

**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN
DE LOS INMUEBLES DEL PROYECTO INMOBILIARIO ISKAY**

FIDEICOMISO BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL - EL TEJAR

1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

- 1.1. Mediante escritura pública otorgada el 31 de mayo de 2011, ante el Notario Vigésimo Cuarto del cantón Quito, se constituyó el FIDEICOMISO MERCANTIL DE TENENCIA, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN INMOBILIARIA BIESS - EL TEJAR, compareciendo a la celebración de la misma, el INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL - IESS y el BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL - BIESS, como constituyente propietario y constituyente ejecutante respectivamente y la compañía FIDUCIARIA DEL PACÍFICO FIDUPACIFICO S.A., en calidad de Fiduciaria.
- 1.2. EL 11 de octubre de 2012, ante el Notario Vigésimo Cuarto del cantón Quito, se celebra el contrato de adhesión al FIDEICOMISO BIESS - EL TEJAR; en el cual el FIDEICOMISO DE INVERSIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL IESS PARA EL DESARROLLO DEL MERCADO INMOBILIARIO - FIAIDMI y la compañía RHR ROCK & HYDRO RESOURCES CÍA. LTDA., se adhieren en calidad de constituyentes beneficiarios.
- 1.3. El 17 de marzo de 2015 mediante escritura pública ante el Notario Trigésimo Octavo, se suscribió la reforma al contrato de constitución del FIDEICOMISO MERCANTIL DE TENENCIA, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN INMOBILIARIA BIESS - EL TEJAR.
- 1.4. El 03 de junio de 2016, con código LIC-TEJAR-001-2016 se publica el primer proceso de contratación pública a través del procedimiento de Licitación, el 20 de junio de 2016, la Comisión Técnica realizó la apertura de ofertas, sin embargo, no se recibió oferta alguna por parte de los proveedores; recomendando se declare desierto el proceso de contratación de comercialización; mediante Resolución No. 2016-007-BIESSTEJAR de fecha 12 de julio de 2016, se declara desierto el proceso.
- 1.5. El 14 de julio de 2016, con código LIC-TEJAR-002-2016 se publica el segundo proceso de contratación pública a través del procedimiento de Licitación, el 28 de julio de 2016, la Comisión Técnica realizó la apertura de ofertas, recibiendo una oferta por parte de la empresa BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA. LTDA.; dicho proceso de igual manera fue declarado desierto, la empresa oferente, al ser una persona jurídica no cumplía con los parámetros mínimos que solicita el SERCOP, en cuanto al monto patrimonial.
- 1.6. El 02 de marzo de 2018, con código LICS-TEJAR-001-2018, se publica el tercer proceso de contratación pública a través del procedimiento de Licitación, el 20 de marzo de 2018, la Comisión Técnica, realiza la apertura de ofertas, sin embargo, no se recibió oferta alguna por parte de los proveedores, recomendando se declare desierto el proceso de contratación de comercialización, mediante Resolución No. 2019-001-BIESS TEJAR de fecha 08 de enero de 2019, se declara desierto el proceso.
- 1.7. Con el fin de cumplir con el objeto del Fideicomiso **BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL - EL TEJAR**, el cual consiste en la tenencia y eventual administración y gestión inmobiliaria del inmueble que se aporta, sobre el cual, una vez verificadas las condiciones para alcanzar el PUNTO DE EQUILIBRIO, se emprenderá la promoción y desarrollo de un proyecto inmobiliario; es trascendental realizar la contratación de los servicios de comercialización inmobiliaria para los bienes inmuebles del Fideicomiso BIESS – El Tejar, mediante el procedimiento pertinente. El proceso en mención se debe orientar a plantear una política comercial enmarcada en la normativa vigente aplicable, considerando precios actuales de acuerdo al mercado, con la finalidad de alcanzar un óptimo nivel de ventas a través de una gestión eficiente de la promoción y publicidad del proyecto; así como la administración operativa de

TÉRMINOS DE REFERENCIA COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS EL TEJAR
PROYECTO INMOBILIARIO ISKAY

las ventas de los 124 departamentos, 8 locales comerciales, 198 parqueaderos y 124 bodegas que conforman el proyecto inmobiliario Edificio ISKAY, ubicado en la provincia del Azuay, en la ciudad de Cuenca, parroquia San Sebastián, sector El Tejar, sobre la avenida Ordoñez Lasso, entre De la Higuera y De la Madre Selva.

- 1.8. La Gerencia de Proyecto preparó los Términos de Referencia que se detallan a continuación, para la contratación de la Comercialización del Proyecto Inmobiliario ISKAY, de conformidad con lo estipulado en el REGLAMENTO GENERAL PARA PROCESOS DE CONTRATACION EN LOS NEGOCIOS FIDUCIARIOS, ANEXO 5 y los parámetros generales para la contratación de la comercialización, documento emitido el 14 de Julio de 2023. Estos términos de referencia serán puestos en conocimiento de la Junta del Fideicomiso BIESS - El Tejar, para su aprobación y el inicio del proceso precontractual de contratación.
- 1.9. Mediante resolución 6.1 de la Junta del Fideicomiso BIESS - El Tejar, celebrada el 02 de agosto de 2024, se resolvió iniciar el proceso de contratación del servicio de comercialización de los inmuebles del proyecto ISKAY, objeto del negocio fiduciario.

