

INFORME DE AUDITORIA DE GESTIÓN EN AGENCIAS Y CENTROS DE ATENCION

Señores
Miembros de Consejo Directivo
Caja Mutual de los Empleados
Del Ministerio de Educación

Presente

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe, tiene por objetivo dar a conocer los resultados de Auditoría de Gestión, practicada por Auditoría Interna, en visita a Agencias y Centros de Atención, que dependen de Comercialización y el Centro Cultural y Recreativo de San Miguel, que depende del Jefe de Logística y Administración de Activos Institucionales; las visitas se realizaron en el período del 8 al 17 de julio del 2014, habiendo efectuado: Arqueos de Ingresos, Liquidaciones de Ingresos, de remesas a bancos, verificación de bitácoras de atención, inventario de mobiliario y equipo, evaluación de cumplimiento de Programas de Trabajo del mes de junio y julio 2014, cumplimiento de metas del Plan de Mercadeo e inventario de Pólizas de Seguros pendientes de entregar, se efectuaron consultas sobre las actividades de promoción de seguros en el mes del Maestro.

NO se encontraron hallazgos o situaciones que afectan directamente el Sistema de Control Interno, sin embargo la administración debe considerar algunas acciones, que en el futuro contribuyan al logro de las metas y objetivos institucionales relacionados con la venta de seguros por los Jefes y Auxiliares de Agencias, conforme a la normativa y procedimientos aplicables; ya que en número de asegurados y en ingresos, el 25% de Agencias y Centros de Atención, alcanzaron o superaron el 100% de las metas.

Los resultados de la auditoría y de los cuales la administración debe conocer, para tomar algunas acciones, son:

1. Imagen de Agencias y Centros de Atención, Mobiliario y Equipo dañado o no verificado.
2. Comentarios de Jefes y Auxiliares de Agencia.
3. Cumplimiento de metas de ventas.

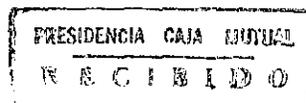
La auditoría fue realizada de acuerdo con las Normas de Auditoría Gubernamental.

San Salvador, 19 de agosto de 2014.

DIOS UNION LIBERTAD

Lic. Rigoberto Pérez Campos

Auditor Interno



INFORME DE AUDITORIA DE GESTIÓN EN AGENCIAS Y CENTROS DE ATENCIÓN

REALIZACIONES Y LOGROS

- ✓ Se han realizado inversiones con el objeto de mejorar la imagen y las condiciones de Agencias Departamentales verificándose en Morazán, San Miguel, Ahuachapán.
- ✓ Durante el mes de junio se desarrollaron 29 eventos, relacionados con la promoción de seguros en el mes del Maestro.
- ✓ Los Proyectos de Proyección Social han tenido un impacto positivo, siendo en algunos de los casos transmitidos a los alumnos, reproduciendo de esta manera el conocimiento y apoyando para que los jóvenes ocupen su tiempo en actividades productivas.

RESULTADOS

Se determinaron algunas situaciones que la Administración, Jefes de Agencias y Auxiliares, deben considerar, para que los resultados de la gestión de comercialización en los diferentes seguros, cumpla las metas programadas y que La Caja, cumpla los objetivos institucionales, orientando esfuerzos para mejorar continuamente el Sistema de Control Interno.

1. Imagen Agencias y Centros de Atención.

Agencia Departamental/Centro de Atención	Ubicación, espacio e imagen
Ahuachapán	El espacio es reducido, para guardar el equipo y materiales que se ocupan en los eventos y proyectos. Se nos comentó que se pueden hacer gestiones para obtener permiso de construir una bodega, para resguardo de los materiales, promocionales, etc.
San Miguel	La ubicación es favorable, pero el espacio es demasiado reducido para el número de asegurados que visitan la agencia. Es necesario construir una bodega o ampliar la oficina
La Unión	El espacio es demasiado reducido, se comparte con personal de la departamental, no se tiene buena imagen, la atención a maestros y maestras no es adecuada, por no ser un espacio cerrado.
Santa Rosa de Lima	No se proyecta buena imagen institucional, ya que la oficina se comparte con la Dirección del Centro Escolar, el espacio es abierto, no se cuenta con el mobiliario necesario.



