



UNIVERSIDAD DR. JOSÉ
MATÍAS DELGADO
Facultad de Economía,
Empresa y Negocios

Autoridades Universidad
Dr. José Matías Delgado:

Dr. David Escobar Galindo, Rector

Dr. José Enrique Sorto Campbell,
Vice Rector

Dr. Fernando Basilio Castellanos,
Vicerrector Académico

Autoridades Facultad
Economía, Empresa y Negocios:

Ing. Roberto Alejandro Sorto
Fletes, Decano

Lic. Ana Patricia Linares, Secretaria
General

Revista Electrónica
"Ventana Económica"

Rosalía Soley Reyes
Coordinadora de Investigación y
Directora VENTANA ECONÓMICA

CONTENIDOS

EDITORIAL

1 FACTORES A TOMAR EN
CUENTA PARA DETERMINAR
LA CANTIDAD A COMPRAR

Eduardo Páez Colorado

2 JUVENTUD, ¿SEREMOS EL
FUTURO QUE DICEN QUE
SOMOS PARA EL SALVADOR?

Nelson Eduardo García Castillo

URGE IMPLEMENTAR UNA
POLÍTICA DE CONTROL DE
LA NATALIDAD, PARA VIABI-
LIZAR EL DESARROLLO ECO-
NÓMICO Y SOCIAL DEL PAÍS

José Mauricio Aguiluz,

4 LOS FIDEICOMISOS COMO
INSTRUMENTOS DE APOYO

Ana Fabiola Aguilar Hernández,
Natalia Andrea Galarza Espinosa,
Julio César Serrano López

VENTANA ECONÓMICA



ISSN 2071

Revista Electrónica DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y NEGOCIOS UNIVERSIDAD DR. JOSÉ MATÍAS DELGADO

El Salvador

Año 4 No.9 septiembre 2012

Editorial

FACTORES A TOMAR EN CUENTA PARA DETERMINAR LA CANTIDAD A COMPRAR Por Eduardo Páez Colorado, Coordinador Área Administración de Empresas

La mejor manera de comprar la cantidad correcta en el pedido, está regulada por algunos factores que se deben considerar. Analicemos algunos:

1 - Tipo de Producto:

En esto se debe tener en cuenta si el producto es duradero o perecedero. En el caso de duraderos no habrá mayor problema para comprarlos, pero la base para hacerlo es tomar en cuenta las necesidades de producto para poder cubrir las ventas que se tienen, es decir comprar la cantidad necesaria para abastecer el mercado, ya sea produciendo la mercadería o los artículos terminados que hay que vender. Ahora bien, si el producto es perecedero y no se puede guardar mucho tiempo porque pierde calidad o se puede contaminar, tal como leche en la industria láctea, o vegetales y mariscos en los restaurantes, la cantidad siempre será lo que se necesita para producir en las 24 horas (1 día como en la industria láctea o los platos que se preparan en el día en los restaurantes, para sus clientes). En el caso de los restaurantes, las cantidades de lo que necesitan para atender el menú que

ofrecen a sus clientes, se establece en estadísticas que llevan de lo que venden, tanto en días con picos altos (Fines de semana) y en días de venta baja (lunes, martes y miércoles generalmente) y por tanto establecen con sus proveedores los volúmenes que les deben entregar cada vez.

Relacionado con las medicinas, algunos productos químicos o productos alimenticios que tienen fechas de vencimiento, se deben comprar aquellos que tienen un período bastante largo, lo cual se le debe especificar al proveedor, para evitar su pronto vencimiento y el movimiento en el almacén deberá estar con la rotación de PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas).

La cantidad a pedir deberá estar apegada a los estimados de venta y al tiempo de entrega que tengan los proveedores.

2 - Tiempo de entrega:

En primer lugar debemos tener presente que debemos adquirir, ya sea producto para la venta o materias primas o materiales para producir, y evitar desabastecimiento, tanto para la planta

de producción o para la venta en la plaza (la base del consumo es la venta presupuestada).

El objetivo principal es no desabastecer el mercado y atender el presupuesto de lo que se venderá en el mercado. Debemos tener presente esto para establecer la cantidad a pedir cada vez que se coloca un pedido.

Con los proveedores nacionales probablemente no sea mayor problema el tiempo para que nos entreguen, pero el más complicado es el tiempo de entrega de los proveedores del exterior.

Si se trae producto de Estado Unidos, se tendrá por lo menos 3 o 4 semanas para tener el producto en El Salvador, vía marítima, y por tanto cada vez que colocamos una O de C será por el total a consumir en 3 o 4 semanas, y siempre colocaremos una orden cuando llegue a nuestras bodegas el producto del período anterior, o sea que cuando se está acabando una existencia, estará entrando los pedidos colocados. Si el caso es importación de un país de Europa, digamos Inglaterra, se

estima que son alrededor de 12 semanas de espera, vía marítima, desde que se coloca el pedido hasta que llega a nuestras bodegas, y por tanto cada vez que se ponga un pedido, será por el consumo estimado de esas 12 semanas de espera y al momento de que llega un pedido, colocar nuevamente otra OdeC. Y así sucesivamente.

Como ya se mencionó, la base para establecer la cantidad a pedir son las necesidades de mantener abastecido el mercado y por tanto estar produciendo y vendiendo lo que demandan los consumidores.

3 - Necesidad del pedido:

Esto sucede cuando no hay artículos terminados para la venta o falta de materiales para la producción. Muchas veces esta situación se puede presentar por algunas circunstancias, tales como:

a) el aumento de la demanda del producto, para la cual no se estaba preparado, y ese aumento se pue-

deber a factores exógenos, ajenos a nuestro control, como por ejemplo, que nuestra competencia tiene problemas de abastecimiento en el mercado y por lo tanto, los consumidores buscan productos sustitutos y compran el nuestro.

b) atraso en la entrega de lo solicitado y también pueden haber factores exógenos, tales como una huelga en algún punto de la ruta que trae nuestro producto o atraso en la entrega de nuestro proveedor.

Aquí es donde decimos necesitamos comprar materiales para poder producir. Y es en las empresas industriales donde se puede recurrir a comprar esos materiales donde se encuentren, ya sea en plaza o en la plaza de un país vecino. En relación a Productos terminados, muy poco se puede hacer pues son productos de marca que debemos esperar, muchas veces a que llegue el pedido.

Entonces para comprar, debemos estimar la cantidad y para eso debemos tomar en cuenta lo que se

debe tener para vender. Si por ejemplo, el material que esperamos se va a tardar dos semanas después de la que lo esperábamos, entonces debemos comprar lo que se va a consumir en esas dos semanas de producción. Eso es lo que determina la cantidad a comprar.

4 - Mantenimiento del inventario:

En esto se debe tener en cuenta el costo de mantener existencias en bodegas y sobre todo no incrementar esos costos innecesariamente, pues cuando pedimos en exceso, estamos llenando innecesariamente el almacén con cantidades de productos de más a lo que se va a consumir en cierto período, por lo tanto se debe pedir solamente lo necesario para utilizar en las ventas o en la producción.

Se debe tener presente que sobre las existencias se pagan intereses sobre el valor del inventario, se pagan seguros para incendios o

daños del inventario, el espacio utilizado también representa gasto, el gasto ocasionado por el uso del personal encargado del cuidado y manejo de esas existencias, los registros por el control, etc.

Los costos por mantener inventario son inevitables, pero hay que minimizarlos y no excederse con ellos.

5 - Período de compra

Este factor muchas veces está ligado con las cosechas.

En El Salvador, podríamos tomar como ejemplo las compras de productos agrícolas, tales como la caña de azúcar, que utilizan los ingenios de azúcar; la cosecha de café que compras los beneficios de café; el maíz, frijoles, etc.

Las empresas que compran determinadas materias primas deben

estar informadas de la cantidad que se estima se va a producir a nivel nacional en el año, para estimar lo que pueden comprar para sus intereses.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, en el caso de El Salvador, tiene datos de lo que se va a cosechar en el año y este dato está a la disposición de cualquiera empresa que lo solicite.

Así también, las empresas conocen la capacidad de producción que se tiene y por tanto buscarán un abastecimiento al máximo para sus plantas.

Esas estimaciones de lo que se comprará se hacen por lo menos 6 meses antes de la cosecha y muchos compradores hacen gestiones con los agricultores para asegurar ese abastecimiento.

La cantidad a colocar en esta clase de negocios, estará determinada

por la cosecha total en el país y lo que se pueda obtener en forma particular de la misma.

Diferente es la situación de ciertas empresas comerciales que venden productos de temporadas, como por ejemplo, paraguas, adornos navideños, útiles escolares, temporada de vacaciones como ir la playa, al lago, la montaña, etc.

En este último caso, las empresas deben 1ª) conocer la ubicación del proveedor y 2ª) tomar en cuenta el tiempo que se lleva para la entrega y llegada a la tienda de los productos.

Como ya se sabe cuándo empieza la temporada, la orden de compra la deben colocar con la anticipación debida para que llegue al principio de esa temporada para poder la demanda de forma oportuna y no después de la oportunidad de poder vender lo que se comprará y se deberá almacenar

para otra época, que a lo mejor ya no tendrá el impacto necesario, debido a los adelantos de las modas.

La cantidad a comprar, estará basada 1ª) Dato estadístico de lo que se vendió en el pasado y 2ª) las proyecciones de ventas que se tengan.

6 - Precio unitario del material o servicio o el Monto de la transacción:

Desde el punto de vista financiero, ya sea la escasez o el exceso de inventarios, trae gastos que muchas veces son innecesarios.

En el presente caso se debe tener en cuenta el exceso, pues como se sabe, los inventarios forman parte del Activo Circulantes y estos forman parte de lo que se conoce como Capital de Trabajo.

Muchas empresas obtienen préstamos de los bancos para financiar el Capital de Trabajo y cuando se compra en exceso, se está invirtiendo en materiales o productos que estarán en el almacén un tiempo un poco extenso para que se consuman y eso trae como consecuencia que se estarán pagando intereses por el valor que se tenga almacenado.

Además, dependiendo de la clase de material o producto, así será el monto a pagar y que puede causar problemas para el Cash Flow.

De ahí la importancia de la cantidad a comprar, la cual debe estar basada en lo que se necesita para atender las ventas de un determinado período. Aquí entran en consideración otros factores que se han mencionado anteriormente, tales como el tiempo de entrega y otros gastos por mantener inventarios.

7 - Promedio de las compras:

Este factor se toma en cuenta para analizar si se está comprando de más o de menos, es decir, cuando se nos indica colocar un pedido por cierta cantidad de determinado producto, se debe revisar cual es el promedio histórico que se tiene de la adquisición de ese producto. Este promedio ayudará a que se pida una cantidad lógica, evitando escasez o exceso. Si se considera que la cantidad a pedir es muy diferente a ese promedio, se deberá justificar el porqué de esa diferencia, pues puede haber alguna promoción especial o un incremento de la demanda.

Ya se ha considerado lo que ocasiona la escasez o el exceso de inventario, en los factores anteriores.

8 - Máximos y Mínimos de existencia

Muchas veces, la cantidad a comprar ya está determinada por la autoridades correspondientes, las cuales establecen máximos y mínimos de existencia.

Esas cantidades muchas veces se establecen debido a algunos factores, tales como:

- Espacio limitado en el almacén
- Monto de la compra
- Rotación del producto por el uso frecuente
- Delicadeza del producto
- Importancia del producto
- Establecer un stock de seguridad
- Etc.

En este caso, habrá que utilizar las cantidades establecidas.

Según la naturaleza de la empresa, puede haber otros factores que se tomen en cuenta para determinar la cantidad a comprar, pero los que se detallan se consideran muy importantes.

Hay que tener en cuenta que muchas veces no es solo un factor el que se debe considerar, sino que pueden intervenir varios de ellos para tomar la decisión definitiva.

9 - Otros aspectos relacionados

Hay situaciones ajenas a los factores antes mencionados, pero en esta oportunidad hay que referirse a las condiciones que tienen los proveedores acerca de las cantidades que van a vender y es lo que se refiere al pedido mínimo aceptable, que puede estar basado en la forma que ellos empaquetan sus productos que muchas veces lo tienen estandarizado.

