

## Instructivo Pólizas de Venta en Blanco o en Verde Empresas FG

Fecha	:	01/10/2023
Versión	:	Versión 1
Código	:	INT-013-G-Pólizas de Venta en Verde
Elaborado por	:	Sebastián Garrido/Jorge Arias
Aprobado por	:	Manuel Quinteros
Vigencia	:	1 año a contar de la publicación

## 1. Control de Cambios

---

Versión	Punto	Cambio	Fecha	Responsable
V1	Publicación	N/A	01/10/2023	SGarrido
V2	Actualización	Agrega dibujo y emisión	03/10/2023	SGarrido

## 2. Objetivo del Instructivo

---

En concordancia con el Artículo N°138 bis de la Ley General de Urbanismo y Construcciones, el objetivo del presente documento es identificar los procesos, los alcances y las responsabilidades de los participantes, respecto al control y contratación oportuna de líneas de crédito para la obtención de pólizas de venta en verde o proyectos en blanco, en adelante (**PVV**).

## 3. Alcance / Tipo de Política

---

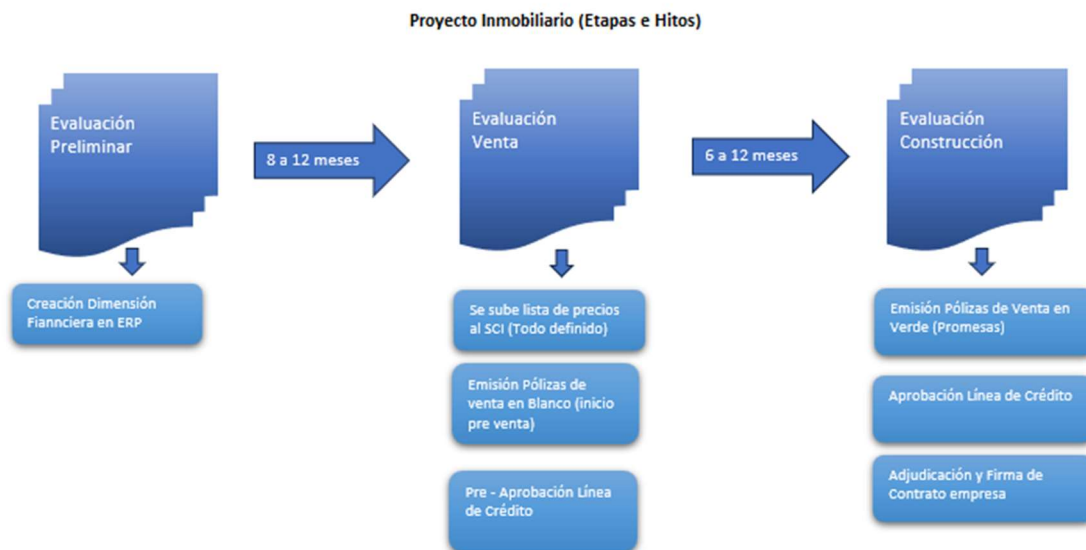
El instructivo aplica a todas las empresas que son integrantes de Empresas FG y a los colaboradores que intervienen en la gestión y administración de financiamiento, en especial la división inmobiliaria y gerencia de finanzas corporativas.

## 4. Gobernabilidad

---

El instructivo será monitoreado, en su correcta ejecución, así como en su cumplimiento la Gerencia de Finanzas Corporativas y Auditoría Interna.

## 5. Glosarios, legislación y conceptos Generales



**5.1.- Normativa legal vigente:** Ley 20.007.

**5.2.- Definición de PVV [Blanco]:** El seguro de garantía de venta en verde permite a los futuros compradores de inmuebles en construcción, tener la seguridad de que en el caso que la inmobiliaria o constructora no cumpla con sus obligaciones, la Compañía le devolverá los dineros que hubiesen entregado a modo de anticipo.

La Ley Chilena impuso la obligación legal a todas las empresas inmobiliarias o constructoras que realicen "ventas en verde" de caucionar los dineros que reciba a cuenta del precio, hasta que las propiedades estén terminadas y listas para ser transferidas, libres de gravámenes imputables a la inmobiliaria o constructora.

