PD-ABC-151

ISN 19273

International Science and Technology Institute, Inc.

Headquarters: 4129 20th Street, N.W., Washington, D.C. 20036
202/785-0831 • Telex 272785 ISTI UR • FAX: 202/223-3865

EL SALVADOR

CORSAIN DIVESTITURE PROGRAM AND RECOMMENDED WORK PLAN

Prepared for:
Agency for International Development
LAC/PS
Contract No. LAC-0619-C-00-7038

(Task No. 16)

Prepared by:
Joseph Borgatti

International Science and Technology Institute, Inc.
Washington, D. C.

April 30, 1988

U.S. and Overseas Offices

Arlington, Virginia • Lewes, Delaware • Guatemala City, Guatemala • Cairo, Egypt • Jakarta, Indonesia
Rabat, Morocco • Dakar, Senegal

DIVESTITURE PROGRAM, CORSAIN, EL SALVADOR - APRIL 13-28, 1988

CONTENTS

		Page
I.	Background	1
II.	Scope of Work	1
III.	Executive Summary	2
IV.	Activities During Assignment	4
V.	CORSAIN	5
	Legalities Of Divestiture	5
	Authority To Sell	5
	Title To Properties	6
	Efficacy Of Legal Procedures	6
	Divestiture Program	6
	Universe Of Assets For Sale	6
	Description Of Plan	7
	Assessment Of Strategy	8
	Implementation & Organization	9
	Assistance Needed	10
	In-house	10
	For 5 Major Investments	11
	Conclusions	12
	Recommended Work Plan	12
	Timing, Duration & Cost	14
VI.	Other Potential Privatization Targets	15
	Political Will	15
	General Country Outlook	15
	Conclusions & Recommendations	15

Annexes

Exhibit 1 - Terms of Reference, Gadala Maria Building
Exhibit 2 - Memo on Tuna
Exhibit 3 - CORSAIN Sales Program for 1988-9
Exhibit 4 - CORSAIN Operating Plan 1988
Exhibit 5 - Terms of Reference, Complejo Pesquero
Exhibit 6 - Project Cost Estimate

I. BACKGROUND

This is a follow-on to the report and recommendations of Jorge Segura, Center for Privatization, who spent a 3 day TDY in San Salvador in February 1988 to assess the current political climate for privatization.

Mr. Segura concluded that privatization in El Salvador is viable, and recommended that the next step for the Mission in the development of a privatization effort should be short term techni assistance. This document reports on a two week assignment:

a. to render technical assistance to CORSAIN (Government Investment Institution) with its divestiture program.
b. further guage the Government's will for a broader program
c. identify additional targets for privatization.

II. SCOPE OF WORK

A. Study and analyze the law which created CORSAIN in order to identify and render an opinion on 1) CORSAIN's legal capability, i.e. authority to sell GOES properties. 2) Where legal title for the GOES properties lies, and 3) Efficiency of the procedures established for carrying out a sale;

B. Review CORSAIN's transfer plan to identify areas where assistan is most critical for preparing holdings for sale (legal cleanup), assessment (setting a value), and promotion and marketing;

C. With emphasis on the five original GOES owned enterprises, establish a work plan for the preparation of company profiles etc. for the purpose of promoting/marketing the properties; (the 5 are: Complejo Pesquero - La Union, Ingenio Jiboa - San Vicente, Centro Grafico, Textilera Izalco, Hotel Presidente)

D. Identify other possible targets for mid to long term privatization efforts and recommend the next immediate step missio should take within the context of a new project scheduled for FY 8 promotion and marketing;

III. EXECUTIVE SUMMARY

CORSAIN -This government investment agency has just stepped into divestiture market place. While it is gaining experience and confidence in marketing some relatively easy to sell properties, will have to be preparing the large, commercial enterprises, wher it has considerable investment, into saleable packages. For this CORSAIN will need specialized technical help in appraisal, financial/legal packaging and marketing. This should include the preparation of a professional sales document for the commercial a industrial investments and help in identifying buyers and contact them. Moreover, CORSAIN will need to be able to count on the availability of an advisor who can help deal with problems along way, and who can see to providing specialized technical help and contact as needed.

There is a vacuum that is going to be more and more felt -the lac of an in-house capability for valuation, especially valuation on going- concern basis. The Minister of Hacienda, responsible for valuations, has suggested forming a commission composed of representatives of the Ministry and CORSAIN for the purpose. If CORSAIN is to fulfill its role on the committee, and indeed assume leadership of the group, it needs to acquire this capability.

The writer's fundamental conclusion is that CORSAIN is not fully prepared to carry out the divestiture program with which it is charged. As a test, the Gadala Maria building sale may prove to be real learning experience. CORSAIN simply does not have familiarity with techniques of divestiture, and with what works and doesn't work. Nevertheless, enough of the elements are present that, with internal strengthening backed by outside professional assistance, this deficiency could be remedied.

RECOMMENDED WORK PLAN - It is recommended that the Mission offer t provide CORSAIN with two types of assistance:

* help in developing/strengthening its in-house capability for administering the divestiture function
* help in preparing to market the 5 targeted commercial enterprises.

INTERNAL STRENGTHENING - Make available to CORSAIN for limited visits over a period of 6 months an advisor (from the Center for Privatization) who would:

* work with the staff
  - -to identify the precise steps in taking an asset to market,
  - -to establish criteria for assigning priorities and,
  - -to work up a program for tracking the progress of each divestiture candidate.

* help the staff develop a standard format in both English and Spanish for profiles and Terms of Reference and, coincident v the visits of the outside experts, prepare new profiles and terms of reference.
* be generally available to CORSAIN's President and management provide counseling and make contacts.
* Provide the opportunity for key personnel, especially the President, to familiarize themselves with what another simila situated country (Honduras) is doing, in order to shorten the learning curve.
* Provide the opportunity for training in specific skills such valuation. In this connection, it is recommended that one per be designated to become the in-house valuation expert, and th person be offered the chance to attend workshops etc. outside the country in order to observe and learn the techniques.

THE 5 TARGET COMPANIES - The advisor would also be responsible tc arrange to be made available to CORSAIN outside experts who will provide specific advice and help to take these 5 companies to the point of divestiture. Basically, these experts would be dealing w the questions: WHAT HAVE WE? WHAT IT IS GOOD FOR? WHAT IS ITS F VALUE? WHO SHOULD BE INTERESTED IN IT?

Generally, there would be one expert per company, who would come down on a one-shot basis and spend one week in the country. The expert would back up his visit with 5 or more days abroad gatheri information, making contacts and report writing.

OTHER POTENTIAL PRIVATIZATION TARGETS - wide variety of argets h been identified by private sector groups as well as GOES entities

GOVERNMENT WILL TO PRIVATIZE BEYOND CORSAIN
There are all kinds of ideas floating around, with more than one ministry and subministry wanting to head the activity. This does indicate a spreading interest. But it is still a very nascent interest.

CONCLUSION - The writer's conclusion is that the situation is full of social strains, and political upheaval in terms of a shifting c the power structure, plus an economic/financial crisis. Thus it would be better to go step by-step avoiding major mistakes. It wou be preferable to build up to a national plan through a series of projects like CORSAIN, and let the leadership problem of who is tc be in charge, take care of itself.

The recommendation is that the Mission not pursue the idea of a national program at this time. The writer, as part of his next assignment, could sketch out what a national program could consist of, and this could provide the Mission and GOES, if it desired, wi foundation material for further consideration and planning purpose

TIMING AND NEXT STEPS - The advisor would start now to line up the experts. He should then plan to return to El Salvador in 4-6 weeks and bring with him the first of the experts either for IZALCO or t Complejo Pesquero.

The remaining experts would be brought in according to a schedule agreed with CORSAIN so as not to overburden them.

ESTIMATED DURATION AND COST OF RECOMMENDED PROGRAM
This program is estimated to run over the next 4-6 months. Its cos is estimated at around $87,000 (Exhibit 6).

While CORSAIN' managers are gaining experience and momentum sellir the real estate, they will need to be helped to professionalize their organizational capability. At the same time they must be helped to prepare each of the five companies for sale.

In addition, attention will have to be paid to counteracting the widespread belief that their days are numbered. CORSAIN needs to b around for a long time to get its divestiture job done; and it nee to retain the staff with which to do it. This requires them to dea with the problems of morale and continuity.

IV. ACTIVITIES DURING THE ASSIGNMENT

REVIEWED DOCUMENTS - The writer reviewed the following documents:
- *Profiles & Terms Of Reference (basic information for submitting bids) on: Complejo Pesquero, Textilera Izalco, Hotel Presidente Ingenio Central Azucarero Jiboa.
- *Minutes Of Meetings of Sales Committee
- *Annual Reports of CORSAIN
- *Misc. Monthly Reports from the 5 target companies
- *CORSAIN Operating Plans for 1987 & 1988
- *Law 930, of 12/22/81, which created CORSAIN

HELD MEETINGS - Had daily meetings with J. Rivas, Pres., who also accompanied me on visits to Ministers. Met the key managers and toc part in work sessions so as:
- *to understand their plan and ascertain where it needed improvement.
- *to help them with what they are doing - preparing assets for sal and planning the marketing of same. Met with the Comite de Ventas and worked through their initial sales offering of land and building of Gadala Maria (see Exhibit 1 announcement and Terms of Reference attached).

OTHER ACTIVITIES

PAID VISITS to the sites of the 5 principal divestiture targets:
- *Complejo Pesquero - La Union
- *Ingenio Jiboa - San Vicente
- *Centro Grafico - San Salvador
- *Textilera Izalco - San Salvador and outskirts
- *Hotel Presidente- San Salvador

HAD MEETINGS WITH GOES OFFICIALS:

*Minister of Planning, Remo Bardi
*Director of Investments. Ministry of Economy, Roberto Jimenez
*Minister of Hacienda, Ricardo Lopez
*Minister of Economy, Roberto Perdomo
*President of INAZUCAR, Dr. Avalos (controls Jiboa sugar enterprise)

HAD OTHER MEETINGS WITH:

*R. Duarte - Manager of Warehousing Co., Founder of Securities Exchange (Bolsa)
*M. Sulit - IESC Country Director
*F. Schonenberg - Privatization liaison with Min economy
*E. Nunez Iraheta - Manager, FUSADES
*The Promoters of the Bolsa - Attended inaugural meeting of newl founded Bolsa de Valores de El Salvador; met founding members an directors, offered some general comments to the assembly on the themes of: technifying the operating staff of the exchange and, developing the exchange as a medium to aid in the privatization GOES commercial companies, especially enterprises like the Hotel Presidente.

FOR THE COMPLEJO PESQUERO, at Mr. Rivas' request, the writer contacted tuna people in the U.S., including R. Acheson, President of Mitsubishi Foods (former Pres. Starkist), C. Brown, President o Consulting firm specializing in aquaculture, fish processing and fishing, and R. Ford, President of Worldwide Seafoods to help clea up some questions raised in CORSAIN's Board of Directors concernin boat rental rates and trends in the tuna and shrimp industries (Exhibit 2, Memo on conversations with Acheson and Brown). Such contacts have continued on the writer's return to the U.S.

V. CORSAIN

THE LEGALITIES OF DIVESTITURE

AUTHORITY TO SELL - CORSAIN is a legal entity created by Law 930 o 12/22/81. It is the State's instrument to promote industrial development and, as such, administers investments that result from these activities. Article 52 (a) allows it to to acquire shares, participations and instruments of value, while (c) allows it to se them. Article 56 also covers the subject by requiring CORSAIN to sell shares of investees once they have become profitable, unless i is in the public interest to hold all or part. Finally, Article 58 authorizes sales of investments when they do not fit CORSAIN's mandate.

Article 62 (c) authorizes the Board of Governors to set the policy for selling investments.

Article 203 of LICOA (Law of Credit Institutions & Auxiliary Organizations) requires CORSAIN to sell off it "activos extraordinarios", i.e. the real estate items, within 2 years and i unsold put them up for public auction within 60 days on the basis a fair market value estimated by CORSAIN ("valor real estimado por CORSAIN").

All in all, after reviewing the above articles and consulting with both the President and legal counsel of CORSAIN, the conclusion is that CORSAIN has the right to sell assets and close down plants.

TITLE TO PROPERTIES - Title was to have been transferred to CORSAI on most of the assets when INSAFI was abolished and CORSAINT was created. Bureaucratic procedures delayed the title transfer. Nevertheless, at this writing, 6 of the properties have been transferred to CORSAIN and the remainder are in process.

One major exception is the Complejo Pesquero which has never reall been transferred to CORSAIN. CORSAIN has the administration, but t MInistry of PLanning (MIPLAN) has the title to the property. This arrangement should not prevent renting out the installations, although it may complicate the procedure.

EFFICACY OF LEGAL PROCEDURES FOR SALES - The role of the Ministry Hacienda is pivotal since that ministry, through its Corte de Cuentas division, must set the value of land and buildings to be sold, and in addition, authorize their sale. At the moment, there great cooperation between the Ministry and CORSAIN (although not heretofore) but the procedure is still fraught with stumbling bloc (see discussion of valuation further on).

The procedure for challenging or disputing a value set by the Ministry is first of all to to request them to reconsider their valuation based on a reasoned presentation by CORSAIN. If this fails, recourse is through a judicial appeal to the courts.

CORSAIN - DIVESTITURE PROGRAM

THEIR UNIVERSE OF ASSETS

a. CORSAIN has a portfolio (Exhibit 3) of some 26 100% owned investments which are carried on their books for C107 million (abou $21 million at today's exchange rate of C5 = $1). This is the value applied by the Ministry of Hacienda 1-2 years ago when transferring those assets from INSAFI, the GOES development agency, which preceeded it. Of these 26 investments, 22 are real estate properties.

b. In addition, CORSAIN administers one investment, Complejo Pesquero, a tuna port complex, not yet fully completed, which originally cost $60 million and on which the GOES presumably continues to pay interest to a French group. It is currently carrie at C149 million on the GOES books, under the Ministry of Planning.

c. CORSAIN also has minority participations in an additional 5 "co-investments" with a book value of about C15 million.

THE PROPERTIES - consist mainly of plots of land -both urban and farm- plus a few buildings, primarily located in the city of San Salvador. They produce little if any cash flow.

THE WHOLLY OWNED INVESTMENTS - are in 5 enterprises. The fishing complex represents an investment of C149 million, and last year produced a cash flow to CORSAIN of C4 million. Of the remaining one, Textilera Izalco requires a cash subsidy from CORSAIN of C300.000 per month. The Hotel produces some C500,000 in cash per year: the sugar mill has experienced substantial losses, and the Centro Grafico loses modest amounts.

THE MINORITY INVESTMENTS - are in 5 enterprises, three of which return some C3.5 million per year to CORSAIN. In this group only cement investment is unprofitable. CORSAIN'S percentage holdings company are:

50% of INSINCA	-	synthetic textiles
23% of CONELCA	-	electric cables
5% of Quality Foods	-	okra processing
18% of Cemento Maya	-	cement production
3% of IMACASA	-	agricultural implements

THE DIVESTITURE PLAN (EXHIBITS 3 & 4)

The 1988 plan envisions selling 10 assets for C78 million (C70 million accounted for by Jiboa). Of these, 5 for C6.5 million wer to be sold in the first quarter (Exhibit 3). Actually, none were sold in the first quarter and, at this writing, 1 asset -an urban building- has been brought to the point of being publicly offered. The remaining 4 assets valued at C1.5 million are scheduled to be sold in the first half of 1989.

HOW REALISTIC IS THE PLAN??

The plan for 1988 is realistic in the sense that it contemplates r new investments except to pay indemnizations (mainly Izalco) relat to privatization. The whole operating plan is focussed on divestitures. This is to their credit and indicates a definite change in intention. In the preceeding year, CORSAIN made public announcements of their privatization program and came out with a plan which not only promised substantial cash realizations from asset sales, but the application of this cash in new as well as on-going projects. Actually, the plan failed to provide for securi clear title to the assets, getting valuations made as well as approved, and getting ministerial approval to make sales. As a result, there were no divestitures in 1987.

But the plan for 1988 is still not realistic as to expectations. First quarter sales were zero compared with the 5 planned, because the assets were still not ready for sale. They lacked valuation ar sales approval from the Ministry of Hacienda. At this writing, one property already has been valued and approved for sale and is now being publicly advertised. So a big step has been taken. In addition, during this visit, valuations and approval to sell were received for 5 others. The reason for the delay is explained mainl by the tardiness of the Ministry of Hacienda in approving valuatic and sales programs. This obstacle seems,to have been removed, at least for the moment, during a visit with the Minister. Immediatel afterward, approval was received for the 5 mentioned above. It has yet to be demonstrated that buyers are waiting for announcements c sale, and don't need to be sought out and motivated with incentive

CROSAIN now has an inventory of 6 real estate properties ready to sell. If one assumes that they have the right values, and this is big assumption, because sales prices have been set on initial offerings at values considerably in excess of carrying value on CORSAIN's books, then it is a question of going out and finding buyers. But a healthy skepticism, borne of Central American experience, cautions that the selling prices may prove to be non-incentives. Moreover, these are troubled times and the risks f the buyers are not being ameliorated by incentives such as easy financial terms. But, at least having something ready for sale, is one part of the equation.