Hay proveedores que les condicionan a sus compradores que solo les pueden vender producto envasado en toneladas (1,000 Kgs.) y no entregan en fracción de las mismas, aunque el comprador no necesite toda una tonelada, entonces el comprador debe colocar sus órdenes de compra (O de C) en x cantidad de

toneladas.

Así también podemos hallar proveedores de cajas de cartón o de cartulinas impresas, quienes condicionan que solo pueden vender en millares y no fracción del millar.

O también se encuentran proveedores de perfumes (fragancias) que envasan en frascos metálicos de 25, 50 o 75 Kgs.

Por ejemplo, si un fabricante necesita 7,600 kg de una materia prima de un proveedor que solo vende por toneladas, entonces tendrá que colocar una O de C por 8 toneladas. Aquí se presenta el caso de exceso en la cantidad que se necesita, pero no se puede evitar por las condiciones del proveedor.

En el caso de los perfumes, si se necesita comprar 140 Kgs, la O de C se debe elaborar por 150 Kgs, en los frascos que sean como los prepara el proveedor.

¿Cómo se puede enfrentar esta situación que siempre se tendrá que comprar en exceso? Una de las formas es la que usan todas las empresas para determinar las cantidades a comprar y que se basa en la fórmula siguiente:

$$\text{COMPRAS} = \frac{\text{Inventario Final} + \text{Cantidad a utilizar en la producción del período} - \text{Inventario Inicial}}{\text{IF} - \text{CONSUMO}} \times \text{IF}$$

Usando esa fórmula se toma en cuenta lo que ya se tiene y se obtiene lo mínimo por comprar, y entonces se determinan cantidades a comprar condicionadas a que se conviertan en lo que el proveedor establece.

Otra técnica que se utiliza para establecer la cantidad que se debe pedir es la que se llama Cantidad

Económica de la Orden (EOQ), que es la que se determina por medio de equilibrar los costos de mantener inventarios con los costos de ordenar.

Se usa la fórmula EOQ precisamente para obtener lo que conoce como Lote Óptimo a pedir. Para lograrlo se debe tomar en cuenta la demanda anual estimada del producto a comprar, los costos de mantener inventarios y los costos de hacer los pedidos.

Muchas empresas utilizan el Sistema de Planeación de las Necesidades de Materiales (Material Requirements Planning - MRP), el cual apoya las actividades de fabricación o de consumo, pero no todas las organizaciones han tenido éxito con su uso, sin embargo las que han tenido éxito han logrado una eficiencia en el suministro de los materiales que se necesitan, así también, permiten una rápida re-

planeación y reprogramación en respuesta a cambios provenientes de un medio ambiente dinámico, donde tiene mucho que ver la demanda de nuestros productos y cumplimiento de planes de ventas.

10 - Consecuencias que trae el exceso de la cantidad en los pedidos

El exceso en la compra de inventarios trae como consecuencia el incremento innecesario de los gastos de mantener esas existencias, porque gastos siempre se tendrán pues son imprescindibles.

Lo que se pretende con una buena gestión de compras es minimizar esos gastos.

G. Aljian detalla los siguientes costos de tener y mantener inventarios:

<p>COSTOS DE CAPITAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Intereses sobre el valor invertido en inventarios. - Intereses sobre dinero invertido en terrenos y edificios que se utilizan para conservar los inventarios. - Intereses sobre el valor invertido en el equipo utilizado para el manejo y control de los inventarios.
<p>COSTOS POR EL ESPACIO UTILIZADO PARA ALMACENAMIENTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Rentas que se pagan por edificios. - Impuestos y seguros sobre los edificios - Depreciación de edificios. - Depreciación de instalaciones destinadas a almacenamiento (Racks o estantes y otros). - Costo de mantenimiento y reparaciones. - Cargos por servicios, incluyendo agua, luz, teléfono y otros. - Salarios y prestaciones del personal de seguridad y de mantenimiento.
<p>COSTOS DE SERVICIO DE LOS INVENTARIOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Costos de manos de obra relacionada con el manejo y conservación de existencias. - Salarios y prestaciones del personal administrativo que llevan los registros de movimientos del inventario. - Salarios y prestaciones del personal de preparar lo requerido por la planta o de otros departamentos.
<p>COSTOS DE LA UTILIZACION DE EQUIPOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de mantenimiento y reparaciones. - Impuestos y seguro sobre equipo. - Depreciación del equipo - Gastos de combustible - Gastos de energía eléctrica utilizada en equipos. - Costos de mantenimiento y reparaciones
<p>COSTOS RELACIONADOS CON EL RIESGO CON EL INVENTARIO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Obsolescencia de inventarios. - Seguros sobre el inventario. - Deterioro físico del inventario. - Pérdidas como consecuencia de robos.

Como se puede ver, hay una serie de gastos que se ocasionan por el solo hecho de mantener inventarios en el almacén y algunos se incrementarán en la medida que se au-

menten esas existencias. También se deben considerar gastos con la escasez que se puede generar pretendiendo ahorrar para

evitar el exceso de inventarios, de ahí que se tienen gastos por insuficiencia como los siguientes:

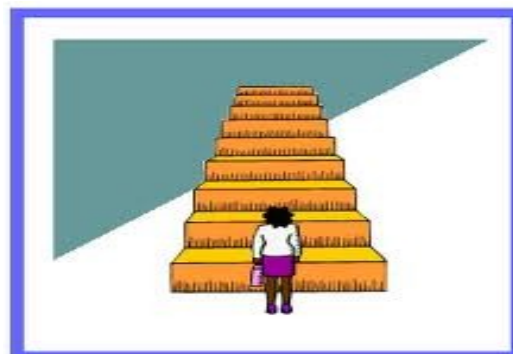
EFEECTO EN COSTOS OCASIONADOS POR INSUFICIENCIA DE INVENTARIOS	
COSTO DE MATERIALES	- Precios y costos de fabricación más altos debido a pedidos urgentes de pequeñas cantidades
COSTOS DE FABRICACIÓN	- Aumentos en costos debido a interrupciones de la producción. - Despidos y re-admisiones de personal y mayor gasto de capacitación al personal nuevo. - Costo por la preparación de máquinas que solo trabajarán un tiempo menor a lo establecido. - Operaciones de urgencia que ocasionarán gastos extraordinarios.
GASTOS GENERALES	- Gastos por la elaboración de pedidos pequeños. - Gastos por el recibo, inspección, registros contables, como resultado de muchos pedidos pequeños. - Gastos de transporte por la cantidad de pedidos generados.

11 - CONCLUSIONES:

A raíz de todos esos gastos que pueden generar, tanto el exceso como la escasez de inventarios, es que se debe tener sumo cuidado al establecer la cantidad a pedir.

Se han detallado factores a tomar en cuenta para determinar la cantidad a pedir en las Órdenes de Compra y puede que no todos tengan que intervenir a la hora de establecerla, pero un análisis racional donde se contemplen todas las situaciones, contribuirá a que se tome la mejor decisión conve-

niente para minimizar costos, para evitar riesgos de no producir lo necesario, lo que trae como consecuencia el desabastecimiento del mercado y por ende, abrirle oportunidades a la competencia para que logre llevarse a los consumidores que se tienen en la cartera.



JUVENTUD, ¿SEREMOS EL FUTURO QUE DICEN QUE SOMOS PARA EL SALVADOR?

Nelson Eduardo García Castillo. Estudiante de Turismo, en la cátedra de Diagnóstico de la Realidad Nacional,

Lo he escuchado en políticos, empresas y al terminar entrevistas con personajes importantes, pero en realidad, ¿será verdad o un slogan de marketing que los políticos y empresas tienen para llamar la atención de los jóvenes y así los apoyemos?

Me lo he cuestionado en distintas ocasiones; especialmente, cuando en los medios de comunicación salen proyectos y actividades que realizan las instituciones públicas y privadas, para apoyar a los jóvenes. Pareciera que les interesamos.

Hace poco me di cuenta que fue el día de la juventud y puedo apostar que ni el 20% de la población juvenil tenía idea de que existiera; porque no se ha realizado una proyección y difusión pública de tal evento. ¿Qué están haciendo las autoridades correspondientes, para que nos involucremos y saquemos hacia adelante el país?

Las famosas ferias de empleo, en donde por la radio y periódicos nos hacen el llamado a los jóve-

nes a dejar nuestro currículum y aplicar a una plaza disponible. Pero ... ¿serán en realidad que ayudan al joven? o ¿será una publicidad que utilizan para difundirse en el mercado? Un día escuchando un debate, me sentí ofendido, no tengo palabras para expresar la indignación sobre lo que hicieron, mencionaban que unos jóvenes asistieron a esa feria, dejaron su currículum y al finalizar el día, tanto fue el cinismo de las empresas, que en el mismo centro comercial en el que estaban, votaron los currículos en el basurero. Ellos vieron lo sucedido y se acercaron para ver que era esa cantidad de papelería desechada en el depósito, cuando lograron observar dentro de la basura, se encontraron los currículos que habían dejado en la feria de empleo.

Entonces, ¿será que estos eventos son para "ayudar al joven en su desenvolvimiento laboral"? o sólo es una simple pantalla de las empresas para que las personas creen que ayudan a la sociedad a salir adelante y sus empresas son

fuentes de desarrollo. ¿A donde están las entidades que regulan o supervisan estas ferias? ¿Debería aplicarse alguna sanción? Muchas preguntas se vinieron a mi mente al escuchar el caso.

No sólo siento una ofensa en esta acción y el que no exista una regulación y supervisión para este tipo de actividades me obliga a reflexionar. Pensar que las empresas piden jóvenes de 23 a 25 años de edad, con experiencia laboral no menor de 3 años. Un día buscando trabajo, empecé a ver los requisitos en los periódicos y efectivamente el mismo caso: experiencia mínima, título universitario y si es posible maestría; me parecen ilógicos estos requisitos, con un simple análisis sabemos que la mayoría de jóvenes salen de 18 años del bachillerato, los que pueden entrar a la universidad y se gradúan con un título universitario entre los 23 a 24 años y los privilegiados con una maestría de 1 a 2 años; entonces, si se analizan los requisitos, es imposible aplicarlo a la realidad, sobre todo una experiencia mínima de 3 años.

No hay una regulación que exija un perfil más lógico para las ofertas de trabajo y si existe ¿por qué no se aplica? Muchas veces las personas con grados académicos universitarios, se dedican a otra actividad distinta a su profesión, pero por la necesidad del empleo; en muchos casos hay quienes ingresan a los "call center" y prefieren no continuar con sus estudios, porque piensan: "matarme 5 años estudiando, si cuando salga no encontraré trabajo de mi carrera, y si lo hay no tendré el salario actual", y entonces: ¿Dónde está la famosa frase: "La juventud es el futuro de El Salvador"?

A veces no encontramos a quien culpar en esta grave situación, si a los políticos o a la empresa privada, del porque no hay puertas

abiertas para obtener un empleo. Pero no sólo el nivel laboral se ve afectado dentro de las oportunidades para la juventud, también el deporte. El desinterés del Estado es evidente, porque no se brindan los requerimientos mínimos para el desenvolvimiento de un deportista, en ocasiones no brindan uniformes, viáticos para competencias en el exterior del país y un espacio digno para que entrenen.

El famoso caso de la selección de playa en donde los jóvenes entrenaban y no eran apoyados, ni siquiera por nosotros los fanáticos al fútbol. En el deporte se empezaron a dar a conocer al tener ese sueño de ver a nuestro país en un mundial; poco a poco se ganaron el apoyo de las personas, gracias

a la humildad que ellos tenían, no buscando la parte monetaria, sino por amor al deporte y a su país de representarlo, y aun así, al viajar a los mundiales con muy bajos viáticos, que solo para un almuerzo alcanzan, ellos lucharon por tener un puesto en la historia del deporte y dejaron el nombre del país en una de las mejores 4 posiciones del fútbol playa mundial; y hasta ahí se logró ver a todas las entidades privadas y públicas, decir: "estos son salvadoreños", "lograron realizar el sueño buscado", "son el futuro". Entonces, siempre me hago la pregunta: ¿seremos parte del marketing de ellos o nos verán como el futuro del país?

