

Oficina

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

---

Acta de la **Sesión ordinaria N°023-2022 de forma presencial** celebrada por el Comité Director del Fideicomiso BANCO DE COSTA RICA-IMAS-BANACIO/73-2002 el **6 de diciembre del 2022**, en las oficinas de la Unidad Ejecutora del Fideimas, la cual dio inicio a las **8:14 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; 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 Robin Almendares Fernández cédula de identidad número nueve cero cero noventa y **uno trescientos setenta y seis** en su calidad de representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

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; el señor **Gustavo Muñoz Ureña** cédula de identidad número **uno trescientos treinta y uno doscientos siete** en su calidad de representante del Banco Nacional; la señorita **Karla Tames Ramirez** cédula de identidad número **tres cuatrocientos cincuenta y cinco novecientos ochenta y tres** su calidad de representante del Tecnológico de Cartago, la señorita **Marcela Contreras Monge** cédula de identidad **tres cuatrocientos setenta y setenta y ocho setecientos veintitrés** en su calidad de representante del Tecnológico, la señora **Rosita Shum Chang** cédula de identidad **ocho cero cero cincuenta y cinco seiscientos sesenta y cinco** en su calidad de representante del CunLimón, la señora **Petra Petry dimex 127600152226** en su calidad de representante de la Universidad de Costa Rica, la señorita **Kerlyn Suárez Espinoza dos setecientos treinta y siete ciento cuarenta** en su calidad de representante de la Universidad Nacional; la señora **Andrea Esquivel Hernández** cédula de identidad **uno mil veintitrés doscientos noventa y nueve** en su calidad de oficial de Fideimas; el señor **Carlos Vásquez Vargas** cédula de identidad **seis doscientos noventa y nueve trescientos treinta y seis** en su calidad de Asistente administrativo 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; 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 023-2022 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°023-2022 de fecha 6 de diciembre del 2022, con el siguiente orden del día:

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

---

1. Comprobación de quórum.
2. Lectura y Aprobación de Agenda.
3. Lectura y aprobación acta ordinaria 022-2022.
4. Presentación de resultados proceso de Asistencia Técnica según Universidad o Colegio Universitario.
  - a) Universidad de Costa Rica (UCR)
  - b) Colegio Universitario CunLimón
  - c) Universidad Nacional (UNA)
5. Presentación de Modificación Presupuestaria según oficio 1652-2022
6. Avances en la implementación del punto 3.5 de la directriz IMAS-PE 0122-2022
7. Presentación avance en la Organización de la Feria Navideña IMAS-FIDEIMAS 2022.
8. Asuntos Varios. Aprobación del Presupuesto del 2023 y el tema del diferencial de tasa de interés

El señor Gustavo Muñoz Ureña hace la observación de dejar el pendiente del asunto vario con el tema del vencimiento del comunicado transitorio del subsidio de tasa, y no sabe si lo verán en esta sesión o en la próxima, porque esto vence el 31 de diciembre y solo queda una sesión del Comité

Se hace una variación a la agenda, se cambió del punto cuatro al punto 5 que sería darle vuelta

Se somete a votación, la agenda de la sesión ordinaria 023-2022.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°163-2022:** Se da por aprobada la agenda la sesión ordinaria 023-2022. **Acuerdo en firme por mayoría, con cuatro 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; Alejandra Rojas Núñez aprueba.

**ARTÍCULO TERCERO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA ORDINARIA 022-2022.**

Se somete a consideración el acta 022-2022 sin observaciones

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°164-2022:** Se da por aprobada el acta ordinaria 022-2022. **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, Alejandra Rojas Núñez aprueba.

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

A continuación, la señora Petra Pretz presenta el proceso de Asistencia Técnica de la Universidad de Costa Rica.

La señora Petra Pretz comenta que este año se tuvo menos actividades productivas atendidas, y se trabajó la zona de Guanacaste y de las 65 diagnosticadas, 63 visitadas; y al final quedaron 62 unidades productivas donde la gran mayoría son del Sector Agropecuario principalmente con actividades de pesca artesanal, crías de pollo, ganado, terneras, cultivos de hortalizas, legumbres, y una serie de productos típicos de la Zona; también se tuvo un 22% de las actividades del sector comercial principalmente ventas por catálogos, ventas de ropa, artículo de uso personal, de hogar, de abarrotes, panadería siempre y cuando de comprar y revender; el 23% de sector industrial aquí se está hablando de actividades productivas que tienen una transformación principalmente

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

*Quintero*

confección de ropa y no solamente arreglos de ropa, productos de maíz, repostería, panadería y comidas típicas de la propia Zona de Guanacaste; y el 17% del sector de servicios con sus principales actividades de salón de belleza, arreglos ropa, reparación de electrodomésticos. Estas son todas las actividades que se han atendido.

En cuanto a la Caracterización de la población atendida las cuales son:

Se atendido el 51% negocios liderados por hombres y 49% negocios liderados por mujeres; y una limitante que es que a costado arrancar este proceso este año, es de ubicar a las personas debido a que se les llama y no es el mismo número de teléfono, se les hace las visitas y no se encuentra, esto nos ha costado un poco y nos ha llevado más tiempo para aplicar los diagnósticos.

Se han trabajado en tres áreas se tiene las siguientes

- Área de Administración.
- Modelo de Negocios: En algunas ideas productivas se tuvo que revisar el modelo del negocio
- Cultura de planificación. Se trabaja mucho el tema de cultura la planificación para que ellos entiendan cual es la importancia de planificar a corto, mediano plazo, concientizar sobre la formalización del negocio que en algún momento tiene que cumplir con los requisitos requeridos dependiendo este tipo de actividad.
- Administración y distribución del Tiempo.
- Uso de herramientas tecnológicas y plantillas de apoyo. En este caso dependiendo de las particularidades de cada uno de los negocios, ya sean plantillas digitales o plantillas de la empresa para que puedan llenarlo manualmente
- Digitalización de procesos, principalmente las unidades productivas del sector industria.
- Funciones y roles del Personal. Ejemplo la panadería el Gustito que es un negocio con las funciones que tienen cada uno.

En cuanto al área de mercadeo y comercialización. Aquí se trabajó el tema de los materiales. Ejemplo el Rancho de doña Elena, está utilizando toda una página digital donde los clientes pueden ingresar con el QR y acceder el menú digital.

Con relación al diseño, se les da todos los diseños, para que ellos pueden escoger el diseño que más les guste y se le ayudó hacer los diseños, y para llegar a una propuesta de una etiqueta se escucha al empresario, empresaria hay toda una historia detrás de cualquier diseño, y detrás de una etiqueta hay toda una historia.

En el área financiera y costos, aquí no registran los ingresos, egresos, no tienen claridad sobre la utilidad, no saben cómo calcular el precio de los productos, no controlan el inventario, muy poco logran la digitalización de las finanzas y el último punto importante es esa conciencia que tiene que dejar algo no importa que sea ₡100.00 (cien colones), ₡200.00 (doscientos colones) al final del mes, pero es de crear un fondo de ahorro esto ha sido parte del proceso, y todos ellos tiene plantillas disponibles que no las tenían antes ni siquiera para registrar e ir conociendo un poco más los clientes.

Se han brindado charlas temáticas durante todo el proceso en los siguientes temas:

- Finanzas personales empresariales
- Administración de tiempo

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

---

- Habilidades Blandas
- Redes Sociales
- Asociatividad
- Materiales para amigables para empaques
- Buenas prácticas agrícolas
- Etiquetado alimentario
- Afiliación a Sinpe Móvil

En cuanto a los casos exitosos, hay una señora que tiene cultivo agrícola y apicultura, con ella se han revisado los roles, el diseño organizacional del propio negocio y se hizo un análisis FODA, y en el caso de muchas empresas se logró elaborar un plan de ventas, y un análisis FODA identificando algunas áreas de mejora y con base a eso proponer las acciones, los objetivos, los indicadores para la gestión de ventas, mercadeo y publicidad y en ese caso de la señora Ramona se trabajó la responsabilidad social para que ella pueda recibir visitas y giras de escuela a la finca de apicultura, con todo esto ella tiene un paso a paso a seguir a corto y mediano, largo plazo que antes no lo tenía, control de finanzas, control de inventario, estudio de competencias, estudio de envases ventas, y muchas empresas tienen problemas de cuál envase se pueden utilizar, cuáles son los costos, quienes son los proveedores, entonces se hizo un estudio de los diferentes tipos de envases de vidrio para saber cuánto cuesta, quienes son los proveedores y que es lo que se está recomendando para cada uno de los productos y esta claridad tampoco la tenía.

En cuanto a casos especiales, se tiene a tres hermanos, un primo de la misma familia que han recibido préstamos individuales a cada uno de ellos, aquí se tuvo que cambiar el modelo del negocio donde se está buscando la asociatividad entre ellos, cada uno tienen su propio negocio y están compitiendo entre ellos mismos, aquí se aprovecha la relación que tienen de formar un grupo asociativo para que ellos de una forma conjunta puedan financiar un vehículo, pero la gran problemática que tienen ellos no es enseñarles de cómo calcular los precios o mercadear sus productos, el mayor problema que ellos tienen es la distribución de sus productos y depende de los intermediarios. Y la necesidad de ellos es el financiamiento de un vehículo para el negocio, aquí es más bien como se logra un préstamo para el grupo asociativo, no es un préstamo individual.

En cuanto a los casos particulares, que son muy pocos, por ejemplo el caso del señor Nasin (pescador) que tiene una panga, el motor, una red y es lo que compró con el préstamo, pero no tiene otras condiciones mínimas necesarias para poder vender el pescado directamente a sus consumidores; y él depende de una Cooperativa Puerto Til que compra los productos, él depende de los precios ofrecidos por la Cooperativa; y esta persona tiene una serie de necesidades, porque el sector de pesca artesanal es un sector tan vulnerable y con tantas necesidades y hay que ver como se le puede ayudar a estas personas.

Por último, para ir terminando, se considera que este proceso es importante y muchos de los negocios lograron seguir adelante de alguna forma aunque la crisis que se está pasando y los años difíciles durante la pandemia ahí están vendiendo en la subsistencia, otros lograron subir las ventas pero ahí están sobreviviendo.

En cuanto a los cambios importantes se tiene los siguientes:

- Un 50% de las empresas atendidas están conscientes, motivadas sobre la formalidad de sus negocios, el 40% están motivados de pensar en una estrategia de asociatividad y se ha pensado en esta estrategia entre las propias unidades productivas.

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

*Gustavo*

- Conocimiento adquirido en temas relacionados a la gestión empresarial, con un 80%
- El 50% mejoró la identidad de su propio negocio a través de los materiales gráficos
- Uso de herramientas y plantillas de apoyo, donde el 70% las están utilizando; y siempre hay una adquisición propia del empresario de seguir o no utilizando las plantillas facilitadas.
- El 20% del mejoramiento de la identidad de los procesos y calidad de los productos, porque no corresponde a todos los sectores y es principalmente del sector de alimentos.
- El 30% del aumento de las ventas, pero esto se puede medir a mediano plazo y no es una medición a corto plazo.
- Aumento en las vinculaciones y lazos de asociatividad, y esto es uno de los temas cruciales para que sean más competitivos en el mercado un 5%. La señora Petra Petry indica que esta fue la presentación del proceso de asistencia técnica de la Universidad de Costa Rica.

Por otra parte, la señora Margarita Fernández Garita pregunta el otro 50% no ocupan el mejoramiento de la identidad del negocio, o no fue el enfoque de atención porque él estaba en otra área de administración que se debería enfocar y no entidad del negocio, no puede interpretarse que el otro 50% no estuvo interesado en la identidad para hacer esta observación. La señora Petra Petry indica que no es que no estuvo interesado, pero es que había otras prioridades por ejemplo el caso de los hermanos con el primo es el tema de la comercialización directa a los consumidores, el tema de finanzas, administración o la propia asociatividad.

