

Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Abarcó*

Acta de la **Sesión ordinaria N°022-2022 de forma presencial** celebrada por el Comité Director del Fideicomiso BANCO DE COSTA RICA-IMAS-BANACIO/73-2002 el **15 de noviembre del 2022**, en las oficinas de la Unidad Ejecutora del Fideimas, la cual dio inicio a las **8:34 a.m.** horas de la mañana con el siguiente quórum: la señorita **Lixiana Vásquez Hidalgo** cédula de identidad número **dos setecientos treinta y cuatro cuatrocientos sesenta y ocho** en su calidad de representante de la Presidenta Ejecutiva del IMAS y Ministra quién preside; la señora **Margarita Fernández Garita**, cédula de identidad número **tres-doscientos sesenta y cinco-cero setenta y siete**, en su calidad de Gerenta de la Unidad Ejecutora; la señorita **Karla Pérez Fonseca** cédula de identidad número **dos cuatrocientos noventa y ocho setecientos treinta y seis** en su calidad de representante de la Subgerenta Desarrollo Social del IMAS; el señor **Robin Almendares Fernández** cédula de identidad **nueve cero cero noventa y uno trescientos sesenta y seis** en su calidad de representante del Ministro Agricultura y Ganadería; la señora **Alejandra Rojas Núñez** cédula de identidad **tres cuatrocientos diecisiete quinientos veinte** en su calidad de representante de la Ministra de la Condición de la Mujer .

Se toma nota de la ausencia del señor **Gustavo Muñoz Ureña** cédula de identidad número **uno setecientos treinta y uno doscientos siete** en su calidad de representante del Banco Nacional.

Así mismo, se toma nota de la participación de la señora **Silvia Gómez Cortés** cédula de identidad número **uno mil trescientos uno trescientos cinco** en calidad de representantes del Fiduciario Banco de Costa Rica; la señora **Melisa Hidalgo Fuentes** cédula de identidad número **tres cuatrocientos cuarenta y uno novecientos diecisiete** su calidad de representante del Colegio Universitario de Cartago; la señora **Gloriana Vargas Pereira** cédula de identidad número **dos cuatrocientos setenta y uno cuatrocientos ochenta y uno** en su calidad de representante de la Universidad Técnica Nacional; , el señor **Emerson Ortiz Ugalde** cédula de identidad número **dos seiscientos treinta y seis quinientos veintitrés** en su calidad de representante la Universidad Estatal a Distancia; la señora **Hazel Mendoza Zúñiga** cédula de identidad **uno mil treinta y tres cuatrocientos uno** en su calidad de profesora de la UNED; el señor **Gabriel Rojas Abarca** cédula de identidad **uno mil seiscientos veintinueve trescientos veintidós** en su calidad de representante de capacitación de la Unidad Ejecutora del Fideimas; la señora **Carolina Barquero Mora** cédula de identidad **uno mil doscientos cincuenta y cinco novecientos sesenta y uno** en su calidad de oficial de Fideicomisos de la Unidad Ejecutora del Fideimas

#### **ARTÍCULO PRIMERO: COMPROBACIÓN DE QUÓRUM**

La señora Margarita Fernández Garita sesionando en las oficinas del Fideimas, la señorita Karla Pérez Fonseca sesionando desde las oficinas Fideimas; la señora Lixiana Vásquez Hidalgo sesionando desde oficinas del Fideimas; el señor Robin Almendares Fernández sesionando desde oficinas Fideimas; la señora Alejandra Rojas Núñez sesionando desde oficinas del Fideimas.

#### **ARTÍCULO SEGUNDO: LECTURA Y APROBACIÓN DE AGENDA**

La señora Margarita Fernández Garita expone los puntos de agenda de la sesión ordinaria 022-2022 del Comité Director, la cual fue remitida a los correos electrónicos de cada miembro del Comité Director.

Se da lectura a la agenda de la Sesión ordinaria N°022-2022 de fecha 15 de noviembre del 2022, con el siguiente orden del día:

1. Comprobación de quórum.

**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

2. Lectura y Aprobación de Agenda.
3. Lectura y aprobación acta ordinaria 021-2022.
4. Presentación de resultados proceso de Asistencia Técnica según Universidad o Colegio Universitario.
  - a) Colegio Universitario de Cartago (CUC)
  - b) Universidad Técnica Nacional
  - c) Universidad Estatal a Distancia
5. Autorización de un plazo para formalizar arreglos de pago con las siguientes personas, según oficio 1532-2022 y 1534-2022
  - a) Herrera montero Juan Arnoldo, cédula de identidad 4-0136-0632
  - b) Avila Zamora Aurora, cédula de identidad 2-0429-0896.
6. Presentación de avance en la organización de la Feria Navideña IMAS-FIDEIMAS 2022.
7. Asuntos Varios.

La señora Margarita Fernández Garita indica que se excluyó de la agenda que se les remitió el punto 6, relacionado con el Fondo de la Caja Chica.

Se somete a votación, la agenda de la sesión ordinaria 022-2022.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°156-2022:** Se da por aprobada la agenda la sesión ordinaria 022-2022. **Acuerdo en firme por unanimidad, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales de los señores y las señoras Lixiana Vásquez Hidalgo aprueba; Margarita Fernández Garita aprueba; Karla Pérez Fonseca aprueba; Robin Almendares Fernández aprueba; Alejandra Rojas Núñez aprueba.

**ARTÍCULO TERCERO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA ORDINARIA 021-2022.**

Se recibe observaciones al acta ordinaria 021-2022, por parte del Área Riesgo del Banco de Costa Rica, del señor Gustavo Muñoz Ureña del Banco Nacional las cuales fueron incorporadas las observaciones en al acta

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo hace la salvedad a partir del 11 de noviembre la literalidad de la Ley dice que hay que seguir la literalidad de las actas.

La señora Margarita Fernández Garita indica que ella participa en las sesiones de la Junta del Banco Popular y que quede como experiencia es que lo que se está decidiendo cuando son temas de redacción de forma pero no de fondo no hay ningún inconveniente, pero si hay que tener porque esta ley está hablando de audio y de video que nosotros no tenemos, vale la pena que cuando se quisiera hacer un comentario se pida un receso eso es lo que se está haciendo en las Juntas , de hacer un receso y hacer el comentario que se quiere hacer o para una mejor discusión entonces mejor se pide un receso.

La señora Lixiana Vásquez Hidalgo hace la sugerencia que en caso en que se nos soliciten video y no tengamos equipo se podría activar como Teams, tal vez como para ahorrarnos el tema de una inversión en video. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que así lo están haciendo en el Consejo Directivo del IIMAS, con la grabación, y la grabación en TEAMS y queda grabado todo. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo menciona que así nos ahorrarnos tener que invertir en video, porque no se tiene para grabar en video. La señora Alejandra Rojas Núñez pregunta que lo del video aplica siendo presencial; ella piensa que solo aplica si era virtual. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que si aplica por ser un Órgano Colegiado; e incluso el Consejo Directivo lo está aplicando y este sesiona



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

---

*Acuerdo*

presencial. La señora Margarita Fernández Garita indica que en el Banco ponen el video de TEAMS. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que se puede comprar unos micrófonos y cámaras que son baratas si fuera necesario, y tienen la función de micrófono ampliado para sesiones y cámara si fuera el caso.

Se somete a consideración el acta ordinaria 021-2022, con las observaciones incorporadas.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°157-2022:** Se da por aprobada el acta ordinaria 021-2022. **Acuerdo en firme por mayoría, con cuatro votos a favor.** Con los votos presenciales de los señores, las señoras Margarita Fernández Garita aprueba, Karla Pérez Fonseca aprueba; Lixiana Vásquez Hidalgo aprueba, el señor Robin Almendares Fernández aprueba.

Se abstuvo de votar, la señora Alejandra Rojas Núñez por no haber estado presente en la sesión ordinaria 021-2022 del Comité Director.

**ARTÍCULO CUARTO: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS PROCESO ASISTENCIA TÉCNICA SEGÚN UNIVERSIDAD O COLEGIO.**

La señora Margarita Fernández Garita comenta que desde el 2020 se realiza el proceso de asistencia técnica personalizada, esto significa que nuestros beneficiarios están siendo atendidos por el personal de las Universidades Públicas, y los Colegios Universitarios, ellos lo que hacen es una asistencia técnica diagnosticando las necesidades de cada una de las personas con visita domiciliar, esto ha sido muy importante para el programa; y nosotros tenemos una obligación contractual de seguimiento de los créditos, esto significa que está sirviendo para mitigar los efectos de la morosidad. Las personas por lo general cuesta que vayan a los Bancos e indiquen que tienen una necesidad y no tienen posibilidad y ya deben dos cuotas, mientras que la asistencia técnica donde llega el asesor le puede manifestar y él le puede ayudar hacer el trámite; y cumple varios propósitos; y en promedio lo que se paga en zona rurales son ₡150.000 (ciento cincuenta mil colones) por persona, esto significa un diagnóstico virtual en su mayoría, pero después se va al campo con la visita a construir un plan de acción con la persona beneficiaria para ver dónde están sus necesidades de acuerdo al diagnóstico; y después vienen dos acciones de seguimiento. Este es un proceso que se empieza siempre al inicio del año y la población que se beneficia de esto es la que está en la cartera de crédito que tiene un aproximado de 2800 personas; y cada año se le llega de estas 2800 personas se benefician 900 personas, esto se viene trabajando desde 2020 producto de la Pandemia y ha tenido resultados positivos.

Con respecto a las visitas de las instituciones nos quedaría el TEC, UCR, UNA, CUNLIMÓN, y en anteriores procesos se ha tenido al final del año la visita de ellos para que venga a contar un poco de cuál fue la experiencia, y que resultados nos están agregando al programa y cuáles han sido las experiencias éxitos que han tenido con algunos de los proyectos.

El señor Robin Almendares Fernández pregunta que con el monto de los ₡150.000 (ciento cincuenta mil colones) aplican la visita, el diagnóstico, el plan, y le dan seguimiento a la capacitación. La señora Margarita Fernández Garita comenta que uno puede pensar que esta todo un poco el tema de asesoramiento, servicios profesionales, viáticos, transporte.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que en el desembolso viene el detalle y se le puede facilitar al señor Robin Almendares Fernández para que lo pueda ver. La señora Margarita Fernández Garita comenta que a las Universidades no se les paga los ₡150.000(cincuenta mil colones) sino que va escalonado porcentaje, si logran hacer el diagnóstico se les da un porcentaje, y si después la

**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

persona no quiere el diagnóstico y desiste del programa no se le paga el total o solo lo del diagnóstico, es por etapas, y así se hacen los desembolsos.

A continuación, la señora Melisa Hidalgo Fuentes presenta los resultados de la asistencia técnica del CUC.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que se da una explicación un poco del proceso de lo que ha trabajado el Colegio Universitario de Cartago del 2022.

Para este año en el primer proceso se atendió 22 casos propiamente de la provincia de Cartago, y se ha trabajado las Zonas de Turrialba, la Suiza, la zona de los Santos que pertenecen a la provincia de Cartago.

A nivel de Género, un 82% corresponde a mujeres, y un 18% está enfocado en lo que es la parte de hombres.

En cuanto las áreas abordadas de acuerdo con el diagnóstico que se ha venido aplicando; y los consultores trataron de enfocarse en las cuatro áreas, pero principalmente una vez que se aplicó el diagnóstico se identificó que los principales problemas que estaban teniendo las personas era en el área de mercadeo y ventas, y la parte financiera sin dejar de lado la atención en ciertos puntos específico de lo que era la parte de diseño organizacional y operaciones y formalización. La idea es atender estos puntos donde las personas han tenido ciertas deficiencias para poder ayudarles a aumentar sus ventas, entonces el enfoque principal fue en esas dos áreas.

En la parte de Mercadeo y ventas, se identificaron los puntos donde las personas estaban teniendo problemas, los cuales son:

1. Plan y Ventas. Las personas no tenían una estructura de plan de Ventas.
2. Completo desconocimiento en el uso de las redes sociales
3. Desconocimiento de la competencia. Las personas trabajaban con los mismos clientes que tenían y no se abrían a buscar nuevas opciones.

En la parte financiera, aquí es muy común en esta población, es que las personas no separan las fianzas personales con las finanzas de negocio; tienen poco o nulo control de sus ingresos y sus gastos, y no generan una implementación o un buen control con respecto a los inventarios de los productos.

Por otra parte, la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta a que se refiere el tema con competencias, si son las propias de la persona, o del mercado como tal, y como lo abordaron. La señora Melisa Hidalgo Fuentes indica que son la competencia del mercado y en este caso lo que el profesor trató era que hicieran miniestudios del mercado de las zonas donde ellos estaban trabajando para ver y que conocieran que otra población estaban trabajando productos similares a lo de ellos.

