:

- ✓ **Operativos:** es el costo que tiene el IPSFA y que deberá desembolsar al Banco Agrícola por el mantenimiento y procesamiento de cada una de las cuentas.
- ✓ **Administrativos:** gastos propios del funcionamiento de la unidad de negocios. Se incluye el pago de salarios, obligaciones patronales, papelería, servicios básicos, publicidad, promociones, pago de licencias e impresión y distribución de estados de cuentas.
- ✓ **Por riesgos:** es la provisión por pérdida esperada.

Inversión de capital: erogación de capital en concepto de crédito rotativo en cada una de las cuentas.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Entre los supuestos utilizados para el análisis se encuentran:

Ingresos:

Saldo promedio de uso de 40% del límite máximo por tarjeta (parámetro del banco).

Periodo de maduración: 9 meses (parámetro del Banco Agrícola).

Tasa nominal: 30%

Comisión por membresía: \$30.00 anual.

Comisión por facturación: 1.67% sobre el volumen facturado (parámetro del banco).

Periodo de colocación: 3 años.

Demanda efectiva: 64.38% sobre clientes potenciales (11,291 tarjetas).

Egresos:

- ✓ Gastos operacionales: \$91.32 anual por cuenta (Pagado al BA).
- ✓ Gastos administrativos derivados del funcionamiento de la unidad de negocios: Salarios de jefatura, 1 gestor de servicio al cliente, 5 ejecutivos de ventas, gastos patronales, vacaciones y aguinaldos, papelería, oficina, promociones y publicidad, impresión y distribución de estados de cuenta, carga de servicios básicos.
- ✓ Pérdida esperada: 5% sobre capital realizado.
- ✓ Inversión inicial: mobiliario y equipo.
- ✓ Con base a estos supuestos, los flujos proyectados se estiman así:

Años	1	2	3	4	5
INGRESOS FINANCIEROS	54,852.35	487,801.48	1113,611.85	1685,959.51	1880,210.37
COMISIONES POR MEMBRECIA	113,130.00	226,200.00	452,280.00	452,280.00	452,280.00
COMISIONES POR FACTURACION	33,375.74	94,992.49	156,609.23	184,850.24	184,850.24
PAGO DE CAPITAL	45,906.17	498,607.41	1211,259.26	1882,153.09	2146,251.85
TOTAL INGRESOS	247,264.26	1307,601.37	2933,760.34	4205,242.84	4663,592.46
GASTOS OPERACIONALES	-186,384	-530,478	-874,572	-1032,281	-1032,281
GASTOS ADMINISTRATIVOS, VENTAS	-110,393.76	-126,147.76	-141,974.76	-149,270.51	-149,020.51
PERDIDA ESPERADA	-29,368.89	-132,468.89	-239,928.89	-318,080.00	-322,560.00
INVERSIONES	-587,377.78	-2060,800.00	-2150,400.00	-1563,022.22	-89,600.00
TOTAL EGRESOS	-913,524.54	-2849,834.53	-3406,875.29	-3062,654.01	1593,461.79
UTILIDAD	-124,788.68	19,959.44	466,025.80	823,457.96	1013,478.83
FLUJO NETO	-666,260.29	-1542,233.15	-473,114.94	1142,508.83	3070,130.68
VAN	(\$623,185.67)	(\$1945,402.02)	(\$2320,975.92)	(\$1481,139.02)	\$608,340.33
TIR	-	-	-	-34.98%	17.38%



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

Visto como negocio, el proyecto presenta flujos positivos a partir del segundo año, siendo financieramente autosostenible desde el cuarto año. Si se actualizan los flujos netos a 8%, el valor actual neto (VAN) comienza a ser positivo el quinto año con un valor de \$608,340.33 y tasa interna de retorno (TIR) de 17.38%. La cartera total al quinto año, cuando alcanzaría su maduración, se proyecta de \$6.4 millones de dólares. Los ingresos brutos sobre la inversión son de 39.02% y los gastos son de 23.31%. Al hacer la sustracción, se tiene que el retorno sobre los activos es de 15.71%.