A best guess is that there may be difficulty in building and maintaining a sales pace of more than one to two properties per month. As for the investments in commercial enterprises, perhaps tl boats can be re-rented at the complejo and the Centro Grafico rente or sold during 1988, but the bulk of selling will remain for 1989 and beyond, because there are so many obstacles to overcome.

STRATEGY

CORSAIN's basic strategy appears to have 4 ingredients:

* sell the companies as is
* sell the easiest ones first
* sell gradually - no fire sale mentality- learn as they go
* sell for cash where possible, yet being somewhat flexible as tc sales terms, including lease with contract to buy, or straight contract.

ASSESSMENT OF STRATEGY

Is this the right strategy for divestiture? Yes, because it fits their situation. They have to learn as they go, for lack of experience, and because they are selling into a very thin market. B selling the simpler more coveted real estate portions first, they can build momentum, confidence and credibility where the risks of bad deals or no deals are lowest and, during this learning period,

gain time to work on the difficult ones.

The decision to sell as is and not try to rehabilitate is to be applauded. They are not equipped or designed to be, nor should th be, in the rehabilitation/nursing business. This is a game for entrepreneurial specialists. To try to rehabilitate, for this kin of institution, in these times, would be throwing good money afte bad.

Nevertheless, in some areas there can be disagreement with their plans: One is their recent stipulation that payment in bonds shou be at market value of the bonds. This may obviate any debt equity swaps by foreign or local investors. Neighbor Guatemala, whose situation appears to be much stronger, has chosen to convert bond at something close to 98% par which acts as an incentive to the w foreign investor because he buys the bonds at a fairly deep discount. Second, perhaps a higher priority should be given to th sale of profitable co-investments. These going concerns do not ne any supposed protection arising from GOES presence as shareholder There ought to be a ready market for the shares just from the oth shareholders, and likely from workers and management. A sale to workers/management could being great public benefits to the divestiture program. And the sale would send very positive signals to the private sector. It seems difficult to sustain the argument that the dividends from co-investments are needed when revenues fr property sales could cover CORSAIN's projected requirements. Thir it may further strain CORSAIN's credibility by charging the publi C250.00 for receiving a copy of the terms of reference. Fourth, there may be required much more searching for and seeking out of potential investors. Finally, the plan seems to presume that the book values of the properties to be sold are in line with market values. A closer interaction with the market through brokers coul add more reality to CORSAIN's projections.

IMPLEMENTATION PROGRAM AND ORGANIZATION

The plan is sketchy on implementation, i.e. on "how" they will rea their goals of 16 divestitures in 1988 and 6 in 1989; and is silen on "why" the targets are realizeable. Such vagueness in the plan f the preceeding year was a factor in the zero result.

The Sales Committee is a good idea, but needs more technical/ professional inputs, as discussed in the section on "assistance needed".

ORGANIZATION AND PERSONNEL

Are they organized in the right way to get the job done, and do th have the right people? Undoubtedly, they are more purposefully organized and ably staffed than at any former time; and there is a dedication that belies the harm caused by management turnover and low morale due to insecurity of tenure.

But too much gets to the President in the form of problems and questions, forcing him to spend too much time on detail to the exclusion of the contact work in marketing, banking and governmenta circles that often only the President of a state agency can do.

A lot of training, communication and orientation, working out of problems is involved in gearing up an organization like this one liquidate itself, activities in which a President can only be partially involved. And the liquidation must be done well because the Administration's low tolerance for under achievement (as witn the changes at CORSAIN's top levels). From an organizational structure point of view the place to center this activity is preferably at the senior operating level. There exists a general manager's slot, but it is unfilled. The Vice President, who, if h were a professional, might have fit, has not had his contract renewed and in fact departed during the writer's visit. But the General Manager's position really should be the key professional slot. The General Manager could be the central figure around whom the divestiture effort is organized.

THE 1988 PLAN IN RELATION TO THE FUTURE - CORSAIN's organization stability and continuity are an issue. It becomes increasingly difficult to sustain morale and keep the right people on the job when their future future rests on 3 month contracts renewed peiodically. The Plan does not take people and their futures into account. Yet, CORSAIN is going to be around for a long time while working off its assets. Under the circumstances, closing down shou not be considered a strategic option.

WHERE ASSISTANCE IS NEEDED

VALUATION - There is a vacuum that is going to be more and more fe -the lack of an in-house capability for valuation, especially on a going-concern basis. Right now, the people at Corte de Cuentas, under the Ministry of Hacienda, are charged, under the laws, with setting the value on items of national patrimony that are to be disposed of. Curiously, the law does not speak directly of machine and equipment. Moreover, they have shied away from putting a value on same. Thus, the problem here is not only that the Corte de Cuentas people are doing only part of the valuation, in cases wher an industry is involved, but that theirs is a valuation on other than a going concern (i.e. estimate of future benefits) or fair market basis. Their experience and orientation in valuation has to do with placing a value on a piece of property in order for the courts to settle a claim, such as for unpaid taxes. This is not th same as setting a price for the purpose of producing a transaction at fair market value. However, there now appears to be an opening for a modus operandi. When approving the 5 properties for sale, the Minister of Hacienda exempted the sugar mill, JIBOA, on the grounds that it contained machinery and equipment which needed to be valuec The Minister suggested forming a valuation commission composed of representatives of the Ministry and CORSAIN for the purpose.

CORSAIN has no in-house capability even to check real estate values as to their marketability; not to mention for appraising machinery and equipment; or to calculate what benefits the assets could

produce for a future private owner. If CORSAIN is to fulfill its role on the committee, and indeed assume leadership of the group, needs to acquire this capability.

PROFILES & SALES PROSPECTUS (Terms of Reference) - Especially for the foreign investor, they need profiles and some form of prospec that are real sales documents. The Terms of Reference for the Complejo Pesquero (see Exhibit 5 attached) evidence the need for help in this department. A professional sales document is a must when offering commercial and industrial investments.

MARKETING AND FINANCING - Help is needed to identify buyers and contact them. This is particulalry true for contracts abroad (including the neighboring countries of Central America). In addition, there will definitely be a need for a capability in financial packaging to make the larger investments saleable.

THE FIRST FIVE ENTERPRISES TO BE DIVESTED

1. JIBOA - The initial problem here is how to form on a marketable basis a mixed capital company, as required by law, which means having the participation of INAZUCAR, the Government sugar monopol if not that of CORSAIN as surrogate. In addition, there is the problem of setting a value for the shares and then architecting th financial structure as to how much debt and how much shares to apportion to each of 3 private groups -the workers, independent ca growers, and the coperative growers, and designing the legal and financial mechanism for an employee/grower/INAZUCAR buyout, with a provision for INAZUCAR to fade out. Part of the job will be to val the concern. Another part will be to work out alternatives in case there is a legal sticking point about INAZUCAR having to own 51% i an empresa mixta, or to find a way to sell with no participation o INAZUCAR. An important part of the task will be to come up with a financial plan for accomplishing this large buy-out. The mill want to hire a local firm to do it; nevertheless, the job will require professional help which may not be available locally.

2. EL COMPLEJO PESQUERO -CORSAIN needs help with the basic sales document (Terminos de Referencia) so they can be in a position to market it. But more basic, there is a need to appraise the whole complex in order to identify alternatives for realizing this fishi complex's potential, Moreover, help will be needed in marketing th complex, as the liklihood is that foreign participation will be essential. The idea is to get the whole complex into use; and the appraisal may need to consider a port authority approach.

3. HOTEL PRESIDENTE -The need is to define the value of the shares and to do legal/financial engineering to prepare and package it for sale. The task is to value it not just as real estate, but as a going concern. Moreover, there is a legal task to work out how the

hotel is to acquire its legal personality (personeria juridica) in order to be passed from the Government to private hands.

4. TEXTILERA IZALCO - This is one of the real problems. They would like to rent it out or sell it if possible. Meanwhile, they need a emergency plan for shutting down, as it is costing CORSAIN C800,00 cash outlay per month . There is a need to appraise its basic viability. If positive, one would have to help identify and contac potential buyers/lessees. There is an obvious urgency.

5. CENTRO GRAFICO -This is old printing equipment which, however, may be well suited to the local environment. The writer is concern that CORSAIN figures this one so easy and small that it is unnecessary to get any help for it. But an appraisal and the right financial packaging could result in a sale for say C3 instead of C. million, or in a lease/purchase resulting in a similar gain.

CONCLUSIONS

The writer's fundamental conclusion is that CORSAIN is not fully prepared to carry out the divestiture program with which it is charged. As a test, the Gadala Maria sale may prove to be a real learning experience. The 5 big privatization targets, especially, could prove to far more difficult, -not only in terms of finding tl right buyers or renters, but in reaching agreement with the Minist of Hacienda on fair valuations. CORSAIN simply does not have familiarity with techniques of divestiture, and with what works anc doesn't work. Nevertheless, enough of the elements are present that with internal strengthening backed by outside professional assistance, the deficiencies could be remedied.

While they are gaining experience and momentum selling the real estate, they will need to be helped to professionalize their organizational capability. At the same time they must be helped to prepare each of the five companies for sale.

In addition, attention will have to be paid to counteracting the widespread belief that their days are numbered. CORSAIN needs to be around for a long time to get its divestiture job done; and it need to retain the staff with which to do it. This requires them to deal with the problems of morale and continuity.

RECOMMENDED WORK PLAN

It is recommended that the Mission offer to provide CORSAIN with tw types of assistance:

* help in developing/strengthening its in-house capability for administering the divestiture function
* help in preparing to market the 5 targeted commercial enterprises.

INTERNAL STRENGTHENING

Make available to CORSAIN for limited visits over a period of 6 months an advisor (from the Center for Privatization) who would:

* work with the staff
  - to identify the precise steps in taking an asset to market,
  - to establish criteria for assigning priorities and,
  - to work up a program for tracking the progress of each divestiture candidate.
* help the staff develop a standard format in both English and Spanish for profiles and Terms of Reference and, coincident w the visits of the outside experts, prepare new profiles and terms of reference.
* be generally available to CORSAIN's President and management provide counseling and make contacts.
* Provide the opportunity for key personnel, especially the President, to familiarize themselves with what another similar situated country (Honduras) is doing, in order to shorten the learning curve.
* Provide the opportunity for training in specific skills such a valuation. In this connection, it is recommended that one pers be designated to become the in-house valuation expert, and th person be offered the chance to attend workshops etc. outside the country in order to observe and learn the techniques.

THE 5 TARGET COMPANIES

The advisor would also be responsible to arrange to be made available to CORSAIN outside experts who will provide specific advice and help to take these 5 companies to the point of divestiture. These experts, whose selection would be cleared by th Mission and CORSAIN, would be private consultants or IESC executiv volunteers, depending on IESC's ability to provide the right persc in a timely fashion at a competitive cost. Basically, these expert would be dealing with the questions: WHAT HAVE WE? WHAT IT IS GOC FOR? WHAT IS ITS FAIR VALUE? WHO SHOULD BE INTERESTED IN IT?

Generally, there would be one expert per company, but possibly twc for the Complejo Pesquero (one technical, one marketing), who woul come down on a one-shot basis (possibly longer for the Complejo) a spend one week in the country. The expert would back up his visit with 5 or more days abroad gathering information, making contacts and report writing. The specifics for each company, in the order i which the companies should be treated, are:

TEXTILERA IZALCO

Bring in an experienced textile person to analyze and appraise the installations and operations and come up with a valuation plus recommendations on the best alternative -whether to close down and sell off the assets or keep running in some particular way and finc a buyer by providing whatever special incentive.

COMPLEJO PESQUERA

Bring in a fish expert, or a combination of technical/marketing expertise, to review what the Complejo Pesquero has on the grounc assess its worth, put it in the perspective of how the fishing wc would view the resource, determine its potential for generating income, and also indicate how and to whom it could be marketed.

INGENIO JIBOA

Assuming that a local firm will be dealing with its financial restructuring (a big assumption) and the buy-out proportions for each group, our expert would assess the viability of the mill, indicate the best use of its refining capability, and estimate it value as a going concern.

HOTEL PRESIDENTE

The main task is to set a value on the hotel as a going concern, estimate what amount and kind of capital investments may be requi for the hotel's continued competitve operation. To the extent tha foreign ownership in some proportion or other form of foreign connection is desireable, the expert would provide recommendation along those lines.

CENTRO GRAFICO

One requirement is to assess its fair market value as a going concern. Secondly, the appraiser should be concerned with an analysis of the viability of each of the parts or sections of the shop, in order to decide what is to be scrapped and what is to be retained, and how best to market the capacity of this enterprise.

TIMING AND NEXT STEPS

The advisor will start now to line up the experts. He should then plan to return to El Salvador in 4-6 weeks and bring with him the first of the experts either for IZALCO or the Complejo Pesquero. During that visit he would make arrangements for (and perhaps accompany) the President of CORSAIN to visit his counterpart in Honduras.

Also, during the visit he would see to arrangements for the traini of the person to be in charge of in-house valuation.

The remaining experts would be brought in according to a schedule agreed with CORSAIN so as not to overburden them.

ESTIMATED DURATION AND COST OF RECOMMENDED PROGRAM

This program is estimated to run over the next 4-6 months. Its cos is estimated at around $87,000 (Exhibit 6).

VI. OTHER POTENTIAL PRIVATIZATION TARGETS

A wide variety of targets has been identified by private sector groups, such as FUSADES, as well as by GOES entities such as the Ministries of Economy and Planning, not to mention the Central Ba The targets include controversial ones, such as the telephone company, electricity distribution, the commercial banks, INCAFE a INAZUCAR. Other targets include the San Bartolo Free Zone, and contracting to micro businesses a range of services from garbage collection to maintenance of government vehicles. BANAFI, with it $80 million portfolio in what must amount to equity-type loans to troubled comercial enterprises, not the least of which is the Hot Sol Y Mar, is an outstanding recommendation.

But one might well question whether the time is ripe to consider larger plan that analyzes the above options:

THE GENERAL OUTLOOK FOR PRIVATIZATION IN EL SALVADOR

GOVERNMENT WILL TO PRIVATIZE BEYOND CORSAIN

There are all kinds of ideas floating around, with more than one ministry and subministry wanting to head the activity. This does indicate a spreading interest. But it is still a very nascent interest. While some in high places see privatization as a way to reduce outlays, others are in disagreement. Few in government see ideologically, although private sector spokesmen see privatizatior precisely in those terms.

Mr. Segura's fear that too many Vice-Ministers and mid level bureaucrats want to start privatization efforts in their divisions and that many will fail, seems well founded. The writer saw an example of that in a meeting with the Director of investments at t Ministry of Industry, and in meetinga with the various ministers. Thus, while there is spreading interest in the idea, the writer found nothing like a single minded determination to proceed to a national program at this time. The fact the country is in an election mode would obviate it.

HOW BUSINESS PERCEIVES THE SITUATION

The founding of the securities exchange indicates that business regards the economic and political situation positively. Nevertheless, there exists a healthy skepticism about GOES intentions toward the private sector, and a nervous concern about the armed conflict that still goes on. Foreign investors, particularly, tend to view El Salvador as too unstable and potentially dangerous.

CONCLUSION

The writer's conclusion is that the situation is full of social strains, and political upheaval in terms of a shifting of the power

structure, plus an economic/financial crisis. Thus it would be better to go step by-step avoiding major mistakes. It would be preferable to build up to a national plan through a series of projects like CORSAIN, and let the leadership problem of who is to be in charge, take care of itself.

As to other targets after CORSAIN, it would be much better not to stray too far into unknown territory. If the effort stays in financial territory, it might even remain within the same Ministry Economy, and avoid crossing lines of authority and hegemony. In the financial sector, along with CORSAIN, which once having divested i major assets, could itself become a candidate for privatization, there are BANAFI and BANCO FOMENTO AGROPECUARIO. Some even have jointly held investments, as CEMENTOS MAYA.

The only place the country will have any knowhow and organization will be CORSAIN. Why not look first to its other half, BANAFI and the C80 million portfolio it took over from INSAFI - where the loa are really frozen in as equity, and see what can be done to get private ownership and management.