La señora Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta si este tipo de estudios las personas reciben algún tipo de formación sobre como originar cuestionarios para poder hacer el estudio y que los datos que se originen sean como reales.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes indica sobre la forma como se lleva a cabo el proceso de asistencia, en donde el profesor aplica una llamada telefónica donde se realiza un diagnóstico que ahí le va a arrojar las áreas en la que tiene que trabajar, posteriormente se realiza la visita en sitio para trabajar un plan de acción sobre que tareas se le va ir asignando. El profesor la visita se sienta con el usuario



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Alcorno*

y le da las herramientas sobre lo que debería trabajar y le brinda los insumos, porque muchas veces las personas no saben cómo trabajar un instrumento de un cuestionario de que preguntas pueden hacer; y para eso va el profesor para guiarlo en el proceso; y posteriormente se hace la segunda llamada de seguimiento para supervisar que lo que le asignó el profesor se esté cumpliendo y la persona lo esté trabajando.

Seguidamente, la señora Melisa Hidalgo Fuentes hace referencia de la parte de diseño organizacional las cuales son las siguientes:

1. Solicitud de apoyo y participación de familiares. Las personas se enfocan mucho en trabajar solos y no en apoyarse en la pareja, en sus hijos, o en algún familiar que tal vez están en la casa, el profesor si lo motivaba para que los trataran de involucrar.
2. Asignación de roles entre los participantes en el negocio. Las personas no tenían asignación de roles, ellos se encargan de la parte de producción, administrativa, porque muchas veces ellos están solos en el proceso.
3. Innovación de producto. No buscan innovar en el producto, si no desde el momento que iniciaron con el proyecto no han visto como otra opción que al cliente le pueda gustar en tema de empaque, de marca, de logos, no realizan ahorros que fue unos de los temas principales desde que se inició el proceso de asistencia técnica, los consultores les han insistido que empiecen ahorrar de sus ventas, esto algo le pueda servir en algún momento si tienen que hacer algún cambio en su equipo y demás lo puedan hacer.

En lo que es la parte de operaciones y formalización, no tienen tema de asociatividad entre ellos mismos o con otras instituciones; el tema de los permisos muchos de ellos no los tienen o no han empezado averiguar cómo tramitarlos; no han actualizado su plan de negocios; y en el tema de costeo, muchos de los casos se identificaron que no llevan un costeo claro de su producto, o el servicio que ellos están realizando.

En cuanto a las acciones que se implementaron en Mercado y Ventas fueron las siguientes:

- Manejo de uso de redes sociales, con el Marketplace Facebook. Las personas desconocían como manejar el Facebook y se trató de abordar, parecen temas sencillos, pero para ellos se lee vuelve un mundo. Este es uno de los puntos que les sirvió a ellos para que aumentarán su ventas, a través de las publicaciones que empezaron a realizar sus ventas aumentaron y través de un catálogo WhatsApp Business que le ha funcionado mucho porque ya lo pueden ver todos sus contactos de WhatsApp.
- Innovación, aquí está el tema de los productos, logos, marca, muchos de ellos no innovan y no tiene como la parte de creatividad; entonces aquí el consultor le generan como en qué aspectos pueden estar mejorando.
- Investigación de sus clientes y servicios de calidad. Muchos de los clientes que ellos tienen están buscando en los productos que ellos ofrecen.

Acciones realizadas en el Área Financiera se tiene las siguientes:

- Siempre se les ha facilitado un libro de diario cada vez que se hacen las visitas para que ellos puedan llevar una separación de sus ingresos y sus gastos.
- Conocimiento del Costeo. Se les han proporcionado algunas herramientas en Excel para que ellos puedan efectuar sus cálculos del costo de los productos, o el servicio que están realizando.
- Estudios de mercado para que conozcan más a su competencia y llevar un registro del inventario de sus productos, el consultor trata de apoyarles en esa área para que tengan mejor claridad.

Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

---

Acciones realizadas en la parte de formalización y de operación y diseño son las siguientes:

El profesor trató de explicar y trabajar con ellos lo que es planificar la producción, porque muchas veces se encontró casos de que producían en gran cantidad y el producto se les iba quedando en almacenamiento, no lo sacaban o no lo rotaban, y les instó que trabajaran contra pedido y pedir un adelanto del 50% de lo que están pidiendo para que tengan garantizado una parte del pago.

Se ha trabajado con ellos el proceso de inscripción ante el MEIC como PYME, que muchos de ellos ya lo han realizado.

En temas de estar revisando los equipos con los que están trabajando como las licuadoras, las máquinas que a veces no las aceitan y resulta que dejan pasar el tiempo y el equipo se les friega, y el profesor ha tratado mucho de enfocar con ellos en esa parte.

Se trabajó los roles y responsabilidades. Si tienen un hijo mayor de edad que le pueden ayudar y ahorita no está trabajando e involucrarlo en el negocio para que también sea un apoyo para ellos; y en la medida de lo posible el tema de los salarios, ellos no se establecen un salario que mezclan todo en un mismo paquete, que traten separar un porcentaje de lo que generan como parte de su trabajo.

En cuanto a los apoyos que se le ha brindado a la población y el impacto que esto ha generado en ellos.

Acceso que se ha tenido a esta población de zonas tan alejadas, por ejemplo en el caso del CUC, se ha trabajado en pueblitos de la Suiza de Turrialba donde la distancia anda alrededor de unos 73 kilómetros, donde el acceso es súper difícil y si ellos tuvieran que salir a recibir un proceso de capacitación en los pueblitos donde viven casi que se le vuelve imposible porque no tienen vehículo, el tema de horario de los buses; y cuando llega el consultor donde ellos sienten satisfacción y como ese apoyo de instituciones como el Fideimas, y el CUC que en ese momento es el que lo representa está haciendo donde ellos y es muy gratificante porque no se sienten solos en los procesos que ahorita están trabajando.

Además, desde el CUC se generó una alianza con lo que fue la radio 89.1, es un programa Pyme radio donde se llevó a una beneficiaria Jocelyn Torres Romero, ella se encarga de hacer producto de sublimación; y junto con el director de DECAT fueron a la radio a promocionar sus productos; y si algunas otras instituciones quisieran para que los usuarios quieran ir a promocionar nada más hay que coordinar con ellos.

La señorita Karla Pérez Fonseca pregunta que si este es el programa quedan en la mañana. La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que ese es el programa; y la experiencia que tuvo la señora Jocelyn Torres Romero de estar en un programa de radio y mucho menos promocionando el producto, y la publicidad que se le generó también.

La señorita Karla Pérez Fonseca indica que es la hora donde la mayoría van manejando para el trabajo y se abren espacios para que todos se promocionen; y los comerciales son de emprendedores que manda al WhatsApp de la radio el negocio y el contacto y sale el anuncio del emprendedor.

Desde el CUC se ha implementado las charlas grupales en temas específicos que se han identificado de toda la población por ejemplo el tema del WhatsApp Business que no saben usarlo, y estas charlas va nos solamente del proceso actual, sino años anteriores para que puedan participar e igual siempre



se les entrega un certificado de aprovechamiento, o el tema de finanzas para Pymes que mucho de ellos lo solicitan los temas, y los consultores ven que es un tema en común entre varios de los participantes y por eso se han estado implementando al proceso. Se tiene programada una charla para el 24 de noviembre que es el manejo de finanzas para Pymes y la charla de WhatsApp Business que va estar realizando en el CUC y tiene igual hacer un proceso de inclusión para poder dividir los espacios para la población que desean participar.

También desde el CUC se ha realizado un proceso que se ha coordinado hace rato lo de las Ferias empresariales que se hacen en el Parque Central de Cartago, en la Ruinas, y en la explanada de la Basílica de los Ángeles, donde todas estas personas que participan en este proceso de asistencia técnica tienen las puertas abiertas para que vayan a exponer e incluso ahora el 29 y 30 de octubre del 2022 fue la última que se realizó en la explanada de la Basílica de los Ángeles donde mucho que participaron en el proceso de asistencia pudieron exponer sus productos y darse a conocer a la población de Cartago y las personas que visitan la Basílica de los Ángeles.

Del proceso de asistencia técnica que se coordinó con el Fideimas, se tuvo la participación de 15 beneficiarias; y también se le abre el espacio al IMAS de Cartago para que puedan tener un espacio con usuarias que han recibido apoyo a través de ellos y no necesariamente del CUC. Y el enfoque principal del CUC en estos procesos de Pymes es que promocionen, y vendan porque muchos de estos espacios, y posterior a la Pandemia estos son los espacios que ellos ocupan para levantarse y darse a conocer con la población.

También como parte de la Feria que ha realizado el CUC, se ha organizado en estos eventos concursos de emprendedores donde participan estudiantes tanto del proceso de asistencia técnica que se coordinó con el Fideimas como con estudiantes del CUC y para este año participó una de las beneficiarias, que el CUC catalogó como un caso de éxito que es la señora Viria Gómez Víquez que trabaja junto con el esposo el señor Ronald Aguilar Garita ellos se encargan de hacer productos para el vehículo; y la invitación cuando se hace para este tipo de concurso es abierta para que puedan participar los emprendedores que han pasado por el proceso de capacitación del CUC. En dicho concurso hay un jurado calificador con los criterios de evaluación y ellos participaron y estas personas ganaron el tercer lugar, Y esto es la motivación que se les da a ellos para que sigan impulsando y trabajando en sus negocios.

Y del proceso actual se rescatan casos sobresalientes como el de la señora Jocelyn Torres Romero, ella se dedica a productos sublimados que fue la que participó en el programa de radio; otro caso sobresaliente es el de la señora Gabriela Retana Blanco, y la señora Carolina Brenes López que tiene una taller de costura, y fueron personas que desde que se inició con el proceso, el profesor sigue trabajando con ellas a pesar que ya el proceso terminó no se deja ahí el profesor sigue trabajando con casos de años atrás; y estas personas le dieron el máximo al proceso, esto es importante de resaltar.

En cuanto a nivel de proceso siempre se aplica una evaluación para ver que les pareció la asistencia técnica que se les ha brindado. En dichas evaluación que se le hicieron a las personas, ellos indicaron agradecimiento al Fideimas por no dejarlos solos, al CUC por el acompañamiento vivido, porque ellos al sentir que hay instituciones que están detrás de ellos tienen como esa seguridad y confianza para seguir trabajando en sus negocios, y es una lucha constante porque no es simplemente llevar el proceso y ahí terminó si no que de acuerdo con las tareas que el profesor les asigna tiene que estar en una constancia para que el negocio siga fluyendo. Otro tema es que ellos indicaron que tienen más claro estar innovando en sus productos, en los servicios, y esto es como un salvavidas que se



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

---

les brinde este proceso porque al llegar un docente que los acompañe, ellos lo ven como que ahí hay alguien que va a ayudar para salir de situación en que se encuentran.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes presenta un video de la señora Jocelyn Torres Romero, en donde ella expresa sus palabras, e indica que gracias al apoyo del Fideimas ellos le brindaron un Fideicomiso y su empresa tiene 5 años, y el año pasado en octubre se le brindó un fideicomiso que le ayudó a impulsar el negocio, y le brindaron asesoría técnica para el negocio por parte del CUC que fue la entidad que la está ayudando para el negocio; y le brindaron la ayuda de un profesional donde la asesoró durante un tiempo, y le brindó varios Tips en el área de contabilidad para poderlo implementar en el negocio lo que es el área de contabilidad de cómo tener mejor el flujo de caja, y esta asesoría la ayudó a tener mejor control a nivel contable, también brindaron varios Tips en área de Photoshop para poder diseñar cosas para el negocio; y le brindaron el conocimiento en el área de Photoshop, y ciertos diseños para poderlos usar para el negocio, diseño para poder sublimar en tasas y poderlos personalizar; dicho profesor pudo ayudarla en la asesoría para poder tener un mejor balance en el negocio; da las gracias al CUC por la ayuda que se le brindó y sacar el tiempo para poder visitar el taller donde ella trabaja, y es una tienda completamente virtual y alrededor del tiempo ha podido llevar a cabo un crecimiento en la cartera de clientes, y agradece al CUC por brindar el tiempo para ayudarla a ella.

Por otra parte, la señora Margarita Fernández Garita comenta que cuando se tomó la decisión de brindar la asistencia técnica en plena pandemia se decidió mejor ir a al negocio para ver en que es lo que está pasando con los negocios y ver en que se les puede ayudar a las personas y la capacitación se continuó en el 2021, y el 2022 porque consideramos que es más provechoso la asesoría que las aulas.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que ampliando a lo que indica la señora Margarita Fernández Garita el proceso se enfoca en trabajar lo que realmente la persona usuaria está teniendo problemas; en un aula la capacitación les va a servir y les va a apoyar a ellos ampliar los conocimientos, pero en el tema de asesoría empresarial ya es más específico para esas debilidades que están teniendo porque tal vez no son en común tema de mercadeo, tema de finanzas; y el consultor de acuerdo a ese diagnóstico que se les aplica desde el inicio ya él tiene las bases para trabajar con esa persona en lo que realmente este afectado.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que la beneficiaria Jocelyn Torres Romero agradece a todas las personas que están detrás de todos estos procesos; y muchas veces no saben el impacto que se está generando en los proyectos que han venido trabajando. Y de parte del CUC muchas gracias por la confianza; y nos debemos a todas estas personas que están esperando a las instituciones como el Fideimas, CUC y de las demás instituciones educativas.