Al analizar el comportamiento del valor presente neto contra su variable más importante -la tasa de interés-, se tiene que el VAN se hace cero en 25.29%, es decir, para que la inversión en este proyecto sea rentable, el IPSFA tiene que establecer su tasa de interés arriba de este resultado.

4.- Marco legal.

La Licenciada Tejada, informó que el IPSFA, adquiere la figura legal de coemisor ya que, sería la persona jurídica, que en virtud de un contrato efectúa la administración o gestión de las operaciones con tarjeta de crédito, quien podrá encargarse por cuenta del emisor de la colocación, contratación y cobro de las mismas, definición que la proporciona la Ley de Tarjetas de Crédito.

En este sentido, de conformidad al Art. 5 de las Normas Para el Sistema de Tarjetas de Crédito, necesita gestionar autorización a la Superintendencia del Sistema Financiero.

Según estas normas, se deben cumplir los siguientes requisitos:

- ✓ Certificación o punto de acta de Junta Directiva o Consejo de Administración de la entidad, en la que se relacione que dicho órgano acordó solicitar a la Superintendencia autorización para emitir o administrar tarjetas de crédito.
- ✓ Descripción de los sistemas informáticos para operar tarjetas de crédito y la descripción del sistema contable.
- ✓ Marcas de la tarjeta que emitirán, sus características y su ámbito de aplicación ya sea nacional o internacional.
- ✓ Modelos de contratos de apertura de crédito para la emisión y uso de la tarjeta de crédito, que deberá cumplir con aspectos señalados en estas normas.

Siendo el primero de ellos decisión del Honorable Consejo Directivo, como finalidad de esta presentación la Administración

solicita autorización del Consejo Directivo para efectuar las gestiones necesarias ante la Superintendencia del Sistema Financiero, a fin de que el IPSFA actúe con el Banco Agrícola como coemisor de la tarjeta de crédito que pondrá a disposición de sus clientes.

Sobre el particular el Consejo Directivo, luego de lo presentado, resolvió:

RESOLUCION No. 652

Que la Administración realice las gestiones para solicitar a la Superintendencia del Sistema Financiero su autorización para que el IPSFA actúe como coemisor, del Banco Agrícola, de la tarjeta de crédito que será administrada por este Instituto.

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

C.- Prestaciones y Beneficios.

1.- Beneficios.

a.- Préstamos Hipotecarios.

El señor Gerente General presentó al Honorable Consejo Directivo para su conocimiento y resolución, nueve solicitudes de préstamos con garantía hipotecaria primera hipoteca por un monto de US \$287,080.96 conforme aparece en Anexo "A" a la presente Acta. Asimismo informó que con base al análisis efectuado la Gerencia General del Instituto, recomienda se aprueben las nueve solicitudes de primera hipoteca, según las condiciones del caso.

Al respecto el Consejo Directivo resolvió:

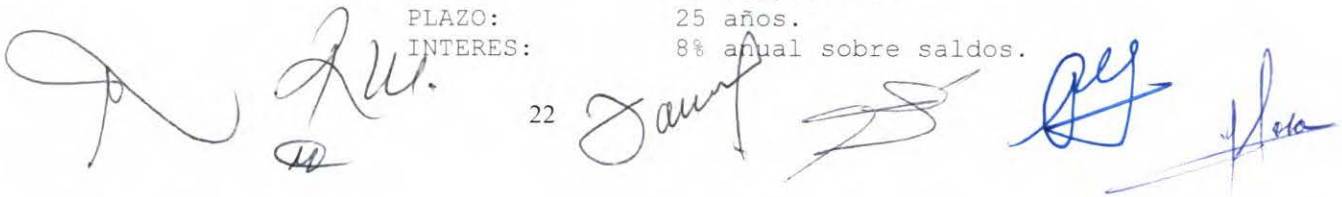
1) Primeras Hipotecas.

a) Afiliados en situación activa

(1) RESOLUCIÓN No. 653

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor [REDACTED] de alta en el Comando de Doctrina y Educación Militar, en las condiciones siguientes:

MONTO: US \$85,000.00
PLAZO: 25 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.