1.2 Mobiliario y Equipo dañado o no verificado en inventario.

Agencia Departamental/ Centro de Atención	Bien Institucional	Ubicación	Mueble	Situación
Morazán	Cannopy	455-173L	31516-18	No se había entregado a jefe de agencia.
Usulután	Cannopy	455-173M	31516-19	No se había entregado a jefe de agencia.
San Miguel	Cámara Fotográfica	455-173N	35901-23	Entregada a Mario Navas, Jefe de Comercialización por estar dañada.
Ahuachapán	Cafetera	455-173B	30303-18	No funciona, el vaso esta reventado.
	Esquinera	455-173B	31127-01	Auxiliar de Logística, la trajo para Oficina Central, por estar en listado para descargo.
	Teléfono	455-173B	35303-85	Estaba en reparación en Informática de La Caja.
Santa Ana	Cámara Fotográfica	455-173DD	35901-22	Asignada a Auxiliar de Agencia Santa Ana. Se envió a Jefe de Comercialización, por estar dañada. Nota: Esta cámara fue robada de oficina de comercialización.
	Calculadora	455-173D	30104-04	No funciona.



1.3 Mobiliario y Equipo dañado o no verificado en inventario.

Centro Cultural y Recreativo de San Miguel	Bien Institucional	Ubicación	Mueble	Situación
Centro Cultural y Recreativo de la Ciudad de San Miguel	Impresor Matricial	455-181-01	30124-55	<ul style="list-style-type: none"> No incorporado a listado de inventario de bienes institucionales asignados al Centro Cultural y Recreativo en San Miguel, estaba en calidad de préstamo y se encuentra en lista de descargo, La Auxiliar de Logística lo trajo a oficina Central. El impresor es funcional para Auxiliar San Miguel Privados, ya que está configurado con Magic. El impresor ha sido armado con partes de otros impresores para que funcione.
	Mecedora de Madera	455-181-01	31138-03	Dañada.
	Computadoras	455-181-01	30201-52	Solicitados en calidad de préstamos por la Unidad de Operaciones para uso de proceso de emisión de pólizas.
455-181-01		30201-55	Fecha de préstamo: A partir del 10 de marzo 2014	
Centro Cultural y Recreativo de la Ciudad de San Miguel	UPS	455-181-01	30122-67	Solicitados en calidad de préstamos por la Unidad de Operaciones para uso de proceso de emisión de pólizas.
		455-181-01	30122-70	
	Mesa plegable	455-181-01	31105-37	Fecha de préstamo: A partir del 10 de marzo 2014
		455-181-01	31105-38	



2. Comentarios de Jefes y Auxiliares de Agencias.

2.1 Situaciones que afectan la ejecución de planes de trabajo.

Agencia Departamental/ Centro de Atención	Situaciones que afectan desarrollo de planes de trabajo, y ventas de seguros	Sugerencias dadas por los Jefes y Auxiliares de Agencias
Morazán	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se dificulta cubrir el plan de trabajo por diversas actividades que se ejecutan como: Supervisión de Proyectos Sociales, celebraciones y apoyo del día del maestro. ✓ Se necesita apoyo de un Auxiliar de Agencia. ✓ Falta de cobertura en celulares dificulta el acceso a la Base de Datos ✓ Los asegurados no visitan la agencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollar un plan de visitas para realizar las correcciones a las inconsistencias. ✓ Dar apoyo con Auxiliar de Agencia de Santa Rosa de Lima o de otro departamento. ✓ Hacer gestiones para tener mejor cobertura de teléfonos celulares y acceso a la base de datos de asegurados.
La Unión	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Peligro por situación delincencial. ✓ Los resultados en el mes de junio no fueron favorables debido a que se realizaron dos eventos por departamento y se apoyó a las agencias de la zona oriental. ✓ Se pierde la comunicación de la Base de Datos en el celular, Auditoría Interna verificó que no se logra acceder a base de datos desde celular ya que da error. ✓ No se actualizan oportunamente las inconsistencias subsanadas de los asegurados y se dificulta localizar a los maestros debido a: la lejanía de los Centros Escolares o porque ya no laboran en el mismo lugar, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Determinar la factibilidad de tener cuenta de Facebook, en los departamentos, para lograr mayor comunicación entre las Agencias. ✓ La documentación generada por las Agencias Departamentales, debe ser enviada semanalmente a Oficina Central, para agilizar los procesos y ofrecer un mejor servicio a los asegurados en el trámite de pago de seguros, valores de rescate, etc.
Santa Rosa de Lima	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se dificulta cubrir el plan de trabajo por imprevistos, por eventos de promoción de seguros en junio. ✓ Falta de permiso para los docentes cuando se les convoca para ofrecer los seguros. ✓ Centros Escolares retirados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apoyo con transporte para visitar Centros Escolar de difícil acceso. ✓ Proporcionar equipo informático, archivo y sillas para atención a los maestros. ✓ Definir mecanismos publicitarios que generen la visita de profesores al Centro de Atención.