Seguidamente, la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que este tema de la asistencia técnica le parece muy importante porque a muchas personas que han tenido emprendimientos les ha hecho mucha falta el acompañamiento y es bonito saber sobre estas cosas.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta referente a los 22 casos atendidos (CUC), cuál era la meta inicial. La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que nos habían proporcionado 35 casos; y muchos de ellos no se lograron contactar, porque el número de teléfono muchas veces la población cambia sus números de teléfonos y no informan de estos cambios, a la hora de que el profesor los buscaba ya no estaban y se coordinaba con el compañero Gabriel Rojas Abarca para ver si había alguna forma o alguien conocía a las personas, por eso no se localizaron, por eso la atención de 22



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

Gloriano

casos muchos de ellos tal vez eran porque algunos casos eran por tema de enfermedad que no podían recibir a los docentes.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que sobre el porcentaje de los 82.18% son de los 22 casos. La señora Melisa Fuentes Hidalgo indica que ese porcentaje es de los 22 casos.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que se inició con 35, y estos 22 casos finalizaron el proceso. La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que fueron 18 casos que terminaron el proceso en total; porque muchos de ellos iniciaron el proceso, se les aplicó la llamada, se les hizo la visita, y a veces cuando se les llamaba a supervisar no habían hecho las tareas y se les daba cierto tiempo para cumplir con la asignación, y después de cierto tiempo muchos de ellos no la realizaban.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que estas preguntas que se hacen son más generales, e indica que se tomen en consideración en las otras presentaciones. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta cada cuánto se actualiza el plan de acción en referencia a las ideas que nos surge a partir de las observaciones y lo que se va a incorporar en el plan de acción; y cada cuánto se hace, y la calificación de la evaluación se hace como una calificación de satisfacción. La señora Melisa Hidalgo Fuentes indica que la evaluación que se aplica es para medir el grado de satisfacción del proceso, no es una evaluación que cumplieron con tareas, es una evaluación para medir que les pareció el proceso.

La señora Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que sería importante hacer la pregunta que si se hace una calificación de nivel de satisfacción.

El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que es importante decir que en estos procesos se entiendan que apenas son asignadas seis horas por cada persona. De esas 6 horas, dos horas son para aplicar el diagnóstico y quedan cuatro horas para hacer asesoría técnica. La señora Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que no hay mucho tiempo para aplicar estas cosas, y el tiempo que se asigna no alcanza, y esta consulta se hace para tener claridad si se toma en consideración para la actualización de los planes de acción y esto es importante.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que con respecto a los planes acción como lo dice el señor Emerson Ortiz Ugalde el tiempo es súper reducido; se aplica el diagnóstico y una vez aplicado el consultor visita a la persona usuaria y se le trabaja ahí el plan de acción sobre las áreas que tiene que enfocarse o las tareas que va a tener que ir trabajando, entonces este plan de acción se trabaja y se tiene 15 días aproximadamente para hacer la primer visita de supervisión para ver si lo que el profesor le asignó en ese plan de acción cumplió con las primeras tareas que se le asignó, y en esa primera llamada de supervisión el profesor verifica y le asignará nuevas tareas por trabajar, y para la segunda llamada que es de supervisión se verifica que las tareas asignadas en la primera llamada, o si le había quedado rezagada de la primera visita las cumple; ese es el plan de acción que se trabaja y no hay actualización sobre el plan, porque solamente se hace una vez cuando se hace la visita en el Sitio.

La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que el diagnóstico nos permite hacer una primera visualización de ese posible plan de acción, y la visita de campo sumamente importante porque nos permite constatar muchas veces nos damos cuenta de que lo que se recoge en el diagnóstico no es tan acertado, entonces hay que replantear y generar, y con este plan de acción se ha planteado con esas necesidades reales tanto del diagnóstico como la visita de campo.

Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

---

La señora Margarita Fernández Garita indica que se trata en el siguiente año de dar una continuidad de rescatar lo que hacen las Universidades, pero ya con los promotores, y ellos de alguna manera retoman el proceso de asistencia técnica para ver la continuidad igual con visita y se tiene una meta de más de 700 personas en todo el País por año, y si los de las Universidades llegan hacer 900 en el año 2021, el promotor la retoma en el año 2022, probablemente no las 900, sino un gran porcentaje que son las 700 personas.

El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que se tiene una referencia por lo menos tiene que construir un plan de acción para el promotor ya sabe que alguien lo puede atender; pero ha pasado que los promotores después del diagnóstico se van de gira de 72 kilómetros, y lleva un plan de acción medio armado por la cantidad de tiempo, porque no es sola una persona en esos 72 kilómetros, tiene que sacar cinco, seis personas en la zona.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que lo que hace es actualizar los planes sobre la marcha y esto está bien, lo que tenía duda es sobre el procedimiento como para entenderlo; porque a ella le gusta tener contexto de lo que se ve, por eso planteó las preguntas para conocer el contexto para poder entender cómo se lleva.

A continuación, el señor Emerson Ortiz Ugalde, la señora Hazel Mendoza Zúñiga presenta el Proceso de Asistencia Técnica del CUC.

El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta del contexto que preguntaba a la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo, la UNED ha trabajado por 3 años en la región Pacífico Central, y dentro de este contexto está es la hoja de ruta con la cual se trabaja y son tres fases de la asesoría técnica:

Fase 1. Se realiza un diagnóstico de más o menos una duración de 1 hora y 15 minutos y la profesora Hazel puede hacer ese diagnóstico en 45 minutos porque ella sabe cómo atender y abordar a las personas. En estas llamadas, se contrató un sistema que son llamadas por internet; y pasa que muchas veces las personas tienen desconfianza de esas llamadas porque piensan que es una estafa y cortan o cuestionan del porque los están llamando a ellos, otras personas dan las gracias por las llamadas que se les hacen e indica que lo necesitaban, y esto es un panorama en ambos mandos. La meta de la UNED es hacer 100 llamadas, nos dieron 125 personas, realizamos más de 130 llamadas tratando de lograr la meta de 100 personas, sin embargo se logró de aplicar 86 diagnósticos, esta fue la población que se atendió en esta primera fase del proceso o de la hoja ruta de asesoría técnica.

Este es un proceso distribuido en esas tres fases, y cuando se estaba construyendo esto, se pensaba que era una hora en la aplicación del diagnóstico, pero en el 2020 en la pandemia se dan cuenta de que no era una hora para la aplicación del diagnóstico, porque no todas las personas tienen buena señal y no todos dedican una hora, y son datos sensibles se aplica un diagnóstico de casi 90 preguntas y con estas se hace una radiografía de todas las personas para que el profesor llegará con una idea para hacer este plan de acción.

Fase 2. El profesor realiza la visita, se va a lugar donde se tiene el emprendimiento; y se trata de construir en conjunto ese plan de acción. El profesor tiene una previa del diagnóstico aplicado de una radiografía de cómo está la persona, pero cuando llega a la zona se da cuenta que no es como la persona lo cuenta. En este proceso también puede pasar que las personas no quieran continuar con la asesoría técnica, de los 86 aplicados se pasa a 73 planes de acción construidos, no quisieron continuar 13 personas.



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Garino*

La señorita Karla Pérez Fonseca pregunta por qué no quisieron continuar a las personas. El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que es por diferentes razones. La señora Hazel comenta que las personas indica que no quieren que los visiten, no tienen interés, y se les hace una primera llamada se les contacta y las personas no contestan y a veces es imposible dar con ellas.

La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que hay muchas personas que se quedan en la fase de seguimiento porque cuando se les asigna tareas y cuando se les llama nos las hicieron y a pesar de los esfuerzos que se hace muchos se quedan al final. El señor Emerson Ortiz Ugalde indica que en esta segunda fase se trabaja de esta manera y esos son los resultados que se tienen.

Fase 3. Esta fase es de seguimiento, y esta está subdividida en dos llamadas telefónicas, porque ya no se puede volver hacer las visitas porque los costos son muy elevados para los lugares que ustedes ya vieron.

El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que con lo que decía la señora Gloriana Vargas Pereira con respecto a las tareas asignadas, la herramienta que nos pasó el señor Gabriel Rojas Abarca se pudo determinar que el cumplimiento de las tareas por lo menos la mayoría cumplen el 50% de las tareas que se les asignan.

La señora Margarita Fernández Garita le solicita al señor Emerson Ortiz Ugalde que se explique ejemplos de tareas que se les asignan a las personas.

El señor Robin Almendares Fernández pregunta de esta muestra en el Pacífico Central cuantos créditos se tiene y como se escoge esta muestra para saber cuáles son de la zona de Tárcoles, San Jerónimo, Pitahaya.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que la cartera como tal en el año 2020 son 2800 personas, si se multiplica 2800 personas por  $\phi$ 250.000(doscientos cincuenta mil colones) promedio esto es un monto de plata, porque la asistencia técnica es muy cara, porque son lugares muy alejados y lo que se pretende es la visita para ver qué es lo que está pasando con los emprendimientos.

La escogencia de estas 2800 personas se hace de la siguiente forma, se tiene regionalizado las Universidades, en donde la UNED solo atiende Puntarenas, UCR atiende Chorotega, la UNA ve la Zona Sur, CUC solo Cartago, CunLimón solo Limón.

Con respecto a la UNED, de estas 2800 personas, se tiene 600 personas que son de Puntarenas, a estas se han venido trabajando tratando de llegar al 100% de las 600 personas desde el 2020, y ellos tienen contrato por 4 años y les queda solo el año entrante. De estas 600 en el 2020, 2021, 2022 se hizo tantas y se va discriminando población que ya recibió, y se sigue con las que no han recibido, así se va regionalizando.

A la UNED se les envió una muestra de 130, y quizás de estas nos quedaron del 2021 que no contestaban teléfonos y no se pudieron localizar, entonces el señor Gabriel Rojas Abarca se las vuelve enviar este año. El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que la meta eran 100 personas y nos mandaron 130 personas.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que se pretende que al final de los 4 años, de las 2600 con las que se iniciaron al 2022 se logró llegarle a cuanto porcentaje de la cartera con ese proceso; y aquí hay más hombres que mujeres porque se nos van quedando los hombres que son

**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

los más difíciles que nos atiendan porque la asistencia técnica es en horario normal, y principalmente en esas zonas son pescadores que anda a fuera y son más difíciles de localizar.

La señora Margarita Fernández Garita le pregunta al señor Emerson Ortiz Ugalde si estos porcentajes están sobre los 73. El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que estos porcentajes están sobre los 86, pero aquí varía ese porcentaje de hombres y mujeres, pero es basado en ese diagnóstico.

El señor Robin Almendares Fernández pregunta que se atiende en horario normal. La señora Margarita Fernández Garita comenta que se atiende hasta sábados y domingos. El señor Gabriel Rojas Abarca comenta para el caso de atención de una persona se salió de San José a las 4am para poder llegar al lugar donde vivía y que nos pudiera atender un ratito porque es pescadora, y hay que ajustarse a los tiempos de ellos.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que los consultores se deben ajustarse a los horarios de las personas y atenderlos en ese espacio, ese rato para trabajar en el proceso.

La señora Hazel Mendoza Zúñiga comenta que parte de la experiencia cuando se fue Arancibia, Miramar y se atendió a los señores a las 7pm, 8pm de la noche, y esto es parte de la dinámica que trae este tipo de proyecto, y no hay horario normal, y se trata de llegar a esa población a un horario de conveniencia.

La señora Lixiana Vásquez Hidalgo comenta lo referente a lo que menciona la señora Margarita Fernández Garita que hay N cantidad de población y se les manda a las Universidades una muestra; y hace una consulta con respecto a los planes, por ejemplo si una persona llega e indica que tiene cantidad de años de trabajar y tiene una modalidad de trabajo; ustedes acoplan el plan de acción como un híbrido entre la propuesta de la persona y lo que ustedes traen o analizan las necesidades y aplican el plan de acción a partir de eso, es como para entender esto, porque no es lo mismo atender una persona que está iniciando que no tiene conocimiento del mercado y operatividad de una empresa a tal vez una persona que tiene un fogueo, tal vez es como entender esa dinámica.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que de hecho se adapta a la necesidad que está teniendo la persona en ese momento. La señora Margarita Fernández Garita indica que se trabaja en lo que realmente ocupa la persona.

La señora Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que a veces pasa que hay personas que vienen con una modalidad y puede que tenga éxito y se le puede dar una sugerencia de una proyección mejor que le pueda amplificar esa meta que tal vez ellos tienen mensualmente. Y para eso está el diagnóstico. Indica que ella tenía esa curiosidad como para entender la dinámica.

La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que es aplicado al entorno y a la realidad que se vive del entorno, porque en la pandemia se tuvo otro entorno otra realidad, entonces se tuvo que hacer ajustes importantes incluso de lo que ya se venía haciendo.

El señor Robin Almendares Fernández comenta que la clave es el diagnóstico en cuanto a la herramienta de la estructura de cómo está hecho, pero sobre todo la sinceridad de la persona con la cual se está trabajando.

La señora Margarita Fernández Garita indica que cuando se inició este proceso fue unas sesiones de trabajo para hacer los instrumentos en conjunto, unas Universidades trabajaban con una parte y las otras con otra parte; y se le hicieron ajustes del 2020 al 2021 a los instrumentos porque ya había



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

---

*Noviembre*

experiencia en la aplicación y es un asunto de trabajo en equipo de las Universidades unto con el Fideimas y el éxito de este proceso es porque se trabaja de una manera colegiada.