The recommendation is that the Mission not pursue the idea of a national program at this time. The writer, as part of his next assignment, would sketch out what a national program could consist of, based on the discussion in the preceeding paragraphs, and this could provide the Mission and GOES, if it desired, with foundation material for further consideration and planning purposes.

J. J. Borgatti

May 2, 198

CORSAIN

EXHIBIT 1

CORPORACION SALVADOREÑA
DE INVERSIONES

17

TERMINOS DE REFERENCIA

DEL CARTEL DE OFERTA PUBLICA

DE VENTA Nº 001/88

CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES

(CORSAIN)

EDIFICIO GADALA MARIA

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A.

18

I N D I C E

		PAGINA Nº
1.	OBJETO	
1.1.	OFERTA BASICA	1
1.2.	DESCRIPCION DEL INMUEBLE	1
2.	CONDICIONES Y MODALIDADES DE LA OFERTA	1 Y 2
2.1.	OFERTA ECONOMICA	2
2.2.	PRESENTACION DE OFERTAS	3
2.3.	EJEMPLARES	3
2.4.	IDIOMA	4
2.5.	FIRMEZA DE OFERTA	4
2.6.	PLAZO	4
2.7.	BASES DE ADJUDICACION	5
3.	GARANTIA DE OFERTA	5 Y 6
3.1.	COBRO DE LA GARANTIA	6
3.2.	DEVOLUCION DE LA GARANTIA DE OFERTA	7
4.	RESERVA DEL DERECHO DE ADJUDICAR	7
4.1.	INFORMACION	8
5.	CONTRATOS	8
6.	INSPECCION Y EVALUACION FISICA	8

19

1. OBJETO

1.1. OFERTA BASICA

Venta de inmueble a persona natural o jurídica nacional o extranjera, pagadera en efectivo, en moneda nacional o extranjera (Dólares americanos u otra moneda fuerte). Puede presentarse alguna otra modalidad financiera.

1.2. DESCRIPCION DEL INMUEBLE

Inmueble de naturaleza urbana, situado en la 1a. - Calle Oriente y 4a. Avenida Norte, San Salvador. Consta de 4 plantas, sótano, terraza y cuarto de -- máquinas.

Cada planta cuenta con área de servicios sanitarios El área total del terreno es de 535.12 Varas Cuadradas. Area construida de 1,434.00 Metros Cuadrados. Tipo de Construcción: Sistema Mixto.

2. CONDICIONES Y MODALIDADES DE LA OFERTA

La Oferta Económica deberá ser presentada por el Oferente Apoderado o Representante Legal, en las oficinas de la - Corporación Salvadoreña de Inversiones, situada en la 1a. Calle Poniente No. 2310, entre 43 y 45 Avenida Norte, -- Teléfono: 24-6639 de esta Ciudad, hasta el día 30 de mayo de 1988, a las 10:30 am, e inmediatamente despues se procederá

a la apertura de las ofertas económicas y a dar conocimie to de ellas a todos los oferentes presentes, con la parti cipación en dicho acto del Consejo Directivo de CORSAIN los respectivos delegados que la Ley señale para su calif cación posterior.

De toda esta actividad, se levantará el Acta correspondie te.

Se considerarán recibidas definitivamente las ofertas, - cuando sean registradas por la Presidencia de CORSAIN y extendido el recibo correspondiente por la entrega de la - garantía de oferta.

2.1. OFERTA ECONOMICA

La Oferta Económica será presentada, en sobre cerrado, sellado y lacrado. El licitante deberá:

a) Declarar el monto total de la oferta;

b) Especificar la forma de pago:
clase de moneda, plazos u otras modalidades financieras;

c) Proporcionar nombre y dirección de la persona a quien, podrá hacerse notificaciones;

d) Experiencia y capacidad empresarial de oferente;

e) Referencias bancarias y comerciales del oferente.

21

2.2. PRESENTACION DE OFERTAS

Los interesados presentarán sus ofertas por sí o por medio de Apoderados legalmente constituidos.

2.3. EJEMPLARES

Las ofertas serán presentadas en original y copia; éstas deberán ser hechas mediante el empleo del sistema de fotocopias o de algún procedimiento similar, que reproduzca fotográficamente el texto y contenido del original.

El original deberá tener, por lo menos, una firma autógrafa puesta al pie de la nota de remisión de la oferta, llamada también "Carta Oferta". El resto de las páginas del original deberán ser por lo menos, rubricadas; si en el transcurso del procedimiento de evaluación, se notara alguna discrepancia entre el original y la copia, lo expresado en aquél prevalecerá sobre ésta.

Aún cuando el concursante hubiere contestado claramente los puntos del cartel, podrá CORSAIN, siempre que lo creyere conveniente, antes de la adjudicación, solicitar información adicional que proporcione elementos importantes para la negociación final.

22

2.4. IDIOMA

Toda oferta deberá ser redactada en idioma castellano y tendrá validez de 30 días calendario, contados a partir de la fecha de apertura de ofertas.

2.5. FIRMEZA DE OFERTAS

Las ofertas presentadas serán en firme y se considerarán finales, por lo tanto, no aceptará ninguna modificación durante y después de la apertura de ofertas.

2.6. PLAZO

El estudio completo de las ofertas recibidas y la adjudicación se hará en un plazo no mayor de diez (10) días calendario, contados a partir de la fecha de apertura de las ofertas.

Los resultados de la adjudicación serán hechos del conocimiento a las firmas participantes, y se les notificará mediante una carta resolutiva.

2.7. BASES DE ADJUDICACION

Para la adjudicación de la mejor oferta, se tomará en cuenta como factores más importantes, los siguientes:

a) Valor o precio ofrecido y forma de pago.

b) Cumplimiento de las instrucciones y especificaciones de estos Términos de Referencia.

c) Solvencia económica financiera y prestigio comercial.

d) Valúo del Ministerio de Hacienda.

e) Evaluación financiera y técnica.

Una vez firmada la adjudicación de la Licitación, deberá formalizarse el contrato respectivo dentro de los siguientes 60 días calendario. De no efectuarse dentro del plazo indicado, CORSAIN, podrá revocar la adjudicación y hacer una nueva con los restantes oferentes, si ésto conviniere a los intereses de CORSAIN; también podrá resolverse, no adjudicar definitivamente la licitación.

3. GARANTIA DE OFERTA

Todo oferente deberá rendir a satisfacción de CORSAIN, garantía de oferta como requisito indispensable para participar en el concurso.

24

Si el adjudicatario dentro del término señalado y llena los trámites legales por parte de CORSAIN, no firmase e contrato de compra-venta, automáticamente perderá su ga tía de oferta. Esta garantía podrá ser rendida en cheq certificado o fianza bancaria por medio del Sistema Ban rio o Instituciones Financieras de El Salvador a favor CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES (CORSAIN).

La garantía de oferta, deberá tener vigencia de noventa (90) días calendario, contados a partir de la fecha de apertura de las ofertas, determinandose en el texto de garantía que, en caso le fuere adjudicada la licitación, ésta será vigente hasta la fecha del cierre de la firma del contrato.

Las garantías de oferta deberán ser entregadas en la for indicada anteriormente y ascenderá a un monto total del 5.0% del valor de la oferta.

3.1. COBRO DE LA GARANTIA

La garantía de oferta, se hará efectiva en forma e cutiva por parte de CORSAIN, en caso de que el licita favorecido con la adjudicación no concurra a firma el contrato de compra-venta respectivo dentro de sesenta días siguientes a la fecha de notificación oficial para tal efecto.

3.2. DEVOLUCION DE LA GARANTIA DE OFERTA

La Garantía de Oferta será devuelta a los interesados en la siguiente forma:

a) Al licitante favorecido con la adjudicación, hasta que fuere formalizado el contrato respectivo.

b) A los licitantes no favorecidos, en cualquier fecha posterior a los 30 días hábiles siguientes a la fecha de notificación oficial de la adjudicación al oferente favorecido.

c) No obstante lo dispuesto a la letra b) , si el adjudicatario no concurre a firmar el contrato con CORSAIN, se revocará la adjudicación, y podrá ésta llamar a otro oferente para entablar negociación, en cuyo caso, este último deberá sostener la respectiva garantía hasta la fecha del cierre de la firma del contrato.

4. RESERVA DEL DERECHO DE ADJUDICAR

CORSAIN se reserva el derecho de adjudicar el objeto de este concurso al oferente que a juicio de ésta reúna las optimas condiciones, o declarar desierto el concurso, si ésto fuera lo más conveniente a sus intereses.

4.1. INFORMACION

Si se desea información adicional durante el estudi de las ofertas, el oferente estará obligado a propo cionar cualquier información en la forma que se le solicite.

Tal información, servirá únicamente para aclarar - puntos dudosos, y en ningún caso, podrá modificar - la oferta.

5. CONTRATOS

Una vez firmada la adjudicación de la Licitación, deberá formalizarse el contrato de compra-venta respectivo; los costos de escrituración serán por cuenta del adjudicatario.

La firma del contrato deberá realizarse dentro de los -- sesenta (60) días calendario siguientes.

6. INSPECCION Y EVALUACION FISICA

A solicitud de los interesados, se permitirá la inspección y evaluación fisica del inmueble, a fin de conocer las condiciones e instalaciones del edificio a ofertar.

REC/ser
19/4/88

Exhibit 2

PESQUERO - EL SALVADOR - TUNA

TUNA BOATS - Worth about $5 million (C22 million) on books, according to Zonia Lievano, Industrial Manager of CORSAIN. J. Riva President, puts the value at $6 million.

The Complejo is receiving per boat $400,000 per year, plus so much per catch above a certain base.

J. Rivas asked JJB to investigate discreetly by phone as to the market for renting out tuna boats.

REED THOMPSON - 4/21/88; TEL: (619) 459-9111
Reed formerly worked in City Bank in El Salvador, is currently Vic President with THOMPSON MCKINNON, Investment Bankers, San Diego, C

Reed has a good friend who heads up a major company in the tuna business. His friend was formerly head of a tuna cokmpany owned by Ralston Purina and is now the head of a Japanese fishing company. His name is Dick Acheson.

Reed said that Dick's former company had had a bitter experience ir Mexico, which may have colored his view of any Latin Ventures. The Mexican bureaucracy and red tape cost them a lot of money, and so they pulled out.

DICK ACHESON - 4/21/88 & 4/25/88; TEL: (619) 587-9000
He is President of Mitsubishi Foods located at 13624 Pine Needle Drive, Delmar, CA 92014.

His company is not interested, but he personally wants to be of hel and invited us to call or visit him if we need more information.

He said the boat size, 8-900 tons doesn't interest the Americans an Asians. They prefer the bigger ones. Venezuelans and some other Latins, however, may be interested for fishing out of their waters. But the Americans are interested only in 1,000-1,1 tons. On a worldwide basis, the size of the boats does not help El Salvador, h stated.
The boats, he would guess, cost new $6-7 million each. If around 1 years old, probably go for $2-4 million today. They usually get 10% of the value per year on a bare boat charter basis, with no responsibility to the lessor.

QUESTIONS FOR ACHESON:

1. HOW ARE TUNA BOATS RENTED?
   The term used is "charter - bare boat basis". The boats are rented "as is, where is".

2. WHO PAYS THE INSURANCE ON THE BOAT?
   The rentee, i.e. the one who uses the boat, pays all the expenses. including insurance and all maintenance, including repairs.

3. WHO PAYS THE REPAIRS?
As said, the one who rents the boats from the owners.

4. WHAT HAPPENS WHEN THE BOATS ARE BEING REPAIRED? DO THEY PAY RE
ANYWAY?
The one renting the boat pays a rental fee no matter what happens. Sometimes the contract is not simply a "time rental" is one of a number of "creative" charters which includes a per centage of the catch. Even in these situations, the rent is pa each month.

5. RE THE CREW, DOES THE COUNTRY HAVE THE RIGHT TO SAY WHICH NATIONALITY? FOR EXAMPLE, CAN A COUNTRY REQUIRE THAT THEY BE NATIONALS?
Some nations do it. Mexico is an example, but Mexico softens i by setting a low percentage of required nationals. The reason that this is a highly professional business and captains, navigators, engineers, helicopter pilots have to be people wit long experience and training. He said it is foolish to insist that these people be nationals of the country renting out the boats. You have to hire people where you find them. Therefore practice requiring national crews is not often done.

6. ARE THEY INTERESTED IN RENTING THE 2 BOATS FOR TUNA (BUT DON'T DISCLOSE THE COUNTRY, BECAUSE DON'T WANT VENS TO KNOW)?
They are not interested for themselves.

7. ARE ADVANCE PAYMENTS MADE UP FRONT?
Usually not.

GENERAL: Acheson asked what flag the boats are sailing under. He mentioned that if Venezuelan, then 25% of the catch has to be off loaded in Venezuela for local consumption. In return the boats diesel fuel for 21 cents per gallon, and some kind of guarantee or advance payment for fuel and supplies.

Cold storage space, he said, is very valuable - to back the tuna operation. He would think that it has to go with the boats.

If they operate the boats out of the same port it is valuable because the boats can unload and go back out to sea again.

He asked if the complex had a cannery, and commented that he doubt if anyone could be as efficient in canning as the South East Asian Also mentioned that the world has an excess of canneries.

When asked where one might look for someone to be interested in our complex, he first mentioned the Koreans and Taiwanese.
Then he suggested we contact a man whom he described as the foremos broker in the world for chartering, selling tuna boats. He is located in San Diego and his name is Bill Horner. His telephone is: (619) 481-8610, and his address is: Marine Service Enterprises, 13624 Pine Needle Drive, Delmar, CA 92014.

CAROL BROWN - 4/22/88: (415) 331-8338

Tuna is a very competitive business. A very good product. El Salvador, depends on their source, and how they process as as hou they send it to market -i.e. where their particular market segmen is. Taking the best part of the tuna has become the key industry; and to export the best part in a whole piece. The tuna industry ir the U.S. is very organized. The federal government supports it.

Starkist has been pulling out of the business in some aspects. It still big and important, but today the action has shifted to the Pacific. There are a lot more Japanese companies in the business plus companies from the pacific rim. The U.S. companies in San Pedro, Los Angeles have gone. Some are in Samoa. Carol has contact with Starkist.

Carol provides more of the technical side, while her partner, Dick Ford, provides the marketing. Dick was raised in Venezuela, speaks Spanish fluently, and is a sea food broker. Was formely with Security Pacific Trading. He has expertise on the marketing side, and that is the key factor in this industry. Dick will be in New York next Tuesday (April 26) for 8 day a sea food conference. Will be getting in touch with Phil Pereira who is putting in a project Guatemala in Shrimp (debt for equity swap) which he claims is the largest in the country. Dick will contact me in New York.

RICHARD FORD, PRES. WORLDWIDE SEAFOODS, INC. (415) 454-3989

The tuna industry is changing -both canned and chunk raw. Cartels are being built up to be able to provide the large buyers/users wi the large, even supply they require. McDonalds is an example of th buyer with rigorous needs.

Places like El Salvador have a problem in that they cannot supply volume.

About Carol Brown, he reiterated her close contact and experience with the San Francisco fishing industry and with the Porrt Authority.

J. J. Borgatti

April 25, 1988

EXHIBIT 3

DIVESTITURE PROGRAM OF CORSAIN

(VALUES IN SALVADORAN COLONES) A S S E T	VALUE WHEN TRFRD TO CORSAIN	ESTIMATED SALES VALUES TO BE RECEIVED: 1988 1ST QUARTER	1988 2ND QUARTER	1988 2ND SEMESTER	1989 1ST SEM
1. LAND & CONSTRUCTION AT JALTEPEQUE	2,222,886	3,900,000			
2. LAND & CNSTRCTN IN STA ANA (3 LOTS)	191,265	387,000			
3. LAND 25 AV NORTE	865,393	1,700,000			
4. LAND & CONSTRUCTION AT LOMA LARGA 3	86,789	250,000			
5. LAND & CONSTRUCTION AT RUBEN DARIO	535,645		800,000		
6. LAND/CONSTRCTN -38 AV NORTE PERALTA	245,698		360,000		
7. LOT 3-A AT LA UNION	90,466		136,000		
8. LOT 4-A AT LA UNION	111,029		167,000		
9. GADALA MARIA BUILDING/LAND	876,912			1,500,000	
10. LAND & CONSTRCTN CALLE VALLEGAS	39,275			60,000	
11. LAND AT LINDA VISTA	3,561			5,342	
12. LAND AT 11 AVE N	654678			1,000,000	
13. LAND AT EL SAUCE/OREGANO EQUIPT	24,704			15,000	
14. ARGENTINA FARM	545,481			6,000,000	
15. PART/LA TRINIDAD FARM AYUXTEPEQUE	1,634,530			12,000,000	
16. PART OF LA TRINIDAD FARM -TEXALCO	1,757,903			10,000,000	
17. TEXTILERA IZALCO	15,906,723			7,500,000	BALANCE
18. HOTEL PRESIDENTE	26,363,469			40,000,000	
19. COMPLEJO PESQUERO - RENT	[1]		10,000,000 R		
20. CENTRO GRAFICO - RENT	1,689,911	264,000			
21. INGENIO JIBOA	49,344,914	70,000,000			
22. CURCUMA PROCESSING PLANT	102,340			146,000	
23. SAN CRISTOBAL MINE	300,850				
24. LAND & CONSTRCTN EL LEON	1,037,042				
25. 5 LOTS AT KM 79	66,170				

31

26. LAND & CONSTRCTN STA RITA	28,337				
27. SUBURBAN LAND, SAN JOSE	193,586				
28. LAND/CONSTRCTN/MACH VIDESA	2,163,117				
TOTALS:	107,082,674	76,501,000	11,463,000	78,226,342	
SALES TOTAL FOR 1988:				273,273,016	

[1] PROPERTY TITLE NOT TRANSFERRED TO CORSAIN. ORIGINAL VALUE: C149 MILLION
R = RENTAL FOR 1 YEAR
[2] NO SALES VALUES APPEAR TO HAVE BEEN SET FOR THOSE MARKED: BALANCE, SALE, OR RENT.