La señorita Lixiana Vázquez Hidalgo consulta de los 175, 110 no se aplicaron, y de los restantes 65% de diagnósticos aplicados, cuántos finalizaron el proceso. La señora Petra Petry indica que terminaron el proceso 62 personas.

La señorita Lixiana Vázquez Hidalgo pregunta que cuando se habla de los diseños, y propuestas que ustedes les generan a las personas este tipo de diseños se les facilita a las personas. La señora Petra Petry comenta que todos ellos tienen los diseños y ellos los están utilizando.

La señorita Lixiana Vázquez Hidalgo pregunta si las propuestas se pueden evaluar conforme a las ideas que recaban de las personas o de las herramientas para que ellos la construyan. La señora Petra Petry indica que las herramientas se construyen de una forma conjunta, y de una forma participativa. La señora Petra Petry indica que las herramientas no, pero se facilitan los materiales en formato digital, para que ellos puedan darle continuidad. La señora Petra Petry indica que de las 40% unidades productivas atendidas se tuvo también que involucrar a las nuevas generaciones.

El Gustavo Muñoz Ureña pregunta que dentro de las entrevistas que se hacen dentro de la parte contable financiera ellos a quién recurren o van sobre la marcha o recurren a alguna entidad. La señora Petra Petry indica que van sobre la marcha calculan el precio de los productos de acuerdo con los precios de la competencia, hacen cálculos aproximados, en algunos momentos consultan a la oficina regional del Fideimas, y la gran mayoría no tenía claro el tema de costeo, se tuvo que construir la estructura de costos y esto se hizo de la forma conjunta para que ellos puedan con un ejemplo para que sigan con los demás productos. El señor Gustavo Muñoz Ureña indica que este tema es fundamental para la Bancarización para que luego ellos tengan acceso sea préstamos no reembolsables inclusive, y este tema es fundamental para el tema de la bancarización y formalización, aunque sea para tener acceso a fondo no reembolsables, este tema es importante porque esta paralelo a la parte técnica que ellos conocen de la actividad, esta parte le parece importante. La señora Margarita Fernández Garita comenta que por eso toman importancia a este tipo de asistencia técnica personalizada, porque no es lo mismo estar en la aula, que le estén

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

---

diciendo a la persona en su negocio, en el entorno como se puede manejar la parte financiera; y el tema de derogar la bancarización, por esto se puso dentro de las áreas prioritarias, dentro de las áreas de finanzas dentro de la asistencia técnica, porque es fundamental porque no es lo mismo cuando se hace una comparación de una persona que no recibió la asistencia técnica, al que la recibió y uno nota la gran diferencia hacia bancarización; y el tema de mejorar el negocio en la parte financiera se lo logra más a que ellos concienticen más el préstamo y realmente haya un repago del préstamo porque realmente todos nos beneficiamos primero la persona que logró invertir en su negocio, segundo la persona que logró no quedar manchada, tercero recuperar un aval, una garantía y tercero el impacto social que esto tiene de tener todo este tipo de acompañamiento que se requiere para ver la evolución de los negocios.

La señora Alejandra Rojas Núñez menciona que en este mismo tema que estaba mencionando el señor Gustavo Muñoz Ureña y la hora que se le dedican a este acompañamiento de financiamiento costo es más amplio que otros temas; y también como ha sido la recepción por parte de la población muchas tienen un nivel educativo bajo, porque el tema de financiamiento y costos le cuesta un poco más. La señora Petra Petry menciona que si se compara la concentración del esfuerzo entre las tres áreas, ha sido bastante equilibrado entre la segunda y tercera área en la parte financiera, la parte de comercialización, y un poco menos la parte administrativa porque esta ha sido más a través de las plantillas que facilitan la gestión administrativa y el tema de planificación, pero se depende mucho de la unidad productiva y de los resultados del diagnóstico, algunas unidades productivas requerían más enfoque en las áreas financieras contables y otras más en la parte de comercialización, esto ha sido bastante equilibrado entre la segunda y la tercera área y poco menos esfuerzo en la primera. El nivel de educación esto estaba en la caracterización donde un 43% llegó a secundaria completa, tampoco ha sido tan bajo el nivel de educación y se está hablando de personas muy preparadas con mucho conocimiento en la parte técnica en lo que hacen en el caso de los pescadores, los productores, el sector de alimentos, si tienen algo de conocimiento lo que les falta son esas herramientas y conocimientos de las otras dimensiones empresariales en la parte financiera de cómo calcular el costo y como registrar los ingresos y egresos y como comercializar los productos y esto fue el apoyo principal, pero son personas muy preparadas con muchísimo conocimiento y el nivel de educación no ha sido tan bajo, se esperaba que fuera más bajo.

Por otra parte, la señora Margarita Fernández Garita agradece a la señora Petra Petry por el trabajo que la Universidad ha brindado a nuestra población, y nosotros como Unidad Ejecutora nos hemos sentido muy satisfecho del trabajo, y ella está clara que sin duda si no hubiese ese tipo de acompañamiento en estos tiempos de pandemia y ahora se nos sumó las tasas de interés, las cuotas de los préstamos no hubiera sido posible con el trabajo de ustedes, y llevarle este mensaje que estuvieron de cerca con nuestra población.

A continuación la señora Rosita Shum Chang presenta el proceso de asistencia técnica realizado por el CunLimón.

La señora Rosita Shum Chang comenta que a ellos les tocó la parte de la Huetar Atlántica, aquí se tiene cuál fue el porcentaje de avance de toda la provincia y dentro de la población atendida el porcentaje de mayor aceptación con la asignación de productores o unidades productivas fue en Guácimo 36%, Limón 18%, Pococí 18%, Talamanca 9%, Siquirres 9%, Matina 9%.

En cuanto aspectos de género, se tuvo mayor demanda en la parte femenina un poco menor en la parte masculina, donde el 73% eran del género femenino, y el 27% era masculino ;y dentro de la población atendida el 67% estaba encargada de una o dos personas dentro de la familia, el 8% dentro de su núcleo familiar tenía responsabilidad de tres a cuatro persona y el 25% no tenía

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

*Alvarado*

responsabilidad dentro del núcleo familiar; además el 50% población atendida de la unidad productiva asumían la jefatura dentro de su hogar, el 25% no lo asumía y el otro 25 % lo compartían dentro de la unidad familiar la jefatura que tenían entre ellos.

La señora Alejandra Rojas Núñez pregunta que dentro de este proceso solo 8 mujeres se atendieron. La señora Rosita Shum Chang indica que en este proceso 2022 solo se atendieron 12 unidades productivas, de estas 12 unidades productivas que al final se terminó atendiendo 11 personas; el diagnóstico fueron 12, plan de acción, etapa dos y tres fueron 11 personas. La señora Margarita Fernández Garita comenta que la población de Limón es muy pequeña donde menos se coloca todos los créditos es en Limón, por eso la población que le tocó al CunLimón son esos números porque la población es muy pequeña. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta si la meta eran 12. La señora Rosita Shum Chang indica que se le asignaron 12, y de esto al final terminaron 11, porque una de la unidades productivas el esposo tuvo un accidente y la señora no pudo continuar con la actividad productiva, entonces de los 12 asignados se terminó con 11. La señorita Karla Pérez Fonseca pregunta si hubiesen sido más esos números se hubiesen mantenido tan fuerte de mujeres. La señorita Rosita Shum Chang indica que desde que se ha venido trabajando con el Fideimas la jefa de hogar siempre han tenido mayor impulso por su situación económica, por sus hijos, por el contorno familiar. La señorita Karla Pérez Fonseca menciona que lo que la señora Petra Petry expuso ahora en Guanacaste es totalmente diferente de la línea general, en Guanacaste fueron más hombres. La señora Rosita Shum Chang indica que en la región Huetar Atlántica ha sido mayormente mujeres que hombres, desde que se ha atendido esta población en la Región Huetar Atlántica la mayoría ha sido de género femenino.

Dentro de la población atendida el 64% es de comercio, 36% de la parte agropecuaria, y aquí se ve que la parte del diagnóstico las unidades productivas fueron 12 y al final se terminó con 11 y esto fue una situación de un accidente que tuvo la señora con su esposo y no pudo continuar con su actividad productiva debido a que su esposo no mejoró en esa situación de accidente.

En el sector agropecuario se tuvo productores de plátano, limones, ganado bovino de engorde, en la parte de comercio venta de pollo frito, panadería, repostería, venta de ropa y costura.

En cuanto a las unidades productivas cuales fueron las acciones en las que se trabajó más en la parte de finanzas se trabajó un 85% que era la parte de presupuesto que se le reforzó a los productores, la parte de la rentabilidad se trabajó esto, porque muchas veces se ve que entre los productores no diferenciaban los recursos del hogar y los recursos separados; los flujos de caja se les trabajó muy manual con plantillas, porque muchos de ellos no tienen acceso a computadoras, y se trabajó con los hijos que tenían más habilidades en ese sentido, la parte de inventario es muy importante para ellos para poder seguir dando sus servicios; se trabajó la parte de ventas y se avanzó un 62% en los planes de ventas.; en metodología de cálculos un 76% y como esta situación de mercado para no caer muchas veces en la saturación de mercados, trabajar mucho las necesidades del cliente para saber los gustos y sus preferencias; la parte de innovación que en estos momentos la situación de pandemia la innovación es lo que nos va sacar adelante.

En la parte de operación y formalización se trabajó mucho los procesos de producción, la parte de planificación de producción; la parte de los equipos y herramientas, por ejemplo una de las productoras que hacían panadería debido a la situación se está enfocando más en la parte de repostería y queques, la señora que tiene la venta de pollos le ha ido muy bien y lo que quiere es un equipo para poder marinar el producto para poderlo tener en mayor cantidad y poderlo vender en el negocio.

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

---

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta a que se refiere con apoyo y para ella no confundirlo con familiares en el negocio roles y responsabilidades. La señora Shum Chang comenta que cuando a ellos se les preguntó como avanzaron con la inversión que se les dio, ellos dicen que quisieran como una segunda oportunidad de que se les refinanciarán para poder hacer crecer su negocio, por ejemplo la señora que hace pan que a pesar de la pandemia ha logrado salir adelante, pero ha visto que tiene mayor demanda en la parte de repostería que en la parte de panes, entonces ellos quieren que se les refinance para tener equipo para repostería en vez de pan; y la otra unidad productiva vende pollos y tienen una refrigeradora, equipo, y lo que le gustaría que se le refinance para comprar un equipo para refinar su producto, esto es lo que quisieran que se les apoyará más y están saliendo adelante con todas las situaciones y con la innovación ya han visto que quieren en el mercado y han sabido manejar su recursos. La señora Margarita Fernández Garita comenta que esos apoyos que han visto los asesores es mayor financiamiento para crecer. La señora Rosita Shum Chang comenta que, teniendo conocimiento en cuanto a las necesidades de los clientes y la necesidad de innovar para poder salir adelante, por ejemplo, el señor de la panadería ha visto que tiene más demanda en repostería que haciendo panes y ahora que se está volviendo a la normalidad y se está reactivando las actividades sociales ha visto que gana un poco más vendiendo los queques. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo hace una consulta relacionada a este tema, cuando se habla de que ellos externan una necesidad de refinanciamiento que herramientas como capacitadores les brindan a ellos. La señora Rosita Shum Chang indica que dentro de la plantilla que se nos solicitó en la parte de asistencia técnica en donde estaba la parte administrativa, financiera, la parte de inventarios, se les va aplicando un diagnóstico y viendo las fortaleza y debilidades y en qué área se les puede desarrollar más estos aspectos y se va priorizando en cuáles áreas donde les va permitir crecer de mejor manera; y muchos de ellos están aprendiendo que tienen que dividir los recursos, esta parte financiera es muy importante no mezclar el dinero del negocio con el consumo personal, esto es un aspecto muy importante primero ellos tienen que saber esto, manejar el inventario, manejar la parte de servicio al cliente y detectar que es lo quiere los clientes y en que quiere innovar entonces mediante esas plantillas diagnóstico que se hace en el primer ingreso eso es lo que se hace cuando se atiende la unidad productiva se les realiza un diagnóstico y se ve cuales son las áreas; la señora Margarita Fernández Garita pregunta qué tipo de capacitación, asesoría y en qué áreas específicas es lo que determinaron en esos 11 casos que pudieran sustentar la asesoría que se les brindó y cuáles fueron las áreas de la asesoría. La señora Rosita Shum Chang indica que se dio énfasis en la parte de inventario, se dio mayor fortaleza en la parte de los procesos productivos, en la parte financiera, en la parte de servicio al cliente, estas son las áreas donde se trabajó más, y estos fueron los aspectos donde la mayoría está fallando un poco. Sin embargo ellos están muy satisfechos, pero no es que es un instrumento sofisticado pero son aspectos que ellos lo van a ver día a día y que no necesitan una computadora para hacerlo con papel y lápiz llevan el control y no es nada del otro mundo, esa es la idea que vayan entrando en la parte de la tecnología, el internet, Whatsapp que es un medio de comercialización que es muy popularizado.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que la Universidad de Costa Rica que les dejaron plantillas para que ellos llevaran el control en el tema de imagen para la construcción de esa imagen acompañado de un asesor para que les pudiera desarrollar el logotipo, hubo este tipo de acompañamiento. La señora Rosita Shum Chang comenta que el señor de la panadería repostería, y el señor de la venta de pollo ya tenía su logo, y no hubo debilidad en esto porque ya tenían su logo posicionado; después los de los productores, el de la plantación esos no se trabajó mucho porque eso no fueron las áreas que requirieron mucho proceso de acompañamiento. La señora Margarita Fernández Garita pregunta que, en la parte de lo agropecuario, era un ingeniero agrónomo. La señora Rosita Shum Chang indica que si era un ingeniero agrónomo que es de Agronegocios, es un profesional del Tecnológico, en cada área se asigna un profesional.



