

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

Acta de la **Sesión extraordinaria N°001-2024 de forma presencial** celebrada por el Comité Director del Fideicomiso BANCO DE COSTA RICA-IMAS-BANACIO/73-2002 el **29 de mayo del 2024**, la cual dio inicio a las **1:52 p.m. minutos** horas de la mañana con el siguiente quórum: **Jafeth Soto Sánchez** cédula de identidad número **dos setecientos cuarenta y nueve cero cero cero nueve** en su calidad de representante de la Presidenta Ejecutiva del IMAS quien 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; el señor **Robin Almendares Fernández** cédula de identidad **nueve cero cero noventa y uno trescientos sesenta y seis** en su calidad de representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería; la señora **Alejandra Rojas Núñez** cédula de identidad número tres cuatrocientos diecisiete quinientos veinte en su calidad de representante de la Ministra de la Condición de la Mujer; y la señora **Karla Pérez Fonseca** cédula de identidad número **dos cuatrocientos noventa y ocho setecientos treinta y seis** en su calidad de representante del Director de Desarrollo Social del IMAS.

Así mismo, se toma nota de la a participación la señora **Silvia Gómez Cortés** cédula de identidad número **uno mil trescientos uno trescientos cinco** en su calidad de representantes del FIDUCIARIO Banco de Costa Rica, **Evelyn Durán Santana**, cédula de identidad número uno setecientos veintitrés ciento cuarenta y cinco en su calidad de representante del Banco Nacional, la señora **Lauren Palma Rojas** cédula de identidad número **uno setecientos ochenta y dos trescientos ochenta y nueve** en su calidad de profesional especialista de la Condición de la Mujer INAMU, la señora **Carolina Barquero Mora** cédula de identidad número **uno mil doscientos cincuenta y cinco novecientos sesenta y uno** en su calidad de oficial del FIDEIMAS y la señora **Andrea Esquivel Hernández** cédula de identidad **número uno mil veintitrés seiscientos noventa y nueve** en su calidad de oficial del FIDEIMAS.

ARTÍCULO PRIMERO: COMPROBACIÓN DE QUÓRUM

Al ser la 1:52 p.m. minutos de la tarde del 29 de mayo del 2024 damos inicio a la sesión extraordinaria 001-2024 del Fideicomiso Banco de Costa Rica, IMAS Banacio 73-2002, de su Comité Director. Como primer punto en la agenda tenemos la comprobación del quórum. Jafeth Soto representante de la Presidencia Ejecutiva del IMAS. Doña Alejandra. Alejandra Rojas Núñez en representación de la Ministra de la Condición de la Mujer. Doña Margarita. Margarita Fernández de la UNIDAD EJECUTORA. Doña Karla. Karla Pérez Fonseca en representación de la Dirección de Desarrollo Social del IMAS. Don Robin. Robin Almendarez Fernández en representación del señor Ministro de Agricultura y Ganadería. Comprobado el quorum, damos inicio a la sesión. Pasamos con la participación de las señoras invitadas. Doña Silvia. Silvia Gómez Cortés, en representación del FIDUCIARIO y Doña Evelyn. Evelyn Durán Santana, en representación del Banco Nacional. Y al dejar constando en acta, les solicito la aprobación para el ingreso a la sesión de las invitadas, doña Lauren Palma del INAMU, Carolina Barquero y Andrea Esquivel de la UNIDAD EJECUTORA. Entonces someto a votación de las señoras directoras la aprobación del ingreso de las señoras invitadas. Jafeth Soto a favor, doña Alejandra. Alejandra Rojas Núñez de acuerdo con el ingreso de las personas invitadas. Margarita Fernández de acuerdo con el ingreso, Karla Pérez Fonseca de acuerdo con el ingreso. Robin Almendares Fernández de acuerdo con el ingreso.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta nada más por aquello de que tengamos problemas de conexión y demás, desarrollemos la sesión sin necesidad del Teams. Nosotros tenemos siempre dos sistemas de transcripción. Uno es el Teams y el otro hay uno propio de este sistema de microfonía en esta otra computadora. Entonces si falla el Teams, el otro sistema está captando todo. Entonces podemos seguir desarrollando la sesión sin problema. Lo único es para proyectar,

pero si es para proyectar lo que pueden hacer es conectarse con cable HDMI directamente al televisor y así resolvemos ese tema.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°065-2024: Se da por aprobado el ingreso de las personas ya recientemente mencionadas. Jafeth Soto a favor, Alejandra Rojas Núñez de acuerdo con el ingreso de las personas invitadas, Margarita Fernández de acuerdo con el ingreso, Karla Pérez Fonseca de acuerdo con el ingreso, Robin Almendares Fernández, de acuerdo con el ingreso.

Pasamos al punto segundo en agenda, que es la lectura y aprobación de actas 009-2024 y 010-2024. Como punto cuarto, los asuntos de los señores y las señoras Directores. Con punto quinto, tenemos la presentación del Informe de Ejecución y Cumplimiento de Metas al cierre Trimestral del 31 de marzo del 2024 según oficio 0416-2024. Como punto sexto, tenemos la presentación de normativa aplicable para la atención de proyectos productivos azules según oficio 0505-2024 y como punto, sétimo tenemos asuntos varios. Acá voy a solicitarle excluir de la agenda el punto cuarto que habla de asuntos de señores y señoras Directoras en virtud de que no tenemos ningún asunto en particular que haya sido convocado allí y puede tratarse de un error material. Entonces nada más excluir el punto cuarto. Y lo otro es que doña Margarita me había indicado que podríamos solicitar la aprobación de un punto, pero no sé si se mantiene la solicitud, doña Margarita. La señora Margarita Fernández Garita manifiesta sí, efectivamente, pero conversando con Silvia del FIDUCIARIO decidimos que lo vamos a presentar el 5 junio, que es la otra semana que tenemos sesión, para así prepararnos de la mejor manera con los documentos que corresponden. Indica Don Jafeth entonces, someto a votación el orden del día recientemente leído únicamente con la exclusión del punto cuarto, que es asunto de señores directores y señoras directoras en virtud de que no hay ningún punto allí. Doña Alejandra, adelante. Sí, nada más para retomar el asunto vario que en la sesión anterior quedó pendiente, que era relacionado con la consulta del estudio de las FOGAS, pero yo no sé si también lo podríamos incluso ver como parte del Informe de Ejecución, que es parte de. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta entonces de momento no lo incluyamos como punto, sino que lo vamos a ver como parte del Informe de Ejecución, si quedara alguna duda, planteamos el punto en asuntos varios para poder abordarlo. Entonces, someto a aprobación el orden del día. Jafeth Soto a favor. Doña Alejandra. Alejandra Rojas Núñez a favor. Doña Margarita. Margarita Fernández de acuerdo. Karla Pérez Fonseca de acuerdo. Robin Almendares Fernández de acuerdo. Con cinco votos a favor y cero en contra con unanimidad de los presentes se ha aprobado el orden del día

El señor Jafeth Soto Sánchez da lectura a la agenda de la Sesión extraordinaria N°001-2024, con el siguiente orden del día (anteriormente mencionada):

1. Comprobación de quórum
2. Lectura y Aprobación de Agenda
3. Lectura y Aprobación actas 009-2024 y 010-2024.
4. Presentación del informe de Ejecución y Cumplimiento de metas al cierre trimestral 31 de marzo 2024.
5. Presentación de normativa aplicable para la atención de proyectos productivos azules, según oficio 0505-2024.
6. Asuntos Varios.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°066-2024: Se aprueba el orden del día. Jafeth Soto a favor. Alejandra Rojas Núñez a favor, Margarita Fernández de acuerdo, Karla Pérez Fonseca de acuerdo, Robin Almendares Fernández de acuerdo, con cinco votos a favor y cero en contra con unanimidad de los presentes se ha aprobado el orden del día

ARTÍCULO TERCERO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA

Pasamos al punto de aprobación de actas les consulto si además de las observaciones que ya fueron previamente remitidas tienen alguna otra observación al acta 009 2024 doña Margarita. La señora Margarita Fernández Garita indica que ya fueron incluidas las observaciones de doña Alejandra que habían quedado pendiente. Don Jafeth manifiesta sí hay alguna otra observación. Entonces lo someto a votación la aprobación del acta 009-2024 con las observaciones que fueron previamente remitidas. Nada más para tener claridad, doña Gina, ¿podría decirnos si doña Karla participó en la sesión 009? si ¿Sí estuvieron todos? Ok, entonces, para que lo tomen en cuenta, todos los señores y señoras directoras estuvimos presentes en el Acta 009-2024. Entonces, someto a votación la aprobación del Acta 009-2024 con las observaciones que ya fueron previamente remitidas por correo electrónico. Jafeth Soto a favor. Doña Alejandra. Alejandra Rojas Núñez de acuerdo con la aprobación del acta 009-2024. Doña Margarita. Margarita Fernández de acuerdo con el acta 009-2024. Doña Karla. Karla Pérez Fonseca de acuerdo con el acta 009-2024. Don Robin. Robin Almendares, de acuerdo con el acta 009-2024. Con cinco votos a favor y cero en contra, damos por aprobado con unanimidad el acta 009-2024 con las observaciones que habían sido previamente remitidas.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°067-2024: Se da por aprobada el acta 009-2024 con las observaciones que fueron previamente remitidas. Jafeth Soto, a favor. Alejandra Rojas Núñez de acuerdo con la aprobación del acta 009-2024, Margarita Fernández de acuerdo con el acta 009-2024, Karla Pérez Fonseca de acuerdo con el acta 009-2024. Robin Almendares de acuerdo con el acta 009-2024. Con cinco votos a favor y cero en contra,

El señor Jafeth Soto Sánchez consulta si hay alguna observación al acta 010-2024 que fue la última sesión que tuvimos. Ahí solamente para que conste que doña Karla no participó por razones justificadas en la sesión para que lo tomen en cuenta en cuanto a su votación del acta. Doña Margarita, adelante.

La señora Margarita Fernández Garita manifiesta de igual manera, recibí observaciones de doña Silvia y doña Alejandra, y nada más llamar la atención que las observaciones de doña Alejandra, fue redacción y para un mejor entendimiento y ejemplo se muestra en pantalla, donde se da una mejor claridad del texto. Igualmente sucede con este párrafo que se eliminó y se resume que hubo una coordinación con INCOPECA, pero no sé este que es un poquito más largo, y vamos a ver, hay algunos otros, pero yo lo leí y yo creo que no altera el concepto que se discutió recientemente. Entonces, de mi parte, quisiera dejar estas correcciones, pero que no afectan en el fondo del asunto. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta nada más aquí para mencionar, recordemos que ahora por la modificación del artículo 56 de la Ley General de la Administración Pública, tiene que transcribirse con literalidad lo que digamos, aunque lo digamos no tenga sentido. Entonces es una costumbre que tenemos que ir teniendo, pero en este caso, como lo explica doña Margarita, al tratarse de que no cambie el fondo de lo que se está diciendo, y tal vez ahorita no podemos entrar a detalle a conocer si cambia o no la literalidad, porque tendríamos que hacerlo contra la grabación yo no tendría problema en aprobar el acta con estos ajustes en virtud de que no están cambiando el fondo y que pues se mantiene el concepto de lo conversado pero si nada más hacerles el llamado que para futuras revisiones si mantengamos estrictamente la literalidad porque aunque no tenga

Oscarino

sentido lo que estamos diciendo es lo que la Ley dice que tenemos que poner, pero este no sé si es o no el caso, desconozco si es o no el caso porque no tengo la grabación, entonces yo no tendría ningún problema en aprobar en este momento el acta con estos ajustes. Doña Margarita. La señora Margarita Fernández Garita manifiesta sí está transcripto como se dijo en la grabación, esto lo ha sido contactado con doña Gina, pero ustedes me indican si lo dejamos como estaba en la grabación o hacemos el cambio. El señor Jafeth Soto Sánchez consulta si tienen alguna consideración de aceptar o no las modificaciones al acta. Si alguien tiene alguna consideración de manera negativa, a favor de hacérmelo saber, de lo contrario, entonces someto a aprobación el acta 010-2024 con todas las observaciones que fueron remitidas vía correo electrónico, inclusive las que acabamos de ver en pantalla. Jafeth Soto a favor, doña Alejandra. Alejandra Rojas Núñez de acuerdo con el acta 010, 2024. Doña Margarita. Margarita Fernández de acuerdo con el acta 10-2024. Doña Karla. Karla tiene que expresarnos la voluntad de que se inhibe. La señora Karla Pérez Fonseca manifiesta yo no voto en este punto porque no participé de la sesión 010-2024. Don Robin. Robin Almendares de acuerdo con el acta 10-2024. Con cuatro votos a favor y cero en contra, se ha aprobado por unanimidad el acta 10-2024 con las observaciones.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°068-2024: Se aprueba el acta 010-2024 con todas las observaciones que fueron remitidas vía correo electrónico, inclusive las que acabamos de ver en pantalla. Jafeth Soto a favor, Alejandra Rojas Núñez de acuerdo con el acta 010- 2024. Margarita Fernández de acuerdo con el acta 010-2024. La señora Karla Pérez Fonseca manifiesta yo no voto en este punto porque no participé de la sesión 010-2024. Robin Almendares de acuerdo con el acta 010-2024. Con cuatro votos a favor y cero en contra, se ha aprobado por unanimidad el acta 010-2024 con las observaciones.