**5.3.- Vigencia de PVV:** La garantía permanece vigente desde la fecha de celebración del contrato de promesa de compraventa hasta la inscripción del dominio en el Registro de Propiedad del respectivo Conservador de Bienes Raíces. El período de ventas en verde es relativo, pero puede durar entre 18 a 24 meses dependiendo de cuando la inmobiliaria decide empezar con sus ventas. La devolución anticipada de la póliza por parte del asegurado extingue el riesgo.

5.4.- Eventualidades en las cuales se puede activar el seguro por parte del cliente.

- Declaración de quiebra de la inmobiliaria.
- Cuando la inmobiliaria propone o acepta un convenio judicial preventivo con sus acreedores, cuyos términos hagan imposible el cumplimiento del contrato.
- Cuando falla la condición a que estaba sujeta la celebración de la compraventa por causas imputables a la vendedora.
- Toda otra causa imputable a la vendedora que impida la celebración del contrato.

5.5.- Requisitos generales para la obtención de líneas crediticias por parte de entidades aseguradoras.

- Estructura de financiamiento del proyecto (aporte de socios, financiamiento bancario, préstamos empresas relacionadas).
- Situación Financiera de la empresa.
- Experiencia en el rubro.
- Tipo de inmuebles (primera o segunda vivienda, ubicación, competencia, especificaciones técnicas).

## 6. Instructivo

---

La Gerencia de Finanzas Corporativas es la encargada de mantener, controlar y actualizar nuestras líneas crediticias asociadas a pólizas para todos los proyectos en venta, siendo la contraparte con el mercado financiero.

### **6.1.- Subproceso de Control e Información:**

La Gerencia de Finanzas Corporativas emitirá en forma trimestral un resumen de nuestras líneas vigentes, que sincere entre otros datos relevante **la Empresa, el proyecto, la línea otorgada, la línea ocupada y la línea vigente** y un análisis global de la situación, advirtiendo en dicho informe riesgos y medidas de mitigación.

Este informe será remitido a la Gerencia General Corporativa, Gerencia General División Inmobiliaria, Gerencia Comercial División Inmobiliaria, Gerencia Operaciones División Inmobiliaria, Gerencia de Finanzas Corporativas, Gerencia de Administración, Gerencia Legal y Auditoría Interna (marzo, junio, septiembre y diciembre).

Mensualmente la Gerencia de Operación Inmobiliaria informará a la Gerencia de Finanzas Corporativas, Gerencia General División Inmobiliaria y Auditoría Interna el resumen de la información bajo su control como lo son: empresa, proyecto, promesas que tienen póliza y cuales no han sido ocupadas (todo en UF).

## **6.2.- Subproceso de Renovación de las líneas:**

La Gerencia de Finanzas Corporativas, es la responsable de efectuar las renovaciones cuando los plazos obtenidos caducan y el proyecto aún no culmina la etapa de la Recepción Municipal.

Para cumplir con lo anterior, el Gerente de Proyecto Inmobiliario responsable, deberá en forma mensual (Primera semana del mes) informar a la Gerencia de Finanzas y con la debida **anticipación 1 mes**, la situación de cada uno de sus proyectos que tengan el riesgo de vencimiento de la línea y que deba ser renovadas.

La información que deben adjuntar el gerente de proyecto es:

- Empresa
- Proyecto
- Fecha de Vencimiento de La línea,
- Nueva fecha de prórroga
- monto UF que será requerido \*.

*\*Eventualmente pueden existir solicitudes de información adicional según la complejidad de cada caso y situación actual del mercado.*

La gerencia de finanzas, por su parte, adjuntará todo documento adicional que solicite la compañía de seguros como por ejemplo el último avance de obra visado por el banco.

Una vez la gestión este realizada, la gerencia informará los resultados al Gerente de Proyectos Inmobiliario, Gerencia de Operación Inmobiliaria, Gerencia General Inmobiliaria y Auditoría Interna.

## **6.3.- Subproceso Solicitud de Nueva línea de Crédito PVV:**

La Gerencia de Proyectos Inmobiliarios será la responsable de solicitar a la Gerencia de Finanzas la obtención de una nueva línea. El plazo es **2 meses antes** del comienzo de las ventas a clientes según el plan quinquenal o evaluación económica.

La información que debe contener la solicitud es la siguiente\*:

*\*Eventualmente pueden existir solicitudes de información adicional según la complejidad de cada caso y situación actual del mercado.*

### **6.3.1.- Detalles del Proyecto:**

Al completar el formulario, si uno o mas de los antecedentes requeridos no se encuentra disponible completar con la frase "Por Definir".