El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que es el trabajo en equipo que hacemos todas las Universidades; y la construcción de esas herramientas, y de esos materiales fue en conjunto y en realidad es una muy buena herramienta, y si tienen la posibilidad de revisarla se lo recomienda que lo hagan.

Seguidamente, el señor Emerson Ortiz Ugalde continúa con la presentación, y comenta acerca de las zonas atendidas y la distribución de las personas en cantidades de los Distritos y las áreas atendidas está pensada de esta manera porque los profesores quieren organizar más a las personas financieramente para potenciar la economía de las personas, porque en tres horas no se puede reforzar las tres áreas en las personas y posiblemente tienen debilidad o deficiencia en alguna de las áreas (Finanzas, Mercadeo, Diseño Organizacional), pero el profesor se tiene que enfocar en la que va a potenciar más ese emprendimiento.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que como equipo se decidió que no se puede poner dentro de la visita el diagnóstico, porque para nosotros era más importante las horas del plan de acción que el diagnóstico; y aunque que se llevara una idea general con el diagnóstico por teléfono, pero por lo menos el profesor llegaba adelantando una información para el diagnóstico, pero lo más efectivo de trabajar eran las horas que se dedicaban a la visita.

La señora Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que el tema del diagnóstico son preguntas de marcar con x en este caso y para una persona es tedioso responder un cuestionario y luego pasar a otro asunto largas horas, y es bueno hacerlo por aparte.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que perfectamente se podría hacer un Google Form, porque esto está ahí y mandárselo a la persona, pero para que nos lo llene, entonces era mejor una llamada telefónica y con la conversación que se tenía con la persona por teléfono se iba haciendo la idea del negocio y cuando se iba a la visita se llegaba con mucha información.

El señor Robin Almendares Fernández comenta que no se puede hacer en menos tiempo todas las áreas de un negocio. El señor Robin Almendares Fernández indica que tienen bastante en el área de pesca en las zonas de Tárcoles, Manzanillo, Pitahaya, Chomes. El señor Emerson Ortiz Ugalde indica que el 75% de las personas que se estaban atendiendo eran del Sector Agropecuario, que eran pescadores.

El señor Robin Almendares Fernández pregunta que como se articula esto con la institucionalidad, porque en INCOPECA se tiene un departamento de extensión, ellos trabajan con las organizaciones de pescadores, pescadoras y como se articula esto para la sostenibilidad de este proceso; ustedes intervienen a este número de personas y tiene que seguir con una lista el próximo año; y para largo plazo ya que se hizo una inversión, un plan de trabajo, plan de acción como es la referencia con la institucionalidad con el departamento de extensión de INCOPECA para que se les puedan dar seguimiento a los proyectos.

La señora Margarita Fernández Garita le indica al señor Robin Almendares Fernández que se tiene conversar porque para el año entrante IMAS no asignó recursos para este proceso, por eso se tiene que conversar para ver de qué manera no lo dejamos caer, y ella piensa que esto la gente lo ocupa este proceso.

**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que está evidenciado la gente está muy agradecida cuando se llega a estos lugares a dar las capacitaciones.

Por otra parte, el señor Emerson Ortiz Ugalde hace referencia a las actividades de emprendimientos mayoritariamente estaba en el Sector Agropecuario, también se tenía la parte industrial 9%, comercial 12%, turismo 2%, Servicios 2%, y así se refleja en el tiempo de operación del negocio y como es una actividad de pesca tradicionalmente ha trabajado en pesca.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que si este porcentaje es el de los 86 atendidos. El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que esta información sale de los diagnósticos de los 86.

El señor Robin Almendares Fernández comenta que no es fácil por las estructuras de la pesca, agricultura en términos de comercialización e industrialización y no es algo que nosotros podamos resolver con las 6 horas que se disponen para ello. Además, pregunta que se financiamos nosotros con ellos.

La señora Margarita Fernández Garita menciona que para pesca se financia para motores. El señor Emerson Ortiz Ugalde menciona que se financia para motores, compra de equipo. La señora Margarita Fernández Garita comenta que para la agricultura se financia para insumos, siembras; y para la actividad de ganadería se financia para leche, cría de cerdos, gallinas.

El señor Gabriel Rojas Abarca indica que a los pescadores se les financia para hieleras o contenedores. La señora Hazel Mendoza Zúñiga indica que se le financia para trasmallos, para material de herramienta de trabajo.

El señor Robin Almendares Fernández menciona que el Incopeca va a implementar un préstamo que hizo con el Banco Mundial para ver si se puede romper con unos nódulos estructurales que hay en términos de centros de acopio, comercialización y toda esa parte, porque los pescadores con sus lanchas llegan, pero el problema es cuando llegan los intermediarios que les compran a un precio que nos les da.

La señora Hazel Mendoza Zúñiga comenta que ha tenido una experiencia de dos años de estar trabajando con este sector, y al principio es como entender la mecánica de cómo trabajan y ellos necesitan bastante apoyo como alrededor de ₡12,000.000.00 (doce millones colones) para poder equiparse totalmente; y ha visto que el Fideimas les va girando dinero pero también ellos tienen que llevar un proceso, y a veces quieren adelantar procesos porque necesitan más dinero, pero tienen que esperarse hasta que se les venza el crédito, porque trabajan mucho con el efectivo, y ellos jamás dejan de pagar el crédito, y es el 0.1% quizás el que se atrasar con el crédito, pero ellos normalmente tienen una estructura que primero pagan el crédito y quieren salir antes porque necesitan quizás en cinco años volver a comprar el motor; y si les da un poco de continuidad les dura sus 10, 12 años, pero la vida útil de un motor es de 5 años, y esto viene calzando con los plazos de los créditos que se le otorgan.

El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que el tiempo de ejecución como es mayoritariamente de pesca, experiencia que tiene ellos y los años que tienen de estar trabajando es en esta línea. Esto es lo que antes preguntaba la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo de cómo le cambia el plan de acción a una persona que tradicionalmente ha tenido una forma de trabajar, pero es enfocándonos en la necesidad y a partir de ahí potenciar el emprendimiento para mejorar la economía y no solo a la persona sino al territorio como tal.



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

---

*Roberto*

El señor Robin Almendares Fernández menciona el tema de veda es muy complejo, se tiene que articular bien con INCOPECA, con los expertos, el conoce un poco pero no es su área de especialidad. El señor Emerson Ortiz Ugalde menciona que hay una problemática grande, y menciona el tema de la gasolina que se le da a la persona, y hay gente que cobra más caro lo que vale la gasolina normalmente.

El señor Emerson Ortiz Ugalde hace referencia a las acciones realizadas indicadas en el plan de acción, las cuales son las siguientes:

- Se hace ver la importancia de establecer un salario
- Fomentar y realizar la separación de dinero en las principales cuentas del negocio
- Fortalecimiento de la estructura organizacional y Organización financiera
- Planificación de fechas estratégicas para promover las ventas, descuentos o promociones.
- Difusión en diferentes redes sociales y diversificación (Facebook, Instagram)
- Realización de encuesta de satisfacción
- Alianzas estratégicas para la comercialización de productos o servicios.

El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta testimonios del impacto social y efecto de la población los cuales son:

El precio de la gasolina, los cuidados del golfo en que la comunidad debe de tomar acciones, la veda que los limita en sus actividades.

El señor Emerson Ortiz Ugalde pregunta si conocen lo que es la Veda. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que el IMAS da dinero para lo de la Veda. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que hay una partida para lo de la Veda.

El señor Emerson Ortiz Ugalde menciona unos pequeños fragmentos de personas en situaciones a las cuales nosotros atendemos y ya ustedes conocen a esta población tan vulnerable y las necesidades que ellos pasan. Hace referencia de la historia del señor David Ledezma de la zona de Costa de Pájaros se dedica a la pesca y mantiene a su esposa e hijos con esta actividad. El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que esto es un poco la parte del impacto social para que sensibilicemos un poco el corazón de quienes nosotros atendemos. El señor Emerson Ortiz Ugalde presentó un video de los lugares y las visitas donde van a atender a las personas beneficiarias. El señor Emerson Ortiz Ugalde indica que esta es la presentación de la Asistencia Técnica del CUC.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que al ver ahí (video) a la persona con la consultora aquí hay un tema de crédito, y muchas personas indica que se les dieron el crédito y nunca no han ido a visitar; y como es un tema de crédito con mucho más razón la gente ocupa porque tiene una responsabilidad crediticia, la persona ocupa que alguien estén ahí a la par con ella acompañándola, que le dé herramienta; y a veces nos quejamos porque se tiene tanto nivel de morosidad pero no estamos pensando en la gente y se hace esta reflexión porque nosotros no somos un Banco porque cuando un Banco nos ha llamado cuando nos han dado un crédito para ver si nos está hiendo bien si se tenemos trabajo, al Banco esperando que le paguemos y así funciona el Banco Nacional y los demás Bancos que dan los créditos nuestros; y aquí el Fideimas tiene un papel sumamente importante, donde el objetivo es sacar a la gente de la pobreza, mejorarles los ingresos, mejorar el estilo de vida, que la gente tenga al menos las tres comidas; y este es nuestra preocupación; y no pueden decir que este proceso no es importante para nuestra población. La señora Margarita Fernández Garita le indica a la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo, y al señor Robin Almendares Fernández que las Universidades y los Colegios Universitarios es un equipo que ha estado con Fideimas por mucho tiempo y conoce la población, y se ha discutido cuando han puesto profesores,



**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

asesores nuevos, ellos de una vez los quitan porque tienen que garantizar que efectivamente se lleve el servicio como se debe. La señora Margarita Fernández Garita comenta que se hace esta reflexión que este es un tema de crédito y la gente no se le puede dejar sola.

Por otra, parte la señora Hazel Mendoza Zúñiga comenta que esta experiencia de estos tres años le ha dado a entender que este proyecto es la cara humana del Fideimas, las personas esperan desde que uno los contacta la primera vez, al inicio están un poco quisquillosos, pero ya cuando sienten la familiaridad de que hay un asesor detrás y que es un periodo que se le va atender y ella les facilita a las personas el número de WhatsApp y la foto de ella para que ellos vean que es la misma persona con la cual han estado conversando; y ellos tienen muchas dudas en el proceso y están ansiosos que los vayan a visitar y cuando uno llega a visitarlos se sienten agradecidos.

La señora Hazel Mendoza Zúñiga comenta que tiene como tres puntos grandes del Impacto social que se ha generado, primero a nivel general; y en la zona de Garabito hay un señor que se dedica a la pesca artesanal y a la pesca deportiva y la hija de él está estudiando para capitana y sería la primera mujer capitana a nivel de Garabito, y esto sería un plus grande para el señor a nivel televisivo, porque es la primera mujer; y esto le da el valor al proceso. También ellos le dan trabajo no solo a la familia, sino a la gente de las comunidades les da trabajo, esto es el primer impacto comunal y a nivel de provincia; luego el impacto propio porque se vuelven generadores, y a pesar que fueron dos años de pandemia es gente que no cayó en las estadísticas de que tuvieron que cerrar, entonces ha servido el tema crediticio, el tema de acompañamiento de los asesores para que puedan sostener y tener mayor sostenibilidad con los proyectos. Y también ellos no solo generan trabajo para sus hijos, sino para las familias alrededor; entonces se está hablando de comunidad, núcleo familiar, de la hija, sobrino, abuelo que necesita, entonces se expande más esto. Y por último a nivel nacional se ve el impacto de la continuidad y se ve que ellos no son parte de las estadísticas en el tema de pobreza extrema, porque ellos ya están generando y saliendo adelante; y las herramientas que se les brindan de parte de la UNED han sido muy precisas para que ellos trabajen en procesos, donde ellos se sientan, analizan, y ellos necesitan un tiempo para ejecutar esas herramientas y analizar cuál va hacer la propuesta para aumentar las ventas de ellos.

La señora Hazel Mendoza Zúñiga comenta un caso interesante en Isla Venado la llamó una señora indicando que estaba muy contenta porque con la asistencia técnica pudo hacer un capital de trabajo para iniciar un negocio paralelo; y esto es el reflejo de que realmente las herramientas sirven y que el proceso no queda botado y la gente la está asumiendo que quién quiere seguir con él está logrando hacer su capital de trabajo para seguir e incluso expandir en otros servicios.

El otro caso es el señor de la zona de Garabito, donde él indica que los meses malos son setiembre, octubre, noviembre, entonces se le hizo un plan de ventas, de estrategias, y se le armó un calendario donde ellos puedan visiblemente bajar las fechas y donde ellos puedan decir que estos son los recursos, este es el monto que la persona quiere poner, esto es con que voy a trabajar esto son las redes sociales. La señora Hazel Mendoza Zúñiga comenta que a los 15 días llamó el señor que estaba contento de que tiene la agenda llena de setiembre. Esto es lo que se quiere y se está trabajando con este proceso, y esto es parte de la experiencia que quería compartirles a ustedes.