ARTÍCULO CUARTO: PRESENTACIÓN DEL INFORME DE EJECUCIÓN Y CUMPLIMIENTO DE METAS AL CIERRE TRIMESTRAL 31 DE MARZO 2024, SEGÚN OFICIO 0416-2024.

Pasamos al punto 5 de la agenda, que es la presentación del Informe de Ejecución y Cumplimiento de Metas al cierre trimestral. Doña Margarita, le cedo la palabra. Adelante.

La señora Margarita Fernández Garita manifiesta que este Informe corresponde al primer trimestre de 2024 donde se tiene como puntos importantes el cumplimiento de metas de este primer trimestre, el seguimiento que le damos al financiamiento y los gastos ejecutados y la actualización de los indicadores que tenemos como referencia para la evaluación del Fondo de Garantías. Voy a iniciar con la ruta que nosotros seguimos y que aquí está descrita en el Plan Anual Operativo, para poder aprobar garantías. Hay primero una atención primaria que hace las personas que requieren de los servicios de FIDEIMAS. La atención primaria la desarrollan los Promotores Socio empresariales que están en las Regiones y que realizan en un inicio una labor de promoción con charlas informativas del servicio de garantías y también atenciones a público que se dan en las Oficinas locales del IMAS. Dentro de estas charlas se generan de alguna manera por los aliados estratégicos tanto en el interno de las Unidades Locales de IMAS, como también a nivel del Ministerio de Agricultura, las oficinas del INAMU, son nuestros aliados estratégicos, inclusive referencias del MEIC, del INA, y ahí son atendidas en esos espacios las personas que requieren del servicio de FIDEIMAS. En una primera instancia se da la charla, pero después las personas que están interesadas en servicios de garantías se les hace el estudio de Buró, que es para conocer las referencias crediticias que tienen a nivel del sistema, y también se hace la revisión de SINIRUBE, entonces se trabaja individualmente con cada persona para hacer esas revisiones y si califica dentro de esos dos parámetros, los criterios que tenemos de inicio, entonces entramos ya a una entrevista para conocer de las habilidades de las personas y también para conocer sobre la actividad productiva, porque nosotros necesitamos verificar si la actividad productiva tiene más de seis meses

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

para poder ingresar al programa. Y después pues ya se hace la FOGA, que es la referencia que queda registrada en el sistema del IMAS para darle la trazabilidad de la atención o de la solicitud de crédito que están realizando las personas. Cuando esa FOGA llega a los FIDEICOMISARIOS GARANTIZADOS le llamo atención secundaria, ya las personas que pasaron la atención primaria ya podrían ser sujetos de alguna manera de beneficio de la garantía. Entonces en esa segunda etapa es donde entran los FIDEICOMISARIOS a hacer el estudio de las solicitudes de crédito bajo los procedimientos y reglamentación que tiene cada intermediario financiero.

Una vez que concluye ese estudio del crédito es cuando solicitan desde ese punto la garantía a FIDEIMAS que llega a las Oficinas de la UNIDAD EJECUTORA junto con toda la documentación que respalda el estudio del crédito. Y como punto importante es mencionarle que durante la atención primaria en el primer trimestre se dieron 146 FOGAS de los cuales se generaron 104 para mujeres y 42 para hombres y analizando si esas 146 FOGAS se concretaron al 31 de marzo, vemos que se concretaron 21 créditos de las 146 FOGAS que se emitieron, de los cuales 13 son de mujeres y 8 son de hombres.

Como pueden observar, si yo hago el ejercicio matemático de las trece FOGAS comparado con las 104 FOGAS que se generaron a mujeres, sólo un 12.5% de las FOGAS se concretaron en créditos en el primer trimestre. Esto tiene alguna importancia de que probablemente también hay FOGAS que se hacen al final del trimestre y no se concretan no pasan al segundo trimestre sino después de unos días.

Igual de las 42 FOGAS de hombres, ocho se concretaron en crédito que eso equivale a 19.05%. Y aquí empezamos a ver cómo las FOGAS de mujeres son las que menos se concretan y las de hombres se concretan más. Ahora vemos un poquito cuál es el tiempo promedio de respuesta de la atención de las solicitudes de crédito. Hicimos una comparación con las FOGAS del 2023 y visualizamos que el tiempo que tardaron en el 2023 para concretar los créditos los intermediarios financieros, estamos hablando de un promedio para mujeres de 62 días y para hombres de 59 días., pero vean la comparación de las FOGAS del 2004 bajaron considerablemente porque de alguna manera se lo hicimos a ver a los intermediarios de ver cómo es posible que una persona tenga que esperar 62 días o 59 días para recibir respuestas sobre su solicitud de crédito. Y vemos cómo el tiempo se redujo que en mujeres bajo de 62 a 37 días, y de los hombres de 59 días a 31 días. Hicimos un ejercicio también con lo que está durando el Banco Nacional que es nuestro principal socio estratégico, y vemos que el Banco Nacional bajó de 63 días a 39 días, y vemos que las mujeres pasaron de 63 a 39 y los hombres de 60 a 28 días igualmente sucede que las FOGAS de los hombres se concretan más rápido que las FOGAS de las mujeres es muy importante tenerlo en cuenta. Y nosotros aquí visualizamos cuáles podrían ser las razones de conversión de las FOGAS a crédito y analizamos como equipo de trabajo que hay muchas referencias negativas, que aun cuando nosotros les hacemos la revisión previa antes de hacer la FOGA, cuando llegan a los Bancos, como también ellos tienen que revisar a nivel del CIC y también otras protectoras diferentes a las que utiliza la UNIDAD EJECUTORA, sigue saliendo referencias negativas. Entonces probablemente esas 146 FOGAS que nosotros referimos, probablemente hay algunos que tienen referencias negativas. Nosotros llevamos un archivo en OneDrive donde se va alimentando diariamente si conversamos con alguna de las personas que recibieron la FOGA o si recibimos información de los intermediarios y ahí vamos haciendo el monitoreo. Después, otra de las razones es que no cumplen requisitos especiales que pide el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO como algún permiso, alguna inclusive patente. Pero de alguna manera estos requisitos son bueno para nosotros como UNIDAD EJECUTORA saberlos antes de referir a las personas. Realmente si desarrolla una actividad determinada, ¿qué permisos probablemente le va a pedir el Banco? para nosotros más bien orientarlo e ir ayudándoles a buscar esos requisitos.

Después la capacidad de pago, y esto va muy asociado a la conducción de pobreza. Ahora lo vamos a ver más adelante, de que las FOGAS que se convirtieron en crédito y la población está en Pobreza Básica, no Pobreza Extrema. Y los que tienen Pobreza Extrema solo son hombres, no las mujeres, entonces vamos a verlo más adelante porque si de alguna manera al haber trascendido del sistema de SIPO, de calificación de las familias, a trascender a SINIRUBE, de alguna manera los que antes sí financiamos o se concretaban más crédito, era porque las personas tenían mejor capacidad de pagar para ingresar al programa.

En los tiempos de respuesta, ahí pusimos 60 días que fue el promedio que nos dio, pero ya ustedes vieron que en 60 días algunos llegan, pero en promedio eran los 39 días que les dije anteriormente.

Después probablemente hay un grupo de personas que desisten del trámite de crédito y nosotros lo que hacemos es anular la FOGA. Lo otro es que los FIDEICOMISARIOS también tramitan los créditos sin garantía de FIDEIMAS. También hay personas que nosotros referimos con las FOGAS, pero el Banco los tramita directamente quizás a una tasa un poco más alta, pero el trámite, digo las decisiones que a veces toman los ejecutivos, y esto lo comenté un poquito un día con Evelyn, de que un Ejecutivo si ve que tiene el proyecto, es bueno, no requiere una garantía, lo dan lo que ellos llaman auto avalado, que significa que no tiene que presentar garantías. Entonces eso es bueno para nosotros como viendo los beneficios que tiene nuestra población de que pueden presentar un proyecto viable al Banco y no ocupan garantías de FIDEIMAS. Sin embargo, de alguna manera, cuando nosotros hacemos las FOGAS es porque las personas están requiriendo del servicio.

Después, la atención de los créditos de montos pequeños no son prioridad de los FIDEICOMISARIOS GARANTIZADOS. Y eso a lo largo de todos los años de FIDEIMAS lo hemos experimentado que en un escritorio de un Ejecutivo probablemente tiene tres expedientes, entonces estos se le suman ₡100,0 millones (cien millones de colones), mientras que, si tiene tres expedientes de FIDEIMAS entonces estos no suman ni llegan a los ₡6,0 millones (seis millones de colones) y su meta es por monto colocado o su meta es generar mayor comisión por monto de esa atención, entonces probablemente les dará más atención a los del Banco. Me interrumpen si tienen alguna duda.

¿Cuáles son las labores de seguimiento que nosotros hacemos a las referencias? Bueno, tenemos como les dije anteriormente, un archivo en OneDrive donde estamos todos los compañeros que vemos la atención directamente con las personas, y lo que hacemos es un contacto con las personas y contacto con los ejecutivos para mover un poquito más la aguja. Nosotros no nos quedamos una vez emitida la FOGA esperando a que la persona quizás cómo le fue, ¿no? Las personas de nosotros que atendemos son personas que requieren de mucha orientación, de mucha asesoría, entonces quizás ellos cuando reciben la FOGA esperan a que el Ejecutivo la llame y el ejecutivo a lo mejor está esperando que la persona lleve la FOGA. Entonces de alguna manera ese contacto que hacemos nosotros durante el mes es importante para mover la aguja hacia nuevos créditos para la población objetivo. Y también hacemos contacto con los Ejecutivos para ver cuál es el estado de la solicitud. Cuando tenemos seguridad que los casos se han ido al Nacional o se han ido al Popular o se han ido a FUNDECOOPERACIÓN o a Fideicomiso Pronamype, que son los cuatro que están colocando, ver el estado de las solicitudes, el estado de los trámites de las resoluciones, que ya es cuando el Banco nos manda toda la documentación para aprobar las garantías, y también la anulación de las FOGAS en el Sistema SABEN. Ahora para entrar si bien es cierto, dentro de esas 21 que se concretaron en crédito, hay cuatro resoluciones que todavía no teníamos los documentos de formalización, nosotros computamos que durante el primer trimestre se otorgaron 47 créditos, de los cuales 30 son FOGAS del 2022 y 2023, una FOGA del 2022 y el

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

resto de 29 del 2023 que se concretaron hasta el 2024. Y ahí vemos que esos 47 créditos, 33 son mujeres y llegamos a un 70.21% de la colocación a mujeres. Eso nos es favorable porque nuestra meta es llegar al menos al 65% y llegamos a un 70.21%.