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La señal de los celulares no es buena en los cantones, por lo tanto no permite el acceso a la base de datos de los asegurados. ✓ La corrección de las inconsistencias se ve afectada por variables externas, tales como la falta de actualizaciones de NIT de los docentes. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asignar cantidad refrigerios adecuado al número de maestros que asisten a los eventos de promoción de seguros.
Usulután	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El plan de trabajo es afectado por la ejecución de otras actividades que se realizan como: Promoción de seguros, proyectos de proyección social, capacitaciones. ✓ En este departamento la competencia de SISA, está ofreciendo seguros vitalicios y ayuda familiar en caso de fallecimiento. ✓ Las afiliaciones al Seguro de Vida Dotal, se dificultan por el 20%, que la pagaduría no quiere aplicar descuentos. No se puede acceder a base de datos de asegurados en el celular. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Que la administración gestione con la Dirección Departamental el 20%, para que sea posible aplicar los descuentos por Seguro de Vida Dotal. ✓ Asignar mayor presupuesto para refrigerios para evitar inconvenientes con los maestros. ✓ Asignación de fondos para contratación de sonido en eventos. ✓ Contratación de auxiliar con el objeto de que cubra al Jefe de Agencia, cuando se tengan otras actividades.
Sonsonate	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Los eventos del mes junio y el apoyo a otras agencias limita la ejecución del plan de trabajo y la actualización de documentos de los maestros. ✓ En el mes de mayo se ven afectadas las metas, ya que se trabajó en las inconsistencias y pólizas retrasadas. ✓ La competencia de Multiriesgos, está ganando más mercado, ya que sus aplicaciones de descuentos han aumentado considerablemente. ✓ El factor delincuencia se ha incrementado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Implementar equipos de trabajo por zonas. ✓ Instalar una base de datos solo de consulta, para llevarla a los Centros Escolares. ✓ Hacer gestiones para que el pagador haga las aplicaciones de descuentos del Seguro Dotal y no se afecten con el 20% de límite. ✓ Impulsar iniciativa de Director Departamental de iniciar una actualización de documentos de maestros, para evitar inconsistencias. ✓ Los eventos realizados por La Caja deberían ser independientes de los eventos de la Departamental.

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La Base de Datos en los celulares no es funcional, por la falta de señal en algunos Centros Escolares. ✓ El pagador incluye en el límite del 20% la cuota del Seguro de Vida Dotal. 	
Ahuachapán	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El cumplimiento de metas se dificulta por el seguimiento de proyectos, ya que el Jefe de Agencia debe asistir y estar pendientes de los maestro para que asistan. ✓ Los jefes y auxiliares de agencia tienen metas, pero la carga laboral del jefe de agencia es mayor. ✓ Las metas de ventas se incrementan cada año. ✓ No se utiliza el acceso por medio del celular a la base de datos, debido a que la señal en algunos lugares es mala. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer metas tomando en cuenta el desarrollo de otras actividades asignadas a los Jefes de Agencia. ✓ Trabajar en equipos por zona como una estrategia para contrarrestar la competencia en la venta de seguros.

2.2 Eventos promoción de Seguros en el mes del Maestro.

En anexo No. 1, se presenta cuadro resumen de los resultados obtenidos en los eventos de promoción de seguros realizados en el mes de junio, desarrollándose dos actividades por departamento.

En los eventos realizados en La Unión-MEGATEC, Sonsonate-Palacio Cultural y en Santa Ana-Turicentro Las Cascadas, se coordinaron con las Direcciones Departamentales, lo que influyó a que el número de maestros que asistieron fuera mayor a lo programado y los refrigerios no alcanzaron, generando malestar a los maestros que no reciben refrigerios.