Por otra parte, la señorita Karla Pérez Fonseca comenta que hay un elemento que es casi el factor de éxito del proceso y es saber que aunque ustedes son universidades y tienen todo el corte de trabajo académico de clase y demás, esta población no es así ni se parece, entonces muchas veces se puede tener una experiencia riquísima a nivel académico que aquí no sirve para nada y esa es la realidad, porque esta población es tan particular tienen tantas deficiencias académicas que constituye el principal desafío para hacer un proceso realmente efectivo, porque las estrategias pedagógicas



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Ordinario*

cero, y a las personas no se les puede hablar en términos académicos porque no va entender, y no puedo diseñar como se hace en la universidad porque no va entender. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que para ella escucharla y ver esas cosas es completamente otra historia, porque esta población meta es completamente distinta; y para ella la Universidad o la Organización que entienda, respete esto y diseño con esto va a tener un servicio efectivo en Fideimas, y la que crea que la Universidad va a servir para esta población y que nada más se le da una clase, doy una asesoría con el esquema de flujo de caja y se les dice como hacer ese flujo de caja, no porque es otra historia, porque es poder capitalizar esto y como los traslado y como lo transformo a una asesoría efectiva con las herramientas que esta persona tiene y le obligo que haga un poco más, pero no lo tengo que llevar a ese nivel académico con el que muchas veces se está acostumbrado porque no le van a llegar.

La señora Hazel Mendoza Zúñiga comenta que concuerda con la señorita Karla Pérez Fonseca, porque a este tipo de población no se le puede llegar hablar de activos, pasivos, aquí es la practicidad de lo que lo que tiene la persona en el negocio, para enseñarle que esas cosas que tiene se llaman activos.

La señora Margarita Fernández Garita menciona que aquí se ha capitalizado la experiencia y el proceso porque es un equipo que viene de años, por lo menos el CUC tiene como 20 años, y se ha capitalizado porque habido una gobernanza como lo llaman los Bancos, y esto lo que significa que hay un Vicerrector, Director de la DECAT, un coordinador que son ellos, y hay una planilla de profesores y asesores, y estos que están en la base y quedan la cara con nosotros se han capitalizado y este ese coordinador observando que están haciendo para que esto funcione, porque no es meter aquí a cualquier profesor, a cualquier asesor tiene que ser alguien que tenga sensibilidad social, enfoque de género que es muy importante y visualizar de qué manera se le está dando esa intervención con ese enfoque y que comprenda que la persona trabaja tantas horas para producir eso, y como acomodar el horario de asistencia técnica considerando esas dos cosas, la labor en el hogar, y la labor en el emprendimiento.

La señora Margarita Fernández Garita le indica al señor Robin Almendares Fernández, a la señora Alejandra Rojas Núñez, y a la señorita Karla Pérez Fonseca pudiéramos seguir rescatando, y si el Fideimas no tiene el presupuesto, pero lo pueden tener otras instituciones que se pudiera seguir capitalizando esto, indica que para ella es importante para que le vaya bien a la gente.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que tenía interés por este tema, indica que anteriormente fue encuestadora y llegó a muchas casas donde había mucha necesidad, y parte de conocer esta información de cómo funciona, y comparte la idea que muchas veces a las personas no hay que llegarles con conceptos técnicos. Indica que el hecho de empaparse en el tema, e indica que ella es un enlace y estas cosas se las dirige a la señora Yorleni León Marchena.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta conversó con la señora Yorleni León Marchena sobre la experiencia previa en el INEC para el tratamiento con las personas y que el enfoque social le gusta mucho, y aporta el hecho de que hay preocupación del bajo porcentaje de mujeres atendidas.

La señora Margarita Fernández Garita menciona que el 65% de la cartera son mujeres y este porcentaje ya se ha abarcado en el 2021, 2022. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que aquí se podría ver el nivel de pobreza y ver cómo anda la atención desde el IMAS y ver que se puede hacer desde ahí.

**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo menciona que le preocupa el bajo porcentaje, e indica que ella trabaja bajo contexto y por eso tantas preguntas para saber cómo funcionan las cosas; y agradece la información que se ha dado y le parece muy completa.

A continuación, la señora Gloriana Vargas Pereira presenta el proceso de asistencia técnica de la Universidad Técnica Nacional.

La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que es importante venir a compartir esto, porque no se queda en un papel, si no que nos permite visualizar un poco este tema de resultados.

La señora Gloriana Vargas Pereira menciona la línea fronteriza Nicaragua, este es el traslado de consultor que va a esta región, dura un día viajando a este lugar. La señora Margarita Fernández Garita menciona que UTN abarcó las zonas de Huetar Norte, Heredia y Alajuela, Sarapiquí.

La señora Gloriana Vargas Pereira indica que la señora Margarita Fernández Garita ha tenido una gran visión cuando nos ha asignado por regiones, y los consultores de las Universidades están mucho en relación con las carreras quedan, y en este caso al ser estas regiones se tiene mucho de la parte agropecuaria.

La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que la UNT está llevando dos procesos, en el primer proceso la meta eran 100 personas, sin embargo, se hace un gran esfuerzo y junto con el señor Gabriel Rojas Abarca se trató con 197 casos, sin embargo se logran 87 beneficiarios atendidos, de estos finalizan todo el proceso completo 76, y las 11 personas van desertando a lo largo del proceso; y esto fue para el primer proceso de este año.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta cuánto tiempo dura es este primer proceso. La señora Gloriana Vásquez Hidalgo indica que este primer proceso son cuatro meses más o menos.

El señor Emerson Ortiz Ugalde indica que es el mismo proceso total de las tres partes. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que es para saber la durabilidad del proceso.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que cuando se habla de procesos es por orden de servicio por un número de 196 familias; y cuando completan este proceso y nos da tiempo en el año se abre otra orden de servicio; porque aquí se contrata consumo por demanda. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta primero son 197 ya se consultaron, después 87.

La señora Gloriana Vargas Pereira menciona que son dos procesos con dos órdenes de servicio, y esta es la primera orden de servicio que está concluida y ya se finalizó; y se está realizando el segundo proceso con la segunda orden de servicio, que en realidad se inició en agosto y este es más pequeña son 40 casos, la meta eran 30 y se nos asignaron 40 casos y de logró atender 24 y de estos se tienen 21 planes de acción elaborados, este proceso no ha concluido y se está con 21 personas y ya 3 personas ha desertado, hay que ver aquí hasta al final del proceso. La señora Margarita Fernández Garita comenta que de los 40, hay 24 que no se localizaron. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que son los 16 que no se localizan. La señora Gloriana Vargas Pereira indica que no se localizan, no quieren, y hay gente que ya ha cerrado el negocio. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que hay gente que no les importa la asesoría.

La señora Gloriana Vargas Pereira comenta sobre el gráfico es por todo el proceso, se unieron los dos procesos, porque ya se tenían los diagnósticos elaborados.



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Barro*

La señora Gloriana Vargas Pereira menciona que quiere enfatizar que mayoritariamente siempre se ha trabajado, con el gráfico de 90%, 10% mujeres, 95% mujeres. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que este son los datos de Fideimas.

La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que con respecto a este gráfico a ella le parece que hay una alta influencia porque en este segundo proceso solo se está con la zona Huetar Norte; y aquí hay mucha parte agropecuaria que está atendida por hombres; quizás por eso hay una influencia ahí que hizo que el gráfico se moviera, pero normalmente el gráfico no es este lo típico.

Por otra parte, la señora Gloriana Vargas Pereira menciona que en la parte que han atendido, en la parte agropecuaria, en la zona de Alajuela un poco más céntrica, Heredia se tiene mucho comercio, servicio e industria; pero en la Región Huetar casi el 80% de los casos son de la parte agropecuaria; y con respecto a los Cantones hay una altísima concentración en la parte de Upala, Sarapiquí, Guatuso. Este proceso, este año particularmente se trabajó menos las zonas más céntricas, y se trabajó más en las zonas fronterizas; y también al haber un segundo proceso donde solamente se estuvo con la zona Huetar también esto marcó, o cambió un poco los datos. La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que esto es a grandes números la parte cuantitativa.

La señora Gloriana Vargas Pereira hace referencia en cuanto al análisis por área, en la parte financiera se atendieron las cuatro áreas de igual forma; y los emprendimientos al ser de regiones tan diferentes, las necesidades son muy diferentes.

En la parte financiera, se atendió lo siguiente:

- Ordenamiento y control financiero
- Control de gastos
- Control de costos, esto es muy importante para estas personas
- El cálculo de precios
- Imagen de utilidad.
- Revisión de nivel de endeudamiento
- Liquidés del negocio
- Uso de herramientas prácticas para el control de inventario
- Los Registros permanentes para ir creando históricos en el área financiera. Porque después si se quiere hacer una gestión financiera con el Fideimas o un crédito no hay registros financieros, esto es algo que se ha venido trabajando con ellos.

La señora Gloriana Vargas Pereira indica que se trabajó con ellos con herramientas muy sencillas, pero sin embargo hay que ayudarles, e incluso hay algunas personas que los hijos les ayudaban a manejar un Excel; y se trató siempre de darles herramientas muy básicas.

En el tema financiero, es fundamental y lo hemos aprendido y se ha tratado de enseñarles a ellos que el crédito no es la solución; indica que en el año 2020 estuvo como consultora y había una señora que tenía el taller lleno de máquinas y en el año 2020 se estaba con pandemia y solo dos personas estaban trabajando, y se le preguntó a la señora que ocupaba y esta indicó que necesitaba el préstamo para la comprar una máquina. La señora Gloriana Vargas Pereira indica que es ahí donde uno le tiene que enseñar a ellos que el crédito no es la solución y es fundamental revisar los niveles de endeudamiento y liquidés del negocio es fundamental; y los conceptos son técnicos y no así las estrategias que utilizamos con ellos.

En la parte de mercadeo y ventas se realizaron las siguientes acciones:

**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

- Aprovechamiento de las redes sociales para la promoción y venta.
- Conocimiento del mercado: competencia, tendencias
- Conocimiento de clientes: gustos y preferencias
- Diversificación de productos
- Realización de un plan de ventas, analizando ciclos del mercado para su negocio.
- Diseño de identidad de marca.

En la parte de formalización y operación se presenta las siguientes operaciones realizadas

- Gestión adecuada del capital de trabajo
- Optimización del proceso de producción (mínimos y máximos)
- Oportunidades y ventajas en el marco de formalidad del negocio.
- Acceso a herramientas prácticas para el control de la producción, compras de insumos.
- Máximo aprovechamiento de los recursos y equipo con los que se cuenta

Por otra parte, la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta en este tipo de acciones se toma en consideración en brindarles a ellos tal vez asesoría sobre la formalidad del empleo, porque algunos son informales, también incluso darles capacitación sobre cómo negociar con otras personas. La señora Gloriana Vargas Pereira le indica a la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo que de acuerdo a la pregunta que hizo ella, está se encuentra en la parte de oportunidades y ventajas en el marco de formalidad del negocio.

Seguidamente, la señora Margarita Fernández Garita comenta que ha notado que muchos de nuestros beneficiarios son muy buenos para producir, pero son muy malos para vender, entonces hay que trabajar mucho con ellos como salir de inventarios, como renovar inventarios; y también como enseñarles a vender y darles los principales Tips. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta como saber tener lo que el mercado quiere y no lo que uno se le ocurra y que seguramente van a querer las personas. La señora Margarita Fernández Garita menciona que hay personas que compran cantidad de telas que encontró baratas hace el montón de pijamas y tal vez el tamaño del mercado es muy reducido; hace este tipo de cosas y hay que darles esas herramientas para que ellos puedan salir de ese tipo de acciones.

La señora Gloriana Vargas Pereira menciona que una de las principales preguntas en el área de mercadeo que se le hace a la gente es quién es su cliente, y quién le compra. Y no solo esto se ve acá, nosotros trabajamos el tema de emprendimiento con los jóvenes estudiantes, igual se tuvo un proyecto el cual se llamaba una maceta inteligente en donde el sistema de construcción estaba elaborado para que hubiera una aireación adecuada para las raíces y esto tenía una serie de beneficios sobre la planta, pero él nunca pensó quién le iba a comprar esa maceta y el proyecto nunca arrancó y al final el proyecto no salió al mercado porque el muchacho nunca ideó quien lo iba a comprar. La señora Gloriana Vargas Pereira indica que el Modelo Canvas arranca preguntando quién es su cliente y a quién se le va a vender.

El señor Robin Almendares Fernández comenta que ellos en el tema de innovación les a costado por años en el Sector Agropecuario, porque la contracción económica nuestra de la realidad por ejemplo a pasado mucho con la producción orgánica es una filosofía de vida de la gente que produce esto porque tiene un costo mucho más elevado que el costo de producción convencional en términos de cuidado y de horas que invierten en esto; y cuando salen al mercado el consumidor son muy pocas las personas que están dispuestas a pagar un poco más por un producto más sano. Cuando se trabaja temas de innovación, temas de clientes y segmentación de mercados con algunas personas y pensando en términos más académico porque esto cuesta mucho alejarse de la academia a la practicidad para poder diferenciar un producto, pero al final el cliente no necesariamente está seguro



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Alcorno*

de que va a pagar precio que uno quiere por un producto con una diferenciación mayor. En la agricultura nos ha pasado que cuando se enfrenta a esa realidad los productores tienen ese tope y la gente que va a la feria del agricultor quieren que el producto se les venda más barato, y el agricultor está vendiendo por debajo de su costo de producción. Y esto es lo que dice la señorita Karla Pérez Fonseca de la practicidad en la asesoría del aprender haciendo, que es como la técnica que más los productores y agricultores utilizan, o se utiliza con ellos para tener una empatía en su realidad para explicarle las cosas más técnicas.