Y así se pueden relacionar otras noticias, como por ejemplo: este año 2012, los menores entre 16 a 18 años realizan actividades ilícitas, ¿dónde están esos famosos programas? Que salen en televisión diciendo: "aquí nosotros apoyamos a la juventud", además de otras cosas que dicen para que los favorezcan públicamente. Entonces, esos supuestos proyectos no ayudan a los jóvenes en alto riesgo, ¿son falacias? Y cuestiono: ¿Por qué no se ejecutan acciones, sólo promesas?

Pero uno como joven, también tiene que poner interés en la dura realidad del país, dejar a un lado los colores partidarios, realizar acciones que nos favorezcan y que no seamos unos más que se pasan la pelota, culpando a otros de las malas gestiones; actuemos, busquemos soluciones, tengamos una visión de ciudadanía unida y bus-

quemos actores, que en realidad nos quieran ayudar, salgamos de esa burbuja que tenemos para realizar este tipo de soluciones. Hay grandes frases que han quedado marcada en la historia de la humanidad, como: "No te preguntes que hará tu país por ti, pregúntate: ¿qué harás por tu país? Y una frase de nosotros: "Los jóvenes trabajaremos por el futuro de nuestro país", porque al ver la realidad en la que estamos hundidos, nadie nos va ayudar, pero si actuamos y trabajamos verdaderamente para que seamos notados, porque estamos aquí en este país, no sólo por un voto o la compra de un producto, sino que estamos por El Salvador, unidos en busca de soluciones, que favorecerán a crear ideas nuevas, concretas y alcanzables.



El lunes 31 de octubre de 2011, en el periódico COLATINO se publicó la noticia del nacimiento del bebé con el que la población mundial llegó a **siete mil millones**, (7,000,000,000), fue una niña nacida en Manila, Filipinas, de nombre Dánica y fue celebrado por las Naciones Unidas, cuyos representantes entregaron un premio a sus padres.

Si se ve en forma aislada, siete mil millones de personas en el mundo no significan un problema, pero si se observa el comportamiento del fenómeno demográfico en el tiempo, se puede apreciar que en 1999, o sea hace solamente 11 años, la ONU celebró el nacimiento número **seis mil millones**, (6,000,000,000) y fue un niño llamado Adnan Nevic, en Sarajevo; entonces nos damos cuenta que en realidad se está ante un problema, debido a que la tierra tiene una capacidad fija y si la población sigue creciendo con este ritmo, las probabilidades de un colapso de la humanidad, son altas.

De acuerdo a estimaciones del Fondo de las Naciones Unidas para la Población, UNFPA, con el ritmo actual, de dos nacimientos por segundo, en el año 2050 se llegará a 9,300 millones y en el año 2100 se alcanzarán los 10,000 millones, quienes demandarán alimentos, agua, medicinas, viviendas, escuelas para su educación, vehículos para transportarse y lo más importante, un trabajo digno para tener una calidad de vida adecuada, con el consiguiente efecto sobre el medio ambiente y el cambio climático.

En los medios de comunicación abundan las noticias sobre los graves problemas ambientales que sufren todos los años las grandes ciudades, especialmente en países altamente desarrollados como USA y Europa, donde se ven las grandes inundaciones en Inglaterra, Alemania y Estados Unidos; y no

se diga el impacto en los países subdesarrollados como El Salvador y del resto del mundo, por consecuencia del fenómeno conocido como **Cambio Climático**, el cual es producido, principalmente, por los gases que emiten las miles de fábricas y los millones de automóviles que se utilizan diariamente en todo el mundo.

El Salvador es un país pequeño y con una tasa de crecimiento poblacional del 1.65 % y de acuerdo al último censo, tiene una densidad de 273 habitantes por kilómetro cuadrado, siendo después de Puerto Rico, la más alta de América y en el caso específico de San Salvador, tiene 1768 habitantes por kilómetro cuadrado.

Como consecuencia de esta sobrepoblación, los catorce municipios que conforman el Gran San Salvador, así como las principales ciudades del país, enfrentan grandes problemas que se manifiestan en el creciente número de familias que viven en zonas marginales, la invasión de las principales calles por vendedores ambulantes llamado mercado informal, el fuerte congestionamiento vehicular y dificultades para el abastecimiento de agua potable, deficiente servicio de recolección y disposición final de desechos sólidos, creciente desempleo para los jóvenes y personas de mayor edad y como consecuencia, el incremento de la delincuencia y la inseguridad en general.

Además de estos problemas sociales y de acuerdo a informes del Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), la sobrepoblación demanda cada día la construcción de más viviendas y de lotificaciones ilegales, que en primer lugar reducen la frontera agrícola para la producción de alimentos y en segundo lugar, se incrementa la deforestación y se reducen las áreas de captación de

aguas lluvias; así mismo, se incrementa la contaminación de ríos y lagos, los cuales están contaminados en un 90%, y con ello se generan condiciones para el incremento de enfermedades por el consumo de agua y alimentos contaminados.

El Salvador es un país pobre, carente de recursos naturales, petróleo, minas, etc. Y su mayor riqueza es la población, siempre que pueda generar las condiciones para tener una vida digna con acceso a una adecuada alimentación, salud, educación, vivienda, empleos y otros; pero si el gobierno y el sector privado no cuentan con los recursos financieros para ofrecer empleos dignos a la población que lo demanda, esta población se convierte en un obstáculo para lograr el desarrollo económico y social del país.

Para lograr este objetivo, en el caso de El Salvador, se hace necesario y urgente definir e implementar una política de crecimiento racional de la población, acorde a su realidad territorial y económica, pensando en que las futuras generaciones no deben tener como opción de vida, la migración forzada hacia otros países, como lo han hecho casi tres millones de compatriotas, que han sufrido las consecuencias de la desintegración familiar y la humillación en tierras extrañas.



Fuente: google image

Una política de crecimiento racional de la población puede tener, entre otras, las siguientes medidas: Incentivos de exención de impuestos a las familias que se acojan a métodos de control de la natalidad; asimismo, incentivos económicos por medio de bonos en efectivo, para familias que acepten programas de esterilización y becas para sus hijos hasta nivel universitario y para las familias que carecen de viviendas, bonos para la prima de su propia casa, además se deben desarrollar programas intensivos de capacitación técnica y de educación familiar, para las familias de bajos ingresos que se acojan a estos programas. El Ministerio de Educación deberá crear verdaderos programas sobre la sexualidad de los jóvenes y sobre las ventajas de crear familias responsables y con

pocos hijos.

Adicionalmente a estas medidas, debe desarrollarse una campaña de concientización con los propietarios de los medios de comunicación y establecer una normativa que regule los tipos de programas y los horarios, especialmente para la televisión, para que eviten los programas que promueven el sexo libre y el morbo, en horarios donde la audiencia son niños y jóvenes que no están en edad de ver esas cosas, que ni contribuyen con su educación sexual.



Fuente: Google Imagen



El Banco Central de Reserva (BCR) reconoció que El Salvador está a la "cola de los países receptores de inversión extranjera directa", incluso Honduras y Nicaragua, que son economías pequeñas, están captando más inversiones.

El BCR informó recientemente que de enero a mayo 2012, el país había recibido \$59 millones de IED, una cifra baja

frente a los \$194 millones que acumuló en el mismo período de 2011.

El presidente del BCR adelantó que, al cierre de este año, la IED llegaría a \$240 millones, pero serían \$145 millones menos que el año previo, cuando fue de \$385 millones.

Las exportaciones también muestran una caída del 1.5% de enero a julio

2012, cuando sumaron \$3,197.5 millones.

Mientras esos indicadores caen, la deuda pública sigue subiendo, y ya supera el 55 por ciento del PIB, según datos recientes del Ministerio de Hacienda.

Fuente: El Salvador.com, 15 septiembre 2012

CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL

1.1 Antecedentes Históricos del Fideicomiso

El fideicomiso tiene su origen en Roma y se dio principalmente por dos razones: primero, para facilitar la testamentifacción, como un medio para facilitarles a los peregrinos la libre disposición de sus bienes; segundo, que las herencias llegaran a las personas incapacitadas por la ley para que pudieran hacer uso de sus bienes.

La ley romana tenía muchos impedimentos para poder heredar por testamento, en la que se establecía que los libertos, las municipalidades, los pobres, los proscriptos, los casados sin hijos, los habitantes de provincias no ciudadanos, etc. quedaban excluidos de los testamentos.

Con el objeto de favorecer a estas personas, el testador instituía por heredero suyo a una persona legalmente capaz, para que este entregara todo o parte de la herencia a las personas que había designado.

La voluntad del testador carecía de obligación civil, y debido a que la persona instituida como heredera del testador hacia mal uso de la herencia, para su cumplimiento se solicitó la intervención de los cónsules. Tiempo después se empezaron a regular los fideicomisos.

Los romanos regulaban dos tipos de fideicomisos: Fideicomisos de herencia y Fideicomisos particulares

Estos fideicomisos consistían en que el heredero debía de entregar al fideicomisario la totalidad o cuota de la herencia.

1.2 "Trust" en el derecho anglosajón

Su verdadera aceptación jurídica implica el derecho de dominio de bienes muebles e inmuebles que una persona tiene a favor de otras.

En la definición más generalizada de trust es un "estado de relación fiduciaria respecto de bienes que sujeta a la persona por quien dichos bienes

son poseídos a deberes de equidad y a manejar dichos bienes para beneficio de otra persona, se origina como resultado de la manifestación de crearlo.

Un trust es una relación fiduciaria con respecto a determinados bienes, por lo cual la persona que los posee (trustee) está obligado en derecho de equidad a manejarlos en beneficio de un tercero (cestui que trust). Este negocio surge como resultado de un acto volitivo expreso de la persona que crea el trust (settlor). Lo característico del trust y probablemente una de las diferencias más importantes que lo distinguen del fideicomiso de origen romano, es la existencia de dos propiedades que concurren sobre los mismos bienes: el trustee que es el propietario legal, y el cestui que trust (beneficiario) recibe protección como propietario en equidad.

Los "trust" pueden constituirse mediante dos segregaciones de dominio pleno:

- Traspasando el título legal a determinada persona, condicionando el fideicomiso a favor del otorgante o de un tercero;
- Sin ningún traspaso, separando el llamado "patrimonio equitativo" fundado en el derecho de equidad, del "dominio legal" apoyado en el common law y convirtiéndose el primitivo propietario, en quien en ambas categorías de dominio están fusionadas, en el "trustee" o fiduciario del propio bien a favor del fideicomisario designado por el mismo.

1.3 Antecedentes Históricos del Fideicomiso en El Salvador

De los diversos países de Latinoamérica sin duda México es donde el fideicomiso ha alcanzado el mayor grado de desarrollo.

En la década de los setenta se desarrolló uno de los primeros contrastes interesantes, es que las aplicaciones de mayor importancia del fideicomiso se da en el mundo de los negocios llamado "business trust" puede decirse que no hay banco en ese

país que carezca de un departamento fiduciario, donde tres son las aplicaciones fundamentales conocidas por fideicomiso de administración, fideicomiso de inversión y fideicomiso de garantía.

Tomando como ejemplo a México en su forma de administrar y el orden que dicho país lleva con respecto a los fideicomisos puede decirse que es el más conveniente para El Salvador aplicando y adaptando todo a las necesidades del país incluyendo sus limitaciones. El código de comercio y la ley de bancos de El Salvador es donde se regulan los fideicomisos como operación bancaria, tiene inspiración mexicana y chilena.

CAPÍTULO 2: DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

2.1 Justificación e importancia

El fideicomiso es una figura muy flexible, pues tiene una amplia variedad de objetivos, tales como permitir la conservación del patrimonio en las familias, propiciar la circulación de la riqueza a través de diferentes medios, como son el dinero, diversos títulos- valores, bienes muebles e inmuebles, así como derechos y la constitución de garantías cubiertas por hipoteca.

2.2 Situación actual de fideicomisos en El Salvador

El fideicomiso se constituye mediante declaración de voluntad, por la cual el fideicomitente transmite sobre determinados bienes a favor del fideicomisario, el usufructo, uso o habitación, en todo o parte, o establece una renta o pensión determinada, confiando al fiduciario, a quien se transmitirán los bienes o derechos en propiedad, pero sin facultad de disponer de ellos sino de conformidad a las instrucciones precisas dadas por el fideicomitente, ene constitución. (Art. 1233 C.Com).