2. OBJETIVOS DE LA CONTRATACIÓN

Los objetivos de la contratación de este servicio son los siguientes:

- Gestionar la comercialización inmobiliaria de los bienes inmuebles del Fideicomiso BIESS - El Tejar, hasta llegar al proceso de cierre de ventas en función de los precios de venta aprobados por la Junta de Fideicomiso, así como la promoción y publicidad de los bienes del Fideicomiso BIESS - El Tejar, para obtener un nivel óptimo de ventas utilizando las herramientas disponibles en medios impresos y/o digitales, eventos, etc., conforme la estrategia de comercialización y acorde a los lineamientos dispuestos por la Junta de Fideicomiso.

3. ALCANCE

La contratación de los servicios de comercialización, así como elaborar y gestionar el presupuesto de promoción, publicidad y del plan de medios para ejecutar la venta de los bienes inmuebles del Fideicomiso **BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL - EL TEJAR**, se realizará acorde al siguiente detalle de inventario:

PROYECTO INMOBILIARIO ISKAY			
Ubicación: Provincia del Azuay, en la ciudad de Cuenca, parroquia San Sebastián, barrio El Tejar, sobre la avenida Ordoñez Lasso, entre De la Higuera y De la Madre Selva.			
CANTIDAD	TIPO DE INMUEBLE	NÚMERO	ÁREA m ²
124	Apartamentos de 3 dormitorios	40	127,93
	Apartamentos dúplex 3 dormitorios	22	149,84
	Apartamentos 2 dormitorios	28	94,42
	Suites 1 dormitorio	28	55,5
	Pent house 3 dormitorios	6	192,26
8	Locales Comerciales	8	99,69
198	Parqueaderos	198	12,5
124	Bodegas	124	2,54

El alcance de la contratación es gestionar comercialización, la operatividad de las ventas, desde el primer contacto con el cliente, hasta que se realice el desembolso de los créditos hipotecarios, de ser el caso, o se cancele la totalidad del precio del bien inmueble, se entreguen los bienes y se suscriba el acta de entrega recepción definitiva con el cliente, y se entregue al Fideicomiso la respectiva escritura de compraventa debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad del cantón Cuenca.

Además, el alcance incluye elaborar una política comercial que recoja todo lo descrito y parametrizada en el ANEXO

5 – PARAMETROS GENERALES PARA LA CONTRATACION DE LA COMERCIALIZACION, del Reglamento General para Procesos de Contratación en los Negocios Fiduciarios del BIESS. Dicha política comercial deberá presentarse acorde a la realidad socioeconómica actual y considerando lo aplicable del Informe de Estudio de Mercado con el que cuenta el Fideicomiso. Para obtener la política comercial se deberá realizar un levantamiento actualizado de la principal oferta inmobiliaria dentro del sector donde está implantado el edificio ISKAY, considerando precios de venta actuales y formas de financiamiento, también se considerarán las políticas de crédito hipotecario ofertado por las principales Instituciones Financieras de la ciudad de Cuenca y el BIESS.

En este sentido, el alcance del trabajo que ejecutará la contratista, será el siguiente:

- 1) Coordinar y monitorear los contratos de reserva de los inmuebles con las personas interesadas en adquirir los inmuebles del Fideicomiso BIESS – El Tejar y hacer el seguimiento respectivo para obtener la suscripción del contrato de promesa de compraventa por parte de los comparecientes.
- 2) Coordinar y monitorear el perfeccionamiento de los contratos de promesa de compraventa de los inmuebles con las personas interesadas en adquirir los inmuebles del Fideicomiso BIESS – El Tejar.
- 3) Presentar a la Junta de Fideicomiso el Plan Comercial y de Ventas, en conformidad con la situación actual del mercado y del estado de los bienes al momento de la contratación. En base al desarrollo de la demanda, proponer las actualizaciones necesarias a dicho plan, en conformidad con las conclusiones y recomendaciones emitidas en su informe mensual de gestión.
- 4) Presentar mensualmente un informe de su gestión en el que se indique el número de inmuebles comprometidos en venta, nombres y datos de contacto de los promitentes compradores, los precios pactados, la forma de pago, los valores recaudados, las cuotas en mora y demás tareas pertinentes; informe que deberá contener de igual manera, un análisis de la demanda con sus conclusiones y recomendaciones para la continuidad del proceso comercial. En el informe en mención, el comercializador deberá efectuar las recomendaciones que, basadas en su criterio experto, coadyuven a la toma de decisiones que faciliten la comercialización del proyecto en las mejores condiciones posibles.
- 5) Coordinar con las personas interesadas en adquirir los inmuebles del Fideicomiso BIESS – El Tejar la tramitación de préstamos con instituciones financieras, cuyos recursos serán aplicados al pago del precio de los inmuebles.
- 6) Coordinar la elaboración de las minutas de los contratos de compraventa con las personas interesadas en adquirir los inmuebles del Fideicomiso BIESS – El Tejar, una vez que hayan pagado la totalidad del precio pactado en los respectivos contratos de promesa de venta.
- 7) En caso de que los inmuebles materia de la compraventa deban ser hipotecados a una institución financiera como garantía por los créditos otorgados, la **CONTRATISTA** deberá coordinar con el respectivo acreedor la instrumentación y perfeccionamiento del contrato.
- 8) El precio, forma de pago y demás condiciones que la **CONTRATISTA** deberá pactar en los contratos de reserva de venta, promesa de compraventa, o compraventa, serán los determinados por la JUNTA DEL FIDEICOMISO o en la política de ventas previamente aprobada por la Junta de Fideicomiso.

4. METODOLOGÍA DE TRABAJO

4.1. Servicio de Comercialización

Los servicios de comercialización comprenderán lo siguiente:

- Levantamiento de información inmobiliaria en la totalidad de la ciudad de Cuenca.