Aquí vemos un resumen de las tres metas que tenemos trimestrales. Nosotros nos tomamos como meta 103 créditos o garantías y se concretaron 47, o sea, cumplimos un 45.63% de las metas del trimestre por las razones que ya les expliqué anteriormente. Y dentro de la inversión asignada en ese primer trimestre fueron ₡236,0 millones y llegamos a de 44%. Las metas de capacitación o asistencia técnica están dentro del cronograma a darse en el tercero y cuarto trimestre, que es cuando se completan todas las asistencias técnicas ahorita están en proceso.

Cantidad de personas con diferencial de tasa, la meta es de 2,500 y tenemos 1,724 personas, que equivale a un 68.96%, que es la meta anual y no es una meta trimestral. Y la inversión que hicimos en diferencial de tasa fuera de ₡14,0 millones y la meta era de 27.7 millones, pero ahora vamos a ver más adelante cómo ha bajado la cartera o la colocación, y eso hace que no haya hecho uso el presupuesto en su totalidad en diferencial de tasa.

Un poco de las características de esas 47 personas que se beneficiaron, como les dije anteriormente, el 70.21% son mujeres y el promedio de crédito es de ₡2,0 millones (dos millones de colones), de los cuales el 38.30% son del sector agropecuario y dentro del sector agropecuario el 44.44% son mujeres.

También la ejecución ha estado mayoritariamente en Puntarenas, Brunca y Chorotega, y el 63.82% se ubican en la Zona Urbana. Tenemos que hacer bastante esfuerzo para llegar a la ruralidad. Y el 68% se encuentra en Pobreza Básica y lo vimos en esta gráfica donde el 15.57% de las mujeres están en Pobreza Básica y los hombres son 28.57% están en Pobreza Extrema, o sea que la mayor parte de las mujeres se encuentran en Pobreza Básica y esto pues se da que es un dato importante, o sea que se financiaron más mujeres y están ubicadas en Pobreza Básica y no en Pobreza Extrema.

Dentro de toda esta información respecto a la conversión de FOGAS y el estudio que tenemos como UNIDAD EJECUTORA pendiente para conocer las causas sobre las brechas de desigualdad en el acceso al crédito de mujeres en tiempos de aprobación, ya vimos el tiempo de aprobación, pero tenemos que ver otras causas que se derivan de esto. La ruta que nos hemos planteado es que del mismo archivo One Drive donde vamos monitoreando las FOGAS y las que se van convirtiendo en crédito, los que podemos hacer aplicarles a la persona y a los ejecutivos una encuesta para conocer un poco las causas. Podemos utilizar también el mecanismo Focus Group presencial, que es invitar a personas que no se le ha formalizado el crédito y personas que ya se le formalizó y conocer un poco las causas, a ver qué nos dicen ellas de cuáles son las razones por las cuales ellos no han podido concretar el crédito en un Banco, igual las que sí lograron y en qué tiempo y cuál fue experiencia, o si hubo de alguna manera atraso en la atención de los créditos. Entonces aplicar dos Google Forms por separado, tanto dirigida a los ejecutivos como dirigida a las personas y después hacer una sistematización y conclusiones que serán conocidas por este Comité Director. No les puedo asegurar el tiempo que podríamos tener ya esto, hay que sacar de nuestro rol de todos los días, para hacer este estudio, pero es sumamente importante y esperamos que el Informe Semestral tengamos los resultados de este estudio. Ahora, no sé si tienen alguna observación con respecto a la Ejecución de Metas para entrar a los datos de los Saldos de la Cartera de préstamos al 31 de marzo. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta de momento no, yo tengo algunas, pero las puedo hacer al final. Entonces, podemos seguir.

Alcarino

La señora Margarita Fernández Garita manifiesta dentro de los saldos de la cartera, el 31 de marzo, según la consolidación de los reportes de cartera que nos brindan los FIDEICOMISARIOS, al 31 de marzo tenemos ₡2,885 millones, de los cuales están garantizado ₡2,834 millones con una cobertura de garantía de un 98.24% que equivale a 2.264 operaciones de los cuales el 65.17% son de mujeres. Tomando como referencia la metodología de clasificación de riesgos de microcrédito de la SUGEF, la UNIDAD EJECUTORA clásico la cartera y en categoría 1 tenemos un 86.81% que ahí son personas deudoras que se ubican en cartera al día y cartera con morosidad de 30 días. Pero ya en las categorías cuatro, cinco y seis que son las categorías de más de 75 o de 90 días que están con los sujetos de alguna manera a que se les ejecute garantía es un 7.88% y este es el riesgo que tenemos en este momento de que los intermediarios nos presenten las ejecuciones, que dicho sea de paso ya tenemos las de FUNDECOOPERACIÓN que las tenemos en trámite. Y ahí pueden ver dónde está mayor concentrada la cartera, el Banco Popular con un 15.33%, el Banco Nacional con 44.23%, FUNDECOOPERACIÓN con 18.37% y el Fideicomiso Pronamype con un 20.03%, entonces como pueden observar son los cuatro FIDEICOMISARIOS GARANTIZADOS donde tenemos concentrada la cartera de préstamos. Y aquí lo vemos más específico dentro de la metodología de clasificación de la cartera y ahí, como podemos observar, lo hicimos por mujeres y hombres, donde las mujeres tienen un mejor comportamiento que los hombres, donde en la clasificación de riesgo, categoría 1, las mujeres tienen un 87.24% en cartera al día y cartera de 30 días de morosidad, y los hombres un 86.78%, o sea, están en mejor condición las mujeres que los hombres. Eso quiere decir también que, si vemos las categorías de cuatro y cinco, seis de riesgo, los hombres están más sujetos a liquidarles la garantía en 8.58% y las mujeres en un 6.19% eso nos refleja lo importante que es dirigir, o hacer todo lo posible para que las garantías estén a las mujeres, porque definitivamente son mejores pagadoras que los hombres.

Ya viéndolo por FIDEICOMISARIO a nivel de categoría de riesgo, vemos siempre el tema es en CEMPRODECA, el tema de COCIQUE que también son, que siguen pagando lo que nos dicen los intermediarios, pero muy poco, o sea, ellos siguen recibiendo cuotas, aunque no las cuotas completas, pero igual se siguen viendo en morosidad. Y el de FUNDECOOPERACIÓN que ya les hablé del porcentaje del 11.37% creo que era, donde tenemos esas garantías por liquidar. Y el Fideicomiso Pronamype que tenemos un 6.4% en términos globales que en las carteras tenemos un 7.88% que tenemos que estar preparados cuando nos lleguen las garantías para ver la documentación de gestión de cobro que dice el FIDEICOMISARIO y todos los demás elementos. A nivel de PRONAMYPE, lo sacamos por intermediario, igualmente sucede en CEMPRODECA, FUDECOSUR y el Centro Agrícola Puntarenas, que hoy por hoy nos están colocando en las garantías.

Los indicadores que nosotros hemos venido llevándole el monitoreo es el indicador del índice pagado versus el monto otorgado. Y vemos que en esta primera columna del 2020 el índice fue un 15,64% y hoy tenemos un 17.03%. incrementado algunos puntos porcentuales, sin embargo, está muy asociado también a que debemos colocar más garantías, o sea el índice es como la colocación es como el numerador, entre menos pague y más cartera, más bajo es el índice, pero si usted no coloca y el monto pagado de ejecución sube, entonces ese porcentaje se nos va incrementando. Igual sucede con la siniestralidad, de ahí consideramos lo que se colocó totalmente menos el saldo de la cartera entre lo que se ha pagado y también nos aumentó un 20.06% y ahí vemos en la gráfica cómo se ha ido disminuyendo el monto o el saldo de la cartera, entonces ¿cuál es lo que nos dicen en este momento? Que nosotros tenemos que seguir siendo agresivos y viendo de qué manera los FIDEICOMISARIOS nos ayudan con las FOGAS, son muchas de las FOGAS, pero necesitamos también que nosotros como UNIDAD EJECUTORA dependemos de la colocación que hacen los Intermediarios si ellos no colocan, nosotros por más FOGAS que hagamos, no se van a concretar

Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002

Comité Director

Libro de Actas

en una ejecución de metas con respecto a las garantías que tenemos como meta a otorgar y nuestra población se queda sin la atención del crédito.

Aquí tenemos esta gráfica comparativa, hay un 19.92% que es el de siniestralidad al 31 de diciembre y el 16.77% que son las garantías liquidadas entre los colocados.

A manera de conclusión existe una alta demanda de personas interesadas en el servicio. Si ustedes tienen la oportunidad de ir un día a una atención, principalmente en Puntarenas el salón es lleno y principalmente mujeres que están requiriendo el servicio, pero muchas están manchadas, ese el punto focal. Emisión considerable de FOGAS, pero baja capacidad pago en las personas que califican en SINIRUBE y también los tiempos de respuesta de los FIDEICOMISARIOS GARANTIZADOS, cuotas atrasadas ocasiona que el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO no supere ya los 75 días, si no ni una vez manda a cobrar la garantía. Poca aceptación de las personas por recibir acompañamiento, a pesar de que hemos hecho alianzas con el INA, con el MEIC y las Asistencias Técnicas que tenemos con las Universidades, a veces las personas no se comprometen con ese Apoyo de Servicios de Desarrollo Empresarial, y yo le decía a las compañeras que quizás en el Contrato Préstamo podemos exigirle de alguna manera a las personas que se capaciten y que atiendan las ofertas que nosotros les estamos planteando para ver si de alguna manera ellos reciben acompañamiento.

Menor cartera hace que el índice de morosidad suba y pocos FIDEICOMISARIOS en la atención de solicitudes también y ya este Comité Director había tomado un acuerdo de buscar nuevos socios para que atiendan a nuestra población, pero también tener solo cuatro es insuficiente en este momento con la demanda que tenemos de FOGAS para concretar en garantía.

Y a Nivel Presupuestario, ya para entrar en el tema presupuestario tenemos que para al 31 de marzo tenemos que los ingresos que proyectamos tenemos ya un 46.52% donde se recibió la transferencia del IMAS de ¢400,0 millones, rendimiento de inversiones de ¢84,0 millones, recuperaciones de ¢27,0 millones del superávit le asignamos ¢13,0 millones del gasto que dentro del estado de origen y aplicación de fondos que le presentamos a este Comité, los gastos que iban a estar asociados a este superávit fueron ¢13,0 millones.

Y a Nivel de los Gastos, que es lo que dice al inicio de este Informe, una disminución de remuneraciones del Gasto con respecto al año anterior y también donde hubo un aumento considerable fue en el tema de amortización, que es lo que dice al inicio, donde si comparamos ese monto de garantías pagadas en el primer trimestre del 2023 nos subió a un 143% comparado a lo que pagamos en este primer trimestre de 2024, y esto lo vimos, está en la primera página, en la página 4 del Informe, donde esos ¢69,0 millones están distribuidos en el Banco Popular con 9 operaciones, Banco Nacional con 7 operaciones y el Fidecomiso Pronamype con 11 operaciones y FUNDECOOPERACIÓN con 10. Eso quiere decir que no fue que estaba concentrado, ese aumento de las ejecuciones en el primer trimestre, sino que estuvo distribuido en todos los operadores y como le repito, el operador no está esperando los 75 días de una vez, casi que lo tienen listo en el escritorio para mandarnos a cobrar. Nosotros hacemos una gestión muy importante, sumamente importante, y a veces ahí hemos chocado un poco con los FIDEICOMISARIOS, es de retener de alguna manera, porque la persona en algún momento nunca se les ofreció un arreglo pago y nosotros estamos dispuestos a ayudarlo, a gestionarlo en el Banco para que les haga el arreglo pago, o en su defecto hacen pagos posteriores a la ejecución y el Banco nos lo reintegra, pero también puede ser que no se ejecute la garantía porque ya en el momento en que un beneficiario llegó a una oficina e hizo un pago, ya interrumpió de alguna manera el proceso de ejecución de la garantía. Entonces esos es dentro de la Ejecución Presupuestaria del gasto que yo vería como más

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

Alcarán

que refleja un aumento con respecto al primer trimestre del 2024. Eso sería si tienen alguna pregunta.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta muchas gracias doña Margarita por la explicación que nos da. Consulto si alguna de las señoras directoras tiene acotaciones que quiera hacer en este punto, traigo algunas, pero quisiera dejarlas para el final, entonces quiero cederles primero la palabra a ustedes. Doña Karla, adelante.