La señora Gloriana Vargas Pereira menciona que ella comparte lo que acaba decir el señor Robin Almendares Fernández, porque nosotros como costarricenses nos falta mucho esa creación de cultura; y hay en otras regiones del mundo que lo autóctono es lo más importante.

El señor Robin Almendares Fernández comenta que Procomer, Comex y la política exterior en términos de Esencial Costa Rica se ha mercadeado mucho turismo, País verde, pero los productos que se quiere llegar ahora en este siguiente nivel es de pasar de Esencial Costa Rica a una marca País en otros productos agropecuarios, productos de industria, agroindustria para que ese mismo valor se le dé a otros productos y no solo al turismo. En términos del Sector Agropecuario es ver si se puede utilizar un Esencial Costa Rica en la parte agropecuaria, y amarrado de todo el tema verde, de todo lo que se ha vendido por lo menos para darle una salida algunos productos o un valorar adicional al producto.

La señora Gloriana Vargas Pereira menciona que hay una Fundación que se llama Slong Food y Costa Rica tiene 9 productos inscritos ahí, pero nos falta mucho trabajar en esto y promocionar esa parte.

La señora Alejandra Rojas Núñez comenta en el tema de la formalización, en donde dice que la acción fue oportunidades y ventajas en el marco de la formalidad del negocio; y pregunta si estas asistencias se les tal vez un acompañamiento más personalizado, porque la formalización va depender mucho del nivel de madurez en que se encuentre la actividad productiva; entonces si se les da una atención más personalizada por ejemplo si la persona tiene que hacer un trámite en la Caja como trabajador independiente de cuáles son los requisitos, el acompañamiento si es algo de inscripción en línea que a veces el cuesta mucho y esto también se da dependiendo del negocio ya que es una atención más personalizada, o quedó solamente en una oportunidad de ventaja hablar de los beneficios de la formalización. La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que depende de las áreas, porque en el área agropecuaria, incluso se tiene un caso en donde el consultor le ayudó hacer todo el proceso de inscripción pero esto no sucede siempre porque el proceso es lento de inscripción y de buscar requisitos, nosotros deseáramos y son dos horas y a pesar que en la de seguimiento podemos llamarlo y preguntar cómo le ha ido con el tema y si tiene alguna duda y que le faltó con la Caja, pero es como difícil en estos como llevarlos hasta el final, pero nosotros si nos enfocamos por el tipo de emprendimiento en los requisitos, se le dice a las personas cuales son los requisitos, las ventajas; y si existe alguno que se le pueda brindar ese acompañamiento como ese caso que se tuvo se lleva hasta el final.

El señor Robin Almendares Fernández indica que hay algo interesante con el tema de formalización que pasó con el proyecto que se trabajó en conjunto con el INAMU que tienen que ver con las señoras del Sector Agropecuario que eran con las que nosotros acompañamos más cercanamente es que si ellas se inscriben con la Caja, o Hacienda cuando son población IMAS, o población en pobreza que tienen otros beneficios asociados becas y todo este tipo de cosas, y si el sistema detecta que usted está en Hacienda los hijos o ellas que tienen beca los sacan porque están ligados a Sinirube, y esto hay que tenerlo muy claro con la persona con el costo de oportunidad que uno puede recomendar a



**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

alguien que es correcto en términos de formalización pero que tiene otros efectos colaterales. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que asumen ya un ingreso que viene con esa formalidad que ya lo saca de su condición de pobreza que no necesariamente es así. El señor Robin Almendares Fernández menciona que las personas dicen que no les den esa ayuda y prefieren que su hijo tenga la beca, por eso hay que tener cuidado con esto. La señora Gloriana Vargas Pereira indica que esto que dice el señor Robin Almendares Fernández es importante y esto también nosotros lo vemos porque depende también del nivel de madurez, hay veces que se puede instruirlos a ellos, pero quizás ese no es el momento. La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que es esa formalización de acuerdo en la etapa en que se encuentra, porque a un emprendedor no se le puede hablar de exportación de una vez y los requisitos para exportar. La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que esto sería mucho del entorno y la realidad de cada emprendimiento.

Seguidamente, la señora Gloriana Vargas Pereira presenta la parte del Diseño Organizacional con sus respectivas acciones la cuales son las siguientes:

- Administración del tiempo. Se trabaja mucho el tema de administración del tiempo en donde se les ayuda hacer y manejar una agenda para que el emprendedor pueda manejar un poco el tema familiar, personal con el tiempo.
- Organización administrativa y roles para las personas que colaboran en el negocio. También se busca con ellos la parte de roles de las personas que hay ahí justamente para brindar esa libertad para que haya un segundo abordaje en el tema de las empresas.
- Manejo de relaciones familiares-laborales. Aquí hay una estructura familiar en la mayor parte y hay no siempre un manejo adecuado de esa relación familiar laboral, entonces muchas veces enseñarles a ellos un poco este tema, es complicado algunas veces eso
- Implementación de remuneraciones de forma ordenada y acorde a la realidad del negocio. El fijarse ese salario que todos hemos hablado, porque a través de los años en esa experiencia que como Universidades hemos acumulado los problemas vienen siendo muy similares en esta población.
- Cultura de planeación y desarrollo de una visión estratégica. Aquí no es que hagan una planeación de un plan anual operativo, pero es tener una visión un poco más allá, es manejar los riesgos y visualizar un poco este tipo de cosas.

Por otra parte, la señora Alejandra Rojas Núñez hace referencia de roles, de las relaciones familiares; hay que hablarles mucho del tema de tiempo, porque las mujeres muchas veces tienen doble, triple jornada; y según estudios que también se han hecho con el Sector Agropecuario las mujeres solamente le están dedicando a cuatro horas a la actividad productiva por todo este tipo de los roles y demás; en cambio los negocios que son de hombres si se le dedica las ocho horas; y ellas tal vez no lo interiorizan o no reflexionan y no se cuestionan esto porque ha sido un labor que se le ha asignado durante años a lo largo de la historia entonces lo ven natural, y terminan haciendo su actividad productiva en la noche o madrugada o agostadas y jamás dedicándole cuatro horas no van a tener el mismo nivel de productividad, ni ampliar mercados. La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que con la pandemia esto fue peor para las mujeres.

A continuación, la señora Gloriana Vargas Pereira presenta las siguientes conclusiones del proceso de la asistencia técnica las cuales son:

- El plazo de estos procesos de acompañamiento resulta corto para lograr un impacto mayor en los proyectos.
- Comunicación abierta y clara con las personas beneficiarias sobre los procesos para que no se generen otras expectativas. Esta comunicación es desde Fideimas, y también desde los Promotores que están en las diferentes zonas esto es fundamental.



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Abarca*

- Conocimiento de las necesidades reales de capacitaciones (actualizadas y pertinentes). Toda la recomendación de los informes se habla un poco de esto de las capacitaciones, y el Marketing digital se convirtió en el top de las capacitaciones que requieren.
- La importancia de escalar los procesos de intervención y acompañamiento empresarial. Algunos de estos proyectos la mayoría son de subsistencia, pero nuestro trabajo se enfoca en ver como el trabajo de estos emprendimientos subsistencia pasa a un emprendimiento por oportunidad. Hay emprendimientos que deberían estar en otra etapa, por ejemplo, la señora de Atenas estaba exportar un vino de Flor de Jamaica. Y que los Promotores pudieran ir visualizando como ir escalando algunos emprendimientos y no quedarse en esa parte como baja.
- Valorar estrategias de financiamiento con líneas de crédito diferenciadas. Se visitó un proyecto que necesita ₡80.000 (ochenta mil colones) para la compra del repuesto de la máquina y ahí está pegado, entonces como valorar estrategias financiamientos más rápidos, más oportunos que nosotros los planteamos para que se pueda valorar.
- Coadyuvar en la integración de redes de apoyo o comunidades de emprendedores-mentores. Esto es importante en este sector.

La señora Gloriana Vargas Pereira indica que quiere resaltar algunas cosas o recomendaciones para el Sector Agropecuario. En el tema de formalidad con ellos, hay que trabajar mucho en la motivación para bajar costos y exoneraciones. Con ellos no se coinciden los procesos de producción, y son personas que tienen mucho conocimiento de la actividad en que están; se trabajó con ellos el control de plagas, mejoras en los fertilizantes, mejoras en la alimentación del ganado.

La señora Gloriana Vargas Pereira indica que el señor Robin Almendares Fernández preguntaba cómo nos interconectábamos con otras instituciones, en el caso de la Sede de Atenas que atiende este proyecto hay una buena comunicación con el señor del MAG que nos ha brindado un gran apoyo. Al tener a la Sede de Atenas enfocada en el Sector Agropecuario se ha tratado de hacer vinculaciones con las carreras, un ejemplo concreto para este proceso se tuvo el de DARKO él es un productor de cabras, hace Yogurt, y se encontró un tema difícil con una enfermedad en las cabras y el señor no tenía recursos para pagar veterinario entonces lo ligamos con la carrera veterinaria de la UTN en Atenas se le pudo dar el acompañamiento, la asesoría para el control no solamente de la enfermedad, sino de parásitos y otras cosas que estaban sufriendo las cabras y que realmente estaba dando un impacto muy negativo en el negocio del proyecto del señor. En este tema los precios se establecen por oferta y demanda y esto es complicado; y hay una altísima incidencia de intermediarios en esta zona. Y que visualizamos nosotros como universidad aquí habría que trabajarse sería generar alianzas con cámaras locales, cooperativas para tratar de ampliar su mercado, y tratar de coadyuvar esas vinculaciones con cámaras, con otros empresarios, emprendedores de la zona.

Algunas actividades de apoyo que la Universidad dio adicionales al proceso, en donde se trabajó en varias capacitaciones, y esta fue una capacitación que nos solicitó Fideimas y se hizo de forma presencial, en la Sede de Atenas, y otra capacitación se dio en la Sede de Alajuela. En esta capacitación en la Sede de Atenas se tuvo entre 25 y 30 personas; una herramienta fundamental para ellas el WhatsApp Business, se le dio todas las herramientas, funcionalidades.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que este tipo de capacitaciones de 25,30 personas eran todos de los casos asignados. El señor Gabriel Rojas Abarca indica que para la convocatoria a las capacitaciones se coordina con el promotor.

La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que también se dio una capacitación de Estrategias de Marketing en redes sociales, estas fueron virtuales y se conectó gente del proyecto mayoritariamente;



**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

y también se hizo la invitación de beneficiarias del Fideimas; este señor logró captar la atención de ellos, y fue muy interesante este tema.

También se hizo la capacitación de forma virtual de los aspectos generales de legislación con los siguientes temas:

- Importancia del espíritu emprendedor
- Los desafíos vividos en los últimos años por las situaciones externas
- Ruta para contar con los permisos necesarios para la formalización
- La importancia de la formalización y aspectos claves que deben conocer para evitar multas en los procesos

Se realizó capacitación sobre criterios en el cálculo de costos y los temas fueron:

- Cálculo de costos de los productos y servicios
- Plantilla de Excel como herramienta de trabajo
- Importancia de la Economía Circular

Aquí en esta capacitación el profesor metió el tema de economía circular, que es muy nuevo pero que ellos automáticamente, aunque no lo sepan lo han venido aplicando mucho, y esto es algo que también se ha trabajado.

También se trabajó la parte de gestión de riesgos y objetivos del negocio, con temas tales como:

- La importancia de la definición de objetivos a corto y largo plazo
- Impacto y recurrencia en los emprendimientos
- Estrategias para analizar controles o actividades que ayuden a mitigar. Todo esto es enfocado siempre a ellos.

La señora Gloriana Vargas Pereira menciona que esta fue la presentación del proceso de asistencia técnica de la UTN.

Por otra parte, la señorita Karla Pérez Fonseca comenta que la mayoría de las personas mezclan la plata del negocio con la plata de la casa y esto repercute en muchas ocasiones si el negocio es bueno que tan bueno es el negocio, y si nos vamos propiamente al manejo del negocio muchas veces la gente no sabe ponerle precio a los negocios, porque no sabe cuánto es su salario o veces la gente trabaja sin salario, les ha pasado que al hacer este ejercicio salen números tan malos que la recomendación es cierre. El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que se trata es reforzar, ordenar esas falencias de lo que estás diciendo, y se les ayuda con decirles a ellos esto es su salario, estos los ingresos; y estas son las salidas de forma más simple. La señora Hazel Mendoza Zúñiga comenta que sus tres años de experiencia en el proyecto no se ha topado con negocios malos. El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que el núcleo familiar depende del emprendimiento, entonces más el potenciarlos ayuda a que haya más ganancias.