- ✓ Analizar el mercado inmobiliario de los proyectos ubicados en la Av. Ordoñez Lasso de similares características al ISKAY, para conocer el precio de venta, así como la oferta y demanda disponible en la zona.
- ✓ Prospección y manejo de una cartera de clientes.
- Levantamiento de información acerca de torres de departamentos, consideradas competencia directa e indirecta en la ciudad de Cuenca.
- Coordinar las actividades de amoblamiento de la sala de ventas, a través de mobiliario, afiches, maquetas, etc., que permitan mostrar comercialmente el proyecto a los potenciales clientes.
- Comercializar los departamentos en base a los inmuebles disponibles en las 4 tipologías de acabados interiores, que se pueden ver en los departamentos modelo, los cuales se encuentran previstos como apoyo a la parte comercial.
- Proveer del personal capacitado y equipo necesario que permitan desarrollar las ventas del proyecto.

4.1.1. Ventas

Las ventas de las unidades habitacionales deberán realizarse en el siguiente marco:

- Fuerza de ventas con experiencia y en horarios flexibles.
- Definición de las metas mensuales de ventas a cumplir.
- Precalificación del cliente.
- Convenios de reserva.
- Promesas de Compraventa.
- Contrato de Compraventa.
- Cierre de la venta.
- Entrega de las unidades inmobiliarias.

4.1.2. Operatividad de ventas

Una vez cerrada la venta se deberá gestionar todos los pasos que se describen a continuación:

- Coordinar la entrega de documentación del cliente, exigida por la Unidad de Análisis Financiero a la Fiduciaria.
- Coordinar la suscripción y entrega de las escrituras de promesa de compra venta con el Fideicomiso.
- Coordinar la entrega de la recaudación de las promesas de compra venta con el Fideicomiso (cuando aplique).
- Coordinar la recaudación oportuna de los pagos según la forma de pago establecida en las promesas de compra venta de manera oportuna. (el comercializador debe considerar que el Fideicomiso no puede otorgar créditos). Es importante señalar que el comercializador está prohibido de recibir pagos directos, los pagos deben ser directamente al fideicomiso. Se deberá reportar de manera mensual a Gerencia de proyecto y Fideicomiso los ingresos por ventas.
- Recaudación de documentos habilitantes necesarios para continuar con la operatividad de la venta. La comercializadora es el responsable de recopilar los documentos y habilitantes exigidos a los adquirentes de los inmuebles, para la celebración de los contratos correspondientes, tales como cédulas, certificados de votación, poderes, capitulaciones matrimoniales, partidas de matrimonio marginadas, certificados de gravámenes, de expensas, nombramientos, formularios exigidos por la UAFE, entre otros que se requieran.

- Reportes estadísticos de ventas con periodicidad mensual a Gerencia de proyecto y Fideicomiso. Estos informes de ser necesarios pueden ser puestos en conocimiento de la junta de Fideicomiso.
- Informes mensuales de promoción y publicidad a Gerencia de proyecto y Fideicomiso. Estos informes de ser necesarios pueden ser puestos en conocimiento de la junta de Fideicomiso.
- Informes mensuales de comercialización y ventas por cliente a Gerencia de proyecto y Fideicomiso. Estos informes de ser necesarios pueden ser puestos en conocimiento de la junta de Fideicomiso al Fideicomiso y a la Junta de Fideicomiso.
- Archivos de convenios de reserva que se deben remitir al Fideicomiso.
- Realizar la gestión de cobranza extrajudicial y cuando aplique, seguimiento de los valores que los promitentes compradores han comprometido a favor del Fideicomiso, por concepto de las obligaciones contraídas mutuamente, bajo los términos de los respectivos contratos de promesa de compraventa.
- Viabilizar la consecución de créditos hipotecarios de los clientes con el BIESS o cualquier otra Institución Financiera calificada por la SBS.
- El Fideicomiso BIESS - El Tejar entregará un fondo de promoción propio que permita solventar los gastos de instrumentación necesarios para la obtención de los créditos hipotecarios de los compradores, tales como: pago de impuestos prediales, pagos de utilidad por transferencia de dominio, certificados del registro de la propiedad y honorarios de abogado por elaboración de las escrituras, dichos valores deberán ser reportados por la comercializadora con la finalidad de que este fondo sea repuesto antes de la firma de las escrituras.

4.1.3. Requisitos mínimos y documentos para la venta

- Toda venta deberá respaldarse como mínimo con los siguientes documentos debidamente llenados y con firmas de responsabilidad de comprador y vendedor:
 - Cotización emitida y aprobada por cliente
 - Formato de Inscripción y Reserva. (Estipula las penalidades)
 - Autorización de revisión de buró de crédito
 - Perfil "Conozca a su cliente" persona natural o jurídica Estado de situación clientes
 - Formulario de Declaración de Licitud de fondos.
 - Declaración de Persona Políticamente Expuesta, en caso de aplicar.
 - Promesas de compra – venta, estipulará las penalidades.
 - A la entrega del inmueble, se coordinará la entrega - recepción con la Fiduciaria.
 - Todos los depósitos se realizarán en la cuenta del Fideicomiso.
- La comercializadora deberá continuar con el proceso de venta ejecutando las siguientes acciones:
 - Realizar el seguimiento de los clientes que visitaron el Proyecto.
 - Realizar el seguimiento a las carpetas ingresadas en las entidades bancarias.
 - Informar y orientar a los compradores hasta el cierre final de la venta (Acta E/R).
 - Coordinar el proceso de precalificación y calificación de créditos hipotecarios.