La señora Karla Pérez Fonseca manifiesta yo tengo varias, simplemente la primera es una aclaración de comprensión general. En el informe se indica que se aprobaron 47 garantías, de esas 47 garantías, 30 fueron de FOGAS del 2023 y una del 2022. Quiere decir que los 16 restantes son de este año, 17 restantes son de este año. Son 30 entre el 2022 y 2023. La señora Margarita Fernández Garita manifiesta sí, las 17 son responden a FOGAS del 2024 y las 30 responden a FOGAS mayoritariamente solo una del 2022, pero se formalizaron los créditos en el 2024.

La señora Karla Pérez Fonseca manifiesta y la otra, no sé cómo plantearlo correctamente, voy a tratar. En la tabla 10, que es la distribución de la cartera de crédito, se indica que CEMPRODECA tiene un nivel de morosidad superior a 90 días de casi el 80%, COOCIQUE está sobre el 47% y PRONAMYPE y FUNDECOOPERACIÓN están arriba del 11%. Yo quería traer al Comité Director valorar la posibilidad de que en el nuevo formato de Convenio algo se pueda hacer al respecto de este tipo de alertas tan fuertes, porque todavía si hablamos de FUNDECOOPERACIÓN y PRONAMYPE están dentro de los parámetros aceptables, entre comillas, pero efectivamente CEMPRODECA, bueno, por la situación que tenemos con CEMPRODECA que todos la conocemos, pero COCIQUE ya se está acercando a números preocupantes con casi el 50% con una mora de más de 90 días, lo que es un riesgo altísimo de posibles cobros de garantías, ejecución de garantías y demás, entonces no sé si desde el Convenio desde los formatos que estamos trabajando, que ya se han ido afinando, puede existir alguna cláusula o algo que indique que cuando la cartera enfrenta, no sé, una mora superior a dos días, no, pero una mora superior a 90 días o algo en un porcentaje determinado, se deben de tomar medidas preventivas de suspender garantías o un periodo de, no sé, de suspensión mientras tanto o qué, o si algo se puede incluir, porque sí me parece que en el caso de COOCIQUE pues es preocupante ya los datos que están. De hecho, es la primera vez que hay datos tan elevados en términos de la cartera con un FIDEICOMISARIO.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta para adicionar, antes de cederle la palabra a doña Margarita, también quisiera poner en contexto dos temitas. Uno, también tiene que ver el número, el porcentaje puede ser alarmante, porcentaje como tal, pero también tiene que ver cuánto son los números de operaciones, porque en el caso de COOCIQUE que son apenas 9, en el caso de FUNDECOOPERACIÓN son 452, entonces el hecho de que con 9 se nos eleve al 47% la morosidad significa que tengo cuatro entonces cuatro son ahí lo saque como al aire pero por ahí hay cuatro son las que estarían estando con una morosidad de más de 90 días, otra consideración es que si ya están morosos más de 90 días lo que yo veo más bien veo un aliado en COOCIQUE porque si ya está con una morosidad más de 90 días significa que ya tienen por lo menos 15 días de poder haber cobrado el aval y no lo han hecho porque el aval dice que al día 75 lo cobra, entonces si tiene más de 90 días y no han cobrado el aval más bien significa que ellos están haciendo su estrategia de recuperar antes de cobrarnos a nosotros aunque ya tienen el fundamento legal suficiente para cobrárnoslo. Ya todo lo que nosotros vemos en la columna, esa es la tabla 10, la que se refiere a doña Karla, en la columna final de la tabla 10 que dice más de 90 días, todo lo que vemos ahí ya nosotros tenemos la obligación de pagarlo si el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO lo pide. Entonces, por ejemplo, vamos a dar el caso de Banco Popular o Banco Nacional. Sólo el 1,54% de las operaciones del Banco Popular están con más de 90 días. Sólo el 6,19% de las 1,007

operaciones del Banco Nacional están con más de 90 días. Esto tiene que ver mucho en que ellos limpian ese porcentaje de días porque nos cobran rápido, por lo que nos estaba diciendo doña Margarita, que ya no están haciendo más estrategias de recuperación, sino que de una vez nos mandan a cobrar el aval. Yo ahí tengo una de mis observaciones que quisiera que ahondáramos, de ver qué podemos hacer más a nivel de compañero comercial más allá de lo que está contractualmente porque también debemos ser objetivos y aceptar de que el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO está actuando a lugar y a derecho porque justamente eso es el aval. El aval dice que de manera incondicional nosotros al día 75 podemos pagarlo, pero además hay otra situación. Después del día 75 días deja de correr los intereses y cualquier otra comisión que pueda devengar el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO. Significa que si ya tiene 100 días ya por lo menos hay 25 días que no va a ganar de intereses y no va a recuperar nada, porque al día 75 o así usted lo cobre al día 200 no se le devengan después del día 75 los intereses. Entonces literalmente ellos están diciendo voy a dejar de hacer negocio, voy a dejar de hacer mi negocio, de devengar los intereses y ejecutar el aval y voy a tener estrategias de recuperación, pero no deja de ser una preocupación que comparto con doña Karla entonces adicionándole a la petición de doña Karla, yo quisiera más bien que a nivel de Convenio, lo que podamos incluir sea de que cuando supere los 90 días, hayan estrategias muy específicas en coordinación entre el Fideicomiso y el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO para contactar a estas personas porque no podríamos castigar al FIDEICOMISARIO GARANTIZADO porque él dice, si para ustedes es un problema que yo tenga el 80% de mi cartera morosa con más de 90 días lo mando a cobrar y entonces mi cartera no va a estar morosa porque se limpia lo saca entonces voy a tener el 100% por menos de 90 días pero entonces están ejecutando nuestros avales y entonces se nos está yendo el Patrimonio. Entonces lo que yo quisiera es que, en esa línea, en lugar de ver como un tipo de sanción, por así decirlo, un tipo de llamada de atención hacia el FIDEICOMISARIO o de evitar colocarle más garantías más bien ver cómo en conjunto podemos poner al día las operaciones. Por el hecho de que, si los ponemos en una encrucijada, me ponen en algún momento de Gerente Administrativo en un Banco y me llega a mí la queja de que, porque tengo más de 90 días, digo no, tranquilo, ya le limpio eso, al día siguiente le mando a ejecutar las cuatro operaciones. Entonces, para verlo por ahí, doña Karla, adelante, y después doña Margarita y después doña Alejandra con el punto de ella.

La señora Karla Pérez Fonseca manifiesta yo creo que aquí hay una combinación de dos elementos. Muy bien, el elemento que usted señala, don Jafeth, relacionado con la relación con el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO y la importancia de las gestiones desde el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO, pero también aquí hay un interés claro de FIDEIMAS que realmente apunta a no llegar al punto de ejecución de las garantías y la única forma de no llegar al punto de ejecución de las garantías, donde el que pierde es FIDEIMAS y no el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO, es tratar de no llegar a los 75 días, entonces, si yo lo analizo desde el objetivo de FIDEIMAS, por ejemplo, a mí me preocupa muchísimo la cartera COOCIQUE que solo el 50% de la cartera está al día, o me preocupa aún más COOPESERVIDORES con un 40% de la cartera al día, o MUCAP o PRONAMYPE que solo el 60% de la cartera está al día. Entonces creo que, si es necesario una combinación de los dos intereses o de los dos factores, priorizando el interés de FIDEIMAS, que es justamente no llegar a la ejecución de las garantías. Estoy de acuerdo con usted en que el FIDEICOMISARIO puede tener sus mecanismos y simplemente mandar a cobrar, pero sí creo que es necesario implementar algunas acciones porque si lo analizamos, estamos hablando de un porcentaje de siniestralidad mucho más alto del que se maneja en el Fideicomiso, en realidad con estas carteras, así como están. Y porque en la tabla tenemos la clasificación de al día de menos de 90 días o de más de 90 días. Todavía el desglose de menos de 90 podría puede ser más como para saber si hay atrasos pequeños que suele pasar y eso disminuiría el nivel de riesgo. Pero sí es importante prestarle atención a que si la mitad de la cartera está en mora es preocupante, entonces sí creyera yo que es necesario hacer una combinación en donde prive el interés de FIDEIMAS que

precisamente es no llegar a la ejecución de la garantía. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta coincido. Doña Margarita, no sé si quería referirse. Adelante.

La señora Margarita Fernández Garita manifiesta que efectivamente, como lo indica don Jafeth, se puede dejar ya inclusive esa reforma al Convenio de las estrategias, pero hoy se hacen. Desde hoy se hacen porque este comportamiento que ustedes ven, mayor a 90 días, ha sido histórico. el personal espera hasta lo último para mandar a cobrar, y como dice don Jafeth, aun cuando tienen más de 100 días de atraso. El viernes pasado estuvimos en reunión en FUNDECOOPERACIÓN y como nos dijo la Directora, si ustedes pueden ver en esas ejecuciones que estamos pasando, nosotros nos hemos esperado más de 100 días para mandar a cobro porque hacemos hasta lo último. Y hay un dato muy importante que es lo que está dentro de las estrategias de recuperación. Lo que menos quieren principalmente los Bancos es dejar manchada a nuestra cuenta. Y eso es un elemento importante porque eso significa que si nos mandan a cobrar la garantía queda registrado en el CIC con un código ya no en categoría A-B, si no, ya en una categoría que ellos para poder volver a pedir un crédito a un Banco tienen que esperarse a que la mancha le dure cuatro años y ellos se pueden ver imposibilitado para buscar crédito. Entonces hay esas dos circunstancias que es parte de la estrategia de recuperación, que la UNIDAD EJECUTORA hace también es cuidar el Patrimonio y lo que menos queremos es que nos cobren las garantías y a veces entramos en una situación con los intermediarios porque esperamos hasta el último, entonces decimos, aun así, cuando nos llega la cartera, aunque nos venga un mes atrasado, nosotros ya estamos llamando a la gente a ver qué es lo que pasa, qué podemos hacer juntos, hay inclusive visitas con los Ejecutivos de crédito para ir a ver qué es lo que está pasando con el negocio de las personas, o sea hay estrategias de recuperación. A veces cuando ya se cobra es porque ya se agotaron las compañeras, Carolina que tramita ejecuciones, me llega a mi escritorio y me dice, Margarita, ya no se puede hacer nada por esta persona, ya hay que ejecutar, ya no hay manera, o es porque ya dejó la actividad productiva, o es porque ya hubo una situación familiar interna y no hay posibilidad de que ella logre, o hay robo, hay situaciones de robo de equipo que ya le imposibilita seguir adelante y ya ella decidió y mejor que ejecuten. Cuando hacemos comunicación con las personas, les decimos, mire, hagamos un arreglo pago, dígame cuanto puede pagar, yo voy al Banco y le ayudo para que ustedes le acepten esa cuota. No no doña Margarita o Carolina, ya yo agoté, ya yo no puedo más, o sea, ya estoy en una situación de salud muy delicada, esto me está afectando. Entonces todo eso lo vivimos nosotros en todo el país y la situación socioeconómica también no ayuda, a que las personas salgan adelante. Entonces sí decirles eso, que podemos incorporarlo y yo me lo llevo aquí para, en lo que estamos haciendo el FIDUCIARIO y la UNIDAD EJECUTORA, incorporar este tema de estrategia, pero sí se están dando sin haber estado en el futuro.

El señor Jafeth Soto manifiesta entonces en este punto yo quisiera, sí, a doña Alejandra hablar, pero creo que las consultas de doña Alejandra son en otra línea, doña Alejandra consulto es referido a esto, porque si no entonces para terminar este punto y después ya iniciamos con el punto suyo. Doña Evelyn adelante.