 22



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

DESTINO: CANCELACIÓN DE HIPOTECA Y OTROS DESTINOS.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 300 cuotas mensuales de US \$710.92 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y primas de seguros.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Urbanización Jardines de La Hacienda, Polígono A-5, Casa No. 28, Antiguo Cuscatlán, La Libertad.
OBSERVACIONES: - El Departamento Jurídico deberá verificar que la hipoteca con el Banco Agrícola, S.A., quede totalmente cancelada.

(2) RESOLUCIÓN No. 654

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor [REDACTED], de alta en la Fuerza Naval de El Salvador, en las condiciones siguientes:

MONTO: US \$30,978.00
PLAZO: 25 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.
DESTINO: CANCELACIÓN DE HIPOTECA Y OTROS DESTINOS.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 300 cuotas mensuales de US \$258.09 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y primas de seguros.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Residencial La Gloria, Pasaje 2-C, Block C4, Casa No. 20, Mejicanos, San Salvador.
OBSERVACIONES: - Ninguna.

(3) RESOLUCIÓN No. 655

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor [REDACTED], de alta en el Estado Mayor Conjunto de la Fuerza Armada, en las condiciones siguientes:

Rec. Jany

[Handwritten signatures and initials]

MONTO: US \$9,025.29
PLAZO: 15 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.
DESTINO: Cancelación de hipoteca y otros destinos.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 300 cuotas mensuales de US \$90.76 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y primas de seguros.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Lotificación Varsovia, Km. 54, Carretera Litoral, Block "B", No. 34 y 19, La Libertad.
OBSERVACIONES: - Ninguna.

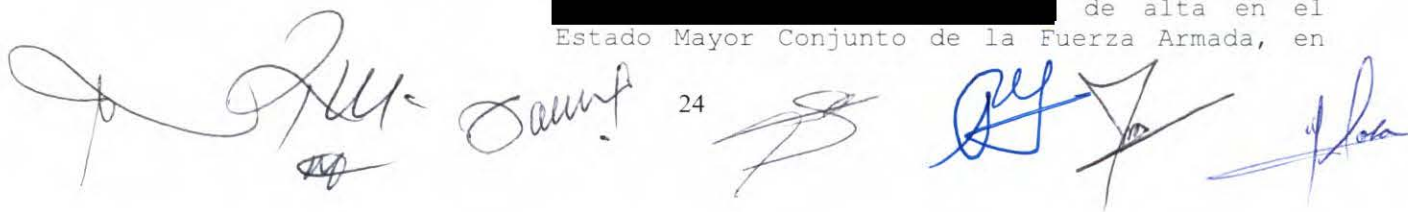
(4) RESOLUCIÓN No. 656

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor [REDACTED] de alta en la Fuerza Aérea Salvadoreña, en las condiciones siguientes:

MONTO: US \$11,854.90
PLAZO: 20 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.
DESTINO: Cancelación de hipoteca y otros destinos.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 240 cuotas mensuales de US \$106.65 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y primas de seguros.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Urbanización Cumbres de San Bartolo, Polígono 5, Pasaje A, Casa No. 33, Tonacatepeque, San Salvador.
OBSERVACIONES: - El Departamento Jurídico deberá verificar que la hipoteca con el Fondo Social para la Vivienda, quede totalmente cancelada.

(5) RESOLUCIÓN No. 657

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor Auxiliar Jefe de Departamento [REDACTED] de alta en el Estado Mayor Conjunto de la Fuerza Armada, en


24



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

las condiciones siguientes:

MONTO: US \$20,520.00
PLAZO: 25 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.
DESTINO: Cancelación de hipoteca y otros destinos.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 300 cuotas mensuales de US \$171.39 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y primas de seguros.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Urbanización Santa Teresa, Senda 2, Pasaje 1, Casa No. 30, Block 1, Apopa, San Salvador.
OBSERVACIONES: - Ninguna.

b) Empleados PNC.

(1) RESOLUCIÓN No. 658

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor [REDACTED] de la Policía Nacional Civil, en las condiciones siguientes:

MONTO: US \$22,500.00
PLAZO: 15 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.
DESTINO: Mejoras en la vivienda.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 180 cuotas mensuales de US \$254.31 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y primas de seguros.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Colonia Escalón, 3ª Calle Poniente No. 5322, San Salvador.
OBSERVACIONES: - Ninguna.

c) Afiliados Decreto 727.