2.3 Proyectos de Proyección Social.

Los comentarios generales recibidos por los Jefes de Agencias, en relación a la ejecución de los Proyectos Sociales, fueron los siguientes:

- Que se ha tenido aceptación, interés y participación por los maestros.
- Los proyectos han tenido buena asistencia y se esperan duplicar para el siguiente año.
- Los maestros han expresado que desean la segunda parte de curso de informática.
- Que se ha dado seguimiento y evaluación por parte de los Comités y la encargada de Proyección Social.

Manifestaron además, que algunas mejoras, pueden estar orientadas a:

- Mayor apoyo en el seguimiento y supervisión de los proyectos sociales.
- En algunas Direcciones Departamentales, piden que los talleres se realicen en Centros Escolares, para que los maestros puedan asistir por lo menos una hora a la semana.



- Directores Departamentales dicen que ya no se firmaran permisos a los maestros para que asistan a los talleres de proyección social.
- Que los Jefes de Agencias, mantengan el monitoreo de la asistencia a los talleres.

3. Cumplimiento de metas de ventas.

3.1 RESULTADO DE VENTAS POR NÚMERO DE PERSONAS ASEGURADAS.

En Anexo No.2, se presenta cuadro resumen de los resultados de metas de ventas por persona obtenidos en el período de enero a junio del presente año, por los Jefes y Auxiliares de Agencias; en informe de cumplimiento de metas del primer semestre, de Comercialización de fecha 08/08/14, se informa que no se han tomado en cuenta para el cumplimiento del Plan de Mercadeo/14, las metas de Jefes y Auxiliares, que participaron en el Proyecto de Emisión de Pólizas en la oficina central de La Caja; con dicho informe se determinaron los resultados en la meta de ventas por número de personas aseguradas que fue igual o superior al 100%, y que fueron: San Salvador Públicos, La Libertad, Centro de Atención Quezaltepeque, Usulután, Santa Ana y Centro de Atención de Ilobasco, que representan el 25%; reflejando que el 75% de Agencias y Centros de Atención alcanzaron menos del 100% de la meta proyectada en número de asegurados, para el período de enero a junio/14.

3.2 RESULTADO DE VENTA POR INGRESOS.

En anexo No. 3, se determina que las metas de ventas por ingresos (\$), fue superada por: La Libertad, Centro de Atención de Ilobasco, Santa Ana, Centro de Atención de Quezaltepeque, Plan Maestro y Centro de Atención de Santa Rosa de Lima; que representan el 25% de las Agencias y Centros de Atención; los resultados demuestran que a los Jefes y Auxiliares de agencias se les dificulta el logro del cumplimiento de las metas, por otras actividades realizadas, como colaborar en proyecto de emisión de pólizas, promoción de seguros en el mes del Maestro y por los proyectos realizados por los Comités de Proyección Social.

CONCLUSIONES

- ✓ La Auditoría de Gestión realizada en Agencias y Centros de Atención, refleja que la administración debe continuar con inversiones que mejoren la imagen institucional y las condiciones físicas, equipándolas del mobiliario y equipo adecuado y necesario. Se considera apropiado que las Agencias Departamentales con mayor visita de asegurados cuenten con impresor de carnet, para brindar una mejor atención y ser más eficientes los procesos.
- ✓ Los resultados presentados deben motivar a la administración a buscar nuevas estrategias de cobertura de actividades orientadas a apoyar la promoción de los seguros, atención de los proyectos sociales y colaborar en otros proyectos de la oficina central de La Caja, para minimizar los efectos negativos en el cumplimiento del Plan de Mercadeo 2014 y en siguientes años.
- ✓ Se determinó que los Jefes y Auxiliares de Agencias, conocen el Proyecto de Fidelización de los asegurados (CRM), definido en el Plan de Mercado 2014, para lo cual es importante mantener retroalimentación de los resultados obtenidos, con el objeto de lograr la mejora continua del equipo de ventas de seguros y desarrollo de la proyección social.
- ✓ Evaluar la funcionabilidad de la base de datos en el celular debido a la falta de cobertura en las diferentes zonas o donde la señal es baja y definir herramientas alternativas que brinden solución a dicha deficiencia.
- ✓ La principal actividad de los Jefes y Auxiliares de Agencias, que es la venta de seguros, ha disminuido por otras tareas que se han agregado a sus programas de trabajo, como: Comités de Proyección Social, Promoción de seguros en junio y colaboración en proyecto de emisión de pólizas en oficina central. El resultado de cumplimiento de metas, refleja que seis Agencias y Centros de Atención, lograron las metas programadas en número de profesores asegurados y en ingresos, representando el 25% y el resto no alcanzaron las metas programadas.