CO-INVESTMENTS NOT YET SCHEDULED FOR SALE

		ESTIMATED BOOK VALUE
INSINCA - SYNTHETIC CLOTH	50%	7,500,000
CONELCA - ELECTRIC CABLES	23%	5,628,226
QUALITY FOODS - CANNED OKRA	5%	1,295,000
CEMENTO MAYA - CEMENT PROD	18%	DEFICIT NW
IMACASA - FARM IMPLEMENTS	3%	199,000
		14,622,226

C O R S A I N

Exhibit 4

PLAN ANUAL OPERATIVO
1 9 8 8

CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES

CONSEJO DIRECTIVO

DIRECTORES

PRESIDENTE	LIC. JULIO RIVAS GALLONT
VICE-PRESIDENTE	LIC. GILBERTO TRUJILLO
DIRECTORES PROPIETARIOS	LIC. RAFAEL RODRÍGUEZ LOUCEL
	ARQ. JOSÉ CARLOS LÓPEZ CANDELL
	LIC. MARÍA ESPERANZA NAJARRO DE MÉNDEZ
DIRECTORES SUPLENTES	LIC. TERENCE R. MOORE ALFARO
	ARQ. RENÉ EDUARDO SUÁREZ
	SR. RICARDO MARTÍNEZ SAPRISSA

CONTENIDO

I.	INTRODUCCION	1
II.	OBJETIVO CORSAIN 1988	1
III.	PROCEDIMIENTO	1
IV.	POLITICAS DE NEGOCIACION DE BIENES	2
V.	ADMINISTRACION DEL PROGRAMA	4
VI.	CAPTACION DE RECURSOS	12
VII.	PROGRAMA DE DIRECCION Y ADMINISTRACION	13
VIII.	CUADROS	15
IX.	DISPOSICIONES GENERALES PRESUPUESTARIAS	25

36

I. INTRODUCCION

EL PLAN ANUAL OPERATIVO DE 1988 ESTÁ CEÑIDO A LAS INSTRUCCIC RECIBIDAS; PERO ESTAMOS EN CAPACIDAD DE PRESENTAR OTRAS ALTE TIVAS DE ACUERDO AL ART. 46 DE NUESTRA LEY DE CREACIÓN TALES MO: FORMACIÓN DE SOCIEDADES ANÓNIMAS DE CAPITAL VARIABLE; F CIPACIÓN MINORITARIA EN CO-INVERSIONES CONGRUENTES CON LA RE VACIÓN ECONÓMICA; PROMOVER Y DESARROLLAR CONJUNTAMENTE CON M Y LA DIRECCIÓN DE FOMENTO DE INVERSIONES DEL MINISTERIO DE E MÍA, PROYECTOS PRIORITARIOS PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL Y FINALMENTE CONSTITUIRNOS EN LA INSTITUCIÓN QUE DE INICIO A CREACIÓN DE UNA BOLSA DE VALORES.

II. OBJETIVO DE CORSAIN PARA 1988

VENTA DE LOS BIENES DE LA CORPORACIÓN Y ESTUDIO DE LA CANALI CIÓN DE LOS FONDOS ACORDE CON LOS NUEVOS LINEAMIENTOS DE CORS

III. PROCEDIMIENTO

CON APEGO A LAS DISPOSICIONES EMANADAS POR LA ASAMBLEA DE GOE NADORES, CORSAIN DESARROLLARÁ LOS PASOS SIGUIENTES PARA PROCE A LA VENTA DE ACTIVOS:

A) ANÁLISIS Y ELECCIÓN DE LOS BIENES A VENDER, POR EL CONSEJ DIRECTIVO DE CORSAIN;

B) PREPARACIÓN DE DOCUMENTOS (ESCRITURAS, PLANOS, DESCRIPCIONE TÉCNICAS);

C) SOLICITUD DE VALÚO Y AUTORIZACIÓN AL MINISTERIO DE HACIENDA PARA ENAJENAR LOS BIENES.

D) PREPARACIÓN DE BASES O CARTELES DE VENTA Y PERFIL EMPRESARIA

E) PROMOCIÓN Y VENTA DE TÉRMINOS DE REFERENCIA;

F) RECEPCIÓN DE OFERTAS;

G) ANÁLISIS DE OFERTAS E INFORME DE RESULTADOS;

H) APROBACIÓN ASAMBLEA DE GOBERNADORES;

I) VENTA.

LA ADMINISTRACIÓN DE CORSAIN IMPLEMENTARÁ Y ORGANIZARÁ EL DESARROLLO DE ESTOS PROCEDIMIENTOS.

IV. POLITICAS DE NOGOCIACION DE BIENES

LA PRIVATIZACIÓN SE REALIZARÁ UTILIZANDO CUALQUIERA DE LAS MODALIDADES SIGUIENTES:

1. VENTA TOTAL O PARCIAL;
2. ARRENDAMIENTO EN SUS DISTINTAS MODALIDADES;
3. VENTA DE ACCIONES MEDIANTE FORMACIÓN DE SOCIEDADES ANÓNIMAS;
4. CUALQUIER MODALIDAD FINANCIERA COMERCIAL DE COMPRA VENTA.

- EL ESTABLECIMIENTO DE LOS VALORES O PRECIOS MÍNIMOS DE VE DE LOS BIENES DE CAPITAL O CUALQUIERA QUE SEA QUE SE PRET DA PRIVATIZAR, SE FIJARÁ EN UNA FORMA TÉCNICA, PARA LO CU DEBERÁN ANALIZARSE LAS CONDICIONES ACTUALES DEL MERCADO Y DIANTE EL DICTAMEN DE PERITOS VALUADORES EXPERTOS, YA SEA MINISTERIO DE HACIENDA U ORGANISMO ASESOR Y LOS ACUERDOS CONSEJO DIRECTIVO DE LA CORPORACIÓN Y LA ASAMBLEA DE GOBE DORES.

- SE ESTABLECE QUE EL VALOR DE LAS ACCIONES PODRÍA SER PAGA CON BONOS DE LA REFORMA AGRARIA A SU VALOR COMERCIAL, EN TIVO, YA SEA EN MONEDA NACIONAL, DÓLARES AMERICANOS O CUA OTRA DIVISA FUERTE, PUDIENDO SER LA NEGOCIACIÓN TOTAL O PA CIALMENTE EN EFECTIVO. LA OPERACIÓN DE PAGO SE REALIZARÁ FERENTEMENTE AL CONTADO, SIN EMBARGO NO SE DESCARTA LA OP(DE OTORGAR FINANCIAMIENTO, PARA LA COMPRA DE ACCIONES EN E CASO QUE SE FORMEN SOCIEDADES CON LAS EMPRESAS EXISTENTES, PRE Y CUANDO LAS CONDICIONES SEAN ECONÓMICA Y FINANCIERAME FAVORABLES AL FLUJO DE FONDOS QUE SE QUIERE OBTENER.

- LA VENTA DE LOS BIENES NO INDUSTRIALES O SEA AQUELLOS QUE NEN POCA O NINGUNA VOCACIÓN DE TIPO INDUSTRIAL SE HARÁ EN

50

EFECTIVO, RECIBIENDO DÓLARES O COLONES Y AL CONTADO, LO
NO EXCLUYE LA POSIBILIDAD DE OTORGAR FINANCIAMIENTOS DI
TOS, DEPENDIENDO DEL BIEN.

- EN EL CASO QUE NO SE LOGRE O NO SE CONSIDERE CONVENIENT
VENTA DE UN DETERMINADO BIEN, LA CORPORACIÓN PODRÁ OPTA
LA MODALIDAD DE ARRENDAMIENTO QUE MAS LE CONVENGA; SIMP
CON PROMESA DE VENTA.

V. ADMINISTRACION DEL PROGRAMA

POR LA MAGNITUD DEL PLAN DE PRIVATIZACIÓN, SERÁ EL CONSEJO
TIVO DE CORSAIN LA UNIDAD ADMINISTRADORA DEL MISMO, EN EL
TRAVÉS DE SU PRESIDENTE COORDINARÁ LAS ACCIONES QUE SEAN NE
RIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS Y METAS. ASIMIS
CREARÁ UN COMITÈ TÉCNICO QUE TENDRÁ COMO RESPONSABILIDAD IM
TAR LAS NORMAS, LINEAMIENTOS E INSTRUCCIONES QUE EL CONSEJO
TIVO LES SEÑALE PARA COADYUVAR A LA EFICAZ IMPLEMENTACIÓN DI

EL LISTADO DE BIENES CON QUE SE PROCEDERÁ A LA VENTA ES EL
TE:

BIEN INMUEBLE	TRÁMITE	REGISTRO LEG
TERRENO COLONIA LINDA VISTA, SAN MARCOS, SAN SALVADOR, (LA NACIONAL)	EN INSCRIPCIÓN	

BIEN INMUEBLE	TRÁMITE DE REGISTRO LEGAL
TERRENO EN LA 25 AV. NORTE Y CALLE GABRIELA MISTRAL, SAN SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
TERRENO Y CONSTRUCCIÓN, ESTERO DE JALTEPEQUE, LA PAZ.	TERMINADO
TERRENO Y CONSTRUCCIÓN, 25 AV. SUR Y 9A. CALLE OTE., BO. SAN RAFAEL, SANTA ANA.	TERMINADO
LOTE 3-A ZONA B,EL TAMARINDO, LA UNIÓN.	TERMINADO
LOTE 4-A ZONA B, EL TAMARINDO, LA UNIÓN.	TERMINADO
5 LOTES EN KM. 79, CARRETERA A CANDELARIA LA FRONTERA, SANTA ANA.	TERMINADO
TERRENO-CONSTRUCCIÓN EN CALLE RUBÉN DARÍO Y 11 AV. SUR, BARRIO EL CALVARIO, SAN SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
TERRENO Y CONSTRUCCIÓN EN CASERÍO SANTA RITA, KM. 118 CARRETERA DEL LITORAL, AHUACHAPÁN.	TERMINADO
TERRENO EN PROLONGACIÓN 11 AV. NORTE ENTRE 21 Y 23 C. PTE., BO. SAN JOSÉ SAN SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
TERRENO Y CONSTRUCCIÓN EN 38 AV. NORTE Y PROLONGACIÓN AV. PERALTA, SAN.SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
AGROINDUSTRIAS DEL NORTE, TERRENO EL SAUCE, LA UNIÓN.	EN INSCRIPCIÓN

BIEN INMUEBLE	TRÁMITE DE REGISTRO LEGA
TERRENO Y CONSTRUCCIÓN EN C. LOMA LARGA Nº 3, PLANES DE RENDEROS, SAN SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
TERRENO SUB-URBANO EN BARRIO SAN JOSÉ, GUAZAPA.	EN INSCRIPCIÓN
EDIF. EX-GADALA MARÍA, 5 PLANTAS Y SÓTANO EN 1A. C. OTE. Y 4A. AV. NTE., SAN SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
PLANTA PROCESADORA DE CÚRCUMA TERRENO Y CONSTRUCCIÓN, ROSARIO DE MORA, SAN SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
TERRENO Y CONSTRUCCIÓN EN CALLE VILLEGAS Y PJE. BOLAÑOS, COL. DOLORES, BO. LA VEGA, SAN SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
HILADOS Y TEJIDOS EL LEÓN, 5 TERRENOS Y CONSTRUCCIÓN FINAL 27 C. OTE. Y 10A. AV. NORTE, BO. LA ESPERANZA, SAN SALVADOR.	EN INSCRIPCIÓN
VIDESA, TERRENO Y CONSTRUCCIÓN EN KM 4-1/2 CARRETERA A SAN MARCOS.	EN INSCRIPCIÓN
FINCA LA ARGENTINA Nº 9 Y 17, ZACAMIL, MEJICANOS.	EN INSCRIPCIÓN
FINCA LA TRINIDAD, CANTÓN SAN ROQUE Y SAN MIGUEL, AYUTUXTEPEQUE, S. S.	EN INSCRIPCIÓN
MINAS SAN CRISTÓBAL, TERRENOS EN EL DIVISADERO, DEPARTAMENTO DE MORAZÁN.	EN INSCRIPCIÓN

DEL LISTADO ANTERIORMENTE EXPUESTO, LA MAYORÍA SON BIENES SIN

41

NINGUNA VOCACIÓN INDUSTRIAL CON EXCEPCIÓN DE: LA PLANTA PROCESADORA DE CÚRCUMA CONSTITUIDA POR UNA MÁQUINA PULIDORA Y PATIOS DE SECADO; VIDESA QUE ES UNA FÁBRICA DE VIDRIO, LA CUAL FUE CERRADA HACE VARIOS AÑOS Y MINAS SAN CRISTÓBAL QUE TIENE POSIBILIDADES DE SEGUIR SIENDO EXPLOTADA.

CON RELACIÓN AL VALÚO DE LOS BIENES, FALTA QUE ENTREGUEN A CORSAIN EL VALOR DEL 67% DE LOS MISMOS, LOS CUALES SE ENCUENTRAN EN TRÁMITE EN EL MINISTERIO DE HACIENDA.

OTROS DE LOS BIENES QUE COMPONEN EL PATRIMONIO DE CORSAIN SON LAS CO-INVERSIONES Y LAS DIVISIONES QUE SE ENCUENTRAN OPERANDO, Y LOS PROCEDIMIENTOS DE PRIVATIZACIÓN DE LAS EMPRESAS SE EFECTUARÁN SIN PARALIZARLAS Y CON CONTINUIDAD DE SUS COMPROMISOS Y OPERACIONES. LA FORMA EN QUE SE MANEJARÁN EN EL PERÍODO DE CIERRE SE PRESENTA RESUMIDAMENTE A CONTINUACIÓN:

CENTRO GRAFICO

ES UNA EMPRESA QUE PERTENECE A LA INDUSTRIA CLASIFICADA DENTRO DEL GRUPO "IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS".

PARA CONTINUAR CON LA OPERACIÓN DE CENTRO GRÁFICO, SE CUENTA YA CON OFERTAS DE ARRENDAMIENTO O COMPRA; LO QUE PRESENTAREMOS A LA ASAMBLEA DE GOBERNADORES PARA SU RESOLUCIÓN.

TEXTILERA IZALCO

ESTA EMPRESA PRESENTA UNA CRÍTICA SITUACIÓN DERIVADA DE VARIOS FACTORES: MAL ESTADO DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO, LA CUAL ES ANTIGUA Y SE ENCUETRA DETERIORADA; DISMINUCIÓN DE LAS VENTAS AL TERMINARSE EL CONTRATO DE PRODUCCIÓN DE TELA PARA EL EJÉRCITO, MERCADO CAUTIVO DEL QUE ESTUVO DEPENDIENDO; OPERACIÓN DE LA PLANTA CON 630 TRABAJADORES, EXISTIENDO EXCESO DE PERSONAL EN RELACIÓN AL NIVEL DE PRODUCCIÓN. LO ANTERIOR AFECTA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA VOLVIÉNDOLA DEFICITARIA Y OCASIONANDO ACUMULACIÓN DE DEUDAS.

EL OBJETIVO GENERAL TRAZADO PARA 1988 ES LA PRIVATIZACIÓN INMEDIATA DE LA EMPRESA, PARA LO CUAL HABRÁ QUE DISTRAER FONDOS DE LA VENTA DE BIENES POR UNA CANTIDAD APROXIMADA DE ONCE MILLONES DE COLONES, DESTINADOS A CUBRIR INDEMNIZACIONES Y ALGUNOS OTROS PASIVOS.