[Handwritten signatures and initials]

(1) RESOLUCIÓN No. 659

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor Supervisor Fernando [REDACTED], de Aeromantenimiento, S.A., en las condiciones siguientes:

MONTO: US \$54,000.00
PLAZO: 25 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.
DESTINO: Adquisición vivienda.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 300 cuotas mensuales de US \$450.70 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y primas de seguros.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Complejo Urbano Montemar, Polígono P, Casa No. 106, Colón, La Libertad.
OBSERVACIONES: Ninguna.

d) Pensionados.

(1) RESOLUCIÓN No. 660

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor [REDACTED] Pensionado por Retiro, en las condiciones siguientes:

MONTO: US \$40,658.37
PLAZO: 15 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.
DESTINO: Cancelación de hipoteca y otros destinos.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 180 cuotas mensuales de US \$396.70 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y prima de seguro.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Urbanización Altos de Santa Mónica, Senda 2, Polígono "C", Casa No. 28, Santa Tecla, La Libertad.
OBSERVACIONES: El Departamento Jurídico deberá verificar que la hipoteca con Scotiabank El Salvador, quede totalmente cancelada.
- Por la edad el afiliado no

[Handwritten signatures and initials]

26



“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com

suscribe al Seguro Decreciente por lo que el presente crédito quedará garantizado con el Seguro de Vida, según Art. 65 de la Ley del IPSFA. Previa escrituración deberá endosar plica a favor del Instituto.

(2) RESOLUCIÓN No. 661

Aprobar la solicitud de Préstamo Hipotecario a favor del señor [REDACTED], Pensionado por Retiro, en las condiciones siguientes:

MONTO: US \$12,544.40
PLAZO: 15 años.
INTERES: 8% anual sobre saldos.
DESTINO: Cancelación de hipoteca y otros destinos.
DESEMBOLSOS: Una sola entrega.
FORMA DE PAGO: 180 cuotas mensuales de US \$119.88 cada una, que servirán para amortizar capital e intereses y prima de seguro.
GARANTIA: Primera hipoteca sobre inmueble ubicado en Hacienda San Andrés, Cantón San Andrés, Polígono 58, Lote No. 13, San Juan Opico, La Libertad.
OBSERVACIONES: - Por la edad el afiliado no suscribe al Seguro Decreciente por lo que el presente crédito quedará garantizado con el Seguro de Vida, según Art. 65 de la Ley del IPSFA. Previa escrituración deberá endosar plica a favor del Instituto.

Los desembolsos de los préstamos autorizados por el Consejo Directivo, deben ser programados por el Departamento de Préstamos, de acuerdo a la disponibilidad del Instituto.

2.- Solicitud de modificación de préstamo aprobado de la señora [REDACTED] afiliada al Régimen del Seguro de Vida.

El señor Gerente General informó al Consejo Directivo que este punto lo presentaría el Licenciado Guillermo Patricio Majano Trejo, Jefe del Departamento de Préstamos, quien

[Handwritten signatures and initials]

mencionó que a la señora [REDACTED] se le autorizó un préstamo hipotecario para cancelación de hipoteca y otros destinos, según resolución No. 624, contenida en Acta CD-41/2013, de fecha 20 de noviembre de 2013, según las condiciones siguientes:

Monto: US \$ 26,000.00

Plazo: 12 años

Tasa de interés: 8% anual

Cuota: US\$281.44

Mencionó que la garantía está compuesta por 3 lotes, que en total están valuados en US\$58,636.80 y están ubicados en la parcelación Villas Shasca, Calzada Pachacutec, Pol. 4, lotes No. 3, 4 y 5, Guaymango, Ahuachapán.

La señora Herrera de Valle solicita al Consejo Directivo, que se le autorice en el nuevo préstamo, hipotecar los lotes 4 y 5, dejando fuera el lote No. 3, por representar los dos primeros suficiente garantía.

Explicó el Licenciado Majano, que el monto aprobado es de US\$26,000.00 y que al ver el detalle de los avalúos, se puede apreciar que el valor de los lotes 4 y 5 suma US\$37,849.00 y el del lote 3 es de US\$20,787.80, por lo que los lotes 4 y 5 son suficiente garantía para respaldar el monto solicitado.