La señora Evelyn Durán Santana manifiesta con relación al tema que estamos conversando sobre la Gestión de Cobro administrativo, la debida diligencia, en el Banco Nacional hay un factor que juega a favor de la no ejecución de garantías y es que en el tema de la Unidad que está encargada de la ejecución prácticamente tenemos a una persona, entonces tenemos a una persona con un apoyo, pero este apoyo en realidad es meramente cuestión ahí operativa, administrativa, pero hay una persona que se encarga desde ejecuciones, entonces por eso es que nosotros no esperamos a que llegue 75 días y mandamos a ejecutar de una vez, habrán muy pocos casos que se presenten de esa manera, usualmente ya se manda a ejecutar cuando hay más de 100 días de atraso, lo que

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

deja un margen importante para hacer toda esta gestión de recuperación de la suma. En esto efectivamente, creo que doña Margarita lo apuntó por ahí, el hecho de que haya un pago ya sea a los 80 días o 90 días, eso interrumpe el proceso de ejecución. Y también algo que es muy importante y en lo que nosotros hemos insistido mucho, es que hay que hacer una gestión realmente de acercarse al cliente, pero desde que presenta, tal vez 30 días de atraso. Es cierto que también los informes llegan con un mes de atraso, pero eso también hay que empezar a valorarlo. Cuando ya empieza con 15, 20, 30 días, ahí es donde tenemos que atacar fuerte las dos instituciones y de hecho nosotros estamos implementando un plan de acción para el tema de la cartera FIDEIMAS, ver cómo motivamos a nuestra red de oficinas para seguir colocando este tipo de créditos y seguir apoyando a esta población. De hecho, tuvimos una reunión, como esto es parte del plan de acción que estamos implementando recientemente, tuvimos una reunión con el director de cobro judicial y los directores y supervisores de los equipos de cobro para decirles, ocupamos realmente gestiones de calidad, o sea, no es solamente, no me contestó, que pueda que si se dé, pueda ser que sí se dé en momento X, y durante tres llamadas la persona no contestó. Igual las gestiones las hacemos no en un solo día, sino que se toman diferentes tiempos durante el mes para hacer un repaso más o menos el indicador es como 3.4 de las gestiones que se hacen durante el mes, pero lo que le solicitamos fue que efectivamente hubiera toda una labor de recuperación, de tratar de recuperar esa suma. Y, de hecho, tuvieron una buena anuencia, y comprenden la importancia de atender, como les digo, pues este tipo de población que nos asignaron a una persona específica que maneja el cobro administrativo para FIDEIMAS, o sea, se puede decir que para la cartera FIDEIMAS hay una muchacha, una Ejecutiva particular que atiende esa cartera y que conoce entonces las características de la población, de los clientes que tenemos. Efectivamente, sí, tal vez, nuestro llamado ha sido siempre también a FIDEIMAS y yo sé que también FIDEIMAS hacia nosotros, es decir hagamos una trabajemos colaborativamente, hagamos una buena diligencia desde el mes de atraso, esto con el propósito de ir disminuyendo esos indicadores. Y efectivamente, doña Margarita, el indicador se va incrementando en el tanto, no mejoremos esa colocación, y créame que también sobre eso pues tenemos por ahí un plan de acción que posiblemente les vaya a exponer un poquito más adelante.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta para cerrar ese punto entonces, ¿qué les parece mejor como lo podamos atender porque acciones para que no se nos ejecuten los avales ya tenemos, de seguimiento, de llamadas y demás. La efectividad de esas acciones es la que se nos está cayendo porque las acciones las hacemos, pero son cada vez menos eficaces. Entonces podemos analizar esto y podemos dejar como un punto para el siguiente Informe de labores, el siguiente Informe Trimestral en donde se aborde en alguna sección qué otras medidas podrían tomarse para elevar la eficacia de estas. Entonces yo no quisiera tomar un acuerdo en esto porque ahorita tenemos varios acuerdos en camino y tal vez no es tanto algo de Convenio sino es algo porque ya lo tenemos todo normado que es lo que tenemos que hacer y demás pero ya se nos cayó la eficacia entonces que sea un análisis que se realice parte de la UNIDAD EJECUTORA desconozco si en esto en estos medios de llamada de insistencia además participa el FIDUCIARIO me parece que es más bien una labor más operativa de la Unidad. Entonces me parece que en el informe de la UNIDAD EJECUTORA podemos tener un análisis de qué propuestas, a veces un pequeño cambio, a veces el simple hecho de tener tres números en los cuales puede llamar que igual cambian el número y no le contestan cuando uno llama. Sé que estoy diciendo cosas muy superficiales, pero bueno, yo no soy el experto en esto, los expertos en esto son ustedes, entonces lo que quisiera es que para el siguiente Informe veamos qué acciones podemos tomar para aumentar la efectividad de las gestiones de cobro que estamos teniendo. Puede ser incluso el simple hecho de flexibilizar arreglos de pago, que la persona diga no puedo pagar toda la cuota pero permíteme pagar aunque sea en lugar de ₡30.000 (treinta mil colones), ₡20.000 (veinte mil colones) y entonces que nosotros comencemos a negociar con el FIDEICOMISARIO GARANTIZADO, ampliémosle el plazo,

ajustemos la cuota, acciones en ese sentido, no quiero hondar mucho en ese detalle pero si quisiéramos ver cómo elevamos la eficacia de las medidas de gestión cobratoria para que no se nos cae se nos vayan todos a los plazos de más de 90 días de morosidad, que como le digo viendo a COOCIQUE y viendo a FUNDECOOPERACIÓN y viendo a todos esos que tienen un porcentaje bastante alto de mora al final de cuentas veo que son los que pueden estar más anuentes a colaborarnos en tener acciones porque son los que menos están esperando que llegue el día 75 para cobrar. Entonces, pues por ahí podríamos mejorar ese aspecto. Ahora sí, doña Alejandra, adelante.

La señora Alejandra Rojas Núñez manifiesta para algunas observaciones generales, bueno, primero también agradecer el Informe que veo que conforme van pasando los años se van incluyendo más datos desagregados por sexo que anteriormente en un inicio no era tan evidente, eso sí quiero reconocer. Eso es muy importante para el análisis del Enfoque de Género y toma de decisiones. Exactamente, esa tal vez si logramos, o sea, también ver de ese total cuántas son para que a mí me parece que usted sí lo puso en la presentación, pero acá no, entonces a mí sí me gustaría, Margarita, la posibilidad de que nos comparta la presentación.

Otro tema que se relaciona por ejemplo no fue el dato mayor pero sí es un dato importante que era casi el 20%, si no me equivoco, de personas que se encuentran en condición de Pobreza, Extrema, entonces es un porcentaje no menor, pero sí es un dato que es importante de Pobreza Extrema, entonces es un porcentaje no menor casi un cuarto, una cuarta parte de la población entonces yo me pregunto si cruzando datos se puede ver una relación de esto con que no se aprueben los créditos, porque ya sabemos la brecha que hay para ese tipo de población, incluso la relación de esa población con los niveles de morosidad que se hablaba anteriormente y, por lo tanto, de la ejecución de garantías. Yo no sé si se podrían cruzar esos datos como para indagar un poco más, porque si me pareció un 19% que están en Pobreza Extrema, entonces tal vez sea más difícil para bueno, posiblemente no, más bien es un hecho que para esta población va a ser más difícil honrar un crédito cuando tiene otras necesidades básicas insatisfechas. Entonces como ese cruce sí me parecería interesante.

Ahora, el tercer punto que quería mencionar que me llamó mucho la atención del Informe es que dice que más de un 70% de las unidades que cuentan con Convenio no están atendiendo a la población, yo creo que ya se lo hemos mencionado en otras sesiones de Comité de Director, pero hay que hacer como una limpia, por decirlo de alguna forma, reactivar esos Convenios o no sé Jafeth qué procederá si más bien finiquitar, pero a lo menos porque si ¿cuál es la vía?, pero si un 70% no están atendiendo a la población, pues no sé, más bien puede como embarrialar un poco la cancha, por decirlo de alguna forma, y mejor enfocarnos con aquellos que sí están atendiendo a la población. Otro punto que yo quisiera más bien preguntar, que no recuerdo tal vez ¿cuándo hicimos la planificación para este año, porque el tema de la capacitación se había dejado para el último cuatrimestre o trimestre? Creo que se mencionaba en el informe. Porque incluso es que cuando vi las tablas se decía que la capacitación quedó para el último trimestre o cuatrimestre, creo se programó la ejecución a partir del cuarto cuatrimestre, el trimestre, perdón, de la capacitación porque yo creo que eso debe ser constante durante todo el año para también asegurar ojalá que esta capacitación vaya en la línea de mejorar una educación financiera, el tema de aprovechar el recurso para la actividad productiva, para que vaya evolucionando en su desarrollo y demás. Otro punto que, bueno, ya Margarita también nos tocó en la presentación y que era algo con lo que yo quería agregar en asuntos varios de la sesión anterior, era sobre el estudio de las causas de menores aprobaciones de crédito para mujeres. Ahí bueno, ya se hizo un sondeo y demás, pero ver cómo podríamos, o sea, en los próximos meses ojalá mejorar como un estudio que nos dé datos, un estudio con variables importantes que acá por eso hoy quería que Lauren me

acompañara, desde el tema de brechas financieras, del Enfoque de Género, qué preguntas podríamos hacer, más que todo el diseño metodológico, sea para el FIDEIMAS o sea para los grupos focales, y es el caso en el que desde el INAMU podríamos aportar. También otro tema importante era insistir en lo que ya también había mencionado en otra sesión, de mejorar la coordinación con las Unidades Regionales del INAMU, porque en el Informe solamente vi, aquí no estoy diciendo tal vez que es culpa de la UNIDAD EJECUTORA, sino ver cuáles son las razones, tal vez, puede ser que las compañeras de las Regionales por otros compromisos no pudieran, a pesar de que la UNIDAD EJECUTORA los invitó o puede ser que no se están incluyendo, pero sí es importante esa coordinación con las Regionales porque en el informe sí vi básicamente en la Central que había esta participación. Y luego otras cuestiones de forma que luego le puedo compartir el Informe, por ejemplo, cuando se dice en comparación con el año 2024, yo creo que hay que corregir ahí, se refería al periodo 2023, o lo de las regiones que se decía mayores colocaciones, pero en la presentación sí vi que ya estaba la corrección, pero en texto se decía en la redacción cuáles tenían más colocaciones que era diferente con la del cuadro, pero esto es una cuestión tal vez más de forma, pero si lo vi más resuelto en la presentación y yo más bien ahora sí quisiera que Lauren, que es la que lleva el tema de la brecha financiera en el INAMU, pueda ampliar sobre estas observaciones. Adelante doña Lauren.

La señora Lauren Palma Rojas manifiesta también para comentarles un poquito qué es lo que estamos haciendo nosotros desde el INAMU, para que entiendan del porqué Alejandra quiso como exponer esta iniciativa. Nosotros desde el INAMU siempre estamos tratando de visualizar espacios que nos lleven a poder realizar análisis desde la perspectiva de Género. Porque como siempre lo decimos, y también, cuando hemos hablado de otra oportunidad, atender mujeres no necesariamente lleva a implementar la Perspectiva de Género en las acciones. Entonces a veces caemos como en esa trampa de pensar que cuando atendemos mujeres ya estamos atacando esos elementos estructurales, esos elementos que existen que llevan hacia discriminaciones o que llevan discriminaciones hacia las mujeres. Entonces nosotros nos atrevimos, si bien es cierto no somos una Entidad Financiera, si hemos venido trabajando el tema de inclusión financiera ya hace varios años, y nos hemos atrevido en los últimos tiempos a tratar de hacer este cruce de la teoría de Género y la Perspectiva de Género con esos temas financieros que son, nosotros llamamos los núcleos duros de la economía porque son temas complejos, pero poder tener esas otras visiones, esas otras maneras de ver la realidad e implementar una serie de análisis que comúnmente no haríamos en este tipo de si no tenemos la visión de Género, la Perspectiva de Género, no lo haríamos. Entonces, bueno, recientemente, eso lo podemos hablar en otro momento, tenemos una metodología de inclusión financiera de las mujeres, y ahí era lo que yo les quería comentar. Partimos, de una metodología que estamos validando en este momento, que estamos aplicando en varias entidades financieras, de hecho, invitamos a los que están aquí también que quieren unir el esfuerzo de validación que se unan, porque es un ejercicio que estamos uniendo estas dos grandes fuerzas de pensamiento, pero que queremos tener resultados positivos para la inclusión realmente de las mujeres y desde una Perspectiva de Género.