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

*Goberno*

Por otra parte, el señor Gustavo Muñoz Ureña indica que en la parte del refinanciamiento es importante que se evalúe bien el refinanciamiento porque los recursos son finitos, y vale la pena podría ser parte del apoyo que se le dé del Fideimas de poder sensibilizar porque también se puede incurrir en el engaño, porque el negocio puede ir muy bien porque el costo financiero es puede ser muy bajo porque esta subsidiado; y se le sensibiliza y se le pone una tasa más de mercado el negocio no da, entonces hay que ver que se hace porque el negocio de subsistir con el mercado y no subsidiado. La señora Rosita Shum Chang indica que hay un aspecto que se ve que es la intención de la persona de crecer y al ordenarle su situación económica el poco a poco va teniendo conciencia que lo va a poder hacer sin necesidad de un refinanciamiento, pero lo importantes es que se ordene desde el punto vista financieramente; y desde punto de vista de inventarios, porque hay inventarios muertos lo que hace es ocupar espacio y si son producto perecederos peor, entonces manejando todos estos aspectos y que ellos vean que no necesitan mucha tecnología para llevar ese control y que sepan separar los recursos del hogar, y los recursos de la empresa por ahí se va empezando, este orden es importante.

La señora Rosita Shum Chang se refiere a los siguientes casos:

1. Caso del señor Aarón Jiménez Najera que tiene su idea productiva y le ha dado vuelta al negocio y seguir invirtiendo; y el decía que una limitante que tenía era que necesitaba una batidora amasadora ya que la que tenía se le dañó, y el indica que ha estado trabajando y dándole vuelta al dinero.
2. Caso de la señora Tatiana Salazar Batista, ella hace repostería y ha estado incursionando en esto, porque dice que con la pandemia la demanda de panes de panes y repostería ha bajado un poco, entonces ha estado llevando cursos en la parte de queques y ha visto que ha tenido un poco más de ventaja, también se le daño la cámara para exhibir los productos. El señor Gustavo Muñoz Ureña indica que se les pueden poner metas para darle el refinanciamiento. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que hay gente que se ha comido el financiamiento. La señora Rosita Shum Chang comenta que ustedes pueden ver que ellos están produciendo y al hablar de un refinanciamiento y es para crecer o para hacer algún ajuste, la ventaja de estas unidades productivas con todas estas metodologías, técnicas los ayudan a concientizarse y con este proceso de asistencia técnica se le ha dado como un proceso más ordenado. El señor Gustavo Muñoz Ureña comenta que con una herramienta, aunque sea en hoja y papel de ingreso y gastos uno puede saber si la persona ocupa la plata para usarlo en gastos, o si es para invertir
3. Caso de la señora Yuri Alfaro Jiménez de la zona de Guácimo, tiene una venta de pollo, anteriormente era del hermano y ella lo asumió y va sacando adelante el negocio.

Seguidamente la señora Rosita Shum Chang hace referencia a los factores de éxito los cuales son:

- Accesibilidad a la información y comunicación
- Comunicación entre el asesor y las beneficiarias
- Innovación en otros emprendimientos debido a las ventas bajas
- Flexibilidad en la elaboración de las tareas según áreas de interés
- Cumplimiento de las actividades

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

---

- Implementar y desarrollar las estrategias a lo largo del tiempo

En cuanto a las áreas que fueron un poco limitantes son las siguientes:

- Falta de actualización en capacitaciones
- Algunas beneficiarias no cumplieron con las actividades asignadas debido a problemas personales
- No se pudo concluir con algunas tareas
- El tiempo para la realización de las asignaciones es muy corto
- Algunas áreas o asignaciones no corresponden a la actividad realizada
- El área agrícola técnicamente es poco abarcada, se enfoca principalmente en lo Administrativo Financiero

Hay algunos aspectos de los procesos realizados con los beneficiarios que fue lo que se comentó al principio, y de los diferentes procesos con las Universidades y eso fue como muy homogéneo en cuanto a las debilidades y en cuanto a las fortalezas que se tuvo con los grupos.

La señora Rosita Shum Chang ha terminado con la presentación del proceso de asistencia técnica del CunLimón

A continuación, la señorita Kerlyn Suárez Espinoza presenta el proceso de asistencia técnica

La señorita Kerlyn Suarez Espinoza comenta que ellos atendieron la Zona Sur específicamente Buenos Aires, Coto Brus, Pérez Zeledón, Osa, Golfito y Corredores, se atendió a 96 personas la meta era 100 personas, hubo 4 casos perdidos producto de cambios números de teléfono, y personas que al final no desean continuar por algún tipo de situación familiar, se atendió 31 mujeres y 61 hombres, acá la balanza fue a favor de los hombres debido a que se concentraba en actividades agropecuarias, esto es como la características de la zona.

Para la segunda orden que se tuvo para este año la totalidad de personas fueron mujeres y como que se equilibró la balanza con la segunda orden.

La señorita Karla Pérez Fonseca pregunta que si ese porcentaje mayor de mujeres en las actividades agropecuarias son dueñas de la tierra. La señora Rosa Shum Chang indica que en el caso de la Huetar Caribe la mayoría en varones y muy pocas mujeres que estaban en la zona, y si eran dueños del lugar, pero la mayoría eran masculinos, las mujeres se dieron más en la parte de comercio. La señorita Kerlyn Suárez Espinoza indica que en el caso de la Zona Sur era igual, eso es una ventaja que encontramos de la población que ellos disponen del terreno para poder trabajarlos no requiere que el INDER los apoye con eso. La señorita Karla Pérez Fonseca pregunta que a nombre de quién está el terreno. La señorita Kerlyn Suárez Espinoza indica que está a nombre de la persona que tiene el crédito.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que para aclarar porque en este proceso hay más hombres que mujeres, este proceso lo empezamos en el 2020 producto de la pandemia en dicho año hubo mayor concentración de mujeres, en el 2021 mayor concentración de mujeres entonces va quedando en la cartera los hombres, y ya en este tercer año hay mucha concentración de hombres, porque ya atendimos en el 2020 y en el 2021 a las mujeres. La señora Alejandra Rojas Núñez pregunta que, si podría tener los datos del total hombres, mujeres de la asistencia técnica; la señora Margarita Fernández Garita indica que el señor Gabriel Rojas Abarca hizo la base de

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

*Recuerdo*

datos del 2020, 2021 y las del 2022 y ahí se va a ver el balance que sea al menos el 65%, y es el balance total de los tres años. La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que si esto puede verse en la próxima sesión.

La señorita Kerlyn Suárez Espinoza comenta sobre las principales necesidades identificadas de la población a partir de este diagnóstico que se realizó, primero hay que tener en cuenta que la población que se está atendiendo están en condición de pobreza y son personas que tienen mucha vulnerabilidad y son de bajo nivel educativo, y requieren de mucha capacitación y acompañamiento, necesitan mayor acceso al financiamiento; también tienen dificultad para identificar ganancias, y requieren también aumentar los clientes; y un problema que nos pasa con la parte agrícola es que dependen de los intermediarios y esto les dificulta su accionar, también necesitan capital de trabajo, inversión de equipo e infraestructura, necesitan colocar los productos por la presencia de intermediarios a precios muy bajos, y también hay una reducción de ingresos que impide la formalidad, y este es un tema que se ha trabajado de cambiar esa mentalidad para que vean la formalidad como una oportunidad para optar y acceder por otro tipo de clientes, porque para ellos realmente la formalidad lo ven como un costo que no está tan fácil de asumir; después está el tema de costos de combustible y otras materias primas que se dan en la zona, dificultad para acceder a insumos; hay una cobertura de internet muy baja y de telefonía que dificulta la comunicación de ellos como empresarios con nosotros y con sus clientes; también hay una poca disponibilidad de transporte, caminos con serie de limitaciones y grandes afectaciones climáticas en este segundo ciclo que se acrecienta el tema de las lluvias e inundaciones en la zona; y también hay adultos mayores con una gran dependencia de los menores. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que si esta parte de la dependencia se está hablando de que sus hijos le colaboren.

En cuanto a las áreas de atención que se ha determinado por la asistencia técnica son las siguientes:

- Operaciones, formalización y diseño organizacional. Aquí se trabajó los siguientes temas:
  - La definición de procesos y planificación de la producción
  - Asociatividad
  - Formalización
  - Uso del tiempo y organización familiar
  - Roles y responsabilidades. Aquí se incluye que los menores le ayuden con la tecnología, y se ha logrado el involucramiento de estas personas a la actividad productiva.
  - Plan de Negocios
  - Planificación administrativa y actividades.
  - Mercadeo y ventas. Se tiene los siguientes temas
- Características de imagen y uso de medio digitales. A nivel de diseño se ha tratado de involucrar a los menores, pero también asesorándolos de que a partir de que nosotros nos vayamos de la asesoría ellos puedan seguir trabajando esos recursos digitales para la promoción, o sea que no se quede en un resultado puntual y que no se vea su fruto en el mediano plazo.
  - Canales de distribución
  - Redes sociales
  - Conocimiento de la competencia y de la clientela

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

---

- Innovación
- Promociones y alianzas

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo consulta que, si estas personas que le ayudan a los adultos mayores son personas que van a estar a mediano, corto plazo, o surgió la idea en el momento involucrar a familiar para poder hacer la estrategia. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que son personas que ya estaban involucradas en el negocio y que no habían explotado esa capacidad del uso de la tecnología que tienen, entonces se apoyó de esa manera.

Seguidamente, la señorita Kerlyn Suárez Espinoza menciona las áreas en Finanzas y costos. Se tiene los siguientes temas

- Control de inventarios
- Definición de salarios, costos y precios, rentabilidad
- Separación de finanzas personales y de la actividad
- Plan de inversión y financiamiento. Aquí no hay que crear falsas expectativas, y también decirle a la persona este es su momento todavía no, y es una asesoría personalizada con base a las condiciones que la persona tiene.
- Control de ingresos y gastos

La señora Alejandra Rojas Núñez consulta por qué antes no se asignaba un salario y ahora sí y esto pasa mucho también en las actividades lideradas por mujeres, pero el tipo de actividad productiva si da para que se asignen un salario mínimo, porque muchas veces son actividades de subsistencia que apenas es para poderle dar vuelta al dinero, pero asignarse un salario si les da.