INGENIO JIBOA

PARA LA REALIZACIÓN DE LA ZAFRA 87/88, EL OBJETIVO GENERAL DE ESTA DIVISIÓN ES DE CONTINUAR CON LA PRODUCCIÓN DE AZÚCAR BLANCA Y REFINADA.

LAS ÁREAS CAÑERAS SE HAN VENIDO REDUCIENDO, POR LO QUE LA PRODUCCIÓN PARA 1988 ESTÁ BASADA EN LA MOLIENDA DE 330,000 TONELA

DAS CORTAS DE CAÑA, SIENDO LA DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA AÚN MENOR QUE PARA LA ZAFRA ANTERIOR. AL RESPECTO LA GERENCIA DEL INGENIO HA ESTADO TRABAJANDO EN PROGRAMAS PARA MEJORAR LAS ÁREAS CAÑERAS DE LA ZONA.

LA NEGOCIACIÓN DEL INGENIO JIBOA CON EL INAZUCAR, SE REALIZARÁ AL FINALIZAR LA ZAFRA EN ABRIL DE 1988, PUDIÉNDOSE CONSIDERAR LA FORMACIÓN DE UNA SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA, CON LA PARTICIPACIÓN DE COOPERATIVAS DE LA ZONA DE INFLUENCIA DEL INGENIO.

COMPLEJO PESQUERO

EL 29 DE ENERO DE 1985 EL MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN ENTREGÓ A LA CORPORACIÓN LA ADMINISTRACIÓN DEL COMPLEJO PESQUERO; DURANTE ESTE PERÍODO TRANSCURRIDO HA LLEGADO A GENERAR LOS FONDOS SUFICIENTES PARA CUBRIR SUS GASTOS DE OPERACIÓN.

PARA EL AÑO 1988 SE HA PLANEADO QUE ESTA DIVISIÓN OPERE SUS INSTALACIONES A TRAVÉS DE UN ARRENDAMIENTO INTEGRAL.

HOTEL PRESIDENTE

1987 HA SIDO UN AÑO POSITIVO PARA ESTA EMPRESA EN CUANTO AL NIVEL DE RENTABILIDAD LOGRADO; SITUACIÓN QUE PROPICIA EL MOMENTO OPORTUNO PARA LA VENTA DE ESTE BIEN.

CON EL PROPÓSITO DE NO PARAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA, MIENTRAS SE CONCRETIZA CUALQUIER NEGOCIACIÓN, EL HOTEL HA PREPARADO SU PLAN ANUAL OPERATIVO 1988, EN EL CUAL PRESENTA COMO OBJETIVO GENERAL, EL DE ALCANZAR UN NIVEL DE VENTA SIMILAR AL DEL AÑO PRECEDENTE Y MANTENER LA POSICIÓN ALCANZADA. ESTO REQUERIRÁ DE UN MÍNIMO DE INVERSIONES EN DIFERENTES ÁREAS, QUE TIENEN UN DOBLE OBJETIVO: SEGUIR OFRECIENDO UN BUEN SERVICIO SIN DETERIORAR LA CALIDAD, PARA COMPETIR CON EL RESTO DE EMPRESAS HOTELERAS DEL PAÍS, Y EL DE MANTENER LAS INSTALACIONES ATRACTIVAS PARA SU VENTA.

CO-INVERSIONES

LA CORPORACIÓN PARTICIPA EN CINCO CO-INVERSIONES, LAS CUALES DATAN DESDE HACE VARIOS AÑOS, SIENDO LAS SIGUIENTES:

- INDUSTRIAS SINTÉTICAS DE CENTROAMÉRICA (INSINCA), ES UNA EMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN DE TELAS SINTÉTICAS, PARTICIPANDO LA CORPORACIÓN CON EL 50% DE LAS ACCIONES, SIENDO EL VALOR NOMINAL DE ₡100.00 Y EL CONTABLE DE ₡179.01. ESTA ES UNA DE LAS CO-INVERSIONES QUE HA PROPORCIONADO INGRESOS A CORSAIN POR MEDIO DEL PAGO DE DIVIDENDOS, HABIÉNDOSE PERCIBIDO EN 1985 LOS CORRESPONDIENTES AL AÑO 1979, ESTANDO PENDIENTES DE RECIBIR LOS DECRETADOS EN LOS AÑOS POSTERIORES.

- CONDUCTORES ELÉCTRICOS DE CENTROAMÉRICA (CONELCA), CUYA ACTIVIDAD

ES LA FABRICACIÓN DE CABLES ELÉCTRICOS, ES OTRA DE LAS CO-INVERSIONES QUE HA PAGADO DIVIDENDOS A LA CORPORACIÓN, SIENDO LA PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE CORSAIN DEL 23% EQUIVALENTE A 283,967 ACCIONES Y EL VALOR NOMINAL ES DE ₡10.00 Y EL CONTABLE DE CADA UNA ES DE ₡19.82.

QUALITY FOODS DE CENTROAMÉRICA, S. A., SE DEDICA AL PROCESAMIENTO DE FRUTAS, VERDURAS Y LEGUMBRES. LAS ACCIONES DE LA CORPORACIÓN SON 10,880 Y CORRESPONDEN AL 5% DE SU CAPITAL SOCIAL. ESTA EMPRESA ATRAVESÓ POR PERÍODOS DE OPERACIÓN DIFÍCILES, POR LO QUE NUNCA HA PAGADO DIVIDENDOS; SIN EMBARGO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HA ACUMULADO UTILIDADES Y EL VALOR DE LAS ACCIONES SE RECUPERÓ, SIENDO EL VALOR NOMINAL DE ₡100.00 Y EL CONTABLE DE ₡119.33.

CEMENTO MAYA, S. A. DE C. V., FABRICA CEMENTO TIPO PORTLAND Y LA PARTICIPACIÓN ACCIONARIA DE CORSAIN ES DEL 18% EQUIVALENTE A 5000 ACCIONES. ESTA EMPRESA POR LA RELACIÓN DEUDA-PATRIMONIO HA ACUMULADO DESDE EL INICIO DE OPERACIONES HASTA EL 31 DE OCTUBRE DE 198 UN DÉFICIT DE ₡142,973,020.00, SIENDO SU MAYOR ACREEDOR EL BANAFI

IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS DE CENTROAMÉRICA, S. A. (IMACASA), TIENE COMO ACTIVIDAD LA FABRICACIÓN DE HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS, PARTICIPANDO LA CORPORACIÓN CON 1000 ACCIONES, O SEA EL 3% DEL CAPITAL SOCIAL. EL VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES ES DE ₡100.00 Y EL CONTA-

BLE DE ₡199.17.

LAS INVERSIONES PRODUCTIVAS SE MANTENDRÁN, COMO FUENTES GENERADORAS DE FONDOS.

VI. CAPTACION DE RECURSOS

DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS, LA CANTIDAD DE FONDOS A OBTENERSE DEPENDERÁ, DE LA AGILIZACIÓN DE CORSAIN Y LA QUE LE DE LA ASAMBLEA DE GOBERNADORES, A LAS PROPUESTAS DE PRIVATIZACIÓN QUE CORSAIN LES PRESENTE.

EN EL CUADRO A., SE PRESENTA EL PROGRAMA DE VENTA DE LOS DIFERENTES BIENES, EL CUAL NO DEBE CONSIDERARSE RÍGIDO EN CUANTO A LA CALENDARIZACIÓN, HABIÉNDOSE UBICADO EN EL PRIMER TRIMESTRE LOS QUE TIENEN EL VALÚO DEL MINISTERIO DE HACIENDA. LOS VALORES DE VENTA ASIGNADOS NO SON LOS DEFINITIVOS; PERO TIENEN COMO OBJETIVO EL PRESENTAR UNA IDEA DE LA CANTIDAD DE FONDOS QUE SE PODRÍAN PERCIBIR.

PARA FINALES DE 1988 SE ESPERA HABER NEGOCIADO 22 BIENES, 20 BAJO LA MODALIDAD DE VENTA TOTAL Y DOS EN ARRENDAMIENTO. EL VALOR DE VENTA Y LOS INGRESOS POR ARRENDAMIENTO SE CALCULAN PARA 1988 EN ₡166,190,342; DE ESTE VALOR ₡70,000,000 CORRESPONDEN AL INGENIO JIBOA, CANTIDAD CONSERVADORA Y CONSTITUYE EL VALOR MÍNIMO QUE DEBERÁ DE DESEMBOLSAR EL INAZUCAR POR EL TRASPASO DEL INGENIO;

¢20,000,000 SON DEL TERRENO Y CONSTRUCCIÓN UBICADO EN LA 1A. CALLE PONIENTE, DONDE ACTUALMENTE ESTÁ LA PLANTA Nº 1 DE LA TEXTILERA IZALCO Y EN EL QUE ADEMÁS SE ENCUENTRAN UBICADAS ALGUNAS DEPENDENCIAS ESTATALES. EL RESTO DE BIENES SERÁN VENDIDOS EN EL PRIMER SEMESTRE DE 1989.

EL MONTO TOTAL CALCULADO TIENE COMO PREMISA QUE SE PERCIBIRÁN FONDOS POR TODOS LOS BIENES, SIN EXCEPCIÓN; SIN EMBARGO LOS INGRESOS DEL AÑO DEPENDERÁN DE SI LA VENTA ES CIEN POR CIENTO AL CONTADO, LO QUE ES MUY DIFÍCIL, DEL PLAZO QUE SE OTORGUE EN LA VENTA DE ALGUNOS INMUEBLES Y QUE TODOS LOS ACTIVOS QUE SE ENCUENTRAN A LA VENTA SEAN COMERCIALIZADOS, A PRECIOS RAZONABLES Y CEÑIDOS A SU VALOR DE MERCADO.

VII. PROGRAMA DE DIRECCION Y ADMINISTRACION

ESTE PROGRAMA CORRESPONDE A LA OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LA OFICINA CENTRAL DE CORSAIN, QUE DE ACUERDO A LA LEY DE CREACIÓN DEBE DE PRESENTAR A LA APROBACIÓN DE LA ASAMBLEA DE GOBERNADORES SU PRESUPUESTO ANUAL.

EL PRESUPUESTO DE CORSAIN PARA 1988 ES DE 3.8 MILLONES DE COLONES, EL CUAL SE PRESENTA EN EL CUADRO B QUE CONTIENE EL PROGRAMA DE DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN GENERAL; EL CUADRO C CORRESPONDE A LA ESCALA DE SALARIOS Y EL D AL FLUJO DE EFECTIVO DE CORSAIN.

EN EL CUADRO E SE PRESENTA, A MANERA DE INFORMACIÓN, EL ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS DE LAS EMPRESAS Y LA CORPORACIÓN.

DE SER APROBADO POR LA ASAMBLEA DE GOBERNADORES EL NUEVO OBJETIVO A DESARROLLAR POR CORSAIN, EL CUAL IMPLICA UN ESQUEMA DE LIQUIDACIÓN GRADUAL, SE REQUERIRÁ DE UNA SUMA ADICIONAL PARA LA INDEMNIZACIÓN DEL PERSONAL, POR UN MONTO DE Ø607,700.00, LOS CUALES SE OBTENDRÁN DE LOS FONDOS QUE CAPTE LA CORPORACIÓN DE LA VENTA DE SUS BIENES.

LAS EMPRESAS QUE ACTUALMENTE SE ENCUENTRAN FUNCIONANDO POSEEN PASIVOS POR CARGA LABORAL Y OTROS ACREEDORES, OBLIGACIONES QUE DEBERÁN SER CANCELADAS AL VENDER LOS BIENES, ESTAS CIFRAS SE PRESENTAN EN EL CUADRO F. EL DESTINO DEL SALDO QUE SE OBTENGA DE LA VENTA DE LOS BIENES, SERÁ DEFINIDO POR LA ASAMBLEA DE GOBERNADORES.

VIII. CUADROS

A. PROGRAMA DE VENTAS

BIENES	1er. Trimestre	2. Trimestre	3er. Trimestre	4o. Trimestre
1) Terreno y construcción Estero de Jaltepeque.	101,801.00 m2 ₡3,900,000			
2) Terreno y construcción 25 Av. Sur y 9a. Calle Ote., Barrio San Rafael Santa Ana. (3 porciones de un solo cuerpo).	1,791.00 m2 ₡387,000			
3) Terreno 25 Av. Norte y Calle Gabriela Mistral, San Salvador.	3,294.76 m2 ₡1,700,000			
4) Centro Gráfico	Arrendamiento ₡264,000			
5) Terreno y construcción en Calle Loma Larga No. 3, Planes de Renderos, San Salvador.	3,221,38 m2 ₡250,000			
6) Complejo Pesquero Industrial		Arrendamiento ₡10,000,000		
7) Terreno y construcciones ubicado en Calle Rubén Darío y 11a. Av. Sur, Barrio El Calvario, San Salvador.		895.80 m2 ₡800,000		
8) Terreno y construcción en 38 Av. Norte y prolongación Av. Peralta, San Salvador.		1,523.90 m2 ₡360,000		
9) Lote 3-A, Zona B, El Tamarindo, La Unión.		7,000 v2 ₡136,000		
10) Ingenio Jiboa		₡70,000,000		
11) Lote 4-A Zona B El Tamarindo, La Unión.		8,860 v2 ₡167,000		

B I E N E S	1er. Trimestre	2o. Trimestre	3er. Trimestre	4o. Trimestre
12) Edificio Ex-Gadala María, 5 plantas y sótano en la. Calle Ote. y 4a. Av. Norte, San Salvador.			535 v2 ₡1,500,000	
13) Planta Procesadora de Cúrcuma, terreno y construcción, Rosario de Mora, San Salvador.			26,035 v2 ₡146,000	
14) Terreno y construcción en Calle Villegas y Pasaje Bolaños, Colonia Dolores, Barrio La Vega, San Salvador.			600 v2 ₡60,000	
15) Terreno Colonia Linda Vista, San Marcos, San Salvador.			984 v2 3561 ₡5,342	
16) Terreno en prolongación 11a. Avenida Norte entre 21 y 23 Calle Pte. Bo. San José, San Salvador.			17,000 v2 ₡1,000,000	
17) Hotel Presidente				₡40,000,000
18) Terreno El Sauce, La Unión				2,019 v2 ₡15,000
19) Finca La Argentina # 9 y # 17, Zacamil, Mejicanos.				587,000 v2 ₡6,000,000
20) Finca La Trinidad (parte) Colonia Scandia, Ayutuxtepeque, San Salvador.				1,048,568 v2 ₡12,000,000
21) Textilera Izalco				₡7,500,000
22) Finca La Trinidad, Cantón San Roque y San Miguel, Ayutuxtepeque.				693,745 v2 ₡10,000,000
T O T A L E S	₡6,501,000	[illegible]	[illegible]	

CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES

PRESUPUESTO 1988

B. PROGRAMA : DIRECCION Y ADMINISTRACION GENERAL

	CLASES GENERALES DE GASTO	GASTOS PROYECTADO
0-A	SALARIOS PERMANENTES	1,590,840
0-B	OTROS SERVICIOS PERSONALES	1,374,000
017	APORTES AL INPEP	71,000
031	DIETAS DEL CONSEJO DIRECTIVO	40,000
032	SOBRESUELDOS (BONIFICACION MES DE JUNIO)	132,000
033	HORAS EXTRAORDINARIAS	48,000
034	AGUINALDO DEL PERSONAL EN ESCALA DE SALARIOS	132,000
039	OTROS SOBRESUELDOS (PORCENTAJE DE VACACIONES)	48,000
049	HONORARIOS A PROFESIONALES, TÉCNICOS Y CONSULTORES	865,000
051	VIÁTICOS DEL PERSONAL EN EL PAÍS	5,000
053	VIÁTICOS EN EL EXTERIOR	8,000
054	GASTOS DE REPRESENTACIÓN EN EL EXTERIOR	2,000
064	JORNALES	3,000
	GASTOS DE REPRESENTACIÓN EN EL PAÍS	20,000
1	SERVICIOS NO PERSONALES	525,000
101	SERVICIO DE CORREO	1,000
102	SERVICIO TELEFÓNICO	20,000
104	SERVICIO DE ENERGÍA ELÉCTRICA	40,000
105	SERVICIO DE AGUA	18,000
111	AVISOS, PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	100,000
112	IMPRESIONES Y ENCUADERNACIONES	5,000
121	PASAJES DEL PERSONAL EN EL PAÍS	2,000
123	PASAJES EN EL EXTERIOR	10,000
151	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN EQUIPO DE OFICINA	5,000
157	MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN EQUIPO DE TRANSPORTE	50,000
161	MANTENIMIENTO DE EDIFICIOS	10,000
171	COMISIONES Y GASTOS BANCARIOS	3,000
172	PRIMAS POR SEGUROS DE FIDELIDAD	2,000
173	PRIMAS POR SEGUROS A PERSONAS	125,000
174	PRIMAS POR SEGURO MÉDICO HOSPITALARIO	123,000

CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES

PRESUPUESTO 1988

B. PROGRAMA : DIRECCION Y ADMINISTRACION GENERAL

CLASES GENERALES DE GASTO		GASTOS PROYECTA
191	SERVICIOS DE LIMPIEZA	1.000
192	ATENCIONES SOCIALES	5.000
	PRIMAS SEGUROS A VEHÍCULOS	5.000
2	MATERIALES Y SUMINISTROS	160.000
203	BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	3.000
223	PRENDAS DE VESTIR	5.000
231	PAPEL PARA OFICINA	8.000
232	PRODUCTOS DE PAPEL Y CARTÓN	5.000
234	PRODUCTOS DE ARTES GRÁFICAS	3.000
235	REVISTAS Y PERIÓDICOS	1.000
243	LLANTAS Y NEUMÁTICOS	5.000
252	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	88.000
254	INSECTICIDAS Y FUMIGANTES	1.000
255	MEDICINAS	10.000
256	PRODUCTOS SANITARIOS	2.000
257	PINTURAS Y COLORANTES	2.000
281	REPUESTOS EQUIPO DE OFICINA	3.000
287	REPUESTOS EQUIPO DE TRANSPORTE	8.000
291	ARTÍCULOS DE OFICINA	15.000
292	ARTÍCULOS DE LIMPIEZA	1.000
3	MAQUINARIA Y EQUIPO	11.000
301	MAQUINARIA Y EQUIPO DE OFICINA	5.000
303	APARATOS ELÉCTRICOS DE SERVICIO	2.000
311	MUEBLES	2.000
315	ARTÍCULOS VARIOS	1.000
353	EQUIPO TELEFÓNICO	1.000
6	TRANSFERENCIAS CORRIENTES	205.000
602	AYUDA ECONÓMICA POR ENFERMEDAD	1.000

CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES

PRESUPUESTO 1988

B. PROGRAMA : DIRECCION Y ADMINISTRACION GENERAL

CLASES GENERALES DE GASTO	GASTOS PROYECTADO
626 INDEMNIZACIÓN A FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS (RETIROS)	80.000
631 AYUDA POR GASTOS DE FUNERALES	2.000
655 COTIZACIÓN PATRONAL AL INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL	90.000
656 COTIZACIÓN AL FONDO SOCIAL PARA LA VIVIENDA	32.000
TOTAL DE GASTOS	3.865.840
SI LA CORPORACIÓN SE LIQUIDARA DURANTE EL AÑO 1988, SE REQUERIRÁN FONDOS ADICIONALES PARA LA INDEMNIZACIÓN DE SU PERSONAL POR VALOR DE	603.700
TOTAL	4.469.540

CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES

PRESUPUESTO PARA 1988

C. PROGRAMA: DIRECCION Y ADMINISTRACION GENERAL - ESCALA DE SALARIOS

PARTIDA	TÍTULO DE LA PLAZA		Nº DE PLAZAS	SALARIO MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	PRESIDENTE		1	₡ 6,900	₡ 82,800
	SALARIO	₡3,900.00			
	GASTOS DE REPRESENTACIÓN	3,000.00			
2	VICEPRESIDENTE		1	6,325	75,900
	SALARIO	₡5,825.00			
	GASTOS DE REPRESENTACIÓN	500.00			
3	GERENTE GENERAL		1	5,200	62,400
4	ASESOR TÉCNICO		1	4,830	57,960
5	GERENTE DE OPERACIONES		2	4,750	114,000
6	ASESOR JURÍDICO		1	3,830	45,960
7	COLABORADOR I		4	3,200	153,600
8	COLABORADOR II		4	3,000	144,000
9	COLABORADOR III		4	2,530	121,440
10	COLABORADOR IV		4	2,100	100,800
11	COLABORADOR V		5	1,885	113,100
12	COLABORADOR VI		3	1,350	48,600
13	SECRETARIA I		1	1,775	21,300
14	SECRETARIA II		4	1,550	74,400
15	SECRETARIA III		1	1,335	16,020
16	SECRETARIA IV		4	1,300	62,400
17	SECRETARIA V		1	1,100	13,200
18	SECRETARIA VI		4	1,035	49,680
19	OFICIAL I		1	1,250	15,000
20	OFICIAL II		3	1,050	37,800
21	OFICIAL III		16	940	180,480
	TOTALES		66	₡132,570	₡1,590,840

D. FLUJO DE EFECTIVO DE CORSAIN AÑO 1988

SALDO INICIAL		₡ 900,000
INGRESOS:		
DIVIDENDOS Y TRANSFERENCIAS		4,500,000
CONELCA *	₡ 500,000	
INSINCA *	1,500,000	
HOTEL PRESIDENTE*	1,500,000	
COMPLEJO PESQUERO *	1,000,000	
OTROS INGRESOS		180,000
ALQUILERES	₡ 60,000	
INTERESES	120,000	
TOTAL INGRESOS		₡5,580,000
EGRESOS		
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN CORSAIN		₡3,865,840
PROGRAMA DE EMPRESAS PROPIAS		1,000,000
TEXTILERA IZALCO		
TOTAL EGRESOS		₡4,865,840
SALDO FINAL		₡ 714,160

* INGRESOS ESPERADOS DURANTE TODO EL AÑO 1988.

L. PLAN ANUAL OPERATIVO 1988
(COLONES)

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

	HOTEL PRESIDENTE	COMPLEJO PESQUERO	TEXTILERA IZALCO
VENTAS NETAS	17,505,800	8,217,625	25,811,250
Menos:			
Costo de lo vendido	11,513,448	3,376,070	22,598,533
- Materias primas	3,886,416	-.-	11,749,348
- Mano de Obra	3,398,028	-.-	3,238,464
- Gastos de Fabricación	4,229,004	3,376,070	7,610,721
UTILIDAD BRUTA	5,992,352	4,841,555	3,212,717
Gastos de Operación	2,832,276	1,993,610	2,738,441
- Gastos de Administración	1,727,796	1,697,020	1,769,258
- Gastos de Ventas	1,104,480	296,590	593,607
- Gastos Financieros	-.-	-.-	375,576
UTILIDAD DE OPERACION	3,160,076	2,847,945	474,276
Otros Productos	-.-	-.-	102,000
Otros Gastos	144,000	-.-	-.-
UTILIDAD NETA	3,016,076	2,847,945	576,276

F. PROYECCION DE VENTA DE ACTIVOS Y DESTINO DE LOS FONDOS

VENTA DE BIENES 1988		₡166,190,342
MENOS PAGOS POR PASIVOS DE:		30,469,540
TEXTILERA IZALCO	₡11,000,000	
HOTEL PRESIDENTE	5,000,000	
CENTRO GRÁFICO	500,000	
INGENIO JIBOA	5,000,000	
COMPLEJO PESQUERO	2,500,000	
PAGO INDEMNIZACIONES	603,700	
PROGRAMA DE DIRECCIÓN Y ADMÓN.	3,865,840	
FONDO DE RESERVA	2,000,000	
SALDO		₡135,720,802

NOTA:
ESTE SALDO NO ES EFECTIVO Y LOS INGRESOS DEPENDERÁN DE QUE TODOS LOS BIENES SEAN VENDIDOS Y DE LA FORMA DE PAGO.

IX. DISPOSICIONES GENERALES PRESUPUESTARIAS

- SE TENDRÁ POR LEGALMENTE REFORZADAS LAS ASIGNACIONES DE LOS PROGRAMAS QUE DETERMINE EL CONSEJO DIRECTIVO, UTILIZANDO EL EXCEDENTE DE LOS INGRESOS SOBRE LOS ESTIMADOS EN LAS FUENTES ESPECÍFICAS DE RENTA. EN NINGÚN CASO LOS INGRESOS DE CAPITAL AMPLIARÁN ASIGNACIONES PARA GASTOS DE FUNCIONAMIENTO.

- EL REFUERZO ACORDADO POR EL CONSEJO DIRECTIVO NO SERÁ INDISPENSABLE HACERLO DE UNA SOLA VEZ POR LA TOTALIDAD DE LOS EXCEDENTES INDICADOS. ESOS REFUERZOS PODRÁN HACERSE POR CANTIDADES MENORES, SEGÚN LO EXIJAN LAS NECESIDADES PRESUPUESTARIAS, SIN QUE EN NINGÚN CASO SOBREPASEN EL MONTO DE LOS EXCEDENTES ESTABLECIDOS A LA FECHA DEL ACUERDO.

- EL CONSEJO DIRECTIVO ESTABLECERÁ, POR ACUERDO, EL NÚMERO DE PUESTOS Y SALARIOS CORRESPONDIENTES PARA EMPLEADOS Y TRABAJADORES DE LA OFICINA CENTRAL Y DE LAS PLANTAS INDUSTRIALES DE SU PROPIEDAD Y PARA LA REALIZACIÓN DE OTRAS ACTIVIDADES SEÑALADAS EN SU LEY DE CREACIÓN.

  LA DESIGNACIÓN, REMOCIÓN O DESTITUCIÓN DE ESTAS PERSONAS SE HARÁ POR EL CONSEJO, PUDIENDO DELEGAR TALES ATRIBUCIONES EN EL PRESIDENTE O VICE-PRESIDENTE DE LA CORPORACIÓN.

- LOS EMPLEADOS Y TRABAJADORES, DESIGNADOS DE ACUERDO CON EL NÚMERO ANTERIOR, TENDRÁN DERECHO A LAS PRESTACIONES, CON-

FORME SE ESTABLECE EN EL CÓDIGO DE TRABAJO. EL PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES LABORALES Y OTROS SERVICIOS PERSONALES, SE HARÁ POR MEDIO DE PLANILLAS QUE LLEVARÁN EL ES CONFORME DEL JEFE RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD RESPECTIVA Y DEL FUNCIONARIO QU DETERMINE LA CORPORACIÓN; EN DICHAS PLANILLAS DEBERÁ APARECER EL NOMBRE Y APELLIDO COMPLETO, LO MISMO QUE EL NÚMERO, LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN DE LA RESPECTIVA CÉDULA DE IDENTIDAD; TALES PAGOS TAMBIÉN PODRÁN VERIFICARSE POR MEDIO DE RECIBOS EN LC CUALES CONSTEN LOS MISMOS DATOS SEÑALADOS PARA LAS PLANILLAS.

- SE AUTORIZA A LA CORPORACIÓN SALVADOREÑA DE INVERSIONES PARA CONTRATAR EN FORMA EQUITATIVA LOS HONORARIOS DE LOS JUECES EJECUTORES DE LOS MANDAMIENTOS DE EMBARGO LIBRADOS EN LAS EJECUCIONES QUE PROMUEVA LA CORPORACIÓN, SIN QUE DICHOS HONORARIOS PUEDAN EXCEDER DEL 5%, CALCULADOS SOBRE EL CAPITAL RECLAMADO, SI EL EMBARGO RECAYERA SOBRE INMUEBLES; Y DEL 10%, SI RECAYERA SOBRE BIENES MUEBLES; EN AMBOS CASOS, NO DEBERÁ EXCEDER DE ₡ 700.00 EL MONTO DE LOS HONORARIOS. SIN PERJUICIO DE LO DISPUESTO ANTERIORMENTE, DICHOS HONORARIOS NO BAJARÁN DE ₡ 100.00 EN EL PRIMER CASO, NI DE ₡ 200.00 EN EL SEGUNDO.

- FACÚLTASE A LA PRESIDENCIA, O VICE-PRESIDENCIA EN SU CASO, PARA QUE, AL CELEBRAR EL CONTRATO O HACER EL NOMBRAMIENTO DEL PERSONAL QUE LABORA PARA LA CORPORACIÓN, SE FIJE EL SALARIO RESPECTIVO.

- LAS OPERACIONES PARA REGISTRAR LA ADJUDICACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES EN EJECUCIONES SEGUIDAS POR LA CORPORACIÓN AFECTAN ÚNICAMENTE LAS CUENTAS PATRIMONIALES, EN TANTO NO MEDIEN INGRESOS O EGRESOS EN EFECTIVO.

- EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA CORPORACIÓN QUEDA FACULTADO PARA DICTAR LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA LA EJECUCIÓN DEL PRESENTE PRESUPUESTO, EN LO QUE NO ESTUVIERE PREVISTO EN ESTAS DISPOSICIONES GENERALES PRESUPUESTARIAS.

CORSAIN

CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES

EXHIBIT 5

TERMINOS DE REFERENCIA PARA
ARRENDAMIENTO DEL COMPLEJO
PESQUERO PUNTA GORDA, LA UNION
EL SALVADOR.

I N D I C E

	pág
I. OBJETO DE LA OFERTA	1
1. Oferta Básica	1
2. Coinversiones	1
II. OBJETIVOS DEL CONCURSO	2
1. Información Básica	2
2. Arrendamiento anual	2
3. Ubicación y Extensión	2
4. Inventarios	2
III. REPRESENTACION LEGAL	3
1. Personería Jurídica	3
2. Documentos de Oferta	3
3. Ejemplares y Contenido	4-4
4. Idioma	4-5
IV. GARANTIAS	5
1. Firmeza de Ofertas	5
2. Plazo	5
3. Bases de Adjudicación	5-6
4. Garantía de Oferta	6-7
5. Entrega de las Garantías	7
6. Cobro de la Garantía	7
7. Devolución de la Garantía de Oferta	7-8
8. Garantía de Fiel Cumplimiento	8
9. Inspección y Evaluación Física	8

64

V. RESPONSABILIDADES (1,2,3). 8

VI. INCOMPATIBILIDAD 9

VII. ARBITRAJES 9

VIII. ESTADOS FINANCIEROS 9

IX. BROCHURE 9

X. GLOSARIO 9-

XI. ANEXOS 11-

I. OBJETO DE LA OFERTA

El Gobierno de El Salvador a través de la Corporación Salvadoreña de Inversiones (CORSAIN) promueve el presente -- Concurso para dar en arrendamiento el Complejo Pesquero - "Punta Gorda", ubicado en el Departamento de La Unión, El Salvador.

Las personas o empresas interesadas deberán presentar sus ofertas según posteriormente se indica, para la explotación integral del Complejo, con el objetivo de contribuir a la promoción de un Polo de Desarrollo en la Zona Oriental del país.

1. OFERTA BASICA

Arrendamiento del Complejo Pesquero Punta Gorda, La -- Unión, El Salvador, a persona natural o jurídica nacional o internacional, para su explotación integral, con el objetivo de promover un polo de desarrollo en el -- Oriente del país, por un período de tres años porrogables.

2. COINVERSIONES

La explotación de toda la capacidad instalada del Complejo Pesquero Punta Gorda, La Unión, puede requerir - la formación de Sociedad Mercantil en coinversión nacional o extranjera.

.....

II. OBJETIVOS DEL CONCURSO

1. INFORMACION BASICA

Administrar y explotar dos buques atuneros cerqueros de clase 6, el muelle, varadero, taller, cámaras frigoríficas y demás instalaciones que tiene este Complejo; mediante la prestación de servicio a la flota pesquera Nacional o Internacional.

2. ARRENDAMIENTO ANUAL

Un cánon de arrendamiento anual y en dólares (USA) en función del precio internacional del atún, fijando un mínimo garantizado de US$ 2.0 millones y un cobro adicional, que será un porcentaje fijo de la diferencia de precio que el atún registre en los mercados mundiales, sobre US$ 1,000.oo por tonelada: 2.0 + X (TM-1000) En pagos trimestrales anticipados. No se admitirán subarriendos.

3. UBICACION Y EXTENSION

Punta Gorda, a tres kilómetros de la Ciudad de La Unión El Salvador, C.A., con oficinas en la Ciudad de San Salvador, con un área de 157 hectáreas.

4. INVENTARIOS

Se presentará a los interesados. Cualquier variación en este, será responsabilidad de CORSAIN.

.....

III. REPRESENTACION LEGAL

1. PERSONERIA JURIDICA

Los documentos comprobatorios de la personería jurídica del oferente deberán ser presentados juntamente c su oferta.

En dichos documentos comprobatorios se deberá expresa clara e inequívocamente que el representado cumplirá con las obligaciones del contrato sin ninguna limitación o reserva.

Si tales instrucciones fueron originadas en un país e tranjero y/o estuvieron escritos en idioma distinto a castellano, deberán ser autenticadas y/o traducidos l galmente a este idioma.