4.2. Gestión del presupuesto de promoción y Publicidad del Plan de Medios

La gestión del presupuesto de promoción y publicidad realizada por parte de la comercializadora deberá considerar entre otros:

- Presentación y revisión del diseño de arte.
- Presentación de plan de medios.
- Diseño y desarrollo de páginas web.
- Revistas, dípticos, trípticos y volantes donde aparecerá la publicidad.
- Vallas publicitarias.

Además, el comercializador deberá coordinar las actividades de promoción y publicidad del proyecto, que permitan tener todo el material gráfico disponible para ser utilizado de manera promocional en medios impresos, digitales y redes sociales.

Toda publicidad y promoción deberá ser previamente aprobada por el Gerente de proyecto a fin de cumplir con la normativa actual y evitar publicidad engañosa. Se deberá considerar el presupuesto, aprobado para el efecto por la Junta del Fideicomiso, instancia que deberá autorizar cualquier cambio en su forma de ejecución.

Para la ejecución del proceso se establece un presupuesto destinado exclusivamente para promoción y publicidad del proyecto ISKAY, el cual fue previamente determinado en la corrida financiera aprobada por la Junta de Fideicomiso para la reactivación del proyecto. Los planes y medios publicitarios serán revisados por el Gerente de Proyecto, y aprobados por la Junta del Fideicomiso, previo informe y recomendación del Gerente de Proyecto, para estos servicios se dispondrá de al menos 3 cotizaciones entregadas por la comercializadora o cualquier otra fuente, que servirán para aprobar el valor de mercado de los insumos publicitarios que se requieran.

Los valores invertidos en promoción y publicidad por la comercializadora, se realizará a través de la entrega de un fondo de promoción, conforme un plan de medios que deberá ser aprobado por la Junta de Fideicomiso en conjunto con su presupuesto, el mismo que deberá ser devengado conforme el plan de medios y su cronograma, una vez justificados los gastos se podrá reponer el fondo de promoción que permita seguir invirtiendo en el plan de medios.

El control de gastos se realizará de manera mensual, presentando a la Fiduciaria la correspondiente planilla de ejecución con sus debidos documentos de respaldo.

4.2.1. Plan de medios

- Manejo y seguimiento de redes sociales.
- CRM (Customer Relationship Management), software mediante el cual se organizará y administrará las relaciones e información de cada cliente.
- Departamentos modelo; establecimiento y ambientación.
- Carpeta del cliente; recopilar información requerida a clientes.

5. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DE LA COMERCIALIZADORA

Planificación de la comercialización:

- a) Deberá establecer un plan de trabajo que le permita alcanzar un nivel óptimo de ventas a través de un presupuesto programado el cual será presentado a Gerencia de Proyecto para su revisión, el mismo puede ser aprobado por la Junta de Fideicomiso en el plazo de 30 días a partir de la suscripción del contrato.
- b) Elaborar y mantener el libro de ventas de los inmuebles el cual tendrá: planos ambientados de cada modelo de inmueble, las plantas de ubicación, el emplazamiento y detalles arquitectónicos y técnicos.

TÉRMINOS DE REFERENCIA COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS EL TEJAR
PROYECTO INMOBILIARIO ISKAY

- c) La gestión de ventas deberá realizarse en la ciudad de Cuenca, y contará con la infraestructura necesaria y el personal idóneo para su desarrollo; adicionalmente, es facultad de la comercializadora realizar la gestión de ventas en otras ciudades del país o fuera de él.
- d) Establecer un plan de medios a través del cual se difundirá la publicidad y promoción del proyecto, que deberá ser entregado en un plazo de 20 días, a partir de la suscripción del contrato, dicho documento deberá respetar la política comercial y el plan de trabajo, el cual será debidamente revisado por la Gerencia de Proyecto y aprobado por la Junta del Fideicomiso.
- e) La estructura comercial deberá contemplar: la definición del producto, proporcionar asesoría de mercadeo y ventas, asesoría técnica y brindar una permanente actualización de la oferta y demanda del sector inmobiliario en el que está ubicado el proyecto.
- f) La comercializadora será responsable de la administración general de la venta y brindar permanente información comercial y estadística del proyecto, con el fin de reportar mensualmente a Gerencia de Proyecto y a la Junta del Fideicomiso. En este sentido, el contratista deberá presentar informes mensuales sobre el proceso de comercialización que incluya al menos: evolución de ventas, situación del mercado, conclusiones y recomendaciones.
- g) Verificar con Gerencia de Proyecto la disponibilidad de las unidades inmobiliarias a ser comercializadas.
- h) Coordinar con los clientes, Gerencia de Proyecto, Constructor y el Fideicomiso la firma de las actas de entrega recepción de las unidades inmobiliarias.
- i) Será responsable de medir la efectividad del plan de medios formulado para la publicidad y promoción del proyecto, e informar su desempeño a Gerencia de Proyecto y a la Junta de Fideicomiso, así como proponer las acciones correspondientes para optimizar su rendimiento.
- j) Elaborar y gestionar el presupuesto de promoción, publicidad y plan de medios, enmarcados en el presupuesto global aprobado por la Junta del Fideicomiso para este rubro. Coordinar el arte que se utilizará en la publicidad y promoción del proyecto, los cuales deberán ser previamente aprobados por el Gerente de proyecto.
- k) Asesorar a la Gerencia de Proyecto en caso de existir una variación o establecimiento importante de precios conforme el desempeño del mercado inmobiliario, de ser el caso este informe puede ser puesto en conocimiento de la Junta de Fideicomiso para su resolución.
- l) Mantener personal mínimo de atención en el Proyecto en horarios establecidos.
- m) Presentar a la Junta de Fideicomiso el Plan Comercial y de Ventas de conformidad con la situación actual del mercado y del estado de los bienes; de ser necesario, y en base al desarrollo de la demanda proponer las actualizaciones a dicho plan emitiendo las conclusiones y recomendaciones.