La señorita Kerlyn Suárez Espinoza comenta que no a todos y hay casos que no logran asignarse ese salario, pero ellos tienen al menos la planificación de que lo deben hacer, y hay otros que si lo logran tener ese salario. La señora Margarita Fernández Garita indica que no el mínimo, pero si los gastos básicos. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que el flujo de caja está malo. La señora Margarita Fernández Garita comenta que el Banco lo que hace es sacar la utilidad; el tipo de negocio que financia tanto ideas productivas, como Fideimas que brinca un crédito no llegan al salario mínimo, pero si llegan puesto que pagan todos los gastos de la casa, más el gasto del préstamo y salen adelante.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que si les da para sacar ese ingreso necesario para subsistir en sus cosas personales. El señor Gustavo Muñoz Ureña comenta que el Banco o cualquier institución tiene que separarlo porque si no hay razón de saber si el negocio da o no, e inclusive depende de la actividad pueda ser en una hoja de cálculo, más si se trata de ganado de engorde los primeros seis meses va a dar pérdida, y que conforme llega a los seis meses del engorde vende y ahí tiene un pico que recupera; es como la finca pequeña de café si no tiene un cítrico no sale, porque es tan cíclico y se hace el flujo y se fija en flujo solo en los primeros meses nunca le van a prestar, pero si solventa esos picos con la venta de jocotes, o del café ya el flujo se estabiliza. Pero si hay que ir separando el salario para ver si el negocio va dando. La señora Margarita Fernández Garita comenta que el nivel de manejo de los negocios de los beneficiarios de los dos programas es sumamente importante porque si ellos vienen pagando el préstamo, y vienen pagando los servicios básicos y la alimentación es salario lo tienen que sacar en su mayoría o al no ser que reciba ayudas del IMAS, de los familiares, pero si lo sacan, ellos difícilmente se endeudan diaria o mensualmente con otro para atender todas sus necesidades.

La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que como se puede saber hasta hemos visto casos que no han pagado, y tienen otros beneficios de IMAS, como se podría saber si ese negocio va saldando cuentas, o van cubriendo sus necesidades básicas porque efectivamente la actividad productiva está siendo rentable, o porque están haciendo este tipo de mezcla de apoyo de otro beneficio del IMAS, y esto sería importante de analizar porque ahí podríamos ver si la actividad productiva está generando para cubrir lo básico y están cubriendo hasta el mismo crédito con otros que podían tener, esto sería importante de analizar. La otra pregunta que hace la señora Alejandra Rojas Núñez sobre los que sí pudieron hacer esa identificación de un salario porque antes no lo hacían. La señorita Kerlyn Suárez Espinoza comenta que primero es porque las personas no tienen la cultura de la importancia de tener un salario, y además porque no hacen las fianzas personales y de la actividad y si no identifica un salario, porque tienen mezclada las áreas.

La señorita Karla Pérez Fonseca menciona que no puede ser que el negocio no genere el salario, o puede ser que los registros sean tan débiles que no lo tenga claramente identificado por la mezcla de dinero del negocio con el dinero de la familia, pero el negocio tiene quedar obligatoriamente un salario, pero un negocio que se le meta un crédito que no dé el salario y que solo dé para pagar el crédito mejor no saque el crédito, porque no se va a trabajar para sacar un préstamo, porque la condición del beneficio en este caso es distinta, un emprendimiento productivo individual del IMAS es un financiamiento con fondos no retornable, entonces si puede caer en una categoría de auto consumo o de pura subsistencia si fuera el caso, pero una garantía del Fideimas no puede ser bajo ninguna circunstancia una operación productiva sin generar un ingreso, porque no le van a trabajar para pagar el crédito al Banco esto sería absurdo; sería un manejo de registro de que no tenga claridad de cuanto está dando pero por lo menos tendría que generar ₡100.000.00 (cien mil colones) de ingresos. La señora Margarita Fernández Garita indica que si se ve las referencias que se le pasan Banco para otorgar los créditos de cada 10, 4 son los créditos que formaliza el Banco, si estos 4 van bajo esa lógica de flujo de caja y que efectivamente el negocio el da para pagar y para tener una utilidad incorporando los gastos familiares con el gasto de la cuota y quedando reinversión para seguir, esto quiere decir que efectivamente desde el punto de vista financiero o de Bancarización el Banco hizo este ejercicio y el crédito si daba, ahora si el flujo de caja se hizo para ver si cubría la cuota al Banco apague y vámonos. La señorita Karla Pérez Fonseca lo que si no podría generar es utilidades, porque si genera salario bajo no puede generar utilidades porque ni siquiera le llego al salario, la utilidad sale a partir de que se honra las cargas sociales, y si no se honra ni siquiera las cargas sociales no hay utilidad hay sacrificio para tener ese fondo para reparar la urna en frío que se le dañó a la señora; pero si se tiene utilidad a costa del salario esto no es utilidad.

Por otra parte, la señora Alejandra Rojas Núñez comenta que en el tema de roles y distribución en las exposiciones le queda como la sensación de cómo se involucra a las demás y no sabe hasta qué punto esto es voluntario y está bien, pero no se les capacita o se podría ver que coordinaciones se podría hacer con el INAMU para referirlas para todo el tema del empoderamiento; en esta parte a ellas no se les habla sobre sus derechos económicos, el tema de toma de decisiones, de que si la actividad productiva es liderada por la mujer, tiene que ser ella la que toma la decisión a quien contrata si es el caso sobre esto que estamos hablando del salario, a quién vender o quién comprarle, esta parte como que no le ha quedado tan clara, y cree que se está omitiendo y esto es algo que no se puede dejar en el caso de las actividades productivas lideradas por mujeres, porque si se piensa acá son tantas son mujeres, pero quién está tomando las decisiones es otra persona no estamos hablando de actividades productivas lideradas por mujeres, entonces hay que ir un poco más allá de cómo involucramos a las personas que están alrededor, sino como empoderamos a esa mujer; y otra tema es el de comercio y a salido muchos que la prioridad es del sector agropecuario, pero el tema de comercio le preocupa, porque esto se había hablado en otras

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

---

sesiones de cómo vamos a priorizar las actividades productivas, porque al menos para el INAMU y las coordinaciones que tienen con el MEIC una actividad productiva de ventas por revista por catálogos esto no es una actividad productiva, y le preocupa que se siga financiando, ni venta de lotería. La señora Alejandra Rojas Núñez indica que está pendiente el tema de las actividades que se va ir priorizando. La señora Margarita Fernández Garita indica que este ejercicio se podría hacer con bastante información al inicio del período en la primera sesión del Comité Director.

Se toma nota que el señor Gustavo Muñoz Ureña, se retira de la sesión del Comité Director a las 9:43am

La señorita Kerlyn Suárez Espinoza comenta que con el tema del empoderamiento nunca se le ha quitado el rol a la persona mujer que lidera el negocio, porque ellas son quienes deciden a quienes involucran, es más bien como una asesoría de que tal persona tiene estas habilidades y le puede ayudar con esto, y ella misma es la que elige si la persona le ayuda o no, es ese asesoramiento pero no es impuesto es más que la persona visualice si eso es lo que realmente quiere para su negocio y no es como una imposición como tal. La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que es empoderar sus derechos económicos y que el negocio es de ellas y más si están pagado un crédito y que no venga otra persona a administrar el crédito, y al final ella es la que quede manchada; e incluso ellas no dimensionan el tema del tiempo, porque ellas creen que deben tener doble, triple jornada y al final es otra persona que está recibiendo los beneficios. También le preocupa el tema del crédito que se ponga a mujer y no se sabe hasta qué punto está en una situación de violencia y no son todas peor hay casos, y como lo preguntaba ahora. La señorita Karla Pérez Fonseca a nombre de quien está la tierra y las manda a sacar el crédito. La señorita Kerlyn Suárez Espinoza le parece bueno retomarlos como una vinculación y hacer una capacitación que refuerce esto, si ha trabajado, pero no directamente, entonces si es bueno retomarlos.

Por otra parte, la señorita Kerlyn Suárez Espinoza hace referencia de los beneficios a corto plazo los cuales son los siguientes:

- Empezaron a llevar registros de todas las entradas y salidas de sus actividades para un mejor control.
- Realizan la separación de los flujos de la empresa y el hogar
- Visualizar la parte financiera como una herramienta que les ayuda a entender el negocio y a tener un mayor control de este
- Análisis de endeudamiento en busca de soluciones de financiamiento que mejoren la liquidez del emprendedor.
- Controles contables para la toma de decisiones y estrategias de mercado.

Beneficios de corto plazo en el área de mercado y ventas se tiene lo siguiente

- Realizar y conocer la importancia de proyectar ventas para generar una estrategia de comercialización.
- Innovación con proyectos conexos a sus actividades productivas.
- Comprensión sobre la importancia de las redes sociales (alternativa efectiva y de bajo costo).
- Aumento de seguidores en redes y ventas
- Incursión en otras actividades complementarias
- Segmentación de clientes.

Beneficios de corto plazo en el área de operaciones, formalización y diseño organizacional

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

*Charano*

- Definición de precios de los productos
- Se cuenta con equipos y terrenos para el desarrollo de la actividad
- En muchas ocasiones se da una correcta planificación de actividades y procesos.
- Conocimiento de procesos para la formalización
- Apoyo familiar y división de labores

En cuanto a los resultados finales se tienen los siguientes

La población indica tener mejoras, principalmente, en:

- Gestión y administración
- Calidad y eficiencia en la producción
- Nivel de asociatividad y encadenamientos
- Nivel de ventas
- Prácticas novedosas en servicio al cliente.

Se decidió incluir el tema de recomendaciones para continuar con estos procesos

- Realizar capacitaciones grupales en distintas áreas de interés, como en planes de negocios, ideas de negocios, manejo contable y de comercialización.
- Crear alianzas con instituciones como el INA, INDER y MAG, con las cuales se puedan facilitar capacitaciones en temas de manejo tecnológico y buenas prácticas agrícolas.
- Brindar soporte en herramientas de mercadeo para que los empresarios no tengan dependencia de familiares y de esta forma puedan trabajar de una manera más eficaz en temas relacionados con la comercialización e incluso temas financieros.
- Acompañar procesos para flexibilizar los permisos de funcionamiento u otros requisitos de formalización.
- Buscar algún tipo de alternativa paralela a las microempresas, sobre todo ante la situación económica actual del país.
- Extender el seguimiento para lograr apoyar las personas por más tiempo.
- Dar seguimiento a personas con posibilidad de optar por otros créditos.
- Dar acompañamiento a los casos que realizaron cambio de actividad o inicio de una nueva.
- Apalancar los emprendimientos con ayudas económicas, cuando esto sea necesario.
- Analizar las tasas de interés de algunos créditos y apoyarlos con mejoras en comunicación y acceso (caminos, internet).
- Apoyo emocional mediante capacitaciones ante situaciones familiares

Por otra parte, la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta si tienen algún pronóstico de cuantas de las personas atendidas poseían un plan de negocio al menos en su propio formato. La señorita Kerlyn Suarez Espinoza indica que no se tiene el dato puntual, pero si era muy bajo, personas que a nivel de diagnóstico se identificó que no tenían un plan de negocios. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que esto es un error grave de cómo voy a aspirar a un crédito si ni siquiera tengo un plan de negocios, por lo tener un plan de negocio de 6 páginas que diga cuál es la estrategia de precios, de promoción, como es la característica del producto, el mercado meta, algo que a la gente le permita desenvolverse con el negocio y por lo menos le permita exponerlo convincentemente y que ya lo hay digerido. La señorita Kerlyn Suárez Espinoza indica que algunos si tiene el plan de negocios, pero no lo están utilizando, entonces es como si no lo tuvieran.