2. DOCUMENTOS DE OFERTA

Toda la responsabilidad legal será asumida por el oferente directamente con CORSAIN.

Las ofertas, garantías de oferta y de personería deberán ser presentadas por el oferente, apoderado ó representante legal, llevándose a cabo en la forma que determina la Junta Monetaria, a través de la Superintencial del Sector Financiero.

Se consideran registradas por CORSAIN, respondiendo al cartel que se publicará.

3. EJEMPLARES Y CONTENIDO

Las ofertas serán presentadas en original y diez copia:

18

éstas deberán ser hechas mediante el empleo del sist
ma de fotocopias o de algún procedimiento similar qu
reproduzca ográficamente el texto y contenido del
original.

El original deberá tener, por lo menos, una firma au
grafa al pie de la nota de remisión de la oferta, lla
mada también "Carta Oferta".El resto de las páginas -
del original deberán ser por lo menos, rubricadas y s
lladas, si en el transcurso del procedimiento de eva-
luación, se notare alguna discrepancia entre el origi
nal y alguna o todas las copias, lo expresado en aque
prevalecerá sobre estos.

Aún cuando el concursante hubiera contestado claramen
te los puntos del cartel, podrá CORSAIN siempre que l
creyere conveniente, antes de la adjudicación, solici
tar información adicional sobre cuestiones derivadas
conexas con los puntos contestados por el oferente o
bien que proporcione elementos importantes para la co
tratación final en caso de que se adjudique la oferta
a dicho oferente.

4. IDIOMA

Toda oferta deberá ser redactada en idioma castellano
y tendrá validez de 30 días calendario, contados a -
partir de la fecha de apertura de ofertas. Cuando una
oferta fuese originada en otro idioma y se observasen

discrepancia en la traducción se considerará la versión en español como prevalente.

IV. GARANTIAS

FIRMEZA DE OFERTAS

Las ofertas presentadas serán en firme y se considerarán finales, por lo tanto, no se aceptará ninguna modificación durante y después de la apertura de ofertas.

2. PLAZO

El estudio completo de las ofertas recibidas y la adjudicación, se hará en un plazo no mayor de noventa (90 días calendario, contados a partir de la fecha de recibidas las mismas.

Los resultados de la adjudicación, serán hechos del conocimiento a las firmas participantes, y se les notificará mediante una carta resolutiva.

3. BASES DE ADJUDICACION

Para la adjudicación se tomará en cuenta como factores más importantes:

a) El cánon ofrecido y forma de pago;

b) Cumplimiento de las instrucciones y especificaciones de estos Términos de Referencia;

c) Destino que dará el oferente al bien por adquirir;

d) Solvencia económica-financiera y prestigio comercia

e) Valúo del Ministerio de Hacienda, y del Consejo D· rectivo de CORSAIN aprobado por la Asamblea de Go· bernadores.

f) Evaluación financiera y técnica;

g) Que el 90% del personal obrero sea Salvadoreño, 25 del personal ejecutivo y la tripulación total de - los barcos, a excepción de los oficiales.

Una vez firmada la adjudicación de la licitación, deb rá formalizarse el contrato respectivo.

En tal caso, CORSAIN, podrá revocar la adjudicación y hacer una nueva con los restantes oferentes, si ésto conviniere a los interese de CORSAIN, también podrá r. solverse, no adjudicar definitivamente la licitación.

4. GARANTIA DE OFERTA

Si el adjudicatario, dentro del término señalado y lle nados los trámites legales por parte de CORSAIN, no - firmase el contrato, automáticamente perderá su garan- tía de oferta.

Todo oferente deberá rendir a satisfacción de CORSAIN, garantía de oferta como requisito indispensable para - participar en el concurso. Las garantías de oferta po- drá ser rendida en cheque certificado o fianza bancari. por medio del Sistema Bancario o instituciones finan-- cieras de El Salvador, a favor de CORPORACION SALVADO-

REÑA DE INVERSIONES (CORSAIN).

También son admisibles las garantías extendidas por -- las Compañías de Seguros y Fianzas, establecidas en el país.

Las garantías de oferta, deberán tener vigencia de sesenta (60) días calendario, contados a partir de la fecha de presentación de las ofertas, determinándose en el texto de la garantía que, en caso le fuere adjudicada la licitación será vigente hasta la fecha del cierre de la firma del contrato.

5. ENTREGA DE LAS GARANTIAS

Las garantías de oferta deberán ser entregadas en la - forma que se indica:

Garantía de oferta $ 20.000.oo.

6. COBRO DE LA GARANTIA

La garantía de oferta se hará efectiva en forma ejecutiva por parte de CORSAIN, en caso del que el licitante favorecido con la adjudicación no concurra a firmar el contrato respectivo dentro de los ocho días siguientes a la fecha de notificación oficial para tal efecto.

7. DEVOLUCION DE LA GARANTIA DE OFERTA

La garantía de oferta serán devueltas a los interesados en la forma siguiente:

.....

a) Al licitante favorecido con la adjudicación hasta que fuere formalizado el contrato respectivo.

b) A los licitantes no favorecidos, en cualquier fecha posterior a los 30 días hábiles siguientes a la fecha de notificación oficial de la adjudicación al oferente favorecido.

c) No obstante lo dispuesto en la letra b), si el adjudicatario no concurre a firmar contrato con CORSAIN podrá esta llamar a otro u otros oferentes como adjudicatarios en cuyo caso, éste último deberá sostener la respectiva garantía hasta la fecha del cierre de la firma del contrato.

8. GARANTIA DE FIEL CUMPLIMIENTO

Las condiciones y monto de esta garantía, se incorporarán en el contrato respectivo.

9. INSPECCION Y EVALUACION FISICA

Condiciones en que se encuentra la maquinaria , equipo e instalaciones físicas que se darán en arrendamiento. El procedimiento para entregar las instalaciones, según inventario, será por medio de una Comisión Mixta.

V. RESPONSABILIDADES

1. Determinación de las condiciones en que se encuentra la maquinaria, equipo y toda clase de instrumentos para el arriendo.

2. Los procedimientos para la entrega de las instalaciones como recibirlas, así como el derecho de inspeccionarlas periódicamente.

3. Las que contenga el contrato respectivo.

VI. INCOMPATIBILIDAD

De acuerdo a la Ley, la constumbre comercial y las convenidas mutuamente.

VII. ARBITRAJES

De acuerdo a la Ley, la constumbre comercial y las convenidas mutuamente.

VIII. ESTADOS FINANCIEROS

Dentro del proceso de adjudicación, los interesados tendrán acceso a estudiar los Estados Financieros.

IX. BROCHURE

CORSAIN lo presentará a los interesados.

X. GLOSARIO

En el presente documento se utilizan términos que posteriormente se enlistan, debiendo entenderse que significan lo que se describe.

CORSAIN

Corporación Salvadoreña de Inversiones, Institución Oficial de Inversiones, de carácter autónomo.

COMPLEJO PESQUERO

Empresa propiedad de CORSAIN, que incluye muelle y dos barcos para la explotación del atún.

JUNTA MONETARIA

Máxima autoridad, compuesta por Ministros del Estado y el Presidente del Banco Central de Reserva de El Salvador, y que dicta las normas de política económica y particularmente monetaria.

CONCURSANTES

Todos los oferentes que participen y sean registrados debidamente.

CONTRATISTA

La persona con quien CORSAIN realice el contrato de arriendo.

OFERTA

Documento presentado a CORSAIN para optar por el arrendamiento del Complejo

CONTRATO

Convenio legal que perfecciones ante notario la adjudicación del arriendo del Complejo.

XI. ANEXOS

CUALQUIER MODELO QUE DEBA EMITIRSE SEGUN LO REQUIERE EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL DEBERA AJUSTARSE A ELLO.

MODELO DE CARTA

El oferente: _____

(nombre, naturaleza y domicilio de la persona narutal o por medio de su (s) representante (s) señor (s) _____

_____

Autorizado (s) para el efecto, PRESENTA (N) SU OFERTA para el arriend

_____

según las condiciones prescritas en este documento de oferta y en el que contiene los Términos de Referencia y declara que:

a) Ha examinado todos los documentos de la oferta los que acepta comp te.

b) Considera definitivos y a su plena satisfacción el arriendo que ha do y que asciende a : _____

_____

c) Reconoce y acepta las leyes y reglamentos vigentes en el Salvador q dan tener relación con las obligaciones del contrato.

d) La validéz de la presente oferta se extiende hasta _____

_____, a partir de la fecha de apertura de la misma.

e) Adjunto estudio de acuerdo a la oferta de COINVERSION, numeral____

f) Que el suministro será ejecutado en estricta conformidad con los do tos de oferta y, en particular, con las especificaciones y datos de rantías que forman parte integrante, del contrato.

g) He presentado Garantía de Oferta y Garantía de fiel cumplimiento,

CORSAIN
CORPORACION SALVADOREÑA DE INVERSIONES

INSCRIPCION DE OFERENTES INTERESADOS EN EL ARRIENDO DEL COMPLEJO PESQUERO PUNTA GORDA LA UNION".

No. _____ _____

_____ _____

A.- DATOS DEL OFERENTE:

A.1 NOMBRE: _____

_____

A.2 DIRECCION POSTAL: _____

_____

A.3 TELEFONOS: _____

A.4 TELEX: _____

B.- DATOS DEL REPRESENTANTE EN EL SALVADOR, A QUIEN CORSAIN ENVIARA CIRCULARES Y CORRESPONDENCIA.

B.1 NOMBRE: _____

_____

B.2 DIRECCION POSTAL: _____

_____

B.3 TELEFONOS: _____

B.4 TELEX: _____

CARTEL DE OFERTA DE ARRIENDO DE BIENES No. 1/88.
COMPLEJO PESQUERO PUNTA GORDA LA UNION EL SALVADOR

La Corporacion Salvadoreña de Inversiones CORSAIN, invita a todas la personas interesadas, nacionales y extranjeras, a ofertar a ésta Corporación para arrendar el Complejo Pesquero Punta Gorda La Unión, El Salvador, cuyos datos generales son los siguientes:

A) PERFIL EMPRESARIAL:

ACTIVIDAD: Administrar y explotar dos buques Atuneros Cerqueros de clase 6, el muelle, varadero, taller, Cámara Frigorífica y demás instalaciones que tiene este proyecto; mediante la prestación de servicio a la flota pesquera Nacional e Internacional.

FECHA DE OPERACION:

LOCALIZACION : Punta Gorda, a 3 Kilómetros de la Ciudad de La Unión, El Salvador, C.A., con oficinas en la Ciudad de San Salvador.

INSTALACIONES : Un muelle principal de 350m. de largo total y una profundiad de 9.50M.

-2 atuneros con una eslora de 69mts. y una capacidad apróximadamente de 850 TM. construidos en -

Francia en 1981.

-Un remolcador del Puerto con una eslora de 26mts. y una potencia de 1,400 HP, en MP. construido en Francia en 1981.

- Un ponton flotante para los pescadores artesanales de 70m. de atraque.

- Un varadero para buques de hasta 1,700 toneladas de peso muerto y talleres de reparación.

- Un pabellón para pescado fresco, incluyendo 5 - puestos de mayoristas, equipado cada uno de una cámara frigorifica de $40M^3$ a $0^{\circ}C$ y una cámara frigorifica colectiva de $90M^3$ a 0°C..

- Una fábrica de hielo, en escamas con una capacidad de 37.5 toneladas métricas por dia y 12.5 TM sin instalar.

- Dos cámaras frigoríficas para Atún , con una capacidad de 10,000 m^3.

- Dos túneles de congelación, con capacidad de 20 - toneladas metricas por dia.

- Edificios administrativos y de servicios.

- Las vías de enlace y acceso al puerto.

- Zona industrial de 157 Ha.

- Los equipos de manejo de carga.

- Un pabellón de pescado fresco, ubicado en el mermercado terminal La Tiendona, en San Salvador, compuesto de 6 locales de $60M^3$ cada uno con cámara de conservación de $40M^3$ a 0°C, una cámara co-

lectiva de 90M^3 a 0°C. y una cámara negativa a -
-28°C. Inmuebles del proyecto con área de 157 Has.

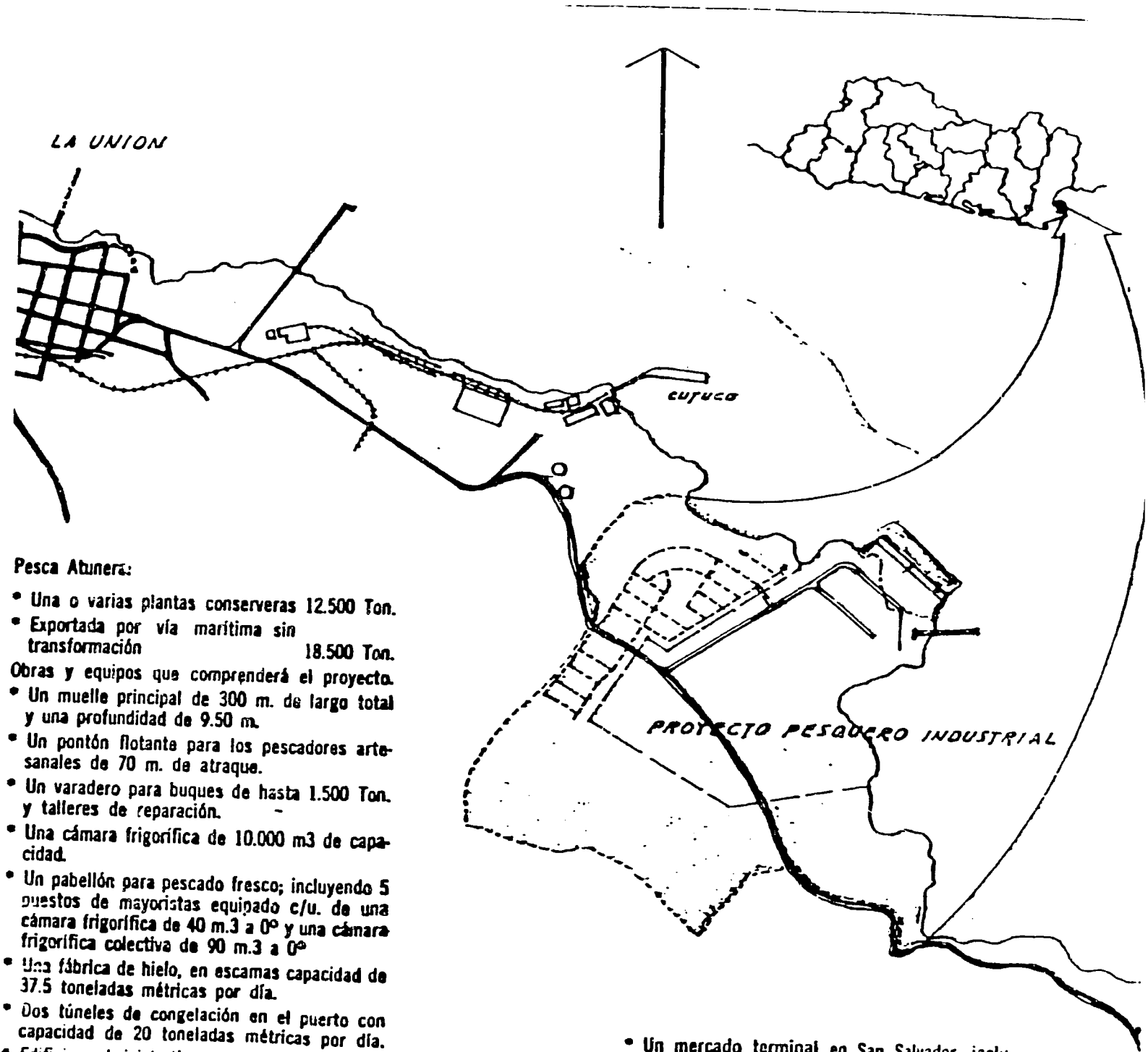
Los interesados pueden adquirir los Términos de Referencia previa cancelación de la suma de ₡ desde las 8.30 hasta las 16.30 horas del de 198 de lunes a viernes, en las oficinas de la Corporación Salvadoreña de Inversiones, situadas en la la. calle poniente entre la 43 y 45 avenida norte No. 2310, teléfonos: 24-4242, 24-1935 y 24-5631.

El oferente debe preparar su oferta y entregarla en sobre cerrado y lacrado, en las oficinas de CORSAIN en la dirección arriba indicada, llenando en duplicado un formulario de inscripcion y anotandose en un Registro de Control de ofertas; hasta el dia . de de 198 a las 16.00 horas.

COMPLEJO PESQUERO PUNTA GORDA
LA UNION.