Determinación del cliente objetivo:

- a) Identificar el segmento de mercado al que corresponde la comercialización de los bienes inmuebles del proyecto ISKAY, objeto del Fideicomiso BIESS - El Tejar.
- b) La empresa seleccionada elaborará estrategias de ventas con el fin de encontrar nichos de mercado para dinamizar la venta de los inmuebles detallados anteriormente.

- c) Realizar la precalificación de los clientes para determinar si sus niveles de ingresos le permiten acceder al bien ofertado y si son sujetos de crédito en el sistema financiero nacional.
- d) Brindar la asesoría técnica necesaria a los clientes potenciales y dar acompañamiento y seguimiento durante todo el proceso de venta.

Administración de la cartera:

- a) Mantener un archivo físico y digital actualizado de cada uno de los reservantes del proyecto que incluya los documentos habilitantes, convenio de reserva, recibos de cobro, etc., y cuyas copias deberán ser proporcionadas al Fideicomiso en físico y en digital para el control correspondiente.
- b) Coordinar con la Fiduciaria la entrega de las promesas de compra venta notariada a los clientes del proyecto.
- c) Se encargará de coordinar con los clientes, la entrega al Fideicomiso de los valores por concepto de reservas, pagos, cobros por multas, etc., los que serán depositados en la cuenta corriente del Fideicomiso BIESS - El Tejar, y entregará a los clientes sus respectivos recibos de cobro.
- d) Coordinará la ejecución de las cláusulas de penalización en caso de que exista resciliaciones de promesas de compraventa.
- e) La administración de la cartera deberá realizarse a través de un software que permita obtener información de los clientes de forma eficiente, confiable, oportuna y segura.
- f) Realizar las acciones necesarias para la instrumentación de los préstamos hipotecarios de los clientes en el BIESS o demás instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos o la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- g) Gestionar la entrega al Fideicomiso de una copia certificada y debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad correspondiente, de la escritura de compraventa de cada inmueble, así como del acta de entrega recepción definitiva suscrita por el cliente.
- h) Coordinar con los compradores la entrega de cada unidad habitacional y/o inmueble una vez haya sido cancelado el precio total de la misma.
- i) En caso de ser necesaria la implementación de arreglos en las unidades inmobiliarias, previo a la entrega a los clientes, notificar al Fideicomiso a través del Fiscalizador de obra para que los arreglos sean ejecutados inmediatamente por el constructor.

Plan de Trabajo

- Plan de trabajo como un marco referencial para el monitoreo y control de las diversas actividades que se van a ejecutar, en detalle: asesoría, promoción y ventas (cronograma detallado).
- Plan estratégico de mercadeo, detallado:
 - Análisis Situacional.
 - Objetivos.
 - Estrategias.
 - Metodología de actividades (detallada).

- Plan de medios y promoción detallado:
 - Análisis Situacional.
 - Objetivos.
 - Estrategias.
 - Metodología de actividades (detallada).

- Plan de ventas:
 - Análisis Situacional de la absorción mensual proyectada
 - Objetivos
 - Estrategias
 - Metodología de actividades (detallada)

6. INFORMACIÓN QUE DISPONE LA ENTIDAD

La información que proporcionará el Fideicomiso BIESS - El Tejar, corresponde a la siguiente:

Para el servicio de comercialización, promoción y publicidad:

- Ubicación del proyecto ISKAY.
- Características constructivas del proyecto ISKAY.
- Permiso de construcción.
- Levantamiento topográfico del proyecto.
- Copia de los planos arquitectónicos aprobados.
- Copia de los permisos y autorizaciones municipales.
- Copia de la escritura de constitución del Fideicomiso inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Declaratoria de Propiedad Horizontal.

Política de venta

La comercializadora para proponer la política de venta debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Características por tipo de inmueble:
 - Departamentos.
 - Locales comerciales.
 - Parqueaderos.
 - Bodegas.
- Consideraciones del precio de ventas:
 - El precio de venta será aprobado por la Junta de Fideicomiso con base en: los estudios de factibilidad, de mercado, avalúos actualizados.
 - Política de descuentos basados en los avalúos, estudio de mercado, sondeo comercial de campo, diferenciación en el precio en función de oportunidad de mercado, aprobada por la Junta de Fideicomiso.
 - Sujetarse a la Política de Prevención de Lavado de Activos.
- Políticas de Reserva y Referidos:
 - Reserva: hasta el 5% del valor del bien.
 - Plazo referido para pago de reserva: 30 días como máximo.
- Ventas a crédito:
 - Con el precio de venta se debe establecer el valor de la reserva y porcentajes para la entrada, con lo cual se debe firmar la promesa de compraventa y un plan de pagos hasta completar el porcentaje pactado de entrada.

- Penalidad: 10% del valor del bien.