2.3 Concepto

¿A qué se le llama Fideicomiso?

Fideicomiso es la transmisión de uno o más bienes, dinero o derechos, a una persona natural o jurídica llamada fiduciario, para que sean administrados de acuerdo a un contrato,

favor del propio fideicomitente o de un tercero, llamado beneficiario.

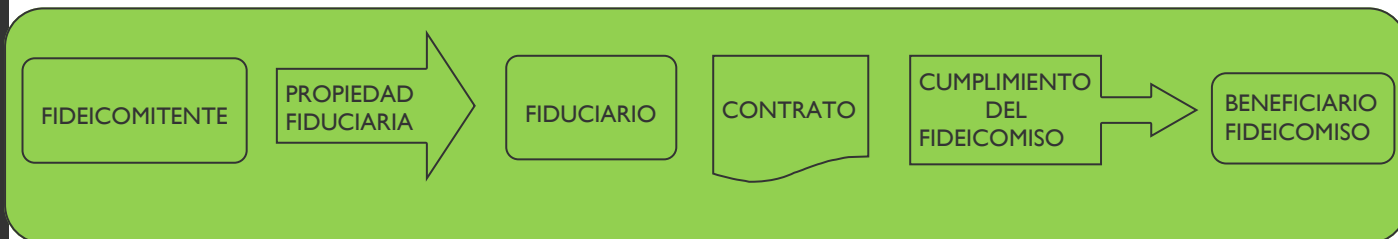
El fideicomiso es un negocio jurídico donde el fideicomitente transmite la propiedad fiduciaria al fiduciario.

Existe un contrato para ejercer la finalidad determinada por el fideicomitente. En este se determina:

Al beneficiario

- ◆ Se restringe al cumplimiento de un plazo o condición
- ◆ Se restituye el cumplimiento de una condición o plazo al fideicomitente o al beneficiario.

Esquema I: Proceso del Fideicomiso



Partes que intervienen en el contrato

- A. **Fideicomisario:** es el destinatario final o natural de los bienes fideicomisitos. Normalmente, el beneficiario y el fideicomisario son una misma persona. Pero puede ocurrir que no sea la misma persona, puede ser un tercero, o el propio fiduciante.
- B. **Fideicomitente:** persona natural o jurídica que transfiere uno o más bienes, dinero o derechos al fiduciario.
- C. **Fiduciario:** un banco, institución que recibe la titularidad de los bienes, dinero o derechos dados en fideicomiso.

2.4 Hipótesis

¿Son los fideicomisos herramientas de apoyo para un individuo o colectivo en El Salvador?

CAPÍTULO 3: INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO

3.1 Fideicomisos como instrumentos de apoyo a nivel internacional

El origen del fideicomiso puede hallarse en la fiducia (que en latín significa "fe", "confianza"). Con el tiempo, el concepto se enriqueció y asumió algunas modalidades del concepto trust a partir del *trust law* derecho anglosajón (common law).

El trust se considera, en muchos ámbitos, la contribución más innovadora en el sistema jurídico inglés.

Hoy en día, los fideicomisos desempeñan un papel significativo en todos los sistemas de derecho anglosajón, y su éxito ha resultado en la incorporación del fideicomiso por algunas jurisdicciones de derecho civil en sus códigos civiles, como en Francia desde 2007 (enmendada en 2009). Los fideicomisos son reconocidos internacionalmente según el Convenio de La Haya sobre la ley aplicable al fideicomiso y a su reconocimiento, lo cual también regula los conflictos de los fideicomisos.

3.2 Ventajas del Fideicomiso

- a) Seguridad y transparencia en el manejo de los activos.
- b) Adecuada administración del riesgo, a través de la diversificación de las inversiones en el mercado de dinero o capitales.
- c) Reducción de costos de operación y Gastos Administrativos (gastos de funcionamiento del fideicomisario).
- d) Mayor rentabilidad de las Inversiones.
- e) Inembargabilidad de los Bienes.
- f) Confidencialidad.
- g) Diseño personalizado del contrato de fideicomiso.
- h) Designación de beneficiarios (fideicomisarios).
- i) Establecimiento de las condiciones del retiro de los fondos.
- j) Establecimiento del período de pago de los rendimientos.

3.3 Los Fideicomisos permitidos son de tres clases

- a) Fideicomisos entre vivos, cuya constitución se hará por escritura pública, con las formalidades de las donaciones entre vivos. Si se constituye para fines comerciales y a favor de un fideicomisario colectivo y futuro, sirve de base para la emisión de certificados fiduciarios de participación. (Art. 1234 C.Com).
- b) Fideicomiso por causa de muerte, cuya constitución se hará por acto testamentario. (Art. 1234 C.Com).
- c) Fideicomiso mixto, que comienza a ejercerse en vida del fideicomitente y continua después de su muerte, se constituirá por escritura pública, con las formalidades de los fideicomisos entre vivos, pero deberá confirmarse en el testamento del fideicomitente, teniéndose como incorporadas en él, con valor de cláusulas testamentarias, las disposiciones fideicomisarias, ya sea consignándolas íntegramente o haciendo clara y precisa referencia a la escritura que las contenga. (Art. 1234 C.Com).

3.4 Marco legal en El Salvador

En El Salvador no existe una ley de Fideicomisos, son regulados por el Código de Comercio, y cuando son creados por Decreto Legislativo tienen sus propias condiciones, tales como FOP, FIDEMUNI, y otros que están vigentes en El Salvador y que se analizarán en el Capítulo 3.

3.6 Características

- a) Los bienes y derechos fideicomitidos deben volver al fideicomitente en el plazo máximo de veinticinco años, o pasar definitivamente al fideicomisario o a otra persona determinada.
- b) Los fideicomisos a favor del Estado, de los Municipios, de las entidades públicas, de las instituciones de beneficencia o de cultura y de los legalmente incapaces, no estarán sujetos a plazo determinado y continuaran funcionando mientras los fines para los cuales fueron constituidos lo justifiquen. (Art.1236 C.Com).
- c) No se podrá establecer fideicomisos en el que el beneficio pase a otra persona después de fallecido el primer fideicomisario. Pero si el fideicomiso se constituye originariamente en beneficio de dos o más personas, y el fideicomitente así lo dispusiere, podrá transmitirse el fideicomiso al o a los supervivientes. Este artículo no se aplica a los certificados fiduciarios de participación. (Art. 1242 C.Com).
- d) Si el fideicomiso se constituye por tiempo fijo para fines determinados que deban cumplirse no obstante la muerte del fideicomisario o del fideicomitente, los derechos y obligaciones de uno y de otro se transmitirán a sus respectivos herederos. (Art. 1243 C.Com).

3.7 Modalidades

- a) El fideicomiso puede ser particular o universal, puro o condicional; a día cierto, por tiempo determinado o durante la vida del fideicomitente, fiduciario o fideicomisario; todo sin perjuicio de lo establecido en el Art. 1236.
- b) Si el fideicomiso estuviere sujeto a condición suspensiva y esta necesariamente no pudiere cumplirse antes de veinticinco años, se tendrá por cumplida desde la fecha de la aceptación del fiduciario. Si por el contrario la condición

puede realizarse antes o después de los veinticinco años, y vencido este lapso no se verificaré, no habrá fideicomiso. (Art. 1246 C.Com).

- c) Todo fideicomiso es remunerado. Si en el acto constitutivo no se fija la remuneración del fiduciario, este tendrá derecho a cobrar el cinco por ciento de la renta neta que produzcan los bienes fideicomisitos.
- d) El pago de la retribución podrá quedar a cargo del fideicomitente, de sus causa-habitanes o del fideicomisario, según se disponga en el acto constitutivo. Si nada se dispusiere, el fiduciario podrá cobrar directamente lo que le corresponde, de los productos de los bienes dados en fideicomiso. (Art. 1251 C.Com.).

3.8 Objeto del contrato

En el documento en que se constituya un fideicomiso se expresaran los nombres del fideicomitente, del fiduciario y del beneficiario, salvo respecto de este último, el caso contemplado en el art. 1239; los bienes sobre que recaiga; las instrucciones pertinentes y los fines para que se constituya, los cuales no podrán ser contrarios a la moral ni a la ley.

La falta de uno cualquier de los requisitos indicados, impedirá la constitución del fideicomiso. (Art. 1240 C.Com).

Puede constituirse fideicomiso sobre toda clase de bienes, salvo aquellos derechos que conforme a la ley sean estrictamente personales de su titular o que por su naturaleza excluyan el fideicomiso. (Art. 1245 C.Com).

3.9 Obligaciones de las partes

- α) Del Fideicomitente
- Remunerar al fiduciario (es lo usual) (Art. 1251 C.Com).
 - Rembolsar gastos del fiduciario
 - Saneamiento por evicción
 - El fideicomiso es un acto traslativo en cualquiera de sus modalidades

B) Del fiduciario
Administrar correcta y eficientemente los bienes:

- Realizar las actividades necesarias para cumplir la finalidad encomendada
- Cuando las instrucciones del fideicomitente no fueron suficientemente precisas, o cuando se hubiere dejado la determinación de la inversión de los fondos a discreción de la institución, ofrezcan la mayor seguridad. (Art. 1254 C.Com).
- El fiduciario será responsable de las pérdidas o deterioro que provengan de no haber desempeñado el cargo con la diligencia que ordena el artículo 947. (Art. 1252 Inc. 2º)
- Podrá exigírsele dar caución, por sentencia que lo ordene como providencia conservativa, a solicitud del Ministerio Público, del fideicomitente, del representante legal de este último o de sus ascendientes cuando se encuentre en el vientre materno, o del representante común de los tendedores de certificados fiduciarios de participación. (Art. 1259 C.Com).
- Mantener los bienes separados (Patrimonio autónomo)
- A la terminación del fideicomiso, el fiduciario está obligado a rendir cuentas de su gestión y a restituir los bienes fideicomitados. (Art. 1262, 1257 ord. II)
- Transferir los bienes a quien corresponda (Art. 1237, 1262 C.Com.).
- Consultar ciertas decisiones al juez (Art. 1252 C.Com.)
- Confidencialidad

C) Del Fideicomisario

- Todo fideicomiso es remunerado. Si en el acto constitutivo no se fija la remuneración del fiduciario, este tendrá derecho a cobrar el cinco por ciento de la renta neta que produzcan los bienes fideicomitados. (Art. 1251 inc. 2º).

3.10 Características del patrimonio del fideicomiso

- a) Autonomía: el patrimonio dado en fideicomiso es independiente del resto de bienes del fideicomitente, del fiduciario o del beneficiario.
- b) Titularidad: el fiduciario es el titular de los bienes invirtiéndolo de acuerdo a estrictas pautas de seguridad y rentabilidad.

3.11 Ventajas del Fideicomiso

- a) El Proceso de Titularización o Securitización
 - La securitización importa la modificación del mecanismo de financiamiento tradicional por otro más complejo que conlleva a la desintermediación del proceso y a la movilización de activos de baja rotación. Ello permite inyectar nuevos recursos al sistema y, consecuentemente, recomenzar el procedimiento. Un mercado de capitales securitizado otorga beneficios a los originantes, a los inversores, y en consecuencia a la economía en general.
- B) Para el originante:
 - Reduce el costo financiero: El aislamiento de determinados activos de su patrimonio o el otorgamiento de garantías adicionales (colateralización) disminuye el riesgo crediticio, lo que permite conseguir recursos a una mejor tasa de financiación.
 - Otorga liquidez a un activo que no es transable o endosable en el mercado, dándole de esta manera un valor de mercado a activos que tradicionalmente no lo tenían.
 - Aumento de la capacidad prestable: Al separar los activos securitizados de sus balances, las entidades financieras readquieren su capacidad prestable.
 - Evita el descalce financiero (riesgo liquidez), provocado por la asincronía entre activos y pasivos. La securitización soslaya este inconveniente en razón del aumento de la rotación

de créditos en cartera.

- Propende al desarrollo del mercado de capitales al suministrar nuevos títulos a la oferta pública. Esta nueva alternativa de financiamiento, dentro de un marco competitividad, conduce al mejoramiento de la calidad de los títulos, y consecuentemente, a una financiación cada vez más beneficiosa para el tomador de fondos.