Entonces la metodología es tomar las tres características que nos dice la CEPAL, nos basamos ahí, de lo que implica la inclusión financiera, que es uso, más bien acceso, uso y calidad de servicios financieros.

Entonces cuando analizamos ese tipo de dinámicas como la que ustedes están analizando hoy, yo estoy apenas como enterándome, y no voy a profundizar en esto porque no tengo las herramientas, pero analizamos el acceso. Entonces ahí es donde pedimos, Alejandra lo decía ahora, la desagregación por sexo, no solo por sexo, de los datos también, con variables interseccionales que nos dicen otras características de la población que son importantes para la elaboración. Entonces

empezamos a conocer a dónde están llegando los productos y servicios, pero también queremos ver el uso que se le da del bien o servicio. Entonces ahí estamos hablando de patrones de uso y en el caso particular de ustedes, inclusive patrones de uso de la ejecución de la garantía, a quién se le ejecuta la garantía, cuáles son las características, porque entre más podamos detallar el análisis, ese tipo de análisis más herramientas tenemos para poder llevar acciones a cabo. Y por último, el otro elemento que nos dicen de inclusión financiera es la calidad, que ahí ya se afina mucho más los análisis porque ya ahí empezamos a hacer intervenciones de ver si realmente este producto que estamos ofreciendo responde a las necesidades y características de la población a la cual estamos llegando. Entonces, para el análisis que estamos haciendo partimos de esos grandes conceptos que son el acceso, que yo veo que muchos de los datos que ustedes tienen aquí es de acceso, de uso, hay como algunos elementos pensando en la metodología, hay algunos elementos que me parece bien enfocados de uso, pero todavía hay que afinarlos un poquito más porque lo que hacemos es determinar patrones de comportamiento en el uso, tanto de hombres y de mujeres, a diferentes variables que podemos determinar en el momento porque cuando yo tengo un patrón de comportamiento en el acceso y como, en el caso de ustedes, se les puse unas garantías y en qué características yo tengo información para poder tomar decisiones. Entonces, eso lo veo que van bien, si bien no hemos hablado hasta ahora, que lo estoy conociendo, pero habría que afinar algún detalle de información importante para poder determinar esos patrones de uso con variables que realmente den información. Y la calidad, hay que afinar mucho más porque la calidad ya responde a esta vamos a ver, analizamos la oferta, analizamos qué se está ofreciendo, cómo se está ofreciendo, cuáles son los actores que intervienen, y aquí hay varios actores, están en la UNIDAD EJECUTORA, están en las entidades que originan el crédito, por otra parte, están las Unidades Regionales del IMAS, están las Unidades Regionales del INAMU, hay muchos actores que están dentro de esa oferta que también hay que analizarlo, porque también de ellos depende también el comportamiento que tiene el producto en las personas usuarias pero también cuando analizamos calidad que es el último factor y la inclusión financiera hay que conocer muy bien además entonces aquí nosotros vemos dentro de la metodología hay un apartado que es de la demanda que lo que hace es hacer una clasificación bueno según la autonomía económica de las mujeres de donde está ubicada la población que yo estoy atendiendo, o inclusive la población que no estoy atendiendo, porque también la metodología hace un llamado a ver, bueno, a quién estoy beneficiando en este momento con el producto o servicio financiero, pero a quién no estoy beneficiando y por qué no lo estoy beneficiando, inclusive para buscar oportunidades de negocio, porque sabemos que en el mundo financiero también queremos oportunidades de negocio. Entonces, ese análisis de la demanda nos hace pensar, y ya hemos llegado ahora, nada más lo digo, con el desconocimiento que tengo, porque no estoy inmersa en esta dinámica o en esta operativa de negocio, obviamente va a haber un porcentaje, porque el FIDEIMAS, que lo conozco hace mil años, la trayectoria, no tan a fondo, es una acción afirmativa, por sí solo es una acción afirmativa hacia la mujer eso no hay menor duda, porque dan garantías que las mujeres no tienen no tienen colaterales o no tienen como garantizar sus préstamos además tiene una tasa de preferencia. Entonces sobre esas dos características yo lo puedo ver como una acción afirmativa hacia las mujeres particularmente que es la población que nosotros nos interesa. Pero el hecho que sea una acción afirmativa no quiere decir que no se puedan no se pueda afinar otro tipo de análisis va a haber un porcentaje y ahora lo decía Jafeth la ejecución de garantía va a haber un siempre un porcentaje de garantía y al ser una acción afirmativa porque sabemos que las mujeres no tienen garantía, va a haber un porcentaje siempre de ejecución de garantía, porque es como la lógica del comportamiento, porque va a pasar porque la población, así lo requiere. Entonces, lo que hay que tratar de hacer es minimizar la ejecución de la garantía, pero no quiere decir que no se vaya a dar. Entender cada vez más la población a la cual estamos llegando. Yo sé que en el IMAS la tienen super caracterizada, pero con esta otra lógica de entender cuáles son las raíces de la desigualdad, cuáles son las diferencias, cuáles son aquellos factores de género que a veces sobrepasan el

diseño del producto. Entonces, inclusive yo puedo tener que las mujeres tengan un acceso a la garantía, que tengan una tasa preferencial, pero puede haber otros condicionamientos socioculturales que también afectan y que también tengo que determinar para poder trabajar. Entonces, en todos los servicios de apoyo que yo llevo, como lo llevan ustedes desde hace mucho tiempo, que tienen esa otra parte de servicios de apoyo, hay factores que hay que tomar en cuenta también para poder garantizar, digamos, una buena salud financiera o detectar aquellos factores que a veces son inconscientes, inclusive sesgos inconscientes, inclusive desde la oferta de los servicios que se pueden estar llevando a cabo que no permiten. Entonces, esa eficacia que decía el compañero ahora, de, bueno, por qué no el cobro, por decir un ejemplo, el cobro no tiene la eficacia que quisiéramos, puede haber que haya factores socioculturales que no estamos determinando que pueden llevar a que esa eficacia en el cobro no sea tan efectiva. Entonces, la idea es de estar yo aquí, nada más de contarles que nosotros estamos haciendo ese esfuerzo de hacer este cruce, que a veces no es tan fácil, porque son dos mundos diferentes, son dos lógicas, además estamos entrando en un negocio lucrativo, obviamente, que tiene sus propias características, pero sí que esta lógica de intervención de saber no sólo el acceso sino también el uso y la calidad con una serie de variables que podemos usar en el análisis, si nos llevan precisamente a poder entender un poco más la dinámica de esta población que estamos atendiendo, pero también a poder determinar acciones para, por ejemplo, como decía tu compañero, el cobro se lleva a cabo de una manera diferente y otras variables, entonces si le van a decirle que nosotros estamos en la mayor disposición de que ustedes los consideran ha bien de explicar la metodología si alguna entidad que quiere sumarse a esta iniciativa del INAMU que está reciente también digamos que podemos aceptarlo en este desafío y que lo que estamos haciendo nada más es afinando análisis con variables desde la Perspectiva de Género para que nos ayude más a entender qué es lo que está sucediendo en esa intermediación y desde la lógica de las mujeres, en este caso nosotros desde INAMU que nos interesa. Don Robin, adelante.

El señor Robin Almendares Fernández manifiesta bueno, no quisiera antes hacer un comentario sobre la presentación del Informe. Bueno, primero agradecerle a doña Margarita y su equipo, sabemos que es un proceso duro, para los que trabajamos asignando recursos a esta población, sobre todo si es financiamiento, y si son fondos, aunque sean reembolsables, pero pasando por esta actividad. Yo creo que ya nosotros hace un buen rato nos habíamos referido a esto es una variable muy importante para tomar en cuenta, que es que nosotros tenemos que pasar por instancias, aunque estemos en Convenio y nosotros no colocamos directamente. Entonces la relación de todo el esfuerzo que hace el equipo de trabajo y la UNIDAD EJECUTORA con la población directamente, estar entrevistándolas, de abrir estos espacios, de hacer los cuestionarios, de llenar toda esta información y después el proceso que hacen ya las entidades para ponernos a concretar esos financiamientos. Entonces ahí creo que ahí estamos haciendo un esfuerzo bastante importante en esa llegada, digamos, a la población directa, pero también tenemos que hacer una estrategia como lo planteaba Alejandra y Karla, también importante con las entidades que colocan, porque no estamos en una los porcentajes son muy dispares, entre el esfuerzo que hacemos a nivel de campo, entre la coordinación interinstitucional y los espacios para dar a conocer el fondo y tenemos que hacer un trabajo igualmente fuerte con las entidades con las que tenemos ese Convenio para colocar puede ser que hay algunas instituciones de estas instancias que esta población es marginal y no le ponen suficiente cariño, entonces tendríamos que identificar cuáles realmente son las que sí están con nosotros en este esfuerzo y tratar de darles algo que sea, interesante en este negocio, ganar, ganar, porque al final las que están perdiendo son las beneficiarias. En este caso vemos que el porcentaje de mujeres cada año es más alto y entonces ahí realmente, vale la pena el esfuerzo que se está haciendo. Y personas que son jóvenes también y productores también jóvenes, que es una población que nos interesa muchísimo llegar, entonces, y sobre todo a las que están en el Sector Agropecuario. Entonces nosotros sabíamos, sabemos

que no se puede, pero habíamos consultado anteriormente si nosotros podíamos directamente asignar recursos, ya tienen ese programa interno, pero yo creo que entonces ahí la estrategia que debemos de tener como Comité, pero también como UNIDAD EJECUTORA es sentarnos con estas entidades y ver qué podemos hacer para que, aunque se ha hecho un esfuerzo, ya podíamos bajar un 80% el tiempo de respuesta, ahora ya eso también es un punto alto del Informe que me parece importante resaltar y bueno, eso se debe al trabajo que han realizado. Entonces sí hay un espacio para mejorar bastante, pero agradecerles el esfuerzo que han hecho hasta ahora.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta don Robin antes de que se retire, quisiera nada más dejar cinco puntos, no los vamos a abordar, sino que sean abordados en el siguiente Informe sometemos este punto de votación para que no quede así como a medias y luego pasamos al siguiente punto verdad bueno nada más permítame entonces un momento porque también Robin debe retirarse entonces Robin no vamos a poder tomar el acuerdo pronto porque hay gente en el lugar de la palabra entonces entiendo la situación se nos prolongó más del tiempo estimado, entonces al menos queda justificada su ausencia y debe retirarse en este momento, no hay problema. EL señor Robin Almendares Fernández manifiesta que se tiene que retirar y debe atender un grupo de jóvenes en Poas de Alajuela.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta don Robin solo para ponerlo en conocimiento, la siguiente sesión, me parece es la otra semana, el 5 junio voy a solicitar la inclusión de un punto en agenda que es que leyendo normativa me percaté de que no tenemos nombrado en este Comité Director un secretario o una secretaria. Tenemos secretaria de actas, es doña Gina, pero no tenemos secretario o secretaria de este Comité, entonces, la siguiente sesión voy a someter a votación el nombramiento de algunos de nosotros Directores para que lo tengan presente nada más. El señor Robin Almendares Fernández manifiesta que la próxima sesión va a ser el 5 junio este miércoles va a ser virtual, yo voy a estar fuera del País, voy a estar, no sé si es simplemente estoy en cuestiones oficiales así que si me puedo conectar. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta si usted se puede conectar no hay ningún problema la virtualidad de la reforma a la Ley General de Contratación, perdón, a Administración Pública no especifica que su virtualidad tenga que ser dentro del territorio Nacional, por lo tanto, no hay ninguna limitante si usted nos pudiera acompañar. Ahora doña Margarita y después doña Silvia.

