

Ficha-Guion Técnica: Prospección en Gremios y Asociaciones (Material 69)

Número Oficial **M1 (69)** : Guion para gremios y asociaciones. Nombre del Material **Guion Técnica: Prospección en Gremios y Asociaciones** : Herramienta estratégica para la articulación de alianzas institucionales. Programa **Certificación en Organización de Demanda Habitacional VIS** : Formación especializada en el ecosistema de vivienda protegida en Ecuador. Perfil Formado **Organizador de Demanda Habitacional VIS** : Articulador técnico entre la necesidad social y el sistema financiero. Módulo **Módulo 5** : Prospección y Generación de Demanda.

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVO ESTRATÉGICO

La prospección en gremios y asociaciones no es un ejercicio de venta inmobiliaria, sino una gestión de **Relaciones Institucionales** de alto nivel. El objetivo es identificar nichos de demanda organizada donde la confianza ya existe, permitiendo al Organizador ODH VIS actuar como un consultor estratégico que aporta valor al bienestar del agremiado.

Análisis "So What?": Al posicionarse como un aliado técnico del bienestar y no como un vendedor externo, el Organizador reduce drásticamente la fricción del primer contacto. Para el directivo del gremio, esta propuesta no representa una "invasión comercial", sino la implementación de un beneficio institucional gratuito que resuelve una necesidad crítica: el déficit de vivienda. Esto transforma la percepción del Organizador de un proveedor a un socio estratégico de la organización.

2. MAPEO ESTRATÉGICO DEL INTERLOCUTOR

Antes del abordaje, es imperativo entender las motivaciones del interlocutor para adaptar el discurso institucional.

Interlocutor	Interés Primario	Enfoque de la Conversación
Presidente del Gremio	Legado y reputación institucional.	Impacto social del convenio, fortalecimiento de la imagen gremial y cumplimiento de objetivos de bienestar.
Director / Secretario Ejecutivo	Eficiencia y valor agregado.	Viabilidad técnica del modelo, ausencia de costos para el gremio y facilidad de ejecución del beneficio.

Coordinador de Beneficios / RRHH	Satisfacción y retención del socio.	Operatividad del diagnóstico, rutas de acompañamiento y educación financiera para los miembros.
Líder Comunitario / Delegado	Soluciones tangibles para la base.	Acceso real a la vivienda, transparencia en el uso de bonos y acompañamiento en el proceso crediticio.

3. FASE DE PREPARACIÓN: INTELIGENCIA PREVIA AL CONTACTO

La autoridad del Organizador ODH VIS se construye sobre el conocimiento profundo de la institución prospectada.

Lista de Verificación (Checklist) de Inteligencia:

- ☐ **Historial Institucional:** Investigar si el gremio ha intentado proyectos de vivienda antes y cuáles fueron los resultados para evitar objeciones históricas.
- ☐ **Respaldo de Trayectoria:** Preparar la mención de los **25 años de experiencia de Corporación DIVIS** como ancla de credibilidad.
- ☐ **Filtro de Ingresos:** Verificar si el perfil salarial promedio de los socios se encuentra bajo el techo de **\$3,055.88 (6.34 SBU)** para asegurar elegibilidad VIS/VIP.
- ☐ **Análisis de Capacidad:** Confirmar que los socios no poseen vivienda propia actualmente para calificar a los beneficios de ley.
- ☐ **Mapeo de Convenios:** Identificar si existen acuerdos vigentes con instituciones financieras o constructoras para presentar el Modelo DIVIS como un complemento técnico y no como una competencia.

Análisis "So What?": Esta investigación previa eleva la conversación de una "llamada en frío" a una **Propuesta de Alianza Técnica**. Demostrar que se conoce la realidad financiera de los agremiados genera una confianza inmediata, validando al Organizador como un experto que no viene a "vender", sino a "diagnosticar y resolver".

4. PROTOCOLO DE PRIMER CONTACTO (OMNICANAL)

El tono debe ser estrictamente institucional, respetuoso y enfocado en la invitación a un beneficio.

A. Mensaje de WhatsApp (Directo y Profesional)

"Estimado/a [Nombre], le saluda [Su Nombre], Organizador de Demanda Habitacional VIS. Me dirijo a usted para presentarle un modelo de beneficio institucional para los

miembros de [Nombre del Gremio], respaldado por los **25 años de trayectoria de Corporación DIVIS**. Buscamos implementar diagnósticos financieros gratuitos para que sus socios accedan a viviendas con tasas preferenciales (desde 2.99% BIESS a 4.88% Banca). ¿Podríamos agendar una breve llamada de 5 minutos mañana para explicar el alcance técnico?"

B. Correo Electrónico Institucional (Formal)

Asunto: Alianza Estratégica: Programa de Bienestar Habitacional para [Nombre del Gremio]

Estimado/a [Cargo/Nombre]:

Como parte de la iniciativa de Organización de Demanda Habitacional (ODH) de Corporación DIVIS, con 25 años de experiencia en el sector, nos ponemos en contacto para proponer una colaboración técnica orientada a reducir el déficit de vivienda dentro de su asociación.

Nuestro modelo permite que sus agremiados accedan de forma organizada a viviendas VIS (hasta \$85,796) y VIP (hasta \$110,378), mediante un proceso de **diagnóstico financiero sin costo** y acompañamiento técnico en la obtención de créditos hipotecarios y bonos del Estado.

El objetivo es transformar la demanda individual en un colectivo calificado, sin que esto represente costos o riesgos financieros para su institución. Quedo a su disposición para coordinar una sesión de presentación.