✓ En los eventos realizados en el mes de junio se obtuvo más participación por parte de los docentes, sobrepasando aproximadamente en un 52.93% la asistencia proyectada, por lo que los Jefes de Agencias manifestaron que la administración incrementa el presupuesto para futuros eventos, ya que la motivación resultante de la invitación a participar, hace que se tenga mayor presencia de profesores.

Las acciones estratégicas deben estar apoyadas con la base normativa, para lo cual deben retomarse las siguientes:

Reglamento de Normas Técnicas de Control Interno Específicas, de La Caja Mutual de los Empleados del MINED

Art. 49.- “Incentivar el cumplimiento de las metas de ventas razonables, por nuevos afiliados”.

Art. 54.- “Proporcionar en forma eficiente los servicios a nuestros asegurados y beneficiarios. Además constantemente deberá revisarse los procesos tanto informáticos como manuales de trabajo, que contribuyan a agilizar la atención del asegurado.

Manual de Políticas de La Caja Mutual de los Empleados del MINED

B. Políticas Específicas.-

1. *En cuanto a los seguros*, numeral 1.3: “Aplicar estrategias y técnicas de venta, orientadas a cumplir las metas de ventas propuestas.

5. *Agencias Departamentales*, numeral 5.3: “Buscar nuevas estrategias de ventas, con el fin de llegar a todo el mercado potencial y lograr así cumplir metas o superarlas.

NORMAS DE AUDITORIA INTERNA DEL SECTOR GUBERNAMENTAL

Normas Específicas. Auditoría Operacional o de Gestión.

El Artículo 198, establece que es responsabilidad de la administración de cada entidad u organismo público, la ejecución de la función pública, con transparencia, eficacia, eficiencia, efectividad, equidad y economía.

ACLARACION

El presente informe, corresponde a Auditoría de Gestión, relacionada con visitas a Agencias y Centros de Atención de La Caja, realizada por Auditoría Interna, considerando el cumplimiento de la normativa y procedimientos de control interno, vigentes; a la fecha no se tiene conocimiento que se tenga actualizado el Manual de Políticas, Manual de Procedimientos y el Reglamento de Normas Técnicas de Control Interno Específicas de La Caja.

San Salvador, 19 de agosto del 2014.

DIOS UNION LIBERTAD

Lic. Rigoberto Pérez Campos


Auditor Interno



Copia: Presidencia, Gerencia, Subgerencia de Seguros, Comercialización, Logística y Administración de Activos.



ANEXO No. 1

2.2 Eventos promoción de Seguros en el mes del Maestro.

AGENCIA DEPARTAMENTAL	EVENTOS	ASISTENCIA PROYECTADA	ASISTENCIA REAL	VARIACIÓN
Morazán	1. San Simón- Centro Escolar Alberto Masferrer	280	270	10
	2. San Francisco Gotera - Instituto Nacional 14 de julio 1875	296	298	-2
La Unión	1. Santa Rosa de Lima- Instituto Nacional Profesor Francisco Ventura Zelaya	306	444	-138
	2. La Unión - MEGATEC	320	1,231	-911
Sonsonate	1. Sonsonate - Palacio Cultural de Sonsonate	279	900	-621
	2. Nahuizalco - Centro Escolar Estado de Israel	300	320	-20
Santa Ana	1. Santiago de la Frontera	176	194	-18
	2. Santa Ana - Turicentro las Cascadas	1,100	1,309	-209
Ahuachapán	1. San Lorenzo - Cooperativa el Jicaro.	200	403	-203
	2. Ahuachapán - Centro Recreativo Municipal Siloe	178	315	-137
Usulután	1. Usulután - Salón Jucuarán	548	620	-72
	2. Berlín - Centro Escolar Católico El Espíritu Santo	300	246	54
Total		4,283	6,550	-2,267
		100%	152.93%	52.93%