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

---

Seguidamente, la señorita Kerlyn Suárez Espinoza se refiere a los casos de éxitos e indica que estos se gestan por dos cosas principalmente uno son las capacidades de las personas, y ese interés, es compromiso con la asesoría, y se tienen casos que no hay tanto compromiso con la asesoría y esto reduce el nivel de impacto de la actividad, pero principalmente es el poder de empoderamiento y segundo las capacidades profesionales que está brindando la asesoría que les permite a ellos escalar en ciertas áreas personalizadas. La señorita Kerlyn Suárez Espinoza presentó el proceso de asistencia técnica de la Universidad Nacional

A continuación, la señorita Karla Tames Ramírez y Marcela Monge Contreras presentan el proceso de asistencia técnica del Tecnológico.

La señorita Karla Tames Ramírez indica que se atendieron 100 personas principalmente de la provincia de San José, se atendieron 12 cantones de la región Noreste, Suroeste y Brunca, de San José y Pérez Zeledón.

Los sectores donde se estuvo trabajando principalmente están el tema de industria, comercio, agricultura, ganadería, servicios, costura.

En nuestro caso particular la mayoría han sido mujeres, se atendieron 100 personas, y en el diagnóstico se logró alrededor de 99 y de esas 93 fueron las que terminaron todos los tres procesos que con lleva está asesoría.

La población es mayoritariamente femenina, el 61%, y un 39% era masculino; el tema de la jefatura se tiene que un 97% eran hombres, un 77% mujeres, y en ciertos lugares la jefatura era compartida y en menor escala que era solamente de mujeres dicha jefatura.

Nuestra población estaba concentrada principalmente en primaria completa, la mayoría mujeres, en cuanto a las labores del hogar todavía aún continúa el esquema que son las mujeres que le dedican más tiempo a esto.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo consulta sobre el porcentaje del 97% y 77%, debido a que no le quedó claro la distribución. La señorita Marcela Contreras Monge indica que del total hombres atendidos tiene un estatus de jefatura de hogar.

La señorita Marcela Monge Contreras menciona que de las principales áreas atendidas, nosotros nos enfocamos en cuatro áreas son las que facilita también Fideimas, antes de hablar de esto nosotros nos enfrentamos a retos muy importantes tenemos una población que tiene una escolaridad baja, entonces adicionalmente son de zonas muy rurales, de difícil acceso y no hay internet, entonces acá nos enfrentamos a que existen ciertas falencias, peor la población que se está atendiendo no está acostumbrada al uso de la tecnología WhatsApp, Zoom, Excel que es tan importante para la gestión actual de los negocios, entonces tenemos que ser en este punto muy eficiente con el tiempo porque uno de los mayores retos es que nuestra población no está adecuada al uso de tecnologías digitales y originalmente se tiene un lapso de tiempo muy pequeño para atender todo este tipo de falencia, y acá es donde entra el tema que tenemos que priorizar en donde se tiene que ver cuáles de estas áreas de los grandes sectores que identificamos para saber que atendemos con mayor precisión y a mayor detalle, entonces aquí se va hablar de una de las principales áreas que atendemos dentro de todas las que dice el Fideimas tenemos que enfocarnos. Las principales áreas atendidas son las siguientes:

Finanzas del negocio. Se trabajaron los siguientes temas más abordados.



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

---

- Rentabilidad (ganancia por producto)
- Flujo de caja (separación de dineros)

Mercadeo de ventas. Las mayores debilidades de nuestra población estaban en los siguientes temas

- Investigación de mercados
- Necesidad del Cliente
- Plan de ventas

En cuanto a operaciones y formalización los temas abordados fueron los siguientes

- Capital de trabajo
- Equipo y Herramientas.

En el Diseño Organizacional se trabajó los siguientes temas

- Salarios
- Roles y Responsabilidades

En las acciones realizadas en temas de Finanzas las cuales son:

- Control de sus ingresos y gastos
- Se instruyó sobre métodos para determinar precios y márgenes de utilidad óptimos.
- Se adaptaron las herramientas de control a la naturaleza y conocimientos de los negocios atendidos.
- Se instruyó sobre el uso de herramientas tecnológicas en el manejo de las finanzas los emprendimientos.

En cuanto a las acciones realizadas en mercadeo y ventas

- Se orientó sobre uso de las redes sociales (planificación del contenido, calendario de posteo, respuesta a clientes)
- Confección de Buyer persona, mapas de empatía, entrevistas rápidas a clientes actuales. Identificación de productos "estrella", proyecciones de ventas, métodos de atracción de clientes.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo sugiere en lo referente a las redes sociales, que si desea utilizar las redes sociales o necesita ayuda de alguien para alimentarlas, y le parece que se puede fraccionar en dos preguntas, la primera por ejemplo en si sabe utilizarla, y la segunda pregunta si requiere ayuda, aunque una persona diga que sabe utilizarla hay áreas que nosotros no conocemos, sería importante si la persona indica que si necesita ayuda también consultarle en que área o que aspecto considera usted aunque sea un explicación muy sencilla.

La señorita Marcela Monge Contreras comenta las acciones realizadas en operaciones y formalización, lo que más se trabajó en los siguientes temas

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

---

- Se instruyó a las personas sobre técnicas y alternativas de negociación con proveedores, este tema es importante porque nosotros identificamos que debíamos trabajar con la población de acuerdo a todas las herramientas aplicadas para que tengan una visión estratégica que vaya más allá que les permite ir inclusive a un crédito Fideimas, si no pensar en el crecimiento de qué pasa si contrato a otra personas, que pasa con mis utilidades, que pasa si quiero ir al Banco de Costa Rica e invertir más en infraestructura
- Se instruyó sobre aspectos por evaluar al momento de optar por un crédito.
- Se mapearon las principales necesidades de equipos y herramientas de los emprendimientos.
- Se orientó sobre alternativas para adquirir equipos y herramientas

En cuanto a las acciones realizadas al diseño organizacional se tiene lo siguiente

- Se instruyó para calcular los gastos personales
- Se orientó sobre cómo determinar un monto de salario mensual y cómo cumplirlo.
- Se orientó a las personas emprendedoras para que sean capaces de identificar las diferentes tareas de sus negocios.

Con respecto al impacto social, se indica que le 94% de los participantes finalizaron el programa de asistencia técnica 2022; en el tema de la deserción nos enfrentamos a temas de tiempo, de compromiso, y el Fideimas nos facilita una base de datos robusta, pero es muy difícil contactar a todas las personas, y muchas personas son jefas de hogar y tienen otras responsabilidades, es una población principalmente la femenina que se hace cargo de los hijos, de la casa, de los emprendimientos, esto afecta mucho en la medida de quienes van a finalizar; y el porcentaje de personas que no culminaron son mujeres; y precisamente este tipo de realidad femenina del País afecta mucho en el tema,

En cuanto a la estrategia se logró instruir a la población como gestionar sus emprendimientos de una manera estratégica siempre viendo más allá pensando en el crecimiento y no ser solamente emprendimientos de subsistencia.

En el tema de la tecnología se instruyó a la población sobre el uso de herramientas tecnológicas que les permite ser más competitivos e innovar en sus procesos, esto principalmente hay muchas herramientas que se dejaron en papel, pero no nos detuvo en el sentido de instruir a la gente sobre el Excel, para que estas personas se queden con lo mínimo de esta herramientas tan esenciales para el uso de sus emprendimientos, y adicionar el uso de redes sociales y otras alternativas.

La señorita Marcela Monge Contreras muestra las fotos de los emprendimientos que ellos atendieron; e indica algo importante de otro reto que se les presentó es convencer a la población de la importancia de esas asesorías, y transmitirles a ellos que la asesoría no es solo para que se deje en papel en donde se asigna una tarea y la hacen, sino que es algo que pueden llevar a la realidad y ser estratégicos no solo le ayuda a la subsistencia, sino también al crecimiento a caminar un poco más allá.

La señorita Marcela Monge Contreras indica que está sería la presentación por parte del Tecnológico.

Por otra parte, la señora Margarita Fernández Garita agradece a ustedes por el cariño que le ponen a nuestra población, y se va a tomar en cuenta las recomendaciones que nos están dando, al final

no es el beneficio del Fideimas, ni de la Universidad, sino es el beneficio de la gente. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que el informe le pareció muy claro, y las preguntas fueron en la sesión anterior con los otros compañeros para entender el contexto del funcionamiento, los planes de acción, el diagnóstico y demás; y le queda claro cómo están funcionando.

La señora Rosita Shum Chang hace una acotación en la que hay aspectos muy relevantes en ese sentido, esta economía usted está movilizándolo toda esta economía, es preferible que se movilicen con lo que están haciendo y es un medio de subsistencia los va alejar de la droga, de los conflictos familiares; es mejor enseñarle a la población a desarrollar una actividad productiva que le va generar crecimiento personal y familiar y esto es un aspecto que es de rescatar.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que le gustaría a modo de balance y de la versión anterior trae como a colación algunos aspectos que sería importante que se empiece analizar desde la Unidad Ejecutora un plan de negocios para las personas que solicitan el crédito y que tan contraproducente puede ser poner esto tal vez como un requisito, es una idea que trae a colación porque por ejemplo el tiempo que invierten ellos en capacitación, y hacer un plan de negocio es muy complicado en primer lugar porque es empezar a consensuar con las personas el formato de trabajo y la estructura que ellos proponen, y si la persona no tiene experiencia sería genial que se le ayude desde ese aspecto a generar un plan de negocios para que sea algo sólido; además pregunta cómo vamos con el análisis de las personas beneficiarias versus las que reciben capacitación. La señora Margarita Fernández Garita indica que el señor Gabriel Rojas Abarca generó la base de datos del 2020, 2021, y ahí están los datos de todas las que han recibido asistencia técnica, y lo que hay que hacer es comparar esa base de datos con la cartera para saber el porcentaje de la cartera. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que para verlo en la última sesión; y le parece que las capacitaciones son muy importantes, pero dependiendo del nivel de endeudamiento que tenemos sería importante focalizar la muestra en esas personas que están con un nivel de endeudamiento complicado, Sería importante hacer ese análisis de que se tiene la cantidad beneficiarios, esta cantidad está en el nivel de endeudamiento y a partir de estos cuántos si reciben y cuántos no reciben para focalizar esa idea.

La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que le interesa los datos de la asistencia técnica de hombres y mujeres; y lo otro era que acciones se pueden generar para el próximo año de toda esta parte de asistencia técnica fortalecerle esta parte de empoderamiento, y generar el mecanismo con los procesos o develando el género que ya empieza el otro año para que las pongan en lista y demás y se le dé esta parte y no tener que duplicar, o si se podrá a nivel interno que incluso referían con escuelas dependiendo ese requerimiento. La señora Margarita Fernández Garita indica que se tiene un presupuesto reducido porque el IMAS no nos dio para capacitación. lo que se puede hacer son los grupos para develando el género para que pudiéramos recurrir a la fuente de ustedes. La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que si no se puede en un año ir programando los listados. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que las que tienen que ver más con procesos de empoderamiento y demás son más con procesos formativos que tiene socioeducativo. La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que de estas exposiciones de habilidades duras empresariales

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

---

no es el beneficio del Fideimas, ni de la Universidad, sino es el beneficio de la gente. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que el informe le pareció muy claro, y las preguntas fueron en la sesión anterior con los otros compañeros para entender el contexto del funcionamiento, los planes de acción, el diagnóstico y demás; y le queda claro cómo están funcionando.