La señora Margarita Fernández Garita manifiesta tal vez para aclararle Alejandra respecto a la forma de como nosotros ejecutamos la meta de servicios de apoyo, recordemos que esto no son subsidios que se le dan a las personas y que hay una meta diaria de colocación, sino que estamos sujetos a los Contratos de los servicios profesionales de los centros que brindan estos procesos y también sujetos a las alianzas que hacemos con el INA o con FODEMYPIME para que brinden capacitación a nuestros beneficiarios, sino lo que ahí se indica es que los resultados de la ejecución se van a ir viendo visualizados en el segundo semestre. Empezamos después de que se aprobará el Plan de Servicios de Apoyo, ya empezaron a trabajar los proveedores en las capacitaciones y en las Asistencias Técnicas con las personas. No es que no hemos empezado, ya eso está en curso, de hecho, el primer bloque de Asistencias Técnicas como los Contratos vecen en los próximos meses de junio y julio, entonces ya ellos más bien tienen que estar presentando informes, entonces probablemente ya en el Informe del Primer Semestre ya vamos a ver resultados. Doña Silvia Adelante.

La señora Silvia Gómez Cortés manifiesta son dos consultas muy rápidas, doña Margarita, podemos verlo después usted y yo. En la tabla 15 hay un monto de ₡27.0 millones (veintisiete millones de colones), nada más después podemos verlo en conjunto de la manera en cómo los saca para presentarlo en el Informe, porque desconozco la manera. En la tabla quince, es al final

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

que habla de los 27 millones y los 13 millones, después lo vemos. Y nada más en relación a la página 4 que habla de la morosidad, me queda la duda, no sé si se verá en este Comité o en otro tocar el tema en la que le hizo partícipe el FIDUCIARIO en la reunión del viernes sobre FUNDECOOPERACIÓN, que nos parece conveniente, hablando con mis Jefaturas, y bueno, que el Comité pues lo conozca, y de ahí pues vendrán aspectos de mejora para los Convenios que estamos trabajando, y si esto va a incidir, o no sé si en algún momento, como está en análisis el tema de los cafetaleros, si podría tal vez incluirlo en el próximo Informe, si no se ve antes en alguna sesión, sería como una sugerencia de nuestra parte. Sí se viera en una sesión anterior, como ustedes lo consideren, dar a conocer de este tema al Comité. Sería esos pendientes por traerse. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta doña Silvia, para comprender, entonces, la solicitud es que hablemos del tema de FUNDECOOPERACIÓN en una sesión posterior, y si no, se ve entonces sea un apartado específico del Informe de con corte al primer semestre.

La señora Silvia Gómez Cortes manifiesta correcto lo dejó a valoración del Comité y si se desea conocer porque nosotros nos dimos cuenta el viernes, yo sé que la UNIDAD EJECUTORA ya ha venido trabajando ese tema. Tengo como encargo traer en un próximo Comité, si ustedes lo valoran, o que se incluya dentro del informe, porque eso sería muy útil para conocerlo a ustedes porque estamos trabajando en los Convenios. Entonces de ahí se puedan, porque eso es nuevo, es porque se está saliendo, entonces nos puede brindar aspectos de mejora.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta doña Margarita consultarle si es posible que podamos conocer una breve explicación del tema a este Comité Director de cuál es la situación que está aconteciendo para la sesión del 5 junio y sino para la segunda de junio para no verlo como un punto más dentro de un Informe en donde centramos la atención a otras cosas por este punto tratarse de un tema tan particular. Adelante, señora Margarita.

La señora Margarita Fernández Garita manifiesta sí, eso es lo que le iba a proponer, que Silvia y yo estamos trabajando en la propuesta del Convenio Modelo de Adenda para traerlo el 5 junio, entonces, si me da tiempo, de todas maneras, ya yo tengo mucho adelantado porque nosotros con FUNDECOOPERACIÓN, venimos ya comunicándonos vía oficio, que todo está asociado al 11% que ustedes ven reflejado en el cuadro, ahí vamos a tener separado las dos condiciones de los agricultores de café y separados de las garantías normales que se están presentando al Banco para su ejecución por eso es de la corriente normal, pero sí, con todo gusto, me parece sumamente importante que conozcan todos los miembros la situación con FUNDECOOPERACIÓN, nosotros no hemos interrumpido ninguna de la ejecución, la gente sigue buscando a FUNDECOOPERACIÓN para buscar créditos, también sí igual puede venir el COOCIQUE nos presenta los nueve casos para ejecución, porque están dentro del rango permitido y ya ellos, con todo el derecho de hacer la ejecución, pero sí, con todo esto, nosotros no tenemos ningún inconveniente de, si más bien me parece más importante verlo antes y no verlo en dentro del cuerpo Informe trimestral.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta que para ir terminando este punto, luego el tema de la agenda de la siguiente sesión lo vemos fuera de esta sesión, yo nada más solicito que no venga muy cargada, que sea muy puntual, que veamos este tema, si es posible, de lo de FUNDECOOPERACIÓN o la siguiente sesión, si no, para que preparen mejor el tema e informen a este Comité Director. Pero la siguiente sesión sí entonces tendríamos ya la propuesta de reforma a los Convenios, bueno la adicción que ya habíamos solicitado y el punto que yo solicité del nombramiento de la secretaria o secretario de este Comité Director. Volviendo al tema, voy a dejar estos puntos que quisiera también que se aborden en el Informe con corte al 30 de junio. Voy a esbozar las preguntas que tengo y ahorita las explico. La primera es, ¿cómo hacemos para elevar la colocación? Por ejemplo, si fuese oportuno saber los requisitos especiales que los



FIDEICOMISARIOS GARANTIZADOS solicitan a nuestra población antes incluso de nosotros aprobar las FOGAS, o SOFAGA, no recuerdo cuál es la diferencia entre una y otra, pero entonces esa es la primera pregunta, ¿cómo elevar la colocación? Y si fuera oportuno para elevar dicha colocación el conocer los requisitos especiales. Si efectivamente la respuesta es que sí es oportuno, entonces pues ver qué medidas podemos tener con los FIDEICOMISARIOS GARANTIZADOS para comenzar a entablar reuniones de que bueno, díganos, este sector usted le pide este requisito, a este sector usted le pide este otro y así nosotros ir encuadrándolo. No pedir el requisito nosotros porque no nos incumbe ese tema, sino más bien ponerlo en el perfil que nosotros estamos buscando, eso como primer punto que quisiera que se abordara en el siguiente informe. El segundo punto es cómo hacemos para administrar la ejecución de avales que se nos disparó el primer trimestre. Evidentemente ya dijimos que eso tiene que ver con las medidas de gestión cobratoria entonces esto va muy de la mano con lo que doña Karla nos solicitaba creo que al abordar esto abordamos las dos preguntas entonces eso está a la mano con cómo hacemos para hacer que nuestras medidas de gestiones cobratorias sean más eficaces o que recuperen la eficacia que en algún momento tuvieron también hay asuntos verdad más más externos que sí que hacen que no dependa estrictamente de nosotros y cobramos o no por eso es que es necesario por replantearnos si hay algo que podemos hacer o si no entonces concluir de que ya es algo que nos supera como Fideicomiso pero es importante tener ese análisis. El tercer punto es si podemos hacer que sea un requisito ineludible para los beneficiarios llevar la capacitación, porque el hecho de que no estén dispuestos a llevar la capacitación por un lado me genera mucha insatisfacción porque si a usted le están dando un crédito lo están apoyando capacítense para que salga bien, pero también me genera sorpresa el hecho de que no sea un requisito, entonces nosotros si les vamos a dar, a ver nosotros somos los fiadores de ellos y si yo tuviera un hermano mayor que viene y me dice fieme, yo le digo si está bien pero ya lo matricule en un curso en el INA usted va ir a aprender a hacer eso, ya lo matricule en este otro curso y no importa yo le pago el curso pero y yo lo fio pero usted no se va a meter en un emprendimiento de reparar celulares si usted apenas tiene un curso de eso y va a fracasar y va a terminar pagando eso entonces me parece que tiene que ser un requisito ineludible quiere nuestra garantía, quiere nuestro aval, tiene que capacitarse punto ahora eso pues evidentemente si lo hacemos un requisito ineludible va a hacer que requiramos más recursos para las capacitaciones y ahí eventualmente veremos un crecimiento en esas partidas. Así como va a depender el punto anterior que yo traje a este Comité en donde solicité que tuviéramos un plan B de qué iba a pasar una vez que se nos venciera el Contrato de las capacitaciones. Entonces no debemos perder de vista que nosotros tenemos tres ejes principales en este Fideicomiso. Tenemos los avales que brindamos, tenemos las capacitaciones que brindamos y tenemos como reto importante también comenzar en algún momento a dar o créditos o capital no reembolsable, que ese es un reto pendiente, pero yo creo que aquí todos coincidimos en que todavía no le podemos entrar a ese tema si no hemos resuelto estos otros dos, que es lo que originó la creación de este Fideicomiso. Pero si solo tenemos ahorita en ejecución dos productos, es muy importante el segundo, la capacitación, entonces no podemos desatender que tenemos que brindar ese servicio y si se nos fue el plan A, tener un plan B, un plan C, pero garantizar la continuidad del producto que nosotros tenemos que dar.

Otro punto, entonces para delimitar entonces que era este tercer punto, era ver si puede ser un requisito ineludible para los beneficiarios llevar esta capacitación y si puede ser y si hay que hacer algún ajuste normativo pues propongámoslo para verlo en el seno de este Comité Director. Cuarto punto, si doña Alejandra. La señora Alejandra Rojas Núñez manifiesta es sobre este punto es que me queda la duda sería pensando de que de ahora en adelante sería un requisito como entrada o vaya paralelamente. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta que, si nosotros se lo proponemos, para que vaya paralelo. La señora Alejandra Rojas Núñez pregunta ¿Es paralelo o requisito de entrada? El señor Jafeth Soto manifiesta no, requisito de entrada no, sino que más bien, porque

Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002

Comité Director

Libro de Actas

una persona puede tener una idea y no estar capacitada y nosotros le decimos, bueno usted vaya a llevar la idea, pero paralelamente se va a ir capacitando en cómo desarrollar esa idea y que sea en términos de que si nosotros se lo proponemos, porque también después puede que nos colapse la capacidad que tenemos a lo que vamos a brindar entonces que sea ineludible o sea que no pueda rechazar que nosotros lo estamos matriculando a una capacitación condicionado a ese aval. Doña Margarita. La señora Margarita Fernández Garita manifiesta para adicionar, recuerden que la ponderación que tiene la FOGA es la experiencia, el conocimiento, la antigüedad, los medios de producción y la capacitación, o sea, esos cinco criterios ponderan si se refiere o no a una persona a la institución financiera. Entonces, de alguna manera, nosotros, por eso es que me puse centrada, porque ya lo tenemos considerado, ¿sí? La ponderación de acceso a una FOGA para que vaya al Banco. Y si, y durante, si es importante hacer ver que sí puede ser un requisito ineludible, pero tenemos que buscar la forma en que pudiéramos hacerlo, materializarlo, ya sea pensando en el contrato préstamo que firman los deudores o las intermediarias, que esté ahí plasmado, o ya sea que haya un documento adicional que hay que darles a los FIDEICOMISARIOS para que cuando recogen la firma de formalización en el desembolso, ellos se comprometan a aceptar los procesos de capacitación. Ahí pues hay que buscar la forma, pero yo sí quisiera saber con respecto a lo de la gestión cobratoria recordamos que la gestión de cobro son de los FIDEICOMISARIOS lo que hace la UNIDAD EJECUTORA es apoyar o acompañar un poco a esa gestión cobratoria porque obviamente somos los más interesados de que no se materialicen las garantías, pero ahí está más asociados a cómo nosotros buscamos a que las personas salgan adelante con la deuda que tienen y buscarle los arreglos de pago, refinanciamientos como lo hemos hecho todo el tiempo, pero si es importante dejar claro que la gestión cobratoria pesa, tiene gran peso en los Intermediarios Financieros.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta claro, si, la solicitud va en que podemos nosotros desde la Unidad de Ejecutora apoyar a ese intermediario para que pueda tener mayor interés en esa gestión cobratoria. A ver yo estoy clarísimo de que por el Convenio que tenemos con cada uno de los FIDEICOMISARIOS GARANTIZADOS ellos están obligados a hacer esa gestión y comprobar en cierta medida que tuvieron esas acciones, pero ya y yo puedo estar obligado a hacer algo y algo el mínimo apenas para pasar la línea o algún esfuerzo superior lo que quiero es que incentivemos ese esfuerzo superior más allá del mínimo. Yo tenía aquí otras observaciones, pero veo que me están solicitando la palabra. No sé quién seguía. Doña Karla, adelante.