Anexo 6.3.1.xlsx

### 6.3.2.- Resumen del Negocio:



Anexo 6.3.2.xlsx

### 6.3.3.- Resumen del Proyecto.



Anexo 6.3.3.xlsx

### 6.3.4.- Estado de Avance del Proyecto.

Al completar el formulario, si el proyecto se está vendiendo en blanco, dejar porcentaje de avance 0%, Etapa de Construcción: "Por partir".



Anexo 6.3.4.xlsx

### 6.3.5.- Monto de la línea solicitada.

Es un cálculo fijo relacionado con el % de la Venta Total Estimada, donde sea considerado como dato un porcentaje del pie promedio del proyecto.

Generalmente es el 20% del total de la venta en verde o blanco.

Ejemplo

**UF: 25.000**

**6.3.6.-** La Gerencia de Finanzas con la información requerida en los anexos detallados en los puntos precedentes, compilará, analizará, y poblará la ficha que solicita la compañía de seguros o entidad financiera y se encargará de obtener las firmas de los representantes o solemnidades necesarias.

La Gerencia de Finanzas contará con un plazo de 1,5 meses, para la obtención de la línea, en un proceso normal.

Por otra parte, la Gerencia de Finanzas se encargará de recopilar toda y cualquier información adicional que la compañía de seguros solicite como, por ejemplo:

- Estados Financieros Auditados,
- Poderes Vigentes de la sociedad,
- Artículo 85 actualizado,
- Certificado de Accionistas,
- Confirmación del financiamiento del proyecto mediante constatación del ejecutivo bancario,
- Gestión sobre el documento denominado "Contra Fianza", firmado por los apoderados, entre otros.

Una vez obtenida la línea la Gerencia de Finanzas, avisará a Gerencia General de la División Inmobiliaria, Gerencia de Proyectos solicitante, Gerencia de Operación Inmobiliaria, Gerencia General, Gerencia Legal, Gerencia de Administración y Auditoría Interna.

#### **6.4.- Subproceso emisión de PVV:**

6.4.1.- Para que el proceso concluya en forma exitosa, será necesario que la Gerencia de Finanzas Corporativas gestione y garantice en forma oportuna:

- Líneas Habilitadas para emitir pólizas financiera-Sistémica., para ello efectuará las coordinaciones necesarias de manera anticipada al comienzo de la operación.
- La Gerencia de Finanzas facilitará que los usuarios estén creados en cualquier plataforma informática, para ello, la gerencia de operación inmobiliaria entregará usuarios y datos necesarios 1 mes antes del comienzo de las transacciones.
- La Gerencia de Finanzas mantendrá capacitación constante, respecto al funcionamiento o metodologías de operación a los colaboradores dispuestos por la Gerencia de Operación Inmobiliaria.

6.4.2.- La unidad de Control de Ventas es la encargada de revisar todas las promesas firmadas por clientes. Una vez aprobada la promesa, es decir, que cumple con las políticas comerciales y administrativas de la empresa, el ejecutivo promesador genera en la plataforma de la compañía la póliza de seguros correspondiente a dicha promesa, identificando:

- Datos del cliente
- Datos de la propiedad
- Detalles de las cuotas pagadas y por pagar del cliente

6.4.3.- Dependiendo de la compañía de seguros y su forma de operar, al completar el formulario de emisión de pólizas pueden ocurrir los siguientes casos:

- Que la póliza se emita en forma automática en la página de la compañía. En este caso, se descarga inmediatamente y el ejecutivo promesador debe subir la documentación al sistema comercial inmobiliario (**SCI**) y al sistema de firma digital (**Legale**) en un plazo máximo de 5 días hábiles con ello asegura un flujo óptimo para el avance de la operación a firma de los representantes legales de la inmobiliaria.
- Que la póliza se emita luego de la validación del ejecutivo de la compañía de seguros. En este caso, la contraparte, una vez que aprueba la solicitud, envía por correo al ejecutivo promesador de Inmobiliaria FG copia de la póliza, además el promesador deberá mantener un seguimiento y coordinaciones con la entidad financiera. El ejecutivo promesador debe subir la documentación al sistema comercial inmobiliario (**SCI**) y al sistema de firma digital (**Legale**) en un plazo máximo de 5 días hábiles con ello asegura un flujo óptimo para el avance de la operación a firma de los representantes legales de la inmobiliaria.