Consideraciones especiales de la política de venta

- *Descuento por ventas en efectivo:*

INCENTIVOS POR PAGO DE CONTADO DEL BIEN INMUEBLE		
% DE PAGO EN EFECTIVO		% DESCUENTO
DESDE	HASTA	
31%	40%	4.00%
41%	50%	4.50%
51%	60%	5.00%
61%	70%	5.50%
71%	80%	6.00%
81%	90%	6.50%
91%	100%	7.00%

- *Descuento por canjes:* Se contempla la posibilidad de canjes de las unidades con subcontratistas o proveedores de la obra, para el cuál se tendrá un descuento de hasta el 5% en el precio de venta de la unidad, descuento que debe ser aprobado por la Junta de Fideicomiso.
- *Descuento por antigüedad entre 3 y 5 años:* En el caso de que los bienes inmuebles tengan una antigüedad de más de 3 años, se deberá realizar un avalúo, el que determinará el nuevo precio de venta, mismo que deberá ser aprobado por la Junta de Fideicomiso.
- *Descuento por antigüedad de más 5 años:* En el caso de que existan propuestas de compra por las viviendas que tengan más de cinco años de antigüedad y cuyo precio de venta sea menor al establecido por la Junta de Fideicomiso; la comercializadora deberá presentar un informe respecto al comportamiento de la demanda, los precios de mercado y un avalúo que respalde la venta del bien inmueble conforme la propuesta presentada. Este informe deberá ser conocido y aprobado por la Junta de Fideicomiso.
- *Descuento por factores exógenos:* En el caso de que existan factores exógenos que afecten al mercado inmobiliario del país y por ende al precio de venta de las viviendas que conforman el patrimonio autónomo de los Fideicomisos, la comercializadora contratada deberá presentar un informe técnico reflejando la situación del mercado, proponiendo los nuevos precios de venta. Este informe deberá ser considerado por los miembros de la Junta de Fideicomisos para su resolución.
- *Retiros y devoluciones:* En los casos en que el cliente desista de la compra y anteriormente haya abonado dinero, se procederá a realizar la devolución de este valor conforme lo establecido en la promesa de compra venta.

7. PRODUCTOS O SERVICIOS ESPERADOS

Política comercial (en físico y digital) que contenga:

- Objetivos.
- Ubicación.
- Entorno del proyecto.
- Localización de proyectos cercanos a la zona de influencia con sus instalaciones, precios, tipo de construcción y de acabados.

- Descripción de las unidades inmobiliarias.
- Mercado meta.
- Detalle de precios de venta para las unidades del proyecto conforme lo aprobado en la corrida financiera actualizada.
- Canales de comercialización.
- Estrategias de comunicación.
- Personal.
- Absorción de ventas mensuales.
- Plan de inversiones.
- Anexos (encuestas, fotografías, etc.).
- Alcance.
- Descripción del Proyecto.
- Reservas y ventas: (reservas, resciliaciones, cesión de derechos)
- Precios de venta.
- Política de pago de los inmuebles.
- Política de descuentos.
- Estructura de ventas.
- Comisiones.
- Impulsar el cumplimiento de presupuesto de ventas mensual.
- Propuesta de estrategias de mercadeo para la efectiva comercialización de los inmuebles.

Servicios de comercialización y publicidad para ejecutar la venta de los bienes inmuebles del proyecto ISKAY del Fideicomiso BIESS – EL TEJAR, ubicado en la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay:

- Gestión de la publicidad y promoción.
- Precalificación del cliente.
- Reservas de unidades.
- Promesas de compraventa.
- Cierre de Ventas.
- Operatividad de ventas.
- Planificación de la comercialización.
- Determinación del cliente objetivo.
- Plan de mercadeo detallado.
- Plan de medios y promoción detallado.

Soporte post-venta:

- Administración de la cartera.
- Instrumentación de préstamos hipotecarios.
- Legalización e inscripción de las escrituras de compraventa.

8. PLAZO DE EJECUCIÓN: PARCIALES Y/O TOTAL

El plazo de la contratación es de 12 meses, contados a partir de la fecha de suscripción del contrato, prorrogable en caso de requerirlo, acto administrativo que se efectuará mediante notificación, previa autorización de Junta de Fideicomiso.

9. PRESUPUESTO REFERENCIAL

Comercialización:

El presupuesto referencial aprobado por la Junta de Fideicomiso para el servicio de comercialización ha sido establecido en función al porcentaje de comisión equivalente al 3,00% sobre el total de ingresos por ventas de las unidades habitacionales, locales comerciales, parqueaderos y bodegas, sin incluir el valor del IVA.

En caso de que el precio de venta de los inmuebles varíe, el valor a cancelar por los servicios prestados variará en relación al precio final del inmueble multiplicado por el 3,00% más el IVA.

Gestión del presupuesto de promoción y publicidad

El presupuesto referencial para el servicio de publicidad se ha establecido en la corrida financiera que fue aprobada por la junta de fideicomiso para la reactivación del proyecto.

El contenido de la publicidad en general deberá ser previamente aprobado por el Gerente de Proyecto y la Junta de Fideicomiso.

Los valores invertidos en promoción y publicidad por la comercializadora, se realizará a través de la entrega de un fondo de promoción, conforme un plan de medios que deberá ser aprobado por la Junta de Fideicomiso en conjunto con su presupuesto, el mismo que deberá ser devengado conforme el plan de medios y su cronograma, una vez justificados los gastos se podrá reponer el fondo de promoción que permita seguir invirtiendo en el plan de medios.

El presupuesto referencial total de esta contratación es de: USD 141.139,00 (ciento cuarenta y un mil ciento treinta y nueve), más IVA.

10. FORMA Y CONDICIONES DE PAGO

Comercialización

El presente procedimiento NO contempla anticipo, los pagos se realizarán una vez que se haya concretado la venta del bien inmueble.