C) Para el inversor:

- Obtiene mejor rendimiento, en compensación al riesgo crediticio asumido, siendo un factor de estímulo para que se realice un esfuerzo de ahorro mayor.
- Es una nueva alternativa de inversión con riesgo acotado: El aumento y la diversidad de los títulos valores a que pueden surgir dentro de una economía abierta y competitiva, logra mejorar la calidad de los mismos, con una consecuente disminución del riesgo crediticio. Incluso al aislar el activo del originante se atrae al inversor extranjero en razón de la reducción del riesgo país.
- Simplifica la evaluación del riesgo: a través de la calificación del título efectuada por especialistas sobre la base de criterios objetivos de análisis.
- Permite la participación directa en grandes inversiones que por otros medios podría acarrear al ahorrista el desembolso de importantes sumas de dinero o le estarían vedadas.
- Da la posibilidad de hacer líquido el título en el mercado secundario, o transmitirlo en pago, o cederlo en garantía.

D) Sociedad Clasificadora de Riesgo

Son las empresas originadoras de los activos a securitizar, tales como bancos, financieras, sociedades con objeto especial, generalmente mantienen la administración de la cartera. Es quien crea y usualmente atiende los activos que van a ser afectados a la securitización. Es el que agrupa los créditos a transmitir

en su condición de acreedor original de tales activos. Generalmente el originador mantiene para sí la administración de los créditos cedidos percibiendo por ello una comisión. En tal carácter recibe el nombre de servicer.

El interés del originador en lanzarse a un proceso de securitización puede estar dado por la circunstancia de no contar con la posibilidad de obtener créditos por las vías convencionales, o por carecer de la capacidad necesaria para ocurrir a la oferta pública a través de la emisión de sus propios títulos. Los activos transmitidos que respaldan la emisión serán aquellos créditos susceptibles de ser cedidos fácilmente y oponibles inmediatamente frente a terceros, homogéneos entre sí y de un volumen significativo que justifique la securitización.

Servicer: Puede serlo el propio originante o un tercero independiente - sociedad controlada-. Se dedica a administrar los bienes afectados, siendo el responsable del cobro del flujo de fondos proveniente del portfolio y en su caso para accionar los créditos impagos, y realizar su transferencia al vehículo para el pago a los inversores.

Provee de informes periódicos al emisor y a los beneficiarios de los títulos y certificados de participación, acerca de todo aquello que resulte de su interés acuerdo a las modalidades o lo que se hubieren pactado. Es quien administra la cartera de créditos, efectuando la cobranza de los activos transmitidos.

Puede ser el mismo originador o un tercero designado al efecto. Entre las funciones que le competen se inscribe la persecución de los deudores morosos de la cartera administrada.

Calificadoras de Riesgos: Son instituciones especializadas en el análisis del riesgo crediticio, sobre tres perspectivas:

- Calidad del activo: evaluación de los criterios de selección, métodos de originalidad de los créditos, análisis de las características del administrador y vehículo de securitización.
- Flujo de caja: riesgo de incobrabilidad o mora, riesgo de prepago, asincronías en los plazos.
- Seguridad jurídica: estructura del vehículo, derechos y obligaciones de las partes, sustento jurídico y económico de la cobertura de riesgos crediticios.

La calificación de riesgos, en sí, es un elemento de gran utilidad para los ahorristas, porque le brinda un estudio especializado y consistente respecto de las condiciones de su inversión, lo que en definitiva sería la opinión sobre la capacidad de pago de un emisor respecto a una obligación futura.

Las calificadoras e riesgos, no son otra cosa que sociedades de comercio dedicadas al análisis del riesgo crediticio, mediante formulas y manuales que permiten frente a una potencial emisión de títulos u operación de securitización, determinar el grado de riesgo del negocio desde la perspectiva del inversor.

3.12 Características del Fideicomiso de El Salvador.

No cualquier activo puede ser objeto de titulización, tal es el caso de las facturas comerciales, leasing, rentas locativas; la conveniencia o viabilidad del mecanismo a titularizar dependerá de las particularidades del crédito de que se trate.

De allí que los créditos o préstamos demasiado grandes o con estructuras de relaciones o instrumentación muy complejas, no son susceptibles para la titulización, ya que en la oportunidad de la evaluación de la calidad de los activos es de suma importancia se toma en consideración entre otras. La posibilidad de disponer de estadísticas de morosidad, insolvencia total, de pago anticipado o prepago, de variación en

la valuación de los activos de garantías.

El riesgo inherente en los títulos o certificados amparados por activos es uno de los factores esenciales del precio de colocación de estos entre los inversores.

Las características ideales de los activos a securitizar son las siguientes:

- a) Clara configuración de los créditos.
- b) Patrones de pago bien definidos.
- c) Flujo de fondos, matemáticas o estadísticas predecibles.
- d) Bajo niveles o probabilidades históricas, de incumplimientos.
- e) Amortización total de los créditos a su vencimiento.
- f) Diversidad de deudores.
- g) Alta Liquidez.
- h) Retornos superiores a los activos titulizados
- i) Preferencia por carteras de activos con características de homogeneidad entre sí, esto es debido a que su ausencia dificulta la realización de estadísticas.

De lo contrario, la necesidad de mejorarlo con garantías complementarias para reducir su riesgo, puede transformar el proceso en antieconómico.

Un activo que encaja perfectamente en estas características es la hipoteca, cuya titularización resulta una herramienta adecuada para el desarrollo de emprendimientos e inversiones en el sector de la construcción. El crédito hipotecario, por sus tasas de morosidad e incobrabilidad que suelen ser bajas, es el que mejor característica presenta para la titularización, no solamente por presentar la ventaja de una instrumentación formal y relativamente uniforme, sino también porque su valor se presenta estable a través del tiempo, a excepción de las oscilaciones agudas en tiempos de crisis.

Los llamados prestamos de consumo, específicamente a los prestamos o valores de deuda por com-

praventa de automotores, prendas de embarcaciones, créditos provenientes del consumo por medio de tarjetas de crédito, flujos de caja de diversas especie, como por ejemplo, los ingresos por peaje de autopistas, llamadas telefónicas, pasajes aéreos, también demuestran buena aptitud para ser objeto de titulización.

3.13 Documentación Legal

- a) Contenido Del contrato
 - La utilización de la denominación "Fideicomiso".
 - Procedimiento para la liquidación del fideicomiso.
 - La remuneración del fiduciario
 - Los términos y condiciones de emisión, de los valores representativos de deuda o certificados de participación.
 - En su caso, mecanismos mediante los cuales se garantiza el pago de los servicios de renta y amortización.
 - Calificación(es) otorgada (s), cuando corresponde, a los valores representativos de deuda garantizados con los bienes fideicomitados y/o los certificados de participación.
 - Régimen de comisiones y gastos imputables
 - La obligación del fiduciario de rendir cuentas a los beneficiarios, mediante la presentación anual, y por subperiódicamente trimestrales, de los siguientes estados contables: Estado de situación patrimonial- Estado de evolución del patrimonio neto- estado de resultados- estado de origen y aplicación de fondos.

3.14 Fideicomisos en El Salvador

FIDEMUNI

El Fideicomiso de Reestructuración de Deudas de las Municipalidades (FIDEMUNI) fue aprobado el 11 de noviembre de 2010 por la Asamblea Legislativa y publicado en el diario oficial número 218, tomo N° 389.

Tiene como objetivo producir Certificados de Reestructuración de Deuda de las Municipalidades (CEMUNI) y como fiduciario el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), el cual creó el Fideicomiso mediante la firma de escritura de constitución del mismo en el 20 de diciembre de 2010, presentándose así mismo el Ministerio de Hacienda como fideicomitente, que aportó US\$1 millón.

El Fideicomiso consta de un consejo de vigilancia constituido por:

- El ministro de Hacienda.
- El Secretario Técnico de la Presidencia.
- El presidente del Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL).
- El presidente del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI, con voz pero sin voto).
- Dos representantes de COMU-RES, quienes esencialmente tienen las funciones o atribuciones siguientes:
 - ⇒ Aprobar el informe operativo anual.
 - ⇒ Revisar y aprobar los términos y condiciones para las emisiones de los certificados.
 - ⇒ Designar al representante inicial de los tenedores de los certificados.
 - ⇒ Aprobar el plan anual de gastos de funcionamiento del Fideicomiso.
 - ⇒ Autorizar las políticas de inversión de los recursos líquidos y excedentes del Fideicomiso.
 - ⇒ Autorizar la suscripción de los convenios o contratos a celebrarse con diferentes instituciones.
 - ⇒ Aprobar el procedimiento operativo.

Los 262 municipios salvadoreños serán los beneficiarios de este fideicomiso que voluntariamente acepten participar en él, mediante los papeles formales de documentación que corresponda.

FOP

El Fideicomiso de Obligaciones Pre-

visionales (FOP) fue creado en 1996 por la Administración del ex presidente Elías Antonio Saca (tras la negación del FMLN de votar por un mayor endeudamiento al ser el primordial partido de oposición de la Asamblea Legislativa) y publicado en el diario oficial número 225, tomo N° 377.

Tiene como objetivo pagar las pensiones de los jubilados del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) y del Instituto Nacional de Pensiones de los Empleados Públicos (INPEP) que han decidido retirarse y que tienen algún tiempo acumulado de haber cotizado bajo el sistema anterior. Es decir, la mayor parte del dinero que los afiliados a las AFP han reunido, se usan para comprar papeles de deuda; dichos ayudan a que el Estado salvadoreño adquiera dinero para pagar obligaciones del viejo sistema público de jubilación.

FEDA

El Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA) publicado en el diario oficial número 239, tomo N° 385. Tiene como objetivo impulsar la renovación del sector agropecuario y su agroindustria a través de financiamiento a largo plazo de inversiones que aumentan la producción, la competitividad del sector y el empleo. Cuenta con recursos propios de las instituciones financieras.

Los empresarios agropecuarios y agroindustriales no tradicionales que realizan nuevos proyectos de inversión para expandir, mejorar, rehabilitar y reconvertir la capacidad productiva en el sector agropecuario y su agroindustria son los beneficiarios de dicho fideicomiso.

Presenta un 3% anual de compensación sobre el saldo del crédito dado por el plazo acordado. El Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) dicta la tasa a cobrar al usuario final mensualmente.

FIDEMYPE

El Fideicomiso para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FIDEMYPE) es uno de los tres ins-

trumentos de apoyo al sector microempresarial que da recursos financieros para el otorgamiento de créditos a las MYPES, constituido en febrero del 2000, con un capital inicial de USD\$7.3 millones. Publicado en el diario oficial número 113, tomo N° 379.

La administración del FIDEMYPE fue delegada al Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), el cual, en su calidad de fiduciario, ha sido el responsable de hacer todas lo necesario para la obtención de los fines del Fideicomiso. Así, la operatividad del FIDEMYPE se ha hecho apoyada en la estructura organizativa, tecnológica y de recursos humanos del BMI.

El fideicomiso inició con una cartera de créditos que rondaba los USD\$3.2 millones, repartida en 9 intermediarias de fondos a nivel nacional. Ahora esa cartera de créditos asciende a \$9.0 millones, administrada a través de instituciones de créditos que no están reguladas por la Superintendencia del Sistema Financiero.

FITEX

El Fideicomiso de Techo Industrial (FITEX) proporciona un mecanismo de compensación de intereses al reembolsar tres puntos a la institución financiera intermediaria de la tasa de interés pactada entre el usuario y ella, en los primeros tres años de vigencia del crédito, sobre el saldo del crédito dado.

Su objetivo es anima la construcción de naves industriales privadas (las cuales podrían ser Oficinas dentro de las Edificaciones de la Nave Industrial, Área de Producción y Almacenaje, Bodega de Materia Prima y de Producto Terminado, Servicios Sanitarios, Zonas de Carga y Descarga, Quedan excluidas las Edificaciones Opcionales) en zonas francas, en parques industriales y en cualquier proyecto de construcción de nave industrial que establezca fuera del área metropolitana de San Salvador.

Teniendo como requisito ser proyectos de un mínimo de \$ 2,000 metros

El costo de las comisiones financieras y los gastos notariales según sus políticas de dicho fideicomiso serán cobradas por el banco comercial.