C. Guion de Llamada Telefónica (Ancla de Autoridad)

"Buen día [Nombre], le saluda [Su Nombre] de Corporación DIVIS. Le llamo en mi calidad de Organizador de Demanda Habitacional. Contamos con **25 años articulando soluciones de vivienda** en el país y queremos invitar a [Nombre del Gremio] a un programa de diagnóstico técnico gratuito. El objetivo es que sus socios sepan exactamente cómo calificar a los beneficios de vivienda social, incluyendo bonos del MIDUVI y tasas preferenciales del 2.99% al 4.88%. No buscamos ofrecer proyectos inmobiliarios aislados, sino organizar a sus familias para que el sistema financiero les dé el 'sí'. ¿Le parece bien si revisamos los detalles técnicos el [Día] a las [Hora]?"

5. GUION ESTRUCTURADO DE LA REUNIÓN DE ALIANZA

1. Apertura Protocolaria: "Agradezco el espacio. Mi objetivo es ser eficiente con su tiempo. Hoy no vengo a presentarle una casa, sino una metodología técnica para que sus agremiados alcancen su vivienda propia bajo condiciones de economía social."

2. El Modelo DIVIS y la Demanda Organizada: "Corporación DIVIS, tras 25 años de experiencia, ha perfeccionado el modelo de **Organización de Demanda**. Nuestra función es orientar, organizar y acompañar. Transformamos familias aisladas en **colectivos calificados**. Esto significa que antes de ir al banco, la familia ya ha pasado por un diagnóstico técnico que asegura su viabilidad, reduciendo la frustración y facilitando el acceso al crédito."

3. Propuesta de Valor (Beneficios Directos):

- **Diagnóstico Técnico Gratuito:** Identificamos el estado financiero real de cada socio.
- **Rutas Especializadas:** Clasificamos a los interesados en perfiles Aptos o en Ruta de Recuperación (CRC).
- **Acceso a Subsidios:** Asesoría en la postulación al Bono MIDUVI (~\$4,338).
- **Impacto Gremial:** Reducción tangible del déficit habitacional dentro de sus filas, fortaleciendo el sentido de pertenencia.

Análisis "So What?": El diagnóstico inicial sin costo es el puente de confianza definitivo. Al eliminar la barrera económica de entrada, el directivo percibe un beneficio de alto valor percibido para su gente que no compromete el presupuesto del gremio, posicionándolo a usted como un consultor de confianza y no como un vendedor de productos.

6. MATRIZ DE MANEJO DE OBJECIONES INSTITUCIONALES

Objeción	Respuesta del Organizador ODH VIS
"Mis socios no tienen ahorros."	"Entiendo perfectamente. Por eso nuestro rol es la organización. Les ayudamos a estructurar un plan de ahorro programado y a verificar si califican al Bono MIDUVI de \$4,338 para su cuota inicial o reducción de capital. "
"No permitimos ventas agresivas."	"Coincido con esa política. Nuestro proceso es netamente técnico y diagnóstico. Si el socio no tiene la salud financiera adecuada, no se le ofrece vivienda; se le acompaña en un proceso de preparación previa."
"Ya tenemos otros convenios."	"Es excelente que ya tengan iniciativas. Nuestro modelo es complementario: nosotros preparamos a la demanda para que cualquier convenio inmobiliario que tengan sea exitoso, asegurando que el socio llegue precalificado al banco."
"¿El gremio debe ser garante?"	"Bajo ningún concepto. Es fundamental aclarar que la organización no asume ningún riesgo financiero ni responsabilidad sobre los créditos individuales. Su rol es solo facilitar el espacio para el beneficio de sus socios."

"Envíeme la info por correo."	"Con gusto, pero para que la información sea realmente útil para su gremio, necesito validar el perfil de ingresos (SBU) de sus socios. ¿Podemos dedicar 10 minutos a definir si su base califica para viviendas VIS de hasta \$85,796?"
-------------------------------	--

7. CIERRE, PRÓXIMO PASO Y SEGUIMIENTO

El cierre debe ser una invitación a la acción colectiva.

- **Call to Action (CTA):** "Propongo realizar una Charla Técnica Informativa de 30 minutos para sus socios, titulada: *Ruta Técnica hacia su Vivienda VIS 2026*, donde realizaremos los primeros diagnósticos referenciales."
- **Mensaje de Agradecimiento Post-Reunión:**

8. ALERTAS ÉTICAS Y REGLAS DE ORO DEL ORGANIZADOR ODH VIS

ADVERTENCIAS ÉTICAS OBLIGATORIAS

- **Nomenclatura Prohibida:** Queda terminantemente prohibido el uso del término "médico financiero" o presentarse como "gestor". La identidad oficial es **Organizador de Demanda Habitacional VIS**.
- **Riesgo Financiero:** Se debe enfatizar siempre que el gremio **NO asume riesgos ni responsabilidades** sobre los créditos de sus socios.
- **Privacidad de Datos:** Está prohibido solicitar bases de datos sin el consentimiento expreso y firmado de cada socio (LPDP).
- **Prohibición de Promesas:** No se deben prometer adjudicaciones de bonos, subsidios o créditos. La decisión final es exclusiva de la entidad financiera (BIESS/Banca) o del MIDUVI.
- **Terminología Correcta:** Referirse siempre a "**vivienda**" (no casa) y al proceso como un acompañamiento técnico de organización de demanda.

Este material es propiedad de Corporación DIVIS. Su uso está destinado exclusivamente a fines formativos dentro de la Certificación en Organización de Demanda Habitacional VIS.