Los pagos se realizarán conforme el tipo de venta realizada y de acuerdo a la siguiente forma de pago estipulada en el Anexo 5 del Reglamento General para Procesos de Contratación en los Negocios Fiduciarios, y que a continuación se detalla:

- Ventas a crédito: El 30% de la comisión a la firma de la escritura de promesa de compra venta, 30% al ingreso de la carpeta al proceso hipotecario al banco que financiara el crédito hipotecario y el 40% a la cancelación de la totalidad del precio y la escritura de compraventa inscrita en el registro de la propiedad.
- Ventas al contado: El 100% de la comisión será pagado a la firma de la escritura y cancelación total del precio del bien e inscrita en el registro de la propiedad.
- En los casos en que el cliente cuente con dinero abonado y desista de la compra, se procederá a realizar la devolución menos la penalidad indicada en los documentos de reserva, o en la promesa de compra y venta firmada. A su vez se procederá a cancelar a la comercializadora el porcentaje que apruebe la Junta de Fideicomiso.
- La Contratista no tendrá derecho a la segunda parte de la comisión en caso de que la venta de los inmuebles NO se haya completado con la inscripción de la escritura pública de compraventa en el Registro de la Propiedad y el pago de la totalidad del precio. Igualmente, el Contratista no tendrá derecho al reembolso de los gastos que le haya originado el ejercicio de su actividad como intermediario.
- La comisión será cancelada por nomenclatura de inmueble, a fin de evitar duplicidad en los pagos, excepto en los

casos en los que se cobre la multa por desistimiento del promitente comprador y el valor de la multa cubra el valor total de la nueva comisión a cancelar. En caso de que un promitente comprador desista de una compraventa, se suscribirá la escritura de rescisión, con la finalidad de volver a colocar dicho inmueble como disponible para la venta.

La comercializadora de manera expresa acepta, que las ventas se realizarán de acuerdo a los parámetros sobre las políticas de comercialización que constan en el Reglamento General para Procesos de Contratación en los Negocios Fiduciarios.

Gestión del presupuesto de promoción y publicidad

Los valores invertidos en promoción y publicidad por la comercializadora, se realizará a través de la entrega de un fondo de promoción, conforme un plan de medios que deberá ser aprobado por la Junta de Fideicomiso en conjunto con su presupuesto, el mismo que deberá ser devengado conforme el cronograma de ejecución, una vez justificados los gastos se podrá reponer el fondo de promoción que permita seguir invirtiendo en el plan de medios.

11. FONDO DE PROMOCIÓN

El fondo de promoción servirá para que la comercializadora contratada gestione el presupuesto para la ejecución de los trabajos de publicidad y promoción exclusivo para el proyecto ISKAY. La ejecución de este fondo estará a cargo del comercializador y será sujeta al Plan de Medios y al presupuesto aprobado por la Junta del Fideicomiso BIESS - El Tejar por el periodo de contratación de la comercialización. Se le entregará a la comercializadora el valor del fondo destinado al periodo.

El contratista deberá justificar al Fideicomiso a través de un informe de ejecución de presupuesto, en el cual obligatoriamente anexará las facturas correspondientes y los respectivos comprobantes o sustentos de pago (operación bancaria, comprobante de pago en efectivo, recibos, etc.) Dicho informe deberá presentarse por parte del contratista, de manera mensual al Fideicomiso y al Gerente de Proyecto (Administrador de Contrato).

El Gerente de Proyecto, en su calidad de Administrador del Contrato, elaborará informe ejecutivo que contenga una liquidación de gastos, documento que deberá ser validado por la Fiduciaria; una vez que la administradora fiduciaria valide que el gasto del periodo anterior se efectuó conforme a la planificación aprobada, luego de lo cual el Fideicomiso procederá a erogar los recursos presupuestados para el siguiente periodo, conforme a lo aprobado por la Junta de Fideicomiso, esto durante el periodo de la contratación.

12. MARCO LEGAL

La contratación se realizará conforme lo estipulado en el REGLAMENTO GENERAL PARA PROCESOS DE CONTRATACION EN LOS NEGOCIOS FIDUCIARIOS, Título I, Capítulo II, Artículo 6. Proceso Especial de Contratación, Anexo 5 Parámetros Generales para la contratación de Comercialización.

13. RENUNCIA AL REAJUSTE DE PRECIOS

En este contrato no habrá lugar a reajuste de precios en razón de la modalidad de contratación y condiciones de pago.

14. MULTAS

En caso de incumplimiento en la asignación del personal técnico, o de no poseer el equipo mínimo requerido para la prestación del servicio, se aplicará una multa de USD 135,00 por cada día de retraso, a partir de la notificación del Administrador del Contrato (Gerente de Proyecto).

En caso de incumplimiento en la presentación de Informes de Comercialización, que incluye la gestión del presupuesto de promoción y publicidad, se aplicará una multa de USD 135,00 por cada día de retraso a partir de la notificación del Administrador del Contrato.

Si el valor de las multas excede el monto total de USD 8.000,00, la entidad contratante podrá dar por terminado el contrato de manera anticipada y unilateral.

15. PROPIEDAD INTELECTUAL

Al Fideicomiso BIESS – El Tejar, le pertenecerán los derechos de propiedad intelectual sobre documentos y trabajos realizados, a quien se le reconocerá la autoría intelectual sobre los mismos, de acuerdo con las normas de propiedad intelectual vigentes.