ANEXO No. 2

3.1 VENTAS POR NÚMERO DE PERSONAS ASEGURADAS.

AGENCIA, CENTRO DE ATENCIÓN	META DE VENTA # DE PERSONAS DE ENERO A JUNIO PLAN MERCADERO	METAS NO TOMADAS POR PROYECTO EMISION POLIZAS	META AJUSTAD A	RESULTADO DE VENTA EN # DE PERSONAS	PORCENT AJE DE CUMPLI MIENTO
-San Salvador Públicos	122	102	20	33	165%
-La Libertad	192		192	310	161%
-Quezaltepeque	187	104	83	123	148%
-Usulután	105		105	108	103%
-Santa Ana	144		144	144	100%
-Ilobasco	112	77	35	35	100%
-Santa Rosa de Lima	134	74	60	59	98%
-San Salvador	174		174	159	91%
-San Vicente	154		154	139	90%
-San Miguel	155		155	138	89%
-Plan Maestro	154	83	71	61	86%
-Cuscatlán	135		135	113	84%
-Sonsonate	132		132	99	75%
-Santa Ana Privados	178	87	91	66	73%
-Ahuachapán	137		137	88	64%
-La Unión	115		115	65	56%
-Morazán	98		98	55	56%
-La Paz	149	68	81	46	56%
-San Miguel Privados	150		150	82	55%
-San Salvador Privados	138	67	71	38	53%
-Cabañas	102		102	52	51%
-Chalatenango	126		126	59	47%
-San Luis Talpa	135		135	60	44%
-Ciudad Barrios	114	170	(56)	0	0
TOTAL	3,342	832	2,510	2,132	84.9%



ANEXO No. 3

3.2 VENTA POR INGRESOS.

AGENCIA CENTRO DE ATENCIÓN	META DE VENTA EN INGRESOS \$ PLAN MERCADEO	METAS NO TOMADAS POR PROYECTO EMISION POLIZAS	META AJUSTADA INGRESOS \$	RESULTADO DE VENTA EN INGRESOS \$	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO
-La Libertad	\$3,481.32		\$3,481.32	\$4430.92	127.3%
-Ilobasco	\$1,268.20	\$906.15	\$362.05	\$455.73	125.8%
-Santa Ana	\$2,239.13		\$2,239.13	\$2766.95	123.5%
-Quezaltepeque	\$2,735.25	\$1545.68	\$1189.57	\$1357.50	114%
-Plan Maestro	\$2,205.19	\$1212.38	\$992.81	\$1075.81	108.4%
-Santa Rosa de Lima	\$1,701.68	\$920.58	\$781.10	\$787.13	100.7%
-San Miguel	\$1,982.30		\$1,982.30	\$1926.59	97.2%
-Sonsonate	\$1,628.32		\$1,628.32	\$1562.61	95.9%
-Usulután	\$1,253.85		\$1,253.85	\$1147.59	91.5%
-Ahuachapán	\$1,902.91		\$1,902.91	\$1717.60	90.3%
-Cuscatlán	\$1,925.45		\$1,925.45	\$1666.23	86.5%
-San Salvador	\$2,417.66		\$2,417.66	\$1991.51	82.4%
-San Salvador Públicos	\$1,748.24	\$1291.56	\$456.68	\$377.86	82.7%
-Santa Ana Privados	\$2,588.61	\$1264.60	\$1324.01	\$1030.00	77.8%
-La Unión	\$1,489.07		\$1,489.07	\$1136.54	76.3%
-San Vicente	\$2,206.53		\$2,206.53	\$1628.64	73.8%
-La Paz	\$2,358.71	\$1193.19	\$1165.52	\$861.32	73.9%
-Chalatenango	\$1108.60		\$1108.60	\$778.22	70.2%
-Morazán	\$1,310.32		\$1,310.32	\$924.04	70.5%
-San Luis Talpa	\$1,808.76		\$1,808.76	\$1003.65	55.5%
-Cabañas	\$1,196.12		\$1,196.12	\$672.59	56.2%
-San Miguel Privados	\$1,919.75		\$1,919.75	1041.76	54.2%
-San Salvador Privados	\$1723.95	\$754.91	\$969.04	\$256.82	26.5%
-Ciudad Barrios	\$2086.07	\$2086.07	0	0	0%
TOTAL	\$46,285.99	\$11,175.12	\$35,110.27	\$30,597.61	87.15%