La señora Margarita Fernández Garita pregunta si se toparon con algún caso cerrado y más bien con la asistencia técnica levantó el negocio. La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que en el año 2020 hubo casos que estaban casi por cerrar y se trató de empujar; el año 2021 se vivía una etapa un poco diferente y el 2022 mejor aún, y los casos más críticos se encontraron en el año 2020. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo sugiere que en la presentación de resultados como estos se incorporen históricos y esto una recomendación porque les permite defender su trabajo. La señora Margarita Fernández Garita indica que ella podría hacer un Google Form y enviarlo por mensaje de todos los casos que hicieron durante los tres años y cuál es el porcentaje de que todavía están en el mercado, para reforzar y mandar una estadística nosotros y ojalá por Género de cuantas mujeres



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Karol*

IMAS tienen el negocio, y cuáles mujeres no lo tiene, y que nos pueda cerrar ahora en el informe al 2021 de ese histórico. El señor Emerson Ortiz Ugalde le indica a la señora Margarita Fernández Garita que la población 2020 no es la misma que se atendió en el 2021. La señora Margarita Fernández Garita indica que se puede saber si el estado del negocio esta funcionado. La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que sería como sumarlos y sacar unas estadísticas de cuantos negocios están activos a hoy. La señora Lixiana Vásquez Hidalgo menciona que lo sugiere a modalidad de procedimiento, y no sabe cuánto dura el seguimiento y este está en el lapso de los cuatro meses; y recomienda la metodología de retomar las llamadas en algún momento para ver el resultado de cómo les ha servido la implementación de cosas que ustedes dieron durante los cuatro meses. Se puede retomar para después los casos y conforme a lo que sea conversado previo han presentado un crecimiento. El señor Emerson Ortiz Ugalde comenta que el resultado sería hace dos años 2020, hace un año 2021, entonces sería tres datos diferentes uno recibido hace dos años capacitación, y el otro hace un año capacitación, y uno este año

La señora Margarita Fernández Garita comenta que se trabaje un instrumento pequeño sencillo que a la gente le llegue por el WhatsApp y lo llene generalizado para todo el País y se les pasa a todas las Universidades. La señora Margarita Fernández Garita pregunta a los representantes de las Universidades quien trabaja dicho instrumento con el señor Gabriel Rojas Abarca. La señora Gloriana Vargas Pereira comenta que sería como dos o tres preguntas claves que evaluar. La señora Margarita Fernández Garita comenta que sería con la consultora para que trabaje el instrumento con el señor Gabriel Rojas Abarca. El señor Emerson Ortiz Ugalde le indica a la señora Margarita Fernández Garita que se le dé como una guía de lo que ocupar saber; e igual con la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo que la de la idea. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que no tiene ningún problema de trabajarlo con la señora Margarita Fernández Garita trabajar este instrumento. La señora Gloriana Vargas Pereira sugiere no preguntar en la parte de ingresos y gastos como la que tenemos ahí, porque la gente no sabe cuánto ha subido o aumentado sus ventas. La señora Margarita Fernández Garita menciona que sería más general.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que hablaría por tema de abordaje de cartera clientes, cosas así más amplificadas; indica que le gustaría ver el crecimiento que le ha dejado lo que las universidades les dieron a las personas; porque ustedes están diciendo que les ayudaron con herramientas para que ellos le permita crecer; y le gustaría que estas cosas validen no solo para nosotros como Fideicomisos, sino ustedes un día presentando resultados y esto también sería importante porque ahí estaría el dato de que está funcionando lo que están dando, esto sería como una recomendación y son sugerencias que se pueden dar y que se pueden hacer.

Se somete a votación los informes presentados por las Universidades del proceso de asistencia técnica.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°158-2022:** Dar por conocido los informes presentados de resultados del proceso de asistencia técnica por la Universidad UNED, UTN, y el Colegio Universitario de Cartago (CUC). **Acuerdo en firme por unanimidad, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales de los señores, las señoras Margarita Fernández Garita aprueba, Karla Pérez Fonseca aprueba; Lixiana Vásquez Hidalgo aprueba, Robin Almendares Fernández aprueba; Alejandra Rojas Núñez aprueba.

**ARTÍCULO QUINTO: AUTORIZACIÓN DE UN PLAZO PARA FORMALIZAR ARREGLOS DE PAGO CON LAS SIGUIENTES PERSONAS, SEGÚN OFICIO 1532-2022 Y 1534-2022**

- a) HERRERA MONTERO JUAN ARNOLDO, CÉDULA 4-0136-0632
- b) AVILA ZAMORA AURORA, CÉDULA 2-0429-0632



**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

La señora Margarita Fernández Garita contextualiza que estos casos significa que las garantías fue ejecutada se le pagaron a los Fideicomisarios ó al Banco, pero las personas tienen una segunda oportunidad para hacer un arreglo de pago directamente con el Fideicomiso; y la señora Andrea Esquivel Hernández trae al Comité Director dos casos del señor Juan Arnoldo Herrera Montero, y la señora Aurora Avila Zamora donde el reglamento permite que la Unidad Ejecutora pueda hacer esos arreglos de pago junto con el Fiduciario hasta 5 años; y conociendo la necesidad y el flujo de caja de esas dos personas ocupan un plazo mayor a los 5 años, y cuando el plazo es mayor a esos 5 años el Comité Director es el que autoriza esto.

A continuación, la señora Andrea Esquivel Hernández presenta los dos casos los cuales son los siguientes

a) CASO HERRERA MONTERO JUAN ARNOLDO, CÉDULA 4-0136-0632

La señora Andrea Esquivel Hernández indica que el señor Juan Arnoldo Herrera Montero es de la zona de Heredia, él se dedica a las ventas de fresas, pero con toda la situación que se dio con la pandemia de cierre de negocios, y restricciones tuvo problemas para la venta de fresas por eso entró en mora, el crédito fue con Fundecooperacion, el señor manifiesta su posibilidad de hacer un arreglo de pagando una cuota de ₡50,000.00 (cincuenta mil colones) mensuales, y el monto que adeuda actualmente es de ₡3,634,781.50 (tres millones seiscientos treinta y cuatro mil setecientos ochenta y un colones con cincuenta céntimos), por eso el está pidiendo que se le amplié el plazo a 91 meses, lo que significa una cuota de ₡49,849.59 (cuarenta y nueve mil ochocientos cuarenta y nueve colones con cincuenta y nueve céntimos) aproximadamente; este caso por criterio legal sino se llega a un arreglo de pago se tendría que pasar por incobrable.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que hace cuanto empezó a pagar esta persona. La señora Margarita Fernández Garita indica que este caso se ejecutó. La señorita Karla Pérez Fonseca menciona que este caso se ejecutó la garantía. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta cuando reinicia los pagos esta persona. La señora Andrea Esquivel Hernández indica que apenas se tenga el acuerdo del Comité Director ya se les podría decir a ellos esa posibilidad.

El señor Robin Almendares Fernández pregunta que el señor le debe al fondo directamente. La señora Andrea Esquivel Hernández comenta que le señor le debe al Fideicomiso. La señora Margarita Fernández Garita comenta que Fundecooperacion subroga los derechos del crédito.

El señor Robin Almendares Fernández pregunta si él tiene la actividad productiva. La señora Andrea Esquivel Hernández indica que el señor tiene la actividad productiva e incluso trató de incursionar en otra actividad de vender artículos de limpieza para tener un ingreso adicional, pero no le sirvió, pero él sigue haciendo la actividad de las ventas de fresas. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que lo que hay que hacer es votar.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que se vota primero este caso, o se vota los dos casos en conjunto. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que se vota caso por caso.

La señora Margarita Fernández Garita indica que aquí es importante lo que se ha hecho en este tipo de casos es que esta persona ocupa asistencia técnica, un acompañamiento ya; se debe generar un acuerdo en donde se le solicite al MAG un acompañamiento por el tema de fresas y generar una solicitud al MAG de asistencia técnica a este proyecto; porque no se puede hacer solo el pago, sino que hay tener al señor de cerca primero para que le vaya bien con el negocio, y que nos garanticemos que efectivamente no es uno más de los arreglos de pago que se autorizado con ampliación de plazo para que no quede en el papel. Pero si el señor siente que tiene a alguien del Sector Agropecuario que lo está acompañando tal vez sea diferente. La señorita Lixiana Vásquez



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Moduro*

Hidalgo comenta que le gustaría solicitar a partir de lo que acaba de comentar la señora Margarita Fernández Garita que de los casos que están pendientes de mora se analice que porcentaje no tienen seguimiento por parte de las Universidades para nosotros a partir de esto empezar a tomar una decisión con respecto eso; y tal vez la metodología sería el acompañamiento; y le parece bien extender el plazo, pero también darle seguimiento, porque le preocupa que después no puedan seguir pagando y que vuelvan con el mismo problema y sería importante darle seguimiento. La señora Margarita Fernández Garita pregunta de donde es el caso. La señora Andrea Esquivel Hernández menciona que el señor es de la zona de Sarapiquí de Heredia, pero venden las fresas en la zona de la Fortuna de San Carlos. La señora Margarita Fernández Garita le indica a la señora Andrea Esquivel Hernández que se le debería generar un oficio al promotor solicitándole el seguimiento. El señor Robin Almendares Fernández pregunta que si él produce fresas. La señora Margarita Fernández Garita pregunta si vende o comercializa las fresas, o no él las que las produce. La señora Andrea Esquivel Hernández menciona que no tiene claro si él la produce, porque se le dio el crédito para compra del vehículo para ventas de fresas. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo menciona que el señor se desplaza hasta la Fortuna de San Carlos. La señora Margarita Fernández Garita indica que se averigüe bien el contexto porque no cabe un inciso de la solicitud al MAG; primero hay que tener la claridad de que es el productor como para poder hacerle la solicitud al MAG; y generar al señor Roberto Arroyo Murillo (Promotor de la zona) un oficio de seguimiento para que nos dé cuenta de cómo va ese arreglo de pago.

La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que el caso de este señor es algo directamente relacionado con la asistencia que pueda brindar el Sector Agro, pero como hacer un acuerdo general que estos casos de arreglos de pago, se está prendiendo luces de alerta y que este seguimiento sea con el MAG, y en el caso de las mujeres con alguna situaciones complicadas no solo de violencia sino en general y todas las situaciones que pueda vivir una mujer también coordinar con el INAMU y con otros actores, pero que esto sea como ese acuerdo general. La señora Margarita Fernández Garita menciona que esto lo vamos a ver en asuntos varios.

Se somete a votación, el caso del señor Juan Arnoldo Herrera Montero referente al aumento de plazo, según oficio 1534-2022.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°159-2022:** Se autoriza el aumento de plazo hasta 91 meses para formalizar el arreglo de pago del señor HERRERA MONTERO JUAN ARNOLDO, cédula 4-0136-0632; y se instruye a la Unidad Ejecutora brindar el seguimiento adecuado y en caso de que amerite coordinar con el sector agropecuario la asistencia técnica. **Acuerdo en firme por unanimidad, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales de los señores, las señoras Margarita Fernández Garita aprueba, Karla Pérez Fonseca aprueba; Lixiana Vásquez Hidalgo aprueba, Robin Almendares Fernández aprueba; Alejandra Rojas Núñez aprueba.

Seguidamente, la señora Andrea Esquivel Hernández presenta el caso de la señora Aurora Ávila Zamora.

b) CASO AVILA ZAMORA AURORA, CÉDULA 2-0429-0632

La señora Andrea Esquivel Hernández comenta que la señora Aurora Ávila Zamora es de la zona Huetar Norte, se le otorgó un crédito por ₡2.263.946.000 (dos millones doscientos sesenta y tres mil novecientos cuarenta y seis mil colones), para la compra de cerdas, edificación del corral, y el macho para ella producir animales; sin embargo la producción le dio problemas porque las cerdas tuvieron problemas para reproducirse, y no pudo hacer el pago; la señora se vino para la Guácima de Alajuela hacer ventas de comidas y a generar otras fuentes de ingresos; y la actividad productiva

**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

en la zona de San Carlos ya no la tiene y ahorita está haciendo ventas en Alajuela; y la intención de la señora es hacer un arreglo de pago por la deuda que mantiene con el fideicomiso que es por un monto de ₡1,336,657.47 (un millón trescientos treinta y seis mil seiscientos cincuenta y siete colones con cuarenta y siete céntimos), y su capacidad de pago es de ₡12.000.00 (doce mil colones), por eso es que el plazo se está solicitando para 108 meses pagando una cuota de ₡12,376.46 (doce mil trescientos setenta y seis colones con cuarenta y seis céntimos); la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que tiene una consulta sobre este caso, y por eso hizo la pregunta de cuándo empiezan a pagar, porque ve que las cuotas inician el 29 de setiembre del presente año, y consulta que si ya ha empezado a pagar, y como iba con el cumplimiento. La señora Andrea Esquivel Hernández menciona que esto se hace como en dos etapas, en la primera etapa la señora solicita que se le amplié ese tiempo y entonces se firma, y según reglamento ella tiene que hacer la solicitud al Comité Director y firmar una propuesta de tabla de pago, entonces nosotros le damos como una propuesta, esto es en la primera etapa, y ya cuando el Comité toma el acuerdo se vuelve a contactar a la persona para que firme los documentos con las condiciones actuales. La señora Lixiana Vásquez Hidalgo indica que aquí sería ajustarse a la fecha y luego correrlo a los 108 meses; y esta tabla de pagos se hace desde el Fideicomiso como propuesta. La señora Andrea Esquivel Hernández comenta que se lleva ya lista la propuesta de pago a los beneficiarios se les explica, ellos firman y cuando ya está firmado el acuerdo de pago se le vuelve a entregar otra tabla de pago donde viene las fechas de pago, la cuenta bancaria donde se debe depositar, el número de teléfono donde deben reportar los pagos; y se le indica a los beneficiarios que no recibimos efectivo, ni que los promotores tampoco van a llegar a cobrarles y todo es por cuenta bancaria.