La señora Rosita Shum Chang hace una acotación en la que hay aspectos muy relevantes en ese sentido, esta economía usted está movilizándolo toda esta economía, es preferible que se movilicen con lo que están haciendo y es un medio de subsistencia los va alejar de la droga, de los conflictos familiares; es mejor enseñarle a la población a desarrollar una actividad productiva que le va generar crecimiento personal y familiar y esto es un aspecto que es de rescatar.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que le gustaría a modo de balance y de la versión anterior trae como a colación algunos aspectos que sería importante que se empiece a analizar desde la Unidad Ejecutora un plan de negocios para las personas que solicitan el crédito y que tan contraproducente puede ser poner esto tal vez como un requisito, es una idea que trae a colación porque por ejemplo el tiempo que invierten ellos en capacitación, y hacer un plan de negocio es muy complicado en primer lugar porque es empezar a consensuar con las personas el formato de trabajo y la estructura que ellos proponen, y si la persona no tiene experiencia sería genial que se le ayude desde ese aspecto a generar un plan de negocios para que sea algo sólido; además pregunta cómo vamos con el análisis de las personas beneficiarias versus las que reciben capacitación. La señora Margarita Fernández Garita indica que el señor Gabriel Rojas Abarca generó la base de datos del 2020, 2021, y ahí están los datos de todas las que han recibido asistencia técnica, y lo que hay que hacer es comparar esa base de datos con la cartera para saber el porcentaje de la cartera. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que para verlo en la última sesión; y le parece que las capacitaciones son muy importantes, pero dependiendo del nivel de endeudamiento que tenemos sería importante focalizar la muestra en esas personas que están con un nivel de endeudamiento complicado, Sería importante hacer ese análisis de que se tiene la cantidad beneficiarios, esta cantidad está en el nivel de endeudamiento y a partir de estos cuántos si reciben y cuántos no reciben para focalizar esa idea.

La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que le interesa los datos de la asistencia técnica de hombres y mujeres; y lo otro era que acciones se pueden generar para el próximo año de toda esta parte de asistencia técnica fortalecerle esta parte de empoderamiento, y generar el mecanismo con los procesos o develando el género que ya empieza el otro año para que las pongan en lista y demás y se le dé esta parte y no tener que duplicar, o si se podrá a nivel interno que incluso referían con escuelas dependiendo ese requerimiento. La señora Margarita Fernández Garita indica que se tiene un presupuesto reducido porque el IMAS no nos dio para capacitación, lo que se puede hacer son los grupos para develando el género para que pudiéramos recurrir a la fuente de ustedes. La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que si no se puede en un año ir programando los listados. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que las que tienen que ver más con procesos de empoderamiento y demás, son más con procesos formativos que tiene socioeducativo. La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que de estas exposiciones de habilidades duras empresariales están haciendo un buen trabajo les están dando herramientas que es lo que necesitan, pero esa parte siente que ha estado esa debilidad, de cara para mejorar esa parte para el otro año; y lo otro es el tema de priorización de actividades para ver a que se le va a dar énfasis; son dos temas que le gustaría verlos el otro año y el tema de los datos en la próxima sesión.

Se somete votación, los informes de las Universidades, y Colegio Universitario

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

*Herrero*

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°165-2022:** Dar por conocido los informes presentados de resultados del proceso de asistencia técnica presentados por el Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR), la Universidad Nacional (UNA), Colegio Universitario de Limón y la Universidad de Costa Rica (UCR). **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, Alejandra Rojas Núñez aprueba.

Además, la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo menciona que hay otro acuerdo que sería el siguiente:

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°166-2022:**

1. Acordar y ver las acciones que se pueden generar para empoderar y mecanismos de referencia que mencionaba la señora Alejandra Rojas Núñez
2. Mostrar el total de personas que han sido beneficiarias, y cuántos hombres y mujeres han recibido asistencia técnica
3. Solicitar el análisis que reciben capacitación
4. La priorización de actividades productivas
5. Facilitación de una carpeta Drive para ver los informes **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, Alejandra Rojas Núñez aprueba.

**ARTÍCULO QUINTO: PRESENTACIÓN DE MODIFICACIÓN PRESUPUESTARIA, SEGÚN OFICIO 1652.2022**

A continuación, la señora Margarita Fernández Garita presenta la modificación presupuestaria.

La señora Margarita Fernández Garita comenta en octubre y diciembre se hace la revisión de la cantidad de recursos que se tiene para el pago de la ejecución de garantías, en 2018 se pagó a 182 personas la suma de ¢271.000.000 (doscientos setenta y un millones de colones), en 2019, 171 personas la suma de ¢267.000.00 (doscientos sesenta y siete millones de colones), 2020 la suma de ¢136.000.000 (ciento treinta y seis millones de colones), en el 2021 la suma de ¢196.341.000 (ciento noventa y seis millones trescientos cuarenta y un mil colones), aquí hubo prorrogas por pandemia fue mucho menor, en el 2021 hubo aumento de cuotas por moratorias que aplicó los Bancos, y en el 2022 a octubre se ha pagado a 117 personas la suma de ¢191.000.000 (ciento noventa y un millones de colones) y esto nos podría afectar lo que resta del año y a principio del 2023 porque la tasa de interés las tasa básica pasiva ha venido en aumento pasó del 3% y ya va por el 6,40%

Actualmente nosotros al 31 de octubre tenemos una cartera de ¢3,886,184.000 (tres mil ochocientos ochenta y seis millones ciento ochenta y cuatro mil colones), y la tenemos avala por el fideicomiso por ¢3,814,000,00 (tres mil ochocientos catorce millones de colones), esto implica 2278 operaciones; y se tiene desagregado cuanto de esa cartera la tenemos financiada con Fodesaf se tiene ¢1,847,000,000 (mil ochocientos cuarenta y siete millones de colones), y el ¢1,967,000,000 (mil novecientos sesenta y siete millones de colones) y esto lo tenemos de esta manera separada porque así lo exige Fodesaf; y el 83.64% tenemos la cartera al día, y nosotros guardamos un parámetro histórico que nosotros no podemos descuidar la cartera más allá del 80%, se pasó la pandemia con buen porcentaje mora al día, se pasó el 2021 y todavía nos seguimos manteniendo en ese análisis; y si vemos ese 11.16% que es la cartera morosa menor a 90 días; la tenemos en

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

---

11.16%; y cuál es la función que cumplen los promotores es que este 11.6% no se mueva mucho, ni el 5,21%; porque esto es lo que está propenso a que a nosotros nos cobren las garantías; si se ve el último cuadro de 91 a 360 días si nos llegaran a cobrar ya nos cobran ₡107,000,000 (ciento siete millones de colones).

Se tiene disponible en presupuesto ₡20,000,000 (veinte millones de colones) en fondos IMAS, y en fondos Fodesaf ₡50,000,000 (cincuenta millones de colones), nosotros no le vemos problema de que estos ₡91,000,000 (noventa y un millones de colones) que tenemos mayor a 90 días; nosotros aquí no estamos pidiendo una modificación, estamos pidiendo la modificación en fondos propios, porque solo se tiene ₡20,000,000 (veinte millones de colones) y de los ₡107,000,000 (ciento siete millones de colones) ya se ha tramitado en el mes de noviembre ( corte es a octubre) la suma de ₡4,201.000.00 (cuatro mil doscientos un millones de colones) ya hemos pagado, y se tiene en trámite en la Unidad Ejecutora ₡20,000.000 (veinte millones de colones) en expedientes para pagar, y si nosotros le restamos a los ₡20,000,000(veinte millones de colones) que tenemos disponibles, más los ₡4,000.000 (cuatro millones de colones) a nosotros no quedamos negativos del presupuesto por eso no lo hemos tramitado a ejecución, entonces se está pidiendo de estos ₡107,000,000 (ciento siete millones de colones) que están propensos a pagar una modificación para aumentar la partida en ₡71,500.000 (setenta y un millones quinientos mil colones)

Dentro de esta morosidad de los ₡107,000,00 (ciento siete millones de colones) está el caso de Coopeprotuna que son ₡26,000,000 (veintiséis millones de colones), y el Infocoop no ha entendido el tipo de población con la que se trabaja.

Por otra parte, la señora Margarita Fernández Garita indica que la modificación es necesaria, porque el contrato del fideicomiso dice que con solo la demanda casi sin gestión el Banco puede cobrarnos, nosotros históricamente hemos retenido las ejecuciones buscando de que manera hacemos arreglos de pago, ampliaciones de plazo y esto ha llevado a que históricamente el Fideicomiso a tenido un buen resultado con respecto a que de cada 10, 8 pagan y cuatro se nos quedan de camino, y él porque hay más incidencia en mujeres porque es donde más se coloca.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo consulta como se elaboró la proyección para entender la modalidad. La señora Margarita Fernández Garita indica que esto no es ninguna proyección esto son datos reales. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que en la modificación decía una proyección. La señora Margarita Fernández Garita menciona que la proyección es de donde se puede tomar recursos y solo puedo tomarlo de ₡71, 000,000 (setenta y un millones de colones). La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que es verídico por ejemplo que estos 5,21 vamos a tener que pagarlo. La señora Margarita Fernández Garita indica que es la probabilidad que lo paguemos; pero puede ser que de este 5.21 logremos algunos arreglos de pago, o ampliaciones de plazo que esta es la dinámica de la Unidad Ejecutora. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta cuando entraría a cobro esto. La señora Margarita Fernández Garita menciona que no se sabe todavía, porque si se logran arreglos de pago, algunos sí, algunos no, pueden a haber casos por ejemplo mayores a 75 días las instituciones financieras pueden recurrir a cobrar la garantía, o puede ser que la garantía este por vencer y no la cobren.

La señora Margarita Fernández Garita menciona otro dato importante de cuál ha sido la tasa de pago con respecto a la cartera, la tasa de pago histórica que hemos llegado es un promedio de 7.57%.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo consulta de estos ₡71, 000,000 (setenta y un millones de colones) está proyectado ahorita para pagarse. La señora Margarita Fernández Garita indica que

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

---

*Mano*

no sabe, porque esto va depender de la gestión de cobro de los Bancos, y de la gestión de cobro que tenemos que hacer nosotros.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta de dónde salen esos ¢71,000.000(setenta y un millones de colones). La señora Margarita Fernández Garita indica que de donde se toma los recursos para poder aumentar los ¢71,000.000(setenta y un millones de colones) a la cuenta de amortizaciones se va a tomar de las comisiones y gastos por servicios financieros y comerciales que no se va a utilizar, porque este presupuesto se hizo en el año 2021 y en este año no había entrado el Puesto de Bolsa nuevo, y con el Puesto de Bolsa se disminuyó considerablemente el gasto por comisiones, entonces estos ¢11,000.000 (once millones de colones), y donde se puede tomar recursos es de la fuente de fondos propios IMAS, y no puedo tomar recursos de fondos Fodesaf para reforzar esto. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que esto es importante para que la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo lo tenga claro que los recurso tienen dos fuentes, que sería fuente IMAS y fuente Fodesaf, y las fuentes no se pueden mezclar porque tienen poblaciones distintas, y objetivos distintos. La señora Margarita Fernández Garita indica que la rendición de cuentas es específica; y donde se puede tomar esos ¢60,000.00(sesenta millones de colones) es de sistema de desarrollo del sistema informático que fue lo que quedamos con la señora Yorleni León Marchena que no iba a ver el sistema, desistimos de esto, y de ahí es donde se podría reforzar la partida de amortización de fondos de instituciones públicas y del sector privado de ¢11,000.00 (once millones de colones) para hacerle frente las ejecuciones que venga de este 5,21.

La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que cuál sería el máximo de ejecuciones que podrían venir de los ¢107.000.000(ciento siete millones de colones) de esos ¢70,000.000(setenta millones de colones), los recursos siguen siendo insuficientes, pero es lo que hay.

La señora Silvia Gómez Cortés comenta que la tasa de interés se proyecta para el otro año en un 8.4% si está como elevado.