FONTRA

El Fideicomiso de Apoyo a la Renovación del Transporte Público de Pasajeros (FONTRA) es un instrumento que reduce tres puntos, a los empresarios de transporte, en la tasa de interés de los créditos destinados a actividades relacionadas con el transporte colectivo de pasajero, durante los primeros tres años de la vigencia del crédito.

Tiene por objetivo apoyar la renovación del sector del transporte público de pasajeros. Financia la compensación de intereses a los empresarios privados que obtengan créditos para renovar su parque vehicular o modernizar sus empresas de transporte.

Los beneficios son al comprar de buses nuevos o hasta de siete años de antigüedad y utilizados en El Salvador con un préstamo hasta por \$80,000.00 por unidad. También al comprar equipamiento, instalaciones y edificaciones, o reestructuración de saldos con un monto a compensar del que sea determinado por la institución financiera.

Pide como requisitos a Empresas con una concesión vigente para prestar el servicio de transporte colectivo de pasajeros. Usuarios de crédito del Sistema Financiero con categoría de riesgo A, B, o C en el Sistema. Y aplican los préstamos que fueron aprobados a partir del 04/02/2002.

El costo de las comisiones bancarias y los gastos notariales según sus políticas de dicho fideicomiso serán cobradas por el banco comercial.

FIDEXPORT

Este Fondo de Garantía de las Exportaciones Salvadoreñas (FIDEXPORT) es uno de los componentes de la Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones (EIFE). Otorga garantías para el financia-

miento de corto plazo destinado a la exportación de bienes y servicios, solicitados por las empresas exportadoras a las instituciones del Sistema Financiero de El Salvador.

Los sujetos de crédito son las personas naturales o jurídicas de todos los sectores productivos, cuya categoría de riesgos sea A1, A2 y B y C1. Tiene cobertura de la garantía hasta el 70% de cobertura de anticipo relacionado a **facturas de exportación y hasta el 50% de cobertura de anticipo de exportación relacionado a órdenes de compra. Su monto máximo de la garantía en financiamientos de corto plazo con Factura de Exportación es hasta USD\$500,000.00 por exportador, y en financiamientos de corto plazo con Orden de Compra es hasta USD\$300,000.00 por exportador. Por último, cuenta con un plazo hasta de 12 meses.**

El fondo contribuye al acceso del financiamiento para exportación al garantizar los créditos de corto plazo que cubren las necesidades de capital de trabajo del sector exportador.

3.15 Tipos de fideicomisos

a) Fideicomiso de inversión

El Fideicomiso de Inversión es aquel negocio fiduciario cuya finalidad es hacer posible la participación del inversionista individual, en los beneficios que se obtienen de realizar inversiones a gran escala, a través de una administración profesional de carteras.

Estos fideicomisos son instrumentos que permiten la participación de pequeños y medianos inversionistas en la administración de carteras colectivas.

El Fiduciario tiene la obligación de asegurar estructuras adecuadas de liquidez, rentabilidad y seguridad a fin de procurar el mayor beneficio para los Fideicomitentes.

Los recursos que componen estos fondos se utilizan para negociar y adquirir títulos garantizados por determinados emisores públicos y privados.

Hoy en día el saber invertir en el dinámico ambiente financiero requiere más experiencia y conocimiento que en tiempos pasados. Sin embargo, es difícil encontrar el tiempo para lograr ponerse al día con las cambiantes condiciones del mercado. Es por ello, que la Banca de Inversión a través del Departamento de Fideicomisos, con su equipo de expertos financieros, es su mejor opción para obtener altos rendimientos en sus inversiones a través de Fideicomisos.

Beneficios

- Manejo profesional y especializado de la liquidez.
- Diversificación de los riesgos de inversión.
- Acceso a inversiones que normalmente se restringen a los grandes capitales, reduciendo costos administrativos.
- Atractivos rendimientos.
- Disponibilidad inmediata de los fondos.

B) Fideicomiso de administración

En el Fideicomiso de Administración, el fiduciario tiene la función de administrador y asesor del Fideicomitente (cliente), invirtiendo y administrando los bienes fideicomitados, de una forma tal en que se obtenga el mejor beneficio para las partes.

Beneficios

- Sana administración.
- Seguridad.

La buena administración de sus bienes es algo fundamental para el seguro beneficio presente y futuro, propio o de quien usted designe. En este tipo de Fideicomiso, el Fideicomitente transfiere sus bienes (generalmente inmuebles) al Fiduciario, para que éste se encargue de administrarlos, quedando por la escritura debidamente facultado para cumplir su cometido, todo desde luego en beneficio del Fideicomisario, que puede ser el mismo Fideicomitente o un tercero nombrado por él.

C) Fideicomiso de garantía

Las aplicaciones de este Fideicomiso son múltiples y generalmente se presentan en aquellas transacciones en que el pago del precio de compra-venta del bien, no se realiza en forma inmediata, sino en forma parcial, o cuando se trata de garantizar algún crédito. El patrimonio del fideicomiso puede estar formado por bienes muebles o inmuebles.

Una alternativa ágil, segura y eficiente para garantizar sus obligaciones con terceros, utilizando el Fideicomiso de garantía, se obtiene además de la garantía solicitada por sus potenciales y actuales acreedores, una eficiente administración de sus bienes y la seguridad de su recuperación inmediata al finalizar la obligación relacionada en el fideicomiso.

Beneficios

- Es una figura que proporciona gran flexibilidad para la operativa de las partes, cuando se trata de la obtención de crédito o para la compra de bienes.

D) Fideicomiso basado de Seguro de Vida

En cuestiones familiares, la seguridad económica es vital. Esto no queda definido solo por la existencia de bienes o dinero; también cuenta su buen uso. Justo lo que nuestro Fideicomiso Basado en Pólizas de Seguro de Vida le garantiza. Gracias a él, un estudio detallado de su caso particular servirá para asegurar un buen manejo de ese dinero, contribuyendo al bienestar de sus seres queridos de acuerdo a las directrices que usted haya estipulado en el contrato. Todo dentro de un clima de plena confianza.

E) Fideicomiso Inmobiliario

Es el contrato por el cual se transfiere un bien inmueble y recursos financieros para que esta los administre con la finalidad de desarro-

llar un proyecto inmobiliario, de acuerdo con las instrucciones señaladas en el contrato, transfiriendo al final del proceso los bienes inmuebles construidos a quienes resulten beneficiarios.

La característica común a todos los fideicomisos inmobiliarios es la transferencia de un terreno con el fin principal de desarrollar sobre el mismo un proyecto construcción que puede ser de uso comercial, oficinas, vivienda o infraestructura en general.

Si el proyecto de construcción desde su inicio no está totalmente financiado o si depende del resultado de las ventas para avanzar, el fideicomiso inmobiliario exige la determinación de punto de equilibrio del proyecto. Mediante el fideicomiso inmobiliario se puede generar la transparencia necesaria y la independencia suficiente para que previo el inicio de las obras de construcción se pueda aglutinar a un número mínimo de compradores, potenciales beneficiarios del proyecto, que aseguren el flujo de caja que requiere el proyecto para su desarrollo exitoso.

F) Fideicomiso Testamentario

Un fideicomiso testamentario es un tipo de confianza, a menudo creado para menores o niños de corta edad adulta cuando el padre o la muerte de los padres podrían distribuir los fondos grandes, como seguros de vida, a los niños. El fideicomiso testamentario se crea después de la muerte de los padres, y supondrá la que se nombra a un administrador para cuidar de los fondos en el fideicomiso, hasta un punto dado, cuando expira la confianza, como cuando una persona termina la universidad o cumple 25 años de edad. El costo inicial de la creación de un fideicomiso testamentario es generalmente muy bajo.

A menudo, la gente que desea crear el fideicomiso testamentario hacerlo para proteger a los hijos menores o de un pariente con discapacidad que serán herederos de

grandes sumas de dinero desembolsado por la muerte de la persona. Dependiendo del número de años que el mandatario debe actuar en un fideicomiso testamentario, él o ella tendrán que ir a la corte testamentaria y contar con la confianza inspeccionados periódicamente por los tribunales. Debido a esto, fideicomisos testamentarios pueden terminar costando mucho más en honorarios legales que los testamentos en vida revocables. Si el administrador necesita asesoramiento jurídico frecuente sobre cómo administrar el fideicomiso, esto puede significar enormes gastos legales en el tiempo, que suele ser deducido del importe de confianza.

Por esta razón, la mayoría de los abogados aconsejan a las personas para crear una vida será revocable en lugar de depender de la creación de un fideicomiso testamentario. Por otro lado, si ambos padres o un padre solo tiene un muy elevado desembolso de seguros de vida, y muy poco en términos de dinero en efectivo, el fideicomiso testamentario puede ser el único método por el cual la gente podrá imponer algunas condiciones para la prestación de sus hijos si ellos mueren súbitamente.

Creación del fideicomiso testamentario también significa que una persona debe actuar como fiduciario del fideicomiso hasta que termina. Esa persona puede ser nombrada en un testamento, pero algunos no se ocupará de la Ley, ya que puede llevar mucho tiempo. En el caso de que no se designa un administrador, uno puede ser designado por el tribunal, o de personas o amigos de los niños que podría ofrecerse voluntario para actuar como fiduciario. Es mejor discutir con personas de confianza y de la familia exactamente que actuará como guardián y custodia en el caso de su muerte. Por eso se dice que el fideicomiso garantiza al difunto "gobernar desde su tumba.

G) Fideicomiso de administración con control judicial

deportiva de cualquier índole que, en casos de quiebras decretadas o concursos preventivos, se constituya un fideicomiso de administración a cargo de un órgano fiduciario con el fin de administrar dichas entidades. Este órgano fiduciario que se supone experto en crisis concursales, se compone de un contador, un abogado y un experto deportivo, quienes trabajan en forma conjunta y a su vez son controlados por un juez. El fin de este órgano fiduciario es que tres expertos de distintas áreas unan sus esfuerzos, a fin de solucionar la crisis que atraviesa la entidad y mantener su continuidad, además de establecer las causas que la llevaron a la quiebra. Una de las actividades encargadas a este órgano es la consolidación del pasivo, sobre el cual, una vez determinado, se emitirán certificados representativos, nominativos y endosables a los acreedores. Las bases sobre las que se apoya la normativa legal son el deporte como derecho social, el ge-

nerar ingresos genuinos, a fin de poder sanear el pasivo y garantizar a los acreedores el cobro de sus créditos, superando el estado de insolvencia, para que de este modo se garantice la continuidad de la institución

H) Fideicomiso Financiero

El fideicomiso financiero es una alternativa de financiamiento de la empresa y una opción de inversión en el mercado de capitales e integra el denominado "proceso de titulación de activos o securitización".

La titulación es un mecanismo que permite la conversión de activos ilíquidos en activos líquidos a través de la emisión de valores negociables. También se le puede definir como un procedimiento del que pueden valerse las empresas para obtener financiación, segregando de su patrimonio un número determinado de activos con cuyo rendimiento se

atenderá el servicio financiero de los valores negociables emitidos, constituyendo a su vez dichos activos la garantía básica del cumplimiento de las obligaciones de pago asumidas.