Por lo anteriormente expuesto, y en base al Art. 12, literal g) de la Ley del IPSFA, la Gerencia General recomienda:

Modificar la Resolución No. 624, contenida en el Acta CD-41/2013, de fecha 20 de noviembre de 2013, según las siguientes condiciones:

Monto: US \$26,000.00

Plazo: 12 años

Destino: Cancelación de hipoteca y otros destinos.

Forma de pago: 144 cuotas mensuales de US \$281.44 que servirán para amortizar capital e intereses.

Garantía: Inmueble ubicado en la parcelación Villas Shasca, Calzada Pachacutec, Pol. 4, lotes No. 4 y 5, Guaymango, Ahuachapán.

28

“Por un Futuro Seguro”

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

www.ipsfa.com



Al respecto el Consejo Directivo resolvió:

RESOLUCIÓN No. 662

Modificar la Resolución No. 624, contenida en el Acta CD-41/2013, de fecha 20 de noviembre de 2013, según las siguientes condiciones:

Monto: US\$26,000.00

Plazo: 12 años

Destino: Cancelación de hipoteca y otros destinos.

Forma de pago: 144 cuotas mensuales de US \$281.44 que servirán para amortizar capital e intereses.

Garantía: Inmueble ubicado en la parcelación Villas Shasca, Calzada Pachacutec, Pol. 4, lotes No. 4 y 5, Guaymango, Ahuachapán.

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 jueves doce de diciembre de 2013 a partir de las 1200 horas. En cuanto a los puntos a desarrollar en la Agenda serán los siguientes:

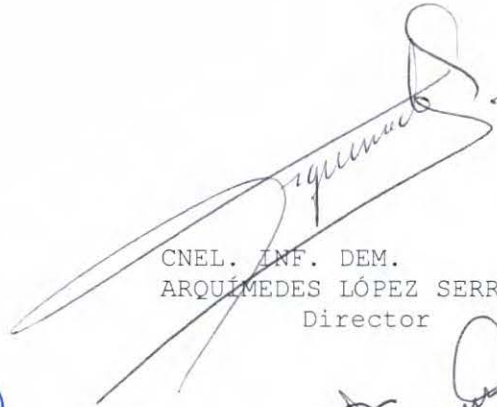
- A.- Segundo Informe de Auditoría Externa Financiera y Fiscal, al 30 de junio de 2013.
- B.- Solicitud autorización venta terreno Nuevo Cuscatlán a la empresa Inerval, S.A. de C.V.
- C.- Prestaciones y Beneficios.

VIII - CIERRE DE LA SESIÓN.

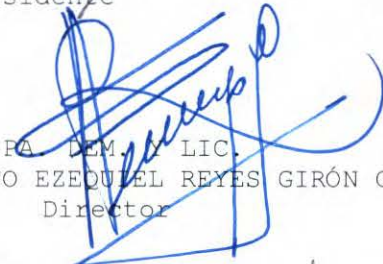
No habiendo más que hacer constar, se da por terminada la presente Acta que contiene treinta folios útiles, a las dieciséis horas del día cinco de diciembre de dos mil trece, la cual firmamos.



GRAL. DIVISIÓN
RAFAEL MELARA RIVERA
Presidente



CNEL. INF. DEM.
ARQUÍMEDES LÓPEZ SERRANO
Director



TCNEL. PA. DEM. Y LIC.
FEDERICO EZEQUEL REYES GIRÓN CANALES
Director



CNEL. INF. DEM.
JOSÉ ROBERTO ZAMORA HERNÁNDEZ
Director



CAP. E ING.
JOSÉ RICARDO FRANCISCO MORA ZEPEDA
Director



SR. TTE. DE NAVÍO
MARIO ARQUÍMIDES MEJÍA CÁCERES
Director



LIC.
JORGE ALBERTO SOSA GONZÁLEZ
Director



CNEL. Y LIC.
RENÉ ANTONIO DÍAZ ARGUETA
Secretario

ANEXOS:

"A": Préstamos hipotecarios.

A N E X O: "A"

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS CD - 43/2013 DE FECHA 5 DE DICIEMBRE 2013