La señora Margarita Fernández Garita indica cuales son las amenazas para que se nos materialice este 5,21, o el 11, es el aumento de interés de la tasa básica pasiva, segundo el acompañamiento si nosotros no estamos de cerca de nuestros beneficiarios se nos caen, tercero el ruido que le que le podemos dar si se materializa el proyecto de Ley que está ahorita de cómo se va a liquidar el fideicomiso las personas dejarían de pagar, cuarto el ruido en las áreas regionales que el IMAS les dice a las personas que no paguen porque el IMAS pagaba, esto ha sido siempre una amenaza de los 18 años, y no solo del IMAS, si no de los Bancos. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que aquí habría que hacer un llamado de atención fuerte a las regionales del IMAS, porque le preocupa esos comentarios que se están externando y lo va a comentar con la señora Yorleni León Marchena sobre esto, y también por parte de los Bancos un acceso de responsabilidad y un llamado de atención, porque si bien el 83.64% es un monto muy alto, y le preocupa que esto se desbalance llegue al 80 que es el límite que estamos teniendo, y ese 11.16 entre los otros días contiene números muy altos, incluso una de las partidas de 16 a 30 días cubre más de lo que actualmente estamos viendo por más de 120 días, entonces son cosas que le tienen preocupada y es importante analizarla y aunar a este análisis que entidades son las que están presentando este problema. La señora Margarita Fernández Garita comenta que es el Banco Nacional que es el que tiene mayor cartera. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo solicita ese reporte de morosidad para ir digiriendo lo que ustedes nos explicaron sobre lo del 7.57%, porque son datos que para nosotros son sumamente importantes al hora de analizar e incluso se puede hacer un histórico de un cambio del 2021 a ahorita para ver cómo han cambiado esos márgenes, porque también sería importante que nosotros propongamos acciones como Comité Director. La señora Margarita Fernández Garita indica que ya sacó el histórico que en octubre 2021 es el 85% menor a 90 días, mayor a 90 días

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

---

estaba al 4.7%, y ver como ese 5.31% ha venido evolucionando, en diciembre 2021 un 2.48% producto de las moratorias subió a 3.80%, y producto de alza de la tasa de interés subió al 5.21%; y se ha venido manteniendo el 83% desde hace un año, y cuáles han sido los montos aumentó mucho en el 2021 por las moratorias; y nos disminuyó en junio 2022 y bajó en octubre del 2022, pero no ha sido producto de esto, eso ha sido por la estrategia de seguimiento con los promotores se ha ido a cada casa y ver lo que está pasando. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que sería importante ponerle nombre a las partidas tal vez como para ordenarnos visualmente. La señora Margarita Fernández Garita indica que el Excel permite las tablas dinámicas por organización o por mujeres y hombres.

Por otra parte, la señora Margarita Fernández indica que volviendo al tema de la Modificación, de esos ¢107,000,000(ciento siete millones de colones) y nos da la cobija del presupuesto son ¢71,000,000 (setenta y un millones de colones) para reforzar esa partida; y es una obligación que se tiene contractualmente y no se le puede decir a una entidad que no se le puede pagar una garantía, porque nos cobra los intereses más allá de los 75 días; y lo otro es que se está aumentado un ¢1,000,000 (un millón de colones) por emergencia, e indica que los gastos de la Feria han sido mínimos no llega a los ¢800.000.00 (ochocientos mil colones) de una inversión de los Bancos de 10,000,000 (diez millones de colones), dados por el Banco Nacional de 10,000,000 (diez millones de colones) y de Mastercard de ¢6,000,000(seis millones de colones). La señorita Karla Pérez Fonseca indica que la Feria cuesta como ¢20,000,000(veinte millones de colones). La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta que este ¢1,100,000.00 (un millón cien mil colones) para que tipo de gastos y que entendemos como gastos de emergencia. El señor Carlos Vásquez Vargas indica que queda pendiente el pago de transporte de la banda, el pago de del parqueo del carro del IMAS. La señora Margarita Fernández Garita comenta que el camión del IMAS estuvo en un parqueo cerca del parque por movimiento de la bodega de la entrada y la salida de los productos; además indica que hay que ir alistar el toldo que van de ese lado, se tiene convocada a la gente para la Feria, se le tiene en un chat a cada Región y es por Región; y no ha llegado gente que solicite hospedaje para la feria para recurrir a la fuente del INAMU.

Se somete a votación la modificación Presupuestaria.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°167-2022:** Dar por conocido la presentación de la Modificación Presupuestaria, según oficio 1652-2022. **Acuerdo en firme por mayoría, con cuatros votos a favor.** Con los votos presenciales de los señores, las señoras Margarita Fernández Garita aprueba, Karla Pérez Fonseca aprueba; Lixiana Vásquez Hidalgo aprueba, Alejandra Rojas Núñez aprueba.

**ARTÍCULO SEXTO: AVANCES EN LA IMPLEMENTACIÓN DEL PUNTO 3.5 DE LA DIRECTRIZ IMAS-PE 0122-2022**

La señora Margarita Fernández Garita presenta el avance en la implementación del punto 3.5 de la Directriz IMAS-PE 0122-2022

La señora Margarita Fernández Garita comenta que la implementación de la calificación con SINIRUBE inició desde el momento que se le comunicó a los promotores que debería ya ir valorando la familia con la calificación SINIRUBE, esto es una instrucción de parte de ella a ellos; la segunda acción fue la formalización del convenio con ellos, y este convenio con SINIRUBE no solo es la implementación de la calificación de las familias por SINIRUBE si no es la carga de datos de los beneficios del Fideimas en SINIRUBE, esto no ha sido fácil, porque son un monto de pasos que hay que seguir, y estamos en las pruebas. La señora Margarita Fernández Garita indica que la



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

*Yorleni*

señora Andrea Esquivel Hernández le hizo el oficio, el cual dice que ya se encuentran aprobados los contratos de confidencialidad de las personas funcionarias el Fideimas, porque también se tuvo que hacer contrato de confidencialidad, se realizó el proceso para registrar a la persona encargada de realizar la carga de información, sin embargo este proceso tuvo varios inconvenientes dado que el Link brindado para acceder a la plataforma de SINIRUBE estaba desactualizada en donde la plataforma no generaba la clave dinámica para ingresar, lo que requirió varias reuniones para atender la situación, con los oficios 1559-2002, 1565-2022 se realizaron las gestiones de registro de los beneficios del programa para la parametrización en la plataforma SINIRUBE; a la fecha se ha realizado tres cargas de datos que las cuales ha generado errores, para lo que se ha estado en contacto con el personal de SINIRUBE ya que algunos han sido generados para la parametrización de los beneficios y código institucional en la plataforma, y estamos a la espera por parte de SINIRUBE; y en este momento en la actualización estamos todavía en la carga de datos; y se han generado algunos errores que no han sido desde el lado nuestro, por ejemplo la carga de datos pedía la fecha de nacimiento y nosotros no la teníamos y había que pedirla al ASIS.

La señora Margarita Fernández Garita le pregunta a la señora Andrea Esquivel Hernández que cuál es el estatus actual de la carga de datos. La señora Andrea Esquivel Hernández indica que al día de hoy está esperando que SINIRUBE defina un error que está generando el sistema de de ellos, porque para agilizarlos a nosotros el registro ellos la incorporaron como persona responsable de la carga, y le dijeron que se inscribiera como institución IMAS y no como FIDEIMAS porque todavía no estaba abierto el código de FIDEIMAS, entonces cuando se hace la carga de datos, obviamente indica que ella pertenece a una institución y no al IMAS; y de carga de datos están haciendo está corrección; y el fin de semana le enviaron un correo a ella de que ya podía subir otra vez la información, y la trató de subir pero no está abierto el código de nosotros; entonces está en consulta para que ellos corrijan y el código que cree que asignaron fue el 081 o el 083 para ya cargar como institución Fideimas. La señora Margarita Fernández Garita indica que ha sido una serie de pasos de la carga de datos, y una vez que se solventa esto ya los siguientes meses van a ir fluidos; además indica que el Fideimas se tiene una meta en Plan Nacional de Desarrollo que esté totalmente implementado el SINIRUBE en los beneficios del programa.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que esta Directriz IMAS-PE 0122-2022 tiene una serie de compromisos en los que involucra al Fideimas, que de hecho es un compromiso que nosotros hemos aunado a los que tenemos con el Fondo Monetario Internacional; indica que ella converso con la señora Yorleni León Marchena sobre la problemática del Fideimas porque es un compromiso que tenía que estar a setiembre 2022 para el Fondo Monetario Internacional y para el cumplimiento de la Directriz, y dicha Directriz dice que esta carga debía estar 6 meses posteriores a la aprobación y sería setiembre 2022; y esto se lo comentó a la señora Yorleni León Marchena y parece ser que algunas áreas están teniendo problemas también con el tema de la carga, y la señora Yorleni León Marchena indicó que iba hablar con la señora Irene, sin embargo ella puede reforzar esto porque nosotros a finales de este mes tenemos que entregar reportes. La señora Andrea Esquivel Hernández indica que por compromiso de oficios que se han mandado se quedó que los primeros 10 días del mes se estaría reportando lo de noviembre; y la carga grande está con corte a octubre, y falta incorporar noviembre porque está el compromiso de los primeros 10 días, y a nivel de sistema de ellos siempre se ha tenido muchos problemas con codificaciones, porque nosotros mandamos y nos lo rebota, y los códigos los cambiaron. La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que le externó a la señora Yorleni León Marchena que SINIRUBE dice que es difícil hacer los convenios, pero con Fideimas ya todo está y lo que está atrasando es el propio SINIRUBE, ella indica que estaba preocupada porque ya se había aprobado lo de las cargas en el Consejo y ya estaba todo aprobado; e indica que va hablar con la señora Irene sobre esto.

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

---

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que en este caso la meta decía que el Fideimas realizará las acciones correspondientes para ajustar la normativa, sistemas y procedimientos que ya todo está hecho para usar el SINIRUBE; la vez pasada que nosotros tuvimos el informe del Fondo Monetario Internacional y la señora Margarita Fernández Garita nos hizo una ampliación porque hacía falta la firma de los contratos de confidencialidad y todo esto ya está, y esto es parte de los avances que se han realizado, pero sin embargo la carga debía estar para setiembre y hay un atraso pero no es propiamente por el Fideimas y esto si hay que aclararlo; indica que ella puede hablar con Irene de que se tenga mejores vías de comunicación, porque ha generado un problema de comunicación entre las solicitudes que ellos hacen y propiamente lo que el sistema lanza. La señora Margarita Fernández Garita indica que nosotros estamos mandando el 100% del 2022, pero la directriz empieza a regir después de setiembre, pero nosotros ya teníamos calificada la familia con SIPO, y probablemente cuando se haga esa carga y nos vayan a rebotar porque hay familias que tienen calificación más allá de pobreza básica, porque estaban calificadas con SIPO antes de la directriz. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que el SINIRUBE tiene como un fallo, porque no es una, dos, ni tres las personas que no califican en SINIRUBE y cuando se va hacer la valoración social en las comunidades las familias realmente están en una situación de pobreza e inclusive hasta en extrema en algunos casos, entonces hay que hacerle al mismo sistema como tal algunos ajustes, e inclusive SINIRUBE ha solicitado al IMAS que a esa gente que se le hace esa valoración esta información se intercambie con SINIRUBE para actualizar SINIRUBE, porque realmente es comprobada la situación de vulnerabilidad de la familia que no puede quedar al margen del sistema de información. La señora Margarita Fernández Garita pregunta si la Directriz permite hacer informe técnico cuando la persona no califica en SINIRUBE. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que bajo la ley del IMAS siempre está la valoración profesional. La señora Margarita Fernández Garita pregunta que en esta directriz hay algo en donde diga que si no usted no califica con informe técnico lo puede tramitar. La señorita Karla Pérez Fonseca indica que tiene entendido que sí. La señora Margarita Fernández Garita indica que SINIRUBE está excluyendo a mucha gente.