Salvador,
érica

SQUERO
AL



Pesca Atunera:

- Una o varias plantas conserveras 12.500 Ton.
- Exportada por vía marítima sin transformación 18.500 Ton.

Obras y equipos que comprenderá el proyecto.

- Un muelle principal de 300 m. de largo total y una profundidad de 9.50 m.
- Un pontón flotante para los pescadores artesanales de 70 m. de atraque.
- Un varadero para buques de hasta 1.500 Ton. y talleres de reparación.
- Una cámara frigorífica de 10.000 m3 de capacidad.
- Un pabellón para pescado fresco; incluyendo 5 puestos de mayoristas equipado c/u. de una cámara frigorífica de 40 m.3 a 0° y una cámara frigorífica colectiva de 90 m.3 a 0°
- Una fábrica de hielo, en escamas capacidad de 37.5 toneladas métricas por día.
- Dos túneles de congelación en el puerto con capacidad de 20 toneladas métricas por día.
- Edificios administrativos y de servicios

- Un mercado terminal en San Salvador, inclu-

III BENEFICIOS ECONOMICOS Y SOCIALES

Económicos.

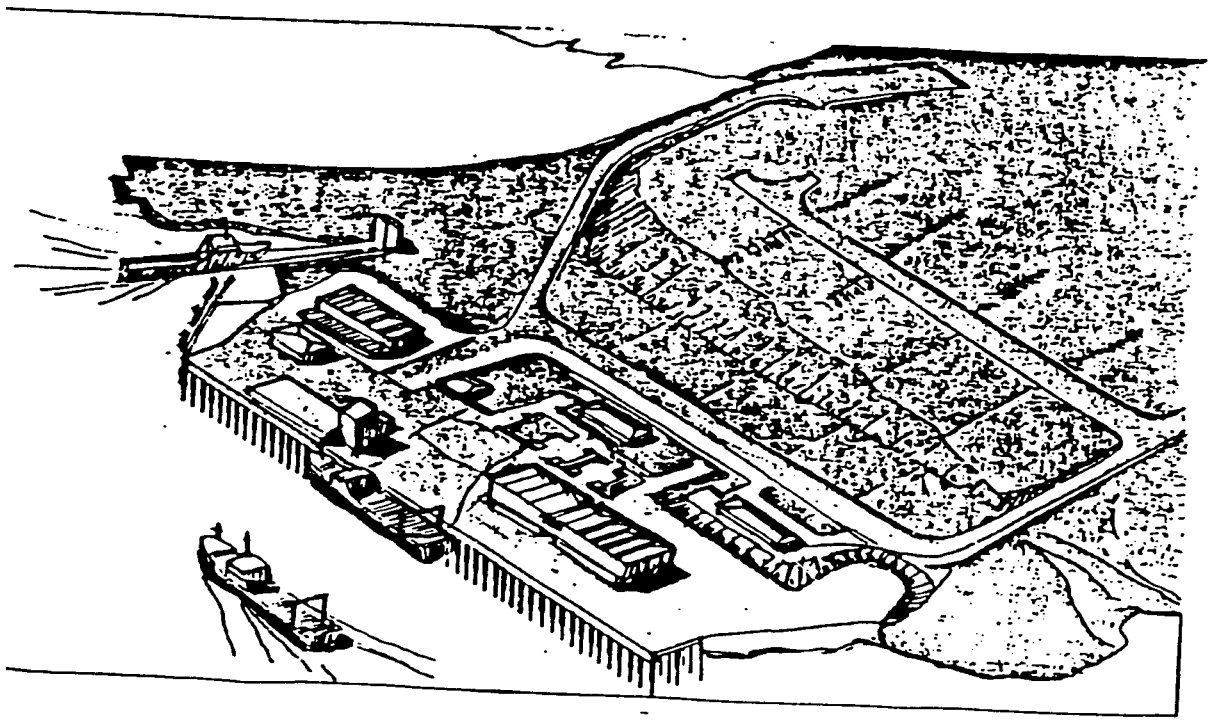
- Mayor capacidad productiva del país al iniciar a escala industrial el aprovechamiento de los recursos del mar territorial.
- Efectos positivos en balanza de pagos como consecuencia de la exportación del atún congelado y otras especies.
- Descentralización industrial al desarrollarse un polo de desarrollo industrial en la zona oriental del país.
- Estabilización de los precios internos de los productos marinos al mejorarse los sistemas de comercialización.

Sociales.

- Mayor oportunidad para la población salvadoreña de mejorar su condición alimentaria y nutricional a través del consumo de productos provenientes de la explotación de los recursos del mar territorial.
- Creación de nuevas y permanentes fuentes de empleos que favorecerán las condiciones socio-económicas de muchas familias del país.
- En la primera fase de ejecución del proyecto el número de personas trabajando en el mismo será el siguiente.

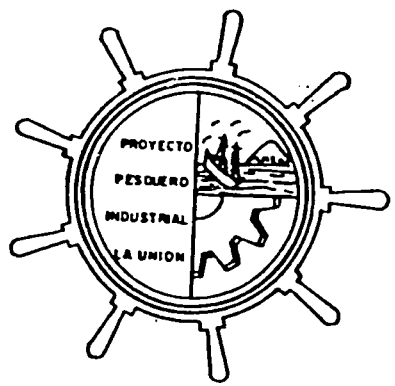
Tripulación barcos atuneros	125
Pescadores artesanales	230
Otros trabajadores de la zona portuaria	100
Zona Industrial Pesquera	370
TOTAL	825

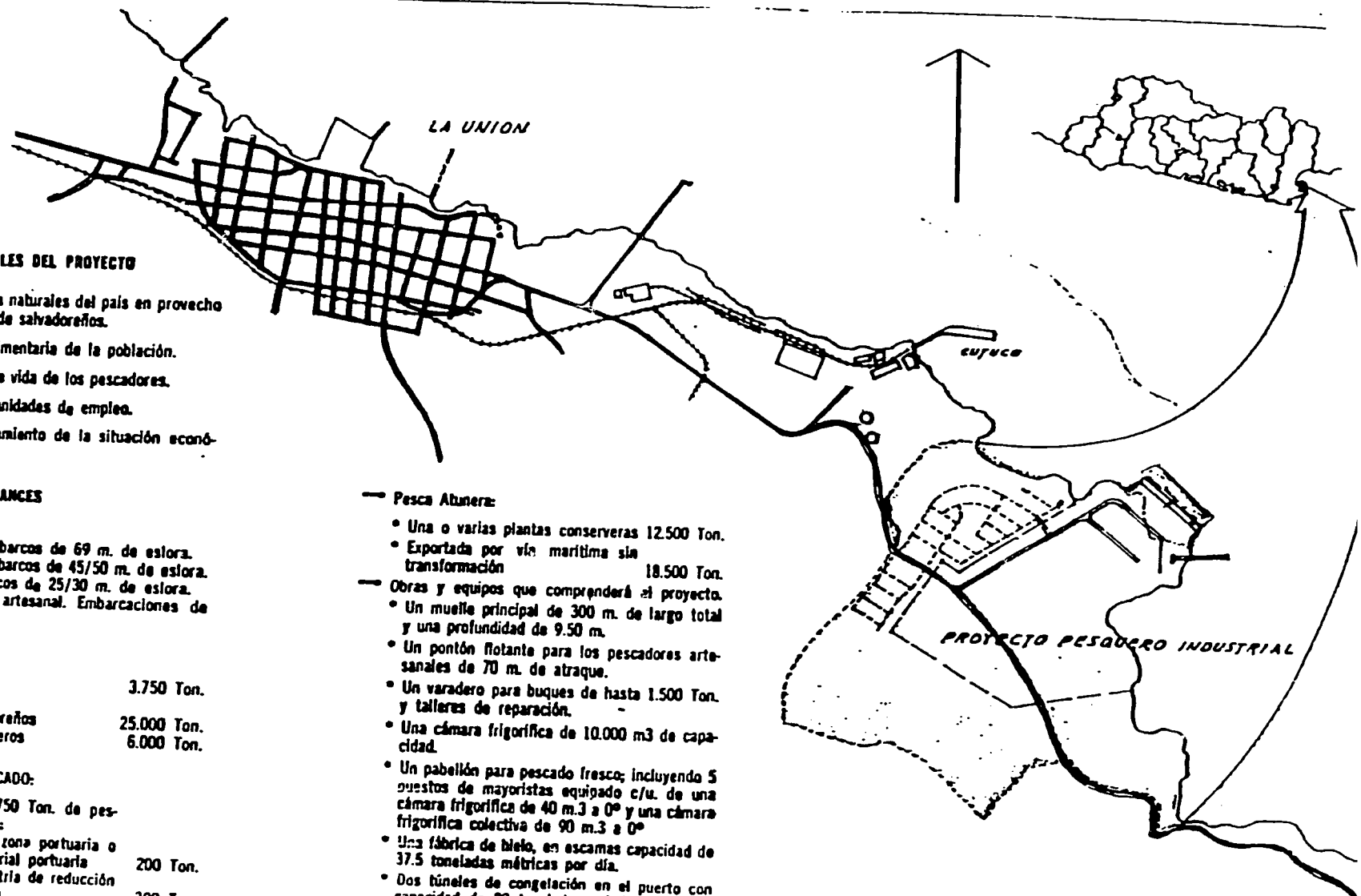
- Permitir la oportunidad de diversificar la calificación de la mano de obra salvadoreña en las actividades propias de esta exportación, tanto a nivel obrero como técnico y profesional.



República de El Salvador, Centroamérica

PROYECTO PESQUERO INDUSTRIAL





I. LOS OBJETIVOS GENERALES DEL PROYECTO

a. Utilizar los recursos naturales del país en provecho del mayor número de salvadoreños.

b. Mejorar la dieta alimentaria de la población.

c. Aumentar el nivel de vida de los pescadores.

d. Crear nuevas oportunidades de empleo.

e. Contribuir al mejoramiento de la situación económica del país.

II. CARACTERISTICAS Y ALCANCES

a. FLOTA DE PESCA:

- Atunero tipo I: 2 barcos de 69 m. de eslora.
- Atunero tipo II: 8 barcos de 45/50 m. de eslora.
- Arrastrero: 6 barcos de 25/30 m. de eslora.
- Flotilla de pesca artesanal. Embarcaciones de 7/15 metros.

b. PRODUCCION ANUAL:

• Pescado fresco	3.750 Ton.
• Atún congelado:	
• Atuneros salvadoreños	25.000 Ton.
• Atuneros extranjeros	6.000 Ton.

c. UTILIZACION DEL PESCADO:

— Pescado fresco: 3.750 Ton. de pescado, de los cuales:

• Congelado en la zona portuaria o en la zona industrial portuaria	200 Ton.
• Inicio de la industria de reducción harina de pescado	300 Ton.
• Tiburones preparados en filetes	200 Ton.
• Salado y fresco	1.190 Ton.
• Transportado entero y fresco hasta los centros de consumo	1.860 Ton.

— Pesca Atunera:

- Una o varias plantas conserveras 12.500 Ton.
- Exportada por vía marítima sin transformación 18.500 Ton.

— Obras y equipos que comprenderá el proyecto.

- Un muelle principal de 300 m. de largo total y una profundidad de 9.50 m.
- Un pontón flotante para los pescadores artesanales de 70 m. de atraque.
- Un varadero para buques de hasta 1.500 Ton. y talleres de reparación.
- Una cámara frigorífica de 10.000 m3 de capacidad.
- Un pabellón para pescado fresco; incluyendo 5 puestos de mayoristas equipado c/u. de una cámara frigorífica de 40 m.3 a 0° y una cámara frigorífica colectiva de 90 m.3 a 0°
- Una fábrica de hielo, en escamas capacidad de 37.5 toneladas métricas por día.
- Dos túneles de congelación en el puerto con capacidad de 20 toneladas métricas por día.
- Edificios administrativos y de servicios.
- Las vías de enlace y de acceso al puerto y la
- zona industrial.
- Los equipos de manejo de carga.
- Un mercado terminal en San Salvador, incluyendo puestos mayoristas equipados c/u., de una cámara frigorífica.
- Area inmuebles del proyecto 157 Ha (226 HZ)

Exhibit 6

COST ESTIMATE - TECHNICAL ASSISTANCE TO CORSAIN - MAY - DECEMBER 1988

		RATES	FISH EXPERT	2ND FISH EXPERT	TEXTILE EXPERT	HOTEL EXPERT	SUGAR MILL EXPT	PRINT PLT EXPT	LAWYER/ FIN EXPT	ADVISOR	CORSAIN PRESIDENT	CORSAIN MANAGER	
SALARY	DAILY RATE	$274.00											
	DAYS US		8	5	5	5	3	3	5	10			
	DAYS SAL		6	6	6	6	6	6	14	18			
	SUB-TOT SALARY		$3,836.00	$3,014.00	$3,014.00	$3,014.00	$2,466.00	$2,466.00	$5,206.00	$7,672.00			
DANGER PAY	RATE	20%	$328.80	$328.80	$328.80	$328.80	$328.80	$328.80	$767.20	$986.40			
	TOTAL SALARY		$4,164.80	$3,342.80	$3,342.80	$3,342.80	$2,794.80	$2,794.80	$5,973.20	$8,658.40			
TRAVEL EXPENSE	AIRFARE	$1,000.00											
	NO. TRIPS		1	1	1	1	1	1	2	3	$200.00	$1,000+200	
	TOTAL		$1,000.00	$1,000.00	$1,000.00	$1,000.00	$1,000.00	$1,000.00	$2,000.00	$3,000.00	1	2	
	TRANSFR EXP	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$200.00	$1,200.00	
	LOC TRV US	$200.00	$200.00	$200.00	$200.00	$200.00	$200.00	$200.00	$200.00	$200.00	$50.00	$150.00	
IN SAL	AIRTRV RATE	$50.00									$0.00	$200.00	
	NO TRIPS		1	1	1	1	1	1	2	3			
	TOTAL		$50.00	$50.00	$50.00	$50.00	$50.00	$50.00	$100.00	$150.00			
	GROUND RATE	$20.00											
	DAYS		6	6	6	6	6	6	14	18			
	TOTAL		$120.00	$120.00	$120.00	$120.00	$120.00	$120.00	$280.00	$360.00			
	TOTAL TRV EXP		$1,470.00	$1,470.00	$1,470.00	$1,470.00	$1,470.00	$1,470.00	$2,680.00	$3,810.00	$250.00	$1,550.00	
PER DIEM	RATE	$77.00											
	DAYS		7	7	7	7	7	7	14	18	$150.00	$150.00	
	TOTAL		$539.00	$539.00	$539.00	$539.00	$539.00	$539.00	$1,078.00	$1,386.00	4	20	
											$600.00	$3,000.00	
ADMIN COSTS	SECRETARY	$25.00	$75.00	$75.00	$75.00	$75.00	$75.00	$75.00	$75.00	$150.00			
	WRD PROCESS	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$200.00			
	REPRODUCTIN	$25.00	$25.00	$25.00	$25.00	$25.00	$25.00	$25.00	$25.00	$75.00			
	TELEX/FONE	$100.00	$200.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$300.00			
	POSTAGE/TRL	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$100.00	$300.00			
	DBA INSRNCE	$250.00	$250.00	$250.00	$250.00	$250.00	$250.00	$250.00	$250.00	$750.00			
	TOTAL		$750.00	$650.00	$650.00	$650.00	$650.00	$650.00	$650.00	$1,775.00			
SUB-TOTAL COSTS			$6,923.80	$6,001.80	$6,001.80	$6,001.80	$5,453.80	$5,453.80	$10,381.20	$15,629.40	$944.44	$5,055.56	
MISC	10%	10%	$692.38	$600.18	$600.18	$600.18	$545.38	$545.38	$1,038.12	$1,562.94	$94.44	$505.56	
TOTAL COSTS			$7,616.18	$6,601.98	$6,601.98	$6,601.98	$5,999.18	$5,999.18	$11,419.32	$17,192.34	$1,038.89	$5,561.11	$74,632.14
G. & A.		9%	$685.46	$594.18	$594.18	$594.18	$539.93	$539.93	$1,027.74	$1,547.31	$93.50	$500.50	
SUB-TOTAL			$8,301.64	$7,196.16	$7,196.16	$7,196.16	$6,539.11	$6,539.11	$12,447.06	$18,739.65	$1,132.39	$6,061.61	
FEE		7%	$581.11	$503.73	$503.73	$503.73	$457.74	$457.74	$871.29	$1,311.78	$79.27	$424.31	
TOTALS:			$8,882.75	$7,699.89	$7,699.89	$7,699.89	$6,996.84	$6,996.84	$13,318.35	$20,051.43	$1,211.66	$6,485.92	$87,043.46