- De educación
- De desarrollo – normalmente fiduciarios son instituciones internacionales
- Del Gobierno

3.16 Análisis FODA de los fideicomisos en El Salvador

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica utilizada por empresas, que busca literalmente identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Para los fideicomisos, el análisis foda constituye un agente constituyente de orientación de los fideicomisos y ayuda a conocer sus factores internos y externos.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ● Existencia de instituciones bancarias que brindan fideicomisos. ● Una determinada persona o empresa, propietarios de bienes pueden aplicar a la obtención de un fideicomiso. ● Beneficiario puede ser no solo la persona ajena al bien sino también el mismo fideicomitente. ● Facilidad de transferencias de bienes ● Se puede constituir con diversos tipo de activo incluyendo efectivo, acciones, bonos, pólizas de seguro, bienes inmuebles, obras de arte etc. ● Facilita transferencia y manutención de bienes heredados a sociedades u organizaciones con o sin fines de lucro. ● Es una herramienta de apoyo financiero capaz de generar ganancias sobre cualquier activo o pasivo. ● Provee liquidez a instituciones bancarias para la concentración de actividades de sus servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> ● En el país no se tiene mucho conocimiento de los fideicomisos. ● Desperdicio de recursos al no hacer uso de estos instrumentos de apoyo. ● De acuerdo con el tipo de fideicomiso elegido, es posible que pierda parte del control respecto de los activos en fideicomiso. ● Puede resultar costoso crear y mantener un fideicomiso (se deben abonar los honorarios de las personas involucradas) ● Mantener y cumplir los requisitos de registro y notificación del fideicomiso puede llevar un tiempo considerable. ● Pérdida de propiedad de bienes por parte de dueños terceros ● Bajo poca regulación, se puede dar lugar a estafas.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Crecimiento de los sectores de la economía del país. ● Seguridad económica a quienes hagan uso de ellos. ● Proporcionar beneficios para obras benéficas. ● Desarrolla crecimiento y mantenimiento de bienes inmuebles que han sido abandonados ● Algunos no necesita de la autorización de la asamblea. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Que un fiduciario administre mal los bienes del fideicomitente. ● Falsificación del contrato que puede llevar a fraude. ● Puede estancar crecimiento económico del país bajo poca educación del tema. ● No está respaldado por el Gobierno.

CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Con base en la investigación realizada se concluye que:

Los fideicomisos sí son una herramienta de apoyo a nivel individual y colectivo ya que abarca diferentes campos de la vida social, económica, familiar, estatal, municipal entre otros:

- ◆ A nivel individual se puede decir que por medio de un fideicomiso se puede lograr seguridad económica de una familia al faltar el padre o madre, cuando cualquiera de ellos sea el soporte económico del hogar, evitando con ello que estas personas, por su poca experiencia en el campo económico, pierdan el capital dejado como herencia. Sirve para velar por los intereses de personas incapacitadas, menores de edad, enfermos mentales o en lucha de alguna clase de vicio, como también como un fondo para financiamiento de estudios.
- ◆ Así mismo evitan problemas de gestión familiar, por ser una figura bien estructurada que genera un orden y que simplifica los arreglos entre las partes.
- ◆ A nivel colectivo u gubernamental el fideicomiso constituye un instrumento de mucha utilidad para la realización de ciertas actividades de proyección social con el fin de ayudar y beneficiar a una comunidad en particular, casi siempre apoyados por institución internacional, con una mayor eficacia.
- ◆ No existe una ley de Fideicomiso, debido al poco conocimiento sobre la misma institución. En la Constitución de la República, Código de Comercio y demás leyes, se encuentran implícitos la cantidad de artículos que permite un normal desenvolvimiento del mismo, sin embargo, se pueden encontrar algunas imperfecciones que han sido criticadas, las cuales como es normal existen en cualquier legisla-

ción, debido al desconocimiento del tema.

- ◆ En el caso de implementación de leyes son los mismos bancos e instituciones financieras los primeros en oponerse a una ley de fideicomiso, ya que si en una de las leyes esta el abrir más el mercado de quien pueda manejar los fideicomisos creara más competencia.
- ◆ Falta de capacitación a personal de instituciones financieras con el fin de promover los Fideicomisos.
- ◆ En caso de quiebra de la institución fiduciaria, el bien no se pone en riesgo ya que corresponderá al juez de comercio correspondiente, nombrar o designar otra entidad fiduciaria para que concluya con los fines del fideicomiso.
- ◆ La mayoría de los usuarios son Multinacionales, corporaciones mundiales, bufete de abogados, y empresas; lo que quiere decir que los fideicomisos para individuales son muy escasos.
- ◆ Los fideicomisos no tienen requerimientos de capital, la escala de negocio puede ser más grande.

Recomendaciones

Con base en las conclusiones expresadas se recomienda que:

- ◆ Establecer un Marco Legal o Regulatorio.
- ◆ Hacer uso de los fideicomisos tanto a nivel colectivo como individual para proteger toda clase de bienes, flujos, negocios entre otros, manteniendo un orden en la administración de los mismos.
- ◆ No diferenciar entre los plazos máximos entre fideicomisos públicos y privados, porque en el público no se delimita y en el privado se limita a un máximo de 25 años, lo que implica mayores gastos para los bancos.
- ◆ Crear una estrategia de comercialización por parte de las entidades fiduciarias para abarcar clientes potenciales.
- ◆ Es responsabilidad de las institu-

ciones bancarias capacitar adecuadamente a su personal con el fin de tener un conocimiento general de lo que es el fideicomiso en El Salvador, pues son estas personas las dedicadas a la promoción de operaciones bancarias, quienes deben de conocerla con el objeto de divulgarlos y así incentivar a dar a conocer los beneficios y ventajas que el fideicomiso brinda.

- ◆ Promocionar los fideicomisos en áreas no exploradas como lo es el sector turismo, donde se podría gestionar fideicomisos de inversión, inmobiliario con una visión de tiempo compartido donde se pueda emitir certificados de participación fiduciaria que puedan ser heredables, y como fideicomiso de gobierno donde el estado tenga algo que quiera dar en concesión y que desee dar como fideicomiso para un proyecto.
- ◆ Establecer una ley o norma de reglamento máximo de capital.
- ◆ Se recomienda que la UJMD incluya en su pensum una materia acerca de los fideicomisos.

CAPITULO 5: PROPUESTA

Objetivos	Estrategias	Actividad	Responsables	Plazo	Fuentes de financiamiento	Consideraciones y posibles conflictos
<p>Estimular a la banca nacional e instituciones financieras como instituciones autorizadas que son a promover los fideicomisos tanto a nivel colectivo como individual.</p>	<p>Estrategia de comercialización por parte de las entidades fiduciarias:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Promover los fideicomisos con los principales Bufetes de Abogados, Ejecutivos de Banca Corporativa y banca privada. 2. Identificar perfiles de clientes según su mercado objetivo. 3. Informar al cliente potencial sobre los fideicomisos a través de los canales de comercialización correspondientes. Ej. Pagina web, medios alternativos, fuerza de venta y capacitaciones sobre la materia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades de Gestión: Recomendar constituir un comité fiduciario donde participe miembros de la entidad fiduciaria como representante de fideicomitente y fideicomisario cuando aplique. • Capacitar al personal del Banco sobre todos los productos que maneja el banco, incluyendo los fideicomisos. • Dar a conocer los beneficios del fideicomiso a los diferentes clientes para generar mayor confianza y estímulo de utilización. 	<p>Bancos e Instituciones Financieras</p>	<p>Largo Plazo</p>	<p>El mismo banco o institución financiera, destinarán parte de sus recursos de promoción de mercadeo. Se estimulara a los bufetes de promoción a ellos a sus clientes los fideicomiso, con el fin de ganar como estímulo una cierta comisión.</p>	<p>Resistencia cultural sobre el tema</p>
<p>Promover a través de los comités que poseen las gremiales los fideicomisos para que estos den a conocer este producto a las diferentes empresas asociadas en los gremios.</p>	<p>Estrategia de divulgación y promoción de los fideicomisos por parte de las gremiales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Buscar apoyo con entidades Cooperantes tales como BID, USAID, BANCO MUNDIAL y el estado a través INSAFORP para que aporten recursos no reembolsables a fin de ofrecer capacitaciones a los diversos sectores productivos de El Salvador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivar a las gremiales a través de la banca la divulgación, promoción y uso de los fideicomisos como instrumentos de apoyo. • Capacitar a los comités de las gremiales encargados de la promoción para que estos puedan darlos a conocer de forma exitosa a las empresas asociadas. 	<p>Gremiales de El Salvador</p>	<p>Largo Plazo</p>	<p>Gremiales de El Salvador.</p>	<p>Falta de interés por parte de las gremiales en la promoción de los fideicomisos.</p>

BIBLIOGRAFIA

03/03/2012].

GLOSARIO

BANDESAL, https://www.bandesal.gob.sv/portal/page/portal/BMI_PORTAL_RRDD/BMI_PRODUCTOS_RRDD/BMI_FINANCIAMIENTO_PROD_RRDD2/BMI_FITEX [Consultado el 10/05/2012].

Chavarria, S, Ventura, E., y Portillo, S. (2004). "El Fideicomiso". Formato de monografía, disponible en internet en PDF,

Contrato de Fideicomiso, http://www.rodriquezvelarde.com.pe/pdf/libro3_parte1_cap8.pdf [consultada el 23/02/2012].

Fideicomiso Financiero. La titulación y el fideicomiso financiero, <http://www.monografias.com/trabajos20/fideicomiso-financiero/fideicomiso-financiero.shtml> [25/02/2012].

Fideicomiso de Inversión, http://www.bicsapan.com/otros/fide_inversion.htm [consultado el

FIDEMUNI, <http://www.salvadorenoselexterior.gob.sv/instituciones-involucradas-en-el-programa-salvadorenos-en-el-exterior/fidemuni.html>

FIDEMYPE, <http://www.fidemype.org/es/iquienes-somos.html> [Consultado el 15/05/2012].

Fondo de fideicomiso CARE-COMURES Sistematización de un ejercicio de crédito, dirigido a municipalidades de El Salvador" (2007) Octubre

Impacto del Fideicomiso, http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?id_Cat=6374&idArt=4209941 [10/03/2012].

Mendoza, Ricardo (2008). Código de Comercio y Ley de Procedimientos Mercantiles. Editorial Jurídica Salvadoreña: El Salvador

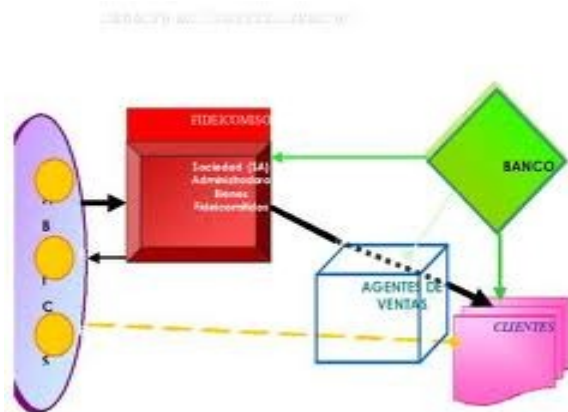
Este punto fue concedido por la abogada (Cristina Álvarez, entrevista personal, lunes 7 de mayo de 2012).

Punto concedido por empresario (Patricio Andrade, entrevista personal, jueves 17 de mayo de 2012

Vehículo: denominación que se le da al ente jurídico que adquiere los activos para separarlos del riesgo del originante, a fin de evitar el riesgo empresarial del inversor. Para ello el originador transmite en calidad de venta, cesión o endoso los papeles securitizados al fiduciario, el que los incorpora a un patrimonio independiente del suyo propio, quedando así, protegidos de los riesgos emergentes de la gestión empresarial de aquél.

Este sujeto, el fiduciario, se encuentra entre el originante y los inversores recibiendo los activos a titularizar y emitiendo los títulos o certificados garantizados por esos activos

Tomador - Colocador de Fondos: Este sujeto lo es un banco de inversión, una entidad financiera, o un agente bursátil, quien se encargará de la colocación de los títulos-valores en la oferta pública entre los inversores.