Se somete a votación del avance de implementación de la Directriz IMAS-PE0122-2022

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°168-2022:** Dar por conocido la implementación del punto 3.5 de la directriz IMAS-PE-0122-2022. **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, Alejandra Rojas Núñez aprueba.

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

La señora Margarita Fernández Garita comenta que la feria se realizará los días 13, 14, 15 de diciembre, la inauguración va hacer a las 10:00 am, se espera contar con la participación de la Vicepresidenta y también de la Ministra de la Condición de la Mujer, esto se recibió de parte la Presidencia Ejecutiva del Imas, un memorándum de Casa Presidencial del señor Presidente donde instruí a la Vicepresidenta y a la Ministra del INAMU a representarlo en esta actividad; ya se tiene las listas de los beneficiarios para un total 135 personas acomodados separados de la comida, van a estar por área regional, ya se va a empezar hacer paquetes en donde va el gafete, la camiseta, material que nos regaló el Banco de Costa Rica, también con información del Banco Nacional, para que la gente tenga ordenado, el número de mesa, a las personas hay que ubicarlos por mesa, se va estar desde las 6am el día 13 de diciembre ubicando a las personas donde le corresponde y todas la mesas están rotuladas por número, la empresa de seguridad entre la noche anterior y los

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

---

*Olivero*

todos se ponen en la madrugada amanecer el 13 de diciembre; las personas firman la carta de compromiso; los procesos tienen beneficios Imas, beneficio fideimas, ambos, el área regional, la cédula, el apellido, la talla de la camiseta, el teléfono, la localidad, si ocupa electricidad, si tiene carnet de manipulación .

La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que la mayoría son mujeres, pero cuál es el dato de mujeres. La señora Margarita Fernández Garita indica que son 123 mujeres, de total de 135, 10 hombres, y dos organizaciones, y es el 91%. La señora Alejandra Rojas Núñez pregunta sobre esas dos organizaciones. La señora Margarita Fernández Garita indica que son dos organizaciones, una es la Asociación de autismo, y la otra es de Puntarenas que se le financió una idea productiva grupal y es Coopebrujas. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que Coopebrujas son solo mujeres, y la otra es la de los niños con autismo.

Por otra parte, la señora Margarita Fernández Garita menciona lo del concurso ya está en revisión y se le va a pasar un Google Form, y aquí se recibió asesoría del Tecnológico, y del CUC que han hecho este tipo de premiaciones, y se le va a pasar a todos los para que llenen el formulario; y se tiene una rúbrica de innovación y creatividad, y en Google se les está preguntando cuales son los atributos novedosos que tiene su producto, potencial de mercado, quienes son sus clientes y una nota de 1 a 100, y esto se les va a mandar entonces se va a tener desde el Google, y después se tiene que nombrar a las personas que van hacer la valoración, además viene la ventaja competitiva, potencial del mercado.

La señora Alejandra Rojas Núñez pregunta sobre los recursos del INAMU. La señora Margarita Fernández Garita comenta que podría ser para esa Cooperativa de Puntarenas que son muy pobres, a una de las señoras que venga. La señora Alejandra rojas Núñez comenta que si es mixta los hombres no. La señorita Karla Pérez Fonseca comenta que esta organización son solo mujeres. La señora Alejandra Rojas Núñez indica que tiene como ¢700.000.00 (setecientos mil colones). La señora Margarita Fernández Garita menciona que estos recursos quedan el INAMU sería para casos excepcionales que venga de fuera.

En cuanto a los artículos para la feria se tiene buzos, porcelana en madera, bolsos, ropa, joyería, aquí se puede ver cuántas de Hecho por Mujeres.

La señora Alejandra Rojas Núñez indica que en caso de que sí necesite la información. La señora Margarita Fernández Garita pregunta si necesita la lista con números de teléfonos. La señora Alejandra Rojas Núñez indica lo que se le había dicho a la señora Carolina Barquero Mora.

Se somete a votación la presentación del avance en la organización de la Feria Navideña IMAS-FIDEIMAS 2022.

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°169-2022:** Dar por conocido el tercer informe de la Feria Navideña IMAS-FIDEIMAS 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, Alejandra Rojas Núñez aprueba.

#### ARTÍCULO OCTAVO: ASUNTOS VARIOS

La señora Alejandra Rojas se retiró de la sesión del Comité Director, a las 11:00am

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

---

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo indica que el punto ocho es el de asuntos varios, donde se habla de la aprobación del presupuesto 2023 por la Contraloría y la comunicación del diferencial de tasa.

La señora Margarita Fernández Garita indica que con oficio DFOE BIS 0675 de fecha 30 de noviembre del 2022, la Contraloría aprueba el presupuesto inicial 2023 en la suma de ¢1,152,000,000 (mil ciento cincuenta y dos millones de colones).

Se les había comentado en la sesión anterior que ya a partir del primero de diciembre entro en vigencia la Ley de Contratación Pública, dicha Ley deroga artículos de la ley de administración financiera, en donde esa reglamentación anterior decía que la Contraloría aprobaba los presupuestos públicos de los Fideicomisos, y esa Ley de Contratación Pública excluye ese artículo; los presupuestos extraordinarios ya los aprueba el Comité Director, ya no van a la Contraloría, ni tampoco se registra en el SIPP.

La señora Margarita Fernández Garita indica lo siguiente referente a la ley: Otros aspectos conforme a las normas integradas en la Ley General de Contratación Pública 9986 deroga la normativa que da sustento a la competencia de aprobación presupuestaria de los contratos de los fideicomisos por parte de la Contraloría, por lo que a partir de su vigencia no se tendrán competencia en cuanto a esta materia. Dado lo anterior en lo que respecta a la aprobación de presupuestos futuros así como variaciones presupuestarias quedan sub-sicritas al ordenamiento jurídico aplicable a cada fideicomiso particular que lo aprueba el Comité Director que es los que dice el contrato; así mismo la información presupuestaria por el fideicomiso al registrar por el sistema SIPP y a partir de la vigencia de la Ley corresponde solamente aquella solicitada al fideicomitente en el módulo diseño para tales efectos según lo establecido en las normas técnicas.

La señora Margarita Fernández Garita menciona que ellos hicieron variaciones a las normas técnicas, donde la información de los Fideicomisos se la piden al IMAS directamente no a nosotros, entonces ella tiene que estar atenta con presupuesto del IMAS o de planificación por requerimientos que pidan de este fideicomiso, o le pidan a este Comité Director.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que ya no va a hacer directamente al Fiduciario, al Comité Director, o la Unidad Ejecutora, sino que va hacer directamente al IMAS al fideicomitente que le va a pedir información del fideicomiso; entonces nosotros vamos aprobar el informe de cierre y mandárselo al IMAS para que lo incorpore dentro de su informe como información complementaria. Y el análisis que la Contraloría llevó a cabo se fundamentó en cumplimiento de requisitos de la norma vigente que regula la aprobación del presupuesto del fideicomiso.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo comenta que tiene una duda con respecto al procedimiento, nosotros aprobamos y se le enviaría como adicional el informe al Contraloría para que sepan lo que se está haciendo; ya ellos no tienen esa información solo la van a requerir y el IMAS si la va a facilitar en el momento que tiene que entregar informe. La señora Margarita Fernández Garita indica que hay un reglón dentro de la información que tiene que presentar el IMAS que se llama información complementaria, en esa información complementaria es donde nosotros tenemos que mandar la información a presupuesto o a planificación para que lo incorpore dentro de la información complementaria

Se somete a votación la comunicación aprobación del presupuesto 2023 por parte de la Contraloría

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por mayoría N°170-2022:** Dar por recibido la comunicación del Presupuesto 2023. **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, Alejandra Rojas Núñez aprueba.

Por otra parte, la señorita Lixiana Vásquez Hidalgo solicita la contextualización del tema del diferencial de tasa de interés. La señora Margarita Fernández Garita indica que cuándo entró la señora Yorleni León Marchena solicitó que se hiciera un estudio para ver cuál podría ser el diferencial de tasa, entonces se bajó de 6 a 5%, viene la elaboración del presupuesto y vemos cuanto teníamos disponible y se deja en 3% parejo para pobreza básica, pobreza extrema, entonces nosotros tenemos que hacer un comunicado ahora que nos llegó el presupuesto a los fideicomisarios garantizados que a partir del primero de enero el subsidio de tasa va hacer del 3%, y esto se tiene que comunicar antes de que cierre el año.

La señora Silvia Gómez Cortés indica que otro punto vario sería que se está trabajando sobre el reglamento que se les va a traer después para aprobación. Este es un reglamento interno de Jerarquía de atribuciones con el tema de la modificación de la ley; el reglamento del Fideicomiso de compra y servicios se deroga totalmente y ahora lo que pone la ley es un reglamento de estructura quien va a tener las atribuciones y esto es lo que se está trabajando; y ya la señora Margarita Fernández Garita ya hizo las observaciones y se pasó al área legal del Banco.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que el último punto vario, es que ya se tiene la aprobación de este presupuesto y se quitó las comisiones a los promotores, entonces nosotros estamos haciendo un proceso que como los contratos de ellos vencen al 31 de diciembre, entonces se les va a liquidar y se valorar de acuerdo con el desempeño quienes pueden firmar un nuevo contrato con el Fideicomiso y si están dispuestos porque el salario se va a bajar. La señorita Karla Pérez Fonseca pregunta cómo cuanto les va a bajar el salario a los promotores. La señora Margarita Fernández Garita indica que se bajar como ₡180.000.00 (ciento ochenta mil colones).

La señora Margarita Fernández Garita menciona que los promotores ganan el salario base como bachiller universitario, más un porcentaje de comisión por colocación, seguimiento; y los contratos son anuales y les vencen el 31 de diciembre, y no se les va a renovar sino a liquidar y se entra en un proceso de contratación nueva con las nuevas condiciones.

La señorita Lixiana Vásquez Hidalgo pregunta quiénes sería estos promotores. La señora Margarita Fernández Garita indica que los promotores están en las regiones.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que también se va a liquidar a la persona de servicios de apoyo y al de gestión de cobro y se les daría a los promotores la gestión de cobro.

Se somete a votación los tres puntos mencionados

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

---

**Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en simple N°171-2022:**

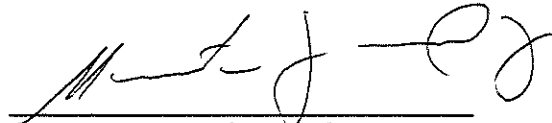
1. Dar por conocido lo de la comunicación del diferencial de tasa de interés.
2. Lo del reglamento de compra y servicios que ahora se deroga y que ahora va hacer un reglamento de estructura y se nos estará facilitando.
3. La Liquidación de los promotores por la variación en las condiciones de la contratación.  
**Acuerdo en simple, con tres votos a favor.** Con los votos presenciales de los señores, las señoras Margarita Fernández Garita aprueba, Karla Pérez Fonseca aprueba; Lixiana Vásquez Hidalgo aprueba.

Finalmente, el Comité Director del Fideicomiso BANCO DE COSTA RICA-IMAS-BANACIO/73-2002 da por concluida la Sesión ordinaria N°023-2022 y cierra la sesión al ser las 11:34 am.

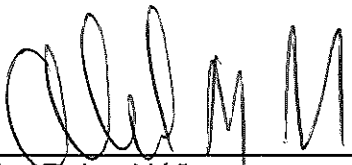
Se anula folio 229 por error de impresión.



Lixiana Vásquez Hidalgo  
Rep. de la Presidenta Ejecutiva del IMAS  
Cédula 2-734-468



Margarita Fernández Garita  
Gerencia de la Unidad Ejecutora  
Cédula 3-265-077



Alejandra Rojas Núñez  
Rep. Ministra del INAMU  
Cédula 3-417-520



Karla Pérez Fonseca  
Rep. Subgerencia de Desarrollo Social  
Cédula 2-498-736