16. PARÁMETROS DE CALIFICACIÓN REQUISITOS MÍNIMOS

PERSONAL TÉCNICO / RECURSOS / EQUIPO DE TRABAJO

Personal Mínimo:

No.	FUNCIÓN/CARGO	CANTIDAD	NIVEL DE ESTUDIO	TITULACIÓN ACADÉMICA / ACREDITACIONES
1	Jefe de ventas (Comercialización)	1	Mínimo Tercer nivel	Tercer Nivel y Corredor de Bienes Raíces acreditado
2	Vendedor (Comercialización)	1	Mínimo bachiller	Bachiller
3	Auxiliar en ventas (Comercialización)	1	Mínimo bachiller	Bachiller
4	Jefe de Publicidad	1	Mínimo Tercer nivel	Tercer Nivel en Marketing y Publicidad

Experiencia de Personal Mínimo:

No.	FUNCIÓN/CARGO	CANTIDAD	TIEMPO MÍNIMO	MEDIO DE COMPROBACIÓN
1	Jefe de ventas (Comercialización)	1	5 años	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia en la comercialización de unidades inmobiliarias.
2	Vendedor (Comercialización)	1	2 años	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia.
3	Auxiliar en ventas (Comercialización)	1	1 año	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia.
4	Jefe de Publicidad	1	3 años	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia.

El personal técnico mínimo asignado a la prestación del servicio de comercialización del Proyecto ISKAY del Fideicomiso BIESS – EL TEJAR, debe cumplir los horarios y permanencia de acuerdo al Plan de Trabajo ofertado.

EXPERIENCIA GENERAL Y ESPECÍFICA MÍNIMA DEL EQUIPO

No.	TIPO	DESCRIPCIÓN	TEMPORALIDAD	VALOR DEL MONTO MÍNIMO	MEDIO DE COMPROBACIÓN
1	Experiencia General	Venta de proyectos inmobiliarios y/ o inmuebles en	Experiencia adquirida en los últimos (15) años	Inmuebles precio de venta sea mínimo de USD 40.000,00	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados

TÉRMINOS DE REFERENCIA COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS EL TEJAR
PROYECTO INMOBILIARIO ISKAY

		general			que avalen la experiencia.
2	Experiencia Específica	Venta de proyectos inmobiliarios casas, departamentos y/o oficinas.	Experiencia adquirida en los últimos (5) años	Inmuebles cuyo precio de venta sea mínimo de USD 40.000,00	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia.
3	Experiencia Específica	Publicidad para la promoción de proyectos inmobiliarios	Experiencia adquirida en los últimos (3) años	Monto mínimo efectuado en publicidad y promoción de USD 10.000,00	Actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados que avalen la experiencia.

Equipo Mínimo:

No.	EQUIPOS Y/O INSTRUMENTOS	CANTIDAD	CARACTERÍSTICAS
1	Equipo de computación	4	PC o laptop
2	Impresora multifunción	1	Blanco, negro y color.

EVALUACIÓN POR PUNTAJE

EXPERIENCIA PERSONAL TÉCNICO

Este parámetro tendrá un puntaje máximo de 20 puntos y será evaluado de la siguiente manera:

CUMPLIMIENTO	PUNTAJE
El Jefe de Ventas por cada año de experiencia adicional a la experiencia mínima, recibirá 2 puntos hasta llegar a un techo de 10 puntos.	20
Cada vendedor (solicitado 1 como personal mínimo), por cada año de experiencia adicional a la experiencia mínima, recibirá 1 punto hasta llegar a un techo de 3 puntos, otorgando en total 3 puntos por los vendedores.	
Cada auxiliar de ventas (solicitado 1 como personal mínimo), por cada año de experiencia adicional a la experiencia mínima, recibirá 1 punto hasta llegar a un techo de 2 puntos, otorgando en total 2 puntos por los vendedores.	
El Jefe de Publicidad se valorará sobre 5 puntos.	
La experiencia solicitada se comprobará con un certificado emitido por su empleador en caso de relación de dependencia y el mecanizado del IESS; o, contratos y/o facturas emitidas en caso de trabajo independiente.	

EXPERIENCIA GENERAL

Este parámetro tendrá un puntaje máximo de 10 puntos y será evaluado de la siguiente manera:

CUMPLIMIENTO	PUNTAJE
Se otorgará el puntaje máximo (10 puntos) al oferente que posea el monto más alto con la venta de inmuebles en general en los últimos 15 años y se otorgará un puntaje proporcional a los montos menores al valor máximo ofertado, lo cual se comprobará mediante la presentación de actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados.	10

EXPERIENCIA ESPECÍFICA

Este parámetro tendrá un puntaje máximo de 30 puntos y será evaluado de la siguiente manera:

CUMPLIMIENTO	PUNTAJE
--------------	---------

TÉRMINOS DE REFERENCIA COMERCIALIZACIÓN
FIDEICOMISO BIESS EL TEJAR
PROYECTO INMOBILIARIO ISKAY

Se otorgará el puntaje máximo (20) puntos al oferente que posea el monto más alto con la venta de mínimo en proyectos inmobiliarios de casas, departamentos y/o oficinas, en los últimos 5 años y se otorgará un puntaje proporcional a los montos menores al valor máximo ofertado, lo cual se comprobará mediante la presentación de actas entrega recepción, facturas, contratos o certificados.	30
Se otorgará (10) puntos al oferente que demuestre experiencia en la plaza y que sea un proveedor local, es decir que ejecute sus operaciones comerciales especializadas en la ciudad de Cuenca, provincia del Azuay, Ecuador.	

OFERTA ECONÓMICA

Este parámetro tendrá un puntaje máximo de 40 puntos y será evaluado de la siguiente manera:

CUMPLIMIENTO	PUNTAJE
Se otorgará un puntaje de 40 puntos a la oferta económica más baja y se otorgará un puntaje más bajo en forma inversamente proporcional a las ofertas económicas más altas.	40

PARÁMETRO	VALORACIÓN
Experiencia del personal técnico	20
Experiencia general	10
Experiencia específica	30
Oferta económica	40
SUBTOTAL	100

ELABORADO POR:

Arq. Hugo Tamayo Gerente de Proyecto	Firma:
--	--------