FUENTE: GOOGLE

CLASIFICACIÓN DEL MUNDO SEGÚN LA LIBERTAD ECONÓMICA

Posición	País	Puntaje general	Posición	País	Puntaje general	Posición	País	Puntaje general
1	Hong Kong	89,9	65	Kuwait	63,6	130	Bangladesh	53,2
2	Singapur	87,5	66	Cabo Verde	63,5	131	Mauritania	53,0
3	Australia	83,1	67	Francia	63,2	132	Seychelles	53,0
4	Nueva Zelanda	82,1	68	Portugal	63,0	133	Sri Lanka	52,6
5	Suiza	81,1	69	Belévenia	62,9	134	Egipto	52,0
6	Canadá	79,9	70	Sudáfrica	62,7	135	Camerún	51,8
7	Chile	78,3	71	Kuwait	62,5	136	Vietnam	51,3
8	México	77,0	72	Montenegro	62,5	137	Guyana	51,3
9	Finlandia	76,9	73	Turquía	62,5	138	China	51,2
10	Estados Unidos	76,8	74	Arabia Saudita	62,5	139	Siria	51,2
11	Dinamarca	76,2	75	Madagascar	62,4	140	Argelia	51,0
12	Barévenia	75,2	76	Nauru	61,9	141	Guinea	50,8
13	Luxemburgo	74,5	77	Belice	61,9	142	Haití	50,7
14	Reino Unido	74,1	78	Lituania	61,9	143	Micronesia	50,7
15	Islas Bajas	73,3	79	Paraguay	61,8	144	Rusia	50,5
16	Estonia	73,2	80	Dominica	61,8	145	República de África Central	50,5
17	Países Bajos	72,3	81	Mongolia	61,5	146	Bolivia	50,2
18	Islandia	71,9	82	Costa Rica	61,0	147	Nepal	50,2
19	Macao	71,8	83	Corea	60,9	148	Santa Tomé y Príncipe	50,2
20	Chile	71,8	84	China	60,7	149	Chad	50,1
21	Suecia	71,7	85	Barévenia	60,6	150	Laos	50,0
22	Japón	71,6	86	Sri Lanka	60,5	151	Maldivas	49,2
23	Etiopía	71,5	87	Marruecos	60,2	152	Sierra Leona	49,1
24	Santa Lucía	71,3	88	Mingolabía	60,2	153	Malawi	49,0
25	Qatar	71,3	89	República Democrática	60,2	154	Liberia	48,6
26	Armenia	71,0	90	Líbano	60,1	155	Togo	48,3
27	Indonesia	70,9	91	Azerbaián	59,9	156	Ecuador	48,3
28	Austria	70,3	92	Italia	59,8	157	Burundi	48,1
29	Uruguay	69,9	93	Honduras	59,8	158	Argentina	48,0
30	República Checa	69,9	94	Gambia	59,8	159	Kiribati	47,9
31	Corea del Sur	69,9	95	Tíbet	59,8	160	Angola	47,7
32	Jordania	69,9	96	Zambia	59,3	161	Lesoto	47,6
33	Eswatini	69,6	97	Sri Lanka	59,3	162	Islas Salomón	47,2
34	Georgia	69,4	98	Serbia	59,0	163	Líbano	47,1
35	Emiratos Árabes Unidos	69,3	99	Braza	57,9	164	Uzbekistán	47,0
36	República	69,1	100	Egipto	57,9	165	Comoras	47,7
37	Barbados	69,0	101	Nicaragua	57,9	166	Chad	46,8
38	Bélgica	69,0	102	Caribe	57,6	167	República del Congo	47,8
39	Armenia	68,8	104	Bosnia Herzegovina	57,3	168	Turkmenistán	47,8
40	Noruega	68,8	105	Rij	57,3	169	Tíbet Oriental	47,3
41	El Salvador	68,7	106	Sudán del Sur	57,2	170	Guinea Ecuatorial	47,8
42	Perú	68,7	107	Filipinas	57,1	171	Irán	47,3
43	Macedonia	68,5	108	Mozambique	57,1	172	República Democrática del Congo	47,1
44	Costa Rica	68,0	109	Togo	57,0	173	Irlanda	47,7
45	Colombia	68,0	110	Tanzania	57,0	174	Venezuela	47,1
46	Burkina Faso	68,0	111	Batán	56,6	175	Britania	47,2
47	Corea	67,9	112	Venezuela	56,6	176	Libia	47,9
48	Israel	67,8	113	Gabón	56,4	177	Cuba	47,3
49	Hungría	67,1	114	Malawi	56,4	178	Zimbabue	47,3
50	Malta	67,0	115	Indonesia	56,4	179	Corea del Norte	47,0
51	Belice	67,0	116	Nigeria	56,3	N/A	Algeria	N/D
52	San Vicente y las Granadinas	66,5	117	Mali	56,3	N/A	Iraq	N/D
53	Malawi	66,4	118	Batán	56,2	N/A	Libia	N/D
54	México	66,3	119	Corea	56,4	N/A	Yemen	N/D
55	Burkina Faso	66,2	120	Senegal	56,4	N/A	Sudán	N/D
56	Letonia	66,2	121	Yemen	56,3			
57	Albania	66,1	122	Pakistán	54,7			
58	Jamaica	66,1	123	India	54,5			
59	Ruanda	64,9	124	Malawi	54,4			
60	Tailandia	64,9	125	Niger	54,3			
61	Bulgaria	64,7	126	Costa de Marfil	54,3			
62	Rumania	64,4	127	Egipto	53,9			
63	Tailandia	64,4	128	República de Guinea	53,8			
64	Polonia	64,2	129	Tailandia	53,4			

PUNTAJE DE LIBERTAD ECONÓMICA

- 80-100 LIBRE
- 70-79,9 MAYORMENTE LIBRE
- 60-69,9 MODERADAMENTE LIBRE
- 50-59,9 MAYORMENTE CONTROLADA
- 0-49,9 REPRESIDA



Análisis de Restricciones

El gráfico del **crecimiento del PIB de El Salvador** en los últimos 5 años, muestra claramente un decremento en el crecimiento

económico en el año 2009 a raíz de la crisis económica mundial. A partir de ahí, se observa un leve crecimiento para los años 2010 y 2011, sin embargo no se alcanzan cifras de crecimiento comparadas con los demás países de

Centroamérica o con los que alcanzó El Salvador luego de los Acuerdos de Paz.

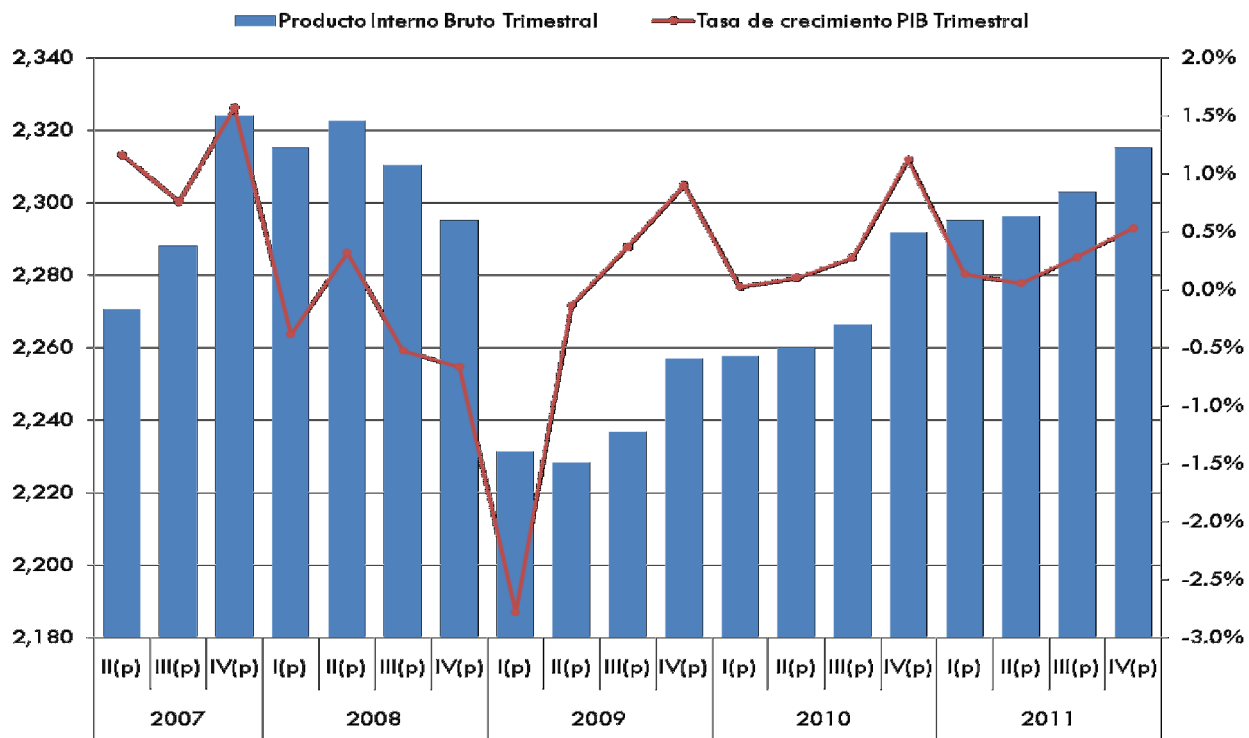


Ilustración 1 <http://www.politiquiando.com/2012/05/crecimiento-economico-la-deuda-del-trienio/>

Transacciones	Flujo acumulado al Año o mes de referencia						Crecimiento Acumulado Anual
	2008	2009	2010	2011	Jul-11	Jul-12	Jul-12
1 Exportaciones (FOB)	4641.1	3866.1	4499.2	5308.8	3245.7	3197.5	-1.5
1.1 Tradicionales	334.7	318.9	343.2	597.3	486.7	388.2	-20.2
1.1.1 Café 1/	258.7	230.3	213.2	464	380	249.5	-34.3
1.1.2 Algodón	0	0	0	0	0	0	--
1.1.3 Azúcar	75.5	88.2	127.7	132.6	106.4	138.4	30.2
1.1.4 Camarón	0.5	0.4	2.4	0.8	0.3	0.3	-7.8
1.2 No Tradicionales	2937.8	2601.9	3021.6	3510.5	2037.9	2138.5	4.9
1.2.1 Centroamérica	1616.6	1386.1	1579.8	1888.6	1078.2	1160.7	7.7
1.2.2 Fuera de Centroamérica	1321.2	1215.9	1441.9	1621.9	959.7	977.8	1.9
1.3 Maquila	1368.5	945.2	1134.4	1201	721	670.7	-7
2 Importaciones (CIF)	9817.7	7325.4	8498.2	10118.2	5973.3	6153.6	3
2.1 Centroamérica	1522.1	1434.2	1522	1833.7	1065.4	1143	7.3
2.2 Fuera de Centroamérica	7290.4	5286.5	6223.4	7430.9	4401.2	4528.5	2.9
2.3 Maquila	1005.1	604.7	752.9	853.6	506.8	482.1	-4.9
3 Balanza Comercial	-	-	-	-4809.4	-	-	8.4
	5176.6	3459.3	3998.9		2727.6	2956.1	

Fuente: BCR

NORMAS DE PUBLICACIÓN EN VENTANA ECONOMICA

Esta publicación es propiedad de la Facultad de Economía, Empresa y Negocios de la Universidad Dr. José Matías Delgado. Los artículos publicados en la Revista Electrónica "Ventana Económica" expresan exclusivamente la opinión de sus autores. La reproducción de los artículos es permitida siempre que se indique la fuente.

Los textos deberán ser inéditos. Deberán enviarse en formato electrónico e impreso.

Le invitamos a enviar sus aportes los cuales deberán tener una extensión de 2 a 15 cuartillas; presentarse en tipografía Verdana No. 11; el interlineado entre renglones será de un espacio; los márgenes superior, inferior y derecho de 2.5 centímetros, y el margen izquierdo de 3.0 centímetros. Cada artículo contendrá el nombre de su autor, profesión, u otra información que lo identifique. Las referencias bibliográficas seguirán el sistema Autor-Año.

Puede enviar sus aportes a la siguiente dirección:
 Revista Ventana Económica
 Universidad Dr. José Matías Delgado
 Facultad de Economía, Empresa y Negocios
 Campus 2, calle El Pedregal y Avenida Finca El Espino, frente a Escuela Militar. Antiguo Cuscatlán, La Libertad, El Salvador. Teléfono: (503) 2212-9400 ext. 185.
 También pueden enviarse por correo electrónico a:
rssoleyr@ujmd.edu.sv

Todo docente que personalmente realice una investigación o que dentro de sus materias con sus estudiantes tengan trabajos que consideren importantes de ser publicados, comunicarse con su respectiva coordinación.

Economía Empresarial
jrvelasqueze@ujmd.edu.sv

Finanzas Empresarial
caamartinezz@ujmd.edu.sv

Contaduría Pública
jngomezs@ujmd.edu.sv

Gerencia Informática
algronh@ujmd.edu.sv

Mercadotecnia
meortizs@ujmd.edu.sv

Turismo
alecuellar@ujmd.edu.sv

Administración de Empresas
sepaezc@ujmd.edu.sv

Área Cuántica
chvargasg@ujmd.edu.sv