Se somete a la votación, el caso de la señora Aurora Ávila Zamora referente a la ampliación de plazo, según oficio 1532-2022.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°160-2022:** Se autoriza el aumento de plazo hasta 108 meses para formalizar el arreglo de pago de la señora AURORA ÁVILA ZAMORA, cédula 2-0429-0896; y se instruye a la Unidad Ejecutora brindar el seguimiento adecuado. **Acuerdo en firme por unanimidad, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales de los señores, las señoras Margarita Fernández Garita aprueba, Karla Pérez Fonseca aprueba; Lixiana Vásquez Hidalgo aprueba, Robin Almendares Fernández aprueba; Alejandra Rojas Núñez aprueba.

**ARTÍCULO SEXTO: PRESENTACIÓN AVANCE DE LA ORGANIZACIÓN DE LA FERIA NAVIDEÑA IMAS-FIDEIMAS 2022.**

A continuación, la señora Margarita Fernández Garita presenta el avance de la Organización de la Feria Navideña IMAS- Fideimas-2022.

La señora Margarita Fernández Garita indica que había hecho el cronograma de actividades de la pre feria y durante la feria. Dichas actividades son las siguientes:

- Uso del Parque Central. Esto ya está aprobado
- Municipalidad aprobó el espacio para la Feria
- Trámite de Patrocinios, sería con el Banco Nacional este nos está financiando los premisos, seguridad, limpieza, el sonido, mantelería y mesas; dicho Banco nos está brindando ₡9,740,000.00 (nueve millones setecientos cuarenta mil colones), y esto ya está aprobado.
- Máster Card, su patrocinio sería para toldos, sillones, el acto inaugural, instalación eléctrica, instalación de toldos del IMAS, más los toldos que financia Máster Card; y la impresión de



Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002  
Comité Director  
Libro de Actas

*Guarino*

los logos en los toldos, esto más o menos es una inversión de ₡6,354,000.00(seis millones trescientos cincuenta y cuatro mil colones), y esto está aprobado.

- El BCIE está dando la premiación, el 50% de la alimentación y el otro 50% para la alimentación lo da Mátér Card; y esto está aprobado. Además, el BCIE aprobó el 100% de las camisetas
- ONUMUJERES, nos va a dar bolsas alusivas a Hecho por Mujeres para repartir las personas que están haciendo compras y Bac Panel es la estructura que va detrás del escenario donde se va a hacer el acto inaugural, y esto está pendiente de aprobación.
- Después nosotros hicimos una solicitud del camión y del chofer del Imas de Cartago, esto ya está aprobado.
- La remisión de las listas preliminares, esto ya está concluido
- Revisión de listas y determinación de candidatos, en este proceso se está, y estamos ahorita en el proceso de preferías que se realizan en San José, Guanacaste, Heredia, Cartago, Puntarenas. La pre-feria es que se convoca a la gente que está en la listas, se ve el producto y se califica; y de alguna manera se tiene la seguridad que las personas van a venir.
- Se le llena una carta de compromiso y se tiene un folleto de protocolo lo que tienen que considerar durante la feria, y todo esto se explica en la preferia.
- Trámites de permisos, aquí está la empresa que contrató el Banco Nacional que Tecnología Expres que está con los permisos.
- Contratación, instalación de toldos, esto está pendiente pero ya se tiene la agencia que se llama Chorcots con ellos se está coordinando todo el tema de toldos.
- Contratación de Fideimas actividades protocolarias de mesas, sillas, si se tuviera que contratar, todavía está contratación no se ha iniciado en SICOP.
- Compra de gafetes, bolsas, papelerías, pitos, esto gastos mínimos del Fideicomiso y se hace por caja chica: Los pitos es una estrategia que se implementó en el 2019 en donde se le dio un pito a cada persona beneficiaria de la feria, y si había un incidente de robo todos tocaban los pitos.
- Construcción de rúbrica para concurso, se esté en ese proceso todavía no se tiene y es una rúbrica para evaluar los proyectos para hacer los procesos.
- Contratación del 50% de alimentación y camisetas, esto lo desarrolla Coopemipymes que es la que va a recibir el patrocinio del BCIE para hacer esto
- Construcción del programa de Feria, ya se tiene el primer borrador, y se está coordinando con Nelson Natalia y Verónica
- Construcción de comunicar prensa, ya Nelson le envió un primer borrador ya aquí se está agregando la información del Banco Nacional, BCIE y la información que va en el comunicado de prensa del papel que va a cumplir cada uno
- Preparación de paquetes para los participantes, se hace un Kits de lapiceros, libretas, brochure, y camiseta.
- Coordinación de Casa Presidencial, se está valorando si el Presidente nos pueda inaugurar el evento, y para eso se le está mandando la invitación, y ver si desde la Presidencia esto es posible, sino se inaugura con la señora Yorleni León Marcena y con las otras entidades.
- Coordinación de detalle de todas conectadas de las palabras sobre esto
- Coordinación de detalle de Imagen de Hecho por Mujeres, con las bolsas y el Bac panel que donó ONUMUJERES
- Coordinación de acto cultural, se va a ver si se trae la misma banda de San Carlos
- Asistencia durante la feria, cronogramas, horarios ya aquí se metió a Socio Productivo en toda la asistencia que se debe dar al evento.
- Construcción de un Google Form para validar la participación en el concurso
- Convocatorias regionales con participantes seleccionados, esto es lo de la prefería

**Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002**  
**Comité Director**  
**Libro de Actas**

---

- Administración del logos y visibilidad, esto es muy importante y tener todas las autorizaciones de los logos de las instituciones.
- El folleto de protocolo ya está.
- La encuesta de participación, esta se hace final para ver cuál es nivel de satisfacción del evento.
- Contratación de pantalla, video inaugural, pero si no se lleva la pantalla del fideimas

La señora Margarita Fernández Garita hace referencia del Croquis de la Feria, indica que, en el Parque Central, en el oeste se va a poner un toldo del IMAS, rotulado IMAS, pero en el Parque hay un ciclo vía y no puede estar el toldo en medio de la ciclo vía, en el 2019 montamos el toldo en ciclo vía y no sabíamos casi nos cierran la Feria, y se tenían puesta mesas rectangulares y hay cambiarlas este año por mesas cuadradas, y se va a tener 164 mesas.

Además, se está coordinando con Fuerza y Luz para la electricidad, y esto va cargado al recibo del Fideicomiso, y esto está ya coordinado con Fuerza y Luz, y ya nos asignaron un ingeniero que va a hacer esto, y lo que se va a poner son cometidas en esta parte porque ahí va estar el acto de inauguración y se necesita electricidad. Debajo del Kiosco del Parque antes había una biblioteca y hay un espacio que se va a tener para bodega para los artículos; se va a tener oficiales de seguridad y esta contratación la financió el Banco Nacional e igual como nos financió para lo de la limpieza.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que es toda una logística que con lleva este evento, y se tiene mapeado todas las actividades, pero ahí vamos caminando; y nos generó un estrés el permiso de la Municipalidad porque ellos creían que este era un evento que se iba a cobrar y nos indicaron que no lleváramos reventas; a ellos se les indicó que eran productos elaborados por las beneficiarias, y ya la Municipalidad nos mandó el permiso También hay que comprar alcohol en gel y se les va a pedir a las personas que lleven una botella de alcohol en gel y la tenga en su mesa. La señora Margarita Fernández Garita indica que esta es la presentación de avance de la Feria

Por otra parte, la señora Alejandra Rojas Núñez comenta que con el apoyo del INAMU se podría aportar ₡850.000.00 (ochocientos cincuenta mil colones), para ver si se le cubre hospedaje a la empresaria, pero si viene con el esposo no se le cubre el hospedaje. La señora Alejandra Rojas Núñez menciona que ella necesita programar el pago antes del 18 de noviembre, o sea antes del viernes.

La señora Carolina Barquero Mora pregunta que el pago es directamente a cada persona. La señora Margarita Fernández Garita menciona que se tendría que buscar a mujeres con discapacidad.

La señora Margarita Fernández Garita pregunta a la señora Alejandra Rojas Núñez que necesita que se le mande para dicho trámite. La señora Alejandra Rojas Núñez menciona con ese dinero que se le puede pagar, hospedaje, transporte de taxi, o de lancha todo depende de donde venga la persona, o se le puede pagar alimentación que se base con los mismos rubros de Contraloría de nosotros. La señora Margarita Fernández Garita indica que con la alimentación sería para la noche. La señora Margarita Fernández Garita le pregunta a la señora Alejandra Rojas Núñez que lo ella necesita es una nota de solicitud de apoyo, y cuáles son los rubros, pero ocupa la lista de las personas para el 18 de noviembre, porque se tendría que identificarlas en conjunto. La señora Alejandra Rojas Núñez menciona que ocupa del detalle de cuantas, que necesitan en que rubro, si es hospedaje, alimentación, transporte en la primera semana de diciembre. La señora Carolina Barquero Mora pregunta que eso como se deposita, o se le da el dinero a la persona. La señora Alejandra Rojas Núñez indica que si es hospedaje se le da directamente al hotel, y por ejemplo a la persona se le apoya con un almuerzo o un desayuno, entonces se tiene que hacer un sobre para la persona y una declaración jurada que tiene que firmar que se le está entregando ese monto,



además que se le pida a todas que lleven copia de cédula ese día. La señora Margarita Fernández Garita pregunta y esto cuando se le entrega. La señora Alejandra Rojas Núñez sugiere que se les entregué el primer día de la Feria, y ella iría a entregar el dinero y que la acompañe la señora Carolina Barquero Mora para poder ir identificándolas y entregándoles el dinero. La señora Alejandra Rojas Núñez menciona que el 18 de noviembre ella programa los ₡850.000.00 (ochocientos cincuenta mil colones), pero a más tardar el 7 de diciembre necesita nombres, y lo que requiere si es hospedaje, alimentación, transporte el monto. La señora Carolina Barquero Mora pregunta si para el 18 de noviembre ocupa que se le mande la nota de solicitud.

Se somete a votación, la presentación del Informe de la Feria Navideña Imas-Fideimas 2022.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°161-2022:** Dar por conocido el tercer informe de la Organización de la Feria Navideña Imas-Fideimas 2022 presentado por la Unidad Ejecutora. **Acuerdo en firme por unanimidad, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales de los señores, las señoras Margarita Fernández Garita aprueba, Karla Pérez Fonseca aprueba; Lixiana Vásquez Hidalgo aprueba, Robin Almendares Fernández aprueba; Alejandra Rojas Núñez aprueba.

#### **ARTÍCULO SÉTIMO: ASUNTOS VARIOS.**

Para esta sesión ordinaria se presenta como temas de asuntos varios lo siguiente.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que ella había propuesto un tema como asunto vario el cual fue instruir a la Unidad Ejecutora presentar un porcentaje tipo análisis de las personas que se encuentran pendientes o con un nivel de morosidad determinado y ver cuáles de ellos se les está dando seguimiento por parte de las Universidades para tomar decisiones de cómo proceder. Que del porcentaje que se tiene de morosidad cuántas de estas personas están recibiendo atención por parte de la asistencia técnica. La señora Margarita Fernández Garita indica que todos los promotores este trimestre están abocados a toda la morosidad y están visitando. Se puede sacar el porcentaje de los que están hoy morosos han recibido la asistencia técnica.

La señora Margarita Fernández Garita menciona otro tema vario e indica que se recibió el criterio por parte de la asesoría jurídica respecto a las sesiones virtuales; y lo que concluye el criterio es que el Fideicomiso por ser un Comité técnico que está claramente desarrollado la participación en este tipo de Comité; y la ley de administración dice que efectivamente tenemos que ajustarnos a la normativa respecto a las sesiones virtuales. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que serían presenciales. La señora Margarita Fernández Garita menciona que o tiene a mano donde dice a que tenemos que ajustarnos de las sesiones como tal porque hay instituciones están virtuales y presenciales, y las virtuales son con vía de excepción. La señora Margarita Fernández Garita menciona que el reglamento prevé las dos cosas independientemente pandemia o no el reglamento está así y la señora Yorleni León Marchena dijo que se hiciera la consulta a legal sobre las reuniones virtuales, y el criterio dice que se tiene que acogerse a las disposiciones que brinde el nivel político. La señora Alejandra Rojas Núñez menciona que entonces serían presenciales eso fue lo que entendí que había dicho la señora Yorleni León Marchena. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo menciona que el artículo 13 dice que las sesiones del Comité Director deberán celebrarse en las oficinas del Fideicomiso o en su defecto cualquier otro lugar que se designe en la convocatoria correspondiente. La señora Margarita Fernández Garita indica que en las sesiones virtuales hay una adenda al reglamento, este artículo de que solo en las oficinas se modificó.

La señora Margarita Fernández Garita indica que los temas varios son los siguientes