La señora Karla Pérez Fonseca manifiesta al respecto de lo que usted menciona, don Jafeth, creo que eso no sería un requisito, porque el requisito es algo que las personas deben cumplir de previo a la garantía, entonces, sería más como un compromiso que la persona asume en el periodo en el que el crédito está vivo y tiene que hacer la gestión respectiva del negocio, pero no puede ser un requisito porque se tendría que cumplir de previo al crédito. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta sí, en esa línea, que el que reciba el beneficio al que vamos a fiar, que después no me salga, no, yo no me voy a capacitar en eso porque entonces justamente eso es lo que hace que la tasa de mortalidad de sus emprendimientos sea más alta, de no estar capacitados, entonces las medidas que podamos tomar al respecto. Doña Alejandra. La señora Alejandra Rojas Núñez manifiesta sí, concuerdo con lo señalado por Karla, por eso mi pregunta inicial, porque incluso ponerlo como requisito de entrada puede, tal vez, como entrabar un poco en el tema de entrada. Ahora, este, quería hacerle una consulta, Margarita, respecto a lo que señalaba de que está en la FOGA. ¿Se pide algún tipo de constancia de capacitación cuando se hace la FOGA de este curso de capacitación? La señora Margarita Fernández Garita manifiesta que cuando se hace la entrevista y se llega al criterio de capacitación, la persona va con todos esos 10 títulos, y esa es la manera que la entrevista, si no, se lo pedimos que nos lo mande por correo. El señor Jafeth Soto Sánchez pregunta ¿Alguien más que quiera hacer uso de la palabra? Si no, entonces continúo yo. Como

Fideicomiso Banco de Costa Rica-IMAS-BANACIO/73-2002

Comité Director

Libro de Actas

Krouns

cuarto punto que quería que se abordara en el siguiente Informe, coincido con una preocupación que dijo doña Alejandra, tener FIDEICOMISARIOS GARANTIZADOS que no están haciendo uso del Convenio, pues también es una alerta, y creo que eso no lo vamos a lograr si no es con cara a cara en reuniones y en donde ojalá la alta dirección del Fideicomiso participe, que ellos vean que hay interés. Entonces yo no veo como opción el hecho de anular el Convenio porque igual no ganamos nada. Si hoy no están colocando, es lo mismo que no tener Convenio, entonces la acción no nos resuelve. Y el hecho de tenerlo abierto podría significar que en algún momento se vean dispuestos a colocar uno o dos, entonces no veo como una ruta cerrarlos, pero sí entablar esas conversaciones. Entonces yo quisiera que pudiéramos solicitarles espacios en donde si ustedes no ve ningún problema en calidad de Directoras de este Comité también, en donde yo pueda ir en representación de Presidente de este Comité y en donde pueda ir doña Margarita también como Gerente de la UNIDAD EJECUTORA y quisiera que también fuera representación del FIDUCIARIO, que vaya una representación de cada una de las tres partes de este Fideicomiso en donde solicitemos, y hay un espacio para decirles y ahí sí les solicitaría que preparemos qué es lo que nosotros brindamos, preguntarles ¿por qué es que ustedes no tienen interés en colocar nada con nosotros?, ¿le parece que son muchos los requisitos?, le parece que podríamos, ¿qué es lo que más le complica a usted colocar?, ¿porque usted no ve atractivo recibir un aval del FIDEIMAS?, que es que la tasa de interés que ustedes me fuerzan a dar no me parece atractiva, bueno ya entonces nos traemos aquí el tema de discusión a ver si podríamos valorar, bueno creo que no es opción, pero por lo menos traernos esas inquietudes, para entender ¿por qué es que no quieren?. Me preocupa mucho que prácticamente se concentra todo en cuatro, bueno se concentra en una, en un FIDEICOMISARIO GARANTIZADO, pero después de esa habrá otros tres que por ahí levantan la mano y después de eso nadie más. Entonces me parece importante que tengamos esos espacios cara a cara en donde presencialmente, yo sí creo mucho en la presencialidad en algún momento la pandemia nos tomó a todos por sorpresa y nos habituamos a la virtualidad y nos olvidamos de que las relaciones humanas requieren de interacción y que no siempre una pantalla me da todas las interacciones que requiero y también mucha gente, bueno ya aquí descargándome, mucha gente piensa que es un derecho la virtualidad. Entonces, yo quisiera que pidiéramos esos espacios no para allá, sino que sea algo que hagamos a lo largo de este año. Que nos planteemos una reunión con Fideicomiso la segunda, tercera semana de junio, la cuarta semana de julio, la primera semana de agosto a ir con cada uno escuchándolos, pero si vean participación de nosotros como alta Dirección del Fideicomiso. Doña Margarita, y esas eran mis observaciones.

La señora Margarita Fernández Garita manifiesta para contarles que nosotros desde este cuatrimestre iniciamos con este proceso de ir acercándonos a los que nos han colocado, pongo el ejemplo de FUNDEBASE, que es una Organización, conversamos con ellos, nos reunimos presencialmente y le referimos los primeros casos de FOGAS que no han sido atendidas por los otros y nos topamos con la sorpresa de que primero que ya no es la misma persona que estuvo antes, que eso es bueno porque bueno no se han acercado y no han tenido conocimiento del Convenio, entonces que dicha que buscamos esa reunión porque por la nueva Director de esa Organización, ya pudimos empezar a tener una relación y referirle casos. Y nos encontramos que hay requisitos de esa institución, como, por ejemplo, que deben tener alguna formalidad. Es como requisitos. Que deben tener más de un año, y nuestros requisitos es que al menos con seis meses. Entonces, importante eso, con Pronamype también hicimos una ronda de reuniones, nos estamos reuniendo con Pronamype una vez al mes, y estamos haciendo ronda de reuniones con Organizaciones que ellos ya identificaron, y que son, algunas son las mismas que tenemos Convenio, entonces también ya empezamos a colocar los proyectos, por ejemplo, con el Sector Agrícola Cantonal de San Carlos, van a venir 17 casos que ya fueron analizados por el promotor y entonces que esa ronda ya gracias a Dios la iniciamos y me encantaría de veras que los demás pudiéramos retomar esas reuniones acompañados por parte de ustedes. El señor Jafeth Soto

Sánchez manifiesta, por ejemplo, ahora que menciona esa razón que le dieron, yo inmediatamente le hubiera dicho, pero ustedes solicitan ese año en operación para poder garantizarse que les van a pagar, o sea, que es una persona que ya tiene negocio en marcha, que ya tiene la experiencia en su negocio y demás, pero es que, si a usted no le pagan, yo le pago. Entonces el riesgo lo estoy corriendo yo. Entonces, ¿cuál es el problema? Que usted cambie su política a seis meses en lugar de un año si usted sea como sea va a recibir el pago. Claro que usted en sus créditos que no están garantizados solicite el año, perfecto, pero en los créditos que están garantizados con mis recursos, usted ese requisito lo tiene por temor a que no le paguen, pero yo le estoy fiando a la persona, entonces porque no flexibilizamos esto, entonces ellos van a decir bueno si tienen razón, entonces ese tipo de espacios permiten esta interacción, tal vez ellos no lo ven porque ellos dicen, yo no voy a quitar ese requisito porque después no me pagan, pero no ven más allá, si no me pagan, me paga el FIDEIMAS si lo puedo flexibilizar, entonces ahí podemos tener cierto margen de negociación. ¿Consulto si hay alguna otra observación que queramos ver en este punto? Si no, entonces les leo la propuesta de acuerdo. Se da por conocido y aprobado el Informe de Ejecución y Cumplimiento de Metas al cierre Trimestral 31 de marzo del 2024 de la Unidad de Ejecutora del Fideicomiso. Consulto si alguien que tenga alguna observación. Doña Alejandra. La señora Alejandra Rojas Núñez manifiesta y tal vez yo agregarle que con las observaciones de mejora que hemos ido haciendo. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta así se consigna. ¿Alguien más con alguna otra observación? Adelante, Doña Evelyn.

La señora Evelyn Durán Santana manifiesta entendí que íbamos abordar también parte de este tema en la siguiente sesión o no. El señor Jafeth Soto Sánchez pregunta ¿Qué de la siguiente sesión? La señora Evelyn Durán Santana manifiesta vamos a ver sí, acciones para mejorar la colocación. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta son las observaciones que habla doña Alejandra justamente que pedimos como opciones de mejora de cara al siguiente Informe. Está bien gracias sí, los cuatro puntos que señaló usted ahora. El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta sí, que también los puntos que señaló doña Alejandra y doña Karla, creo que los cuatro puntos míos condensan varios, pero me parece que no abarca a todos, porque por lo menos la de doña Karla sí, pero me parece que doña Alejandra abordó otros puntos adicionales a los que yo hice alusión, entonces, sería que se incorporen todos esos en el siguiente informe. Consulto alguna otra observación. Entonces, les leo nuevamente la propuesta de acuerdo. Se da por conocido y aprobado el Informe de Ejecución y Cumplimiento de Metas al cierre Trimestral 31 de marzo de 2024 de la UNIDAD EJECUTORA del Fideicomiso con las oportunidades de mejora que fueron detalladas a lo largo de esta acta. Jafeth Soto a favor de la propuesta de acuerdo recientemente leída. Doña Alejandra. Alejandra Rojas Núñez de acuerdo con la propuesta de acuerdo. Doña Margarita. Margarita Fernández de acuerdo con la propuesta de acuerdo. Doña Karla. Karla Pérez Fonseca de acuerdo con la propuesta. Con 4 votos a favor y cero en contra, se ha aprobado con unanimidad el acuerdo recientemente leído.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°069-2024: Se da por conocido y aprobado el Informe de Ejecución y Cumplimiento de Metas al cierre trimestral 31 de marzo de 2024 de la UNIDAD EJECUTORA del Fideicomiso con las oportunidades de mejora que fueron detalladas a lo largo de esta acta. Jafeth Soto a favor de la propuesta de acuerdo recientemente leída, Alejandra Rojas Núñez de acuerdo con la propuesta de acuerdo, Margarita Fernández, de acuerdo con la propuesta de acuerdo, Karla Pérez Fonseca de acuerdo con la propuesta. Con 4 votos a favor y cero en contra, se ha aprobado con unanimidad el acuerdo recientemente leído.

ARTÍCULO SEXTO: PRESENTACIÓN DE NORMATIVA APLICABLE PARA LA ATENCIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVOS AZULES, SEGÚN OFICIO 0505-2024.

Pasamos al punto sexto, que sería la presentación de la normativa aplicable para la atención de proyectos productivos azules según oficio 0505-2024. Antes de cederle la palabra a doña Margarita, doña Alejandra ah, sí, perdón. Ahora sí. Era el punto quinto, mil disculpas. Doña Margarita, adelante.

La señora Margarita Fernández Garita manifiesta la solicitud en el oficio 505, pudimos detallar la normatividad aplicable que está en ejecución para la atención de Proyectos Productivos de Economía Azul identificados de alguna manera por todas las instituciones. Nosotros nos planteamos cuatro ejes importantes. Uno, que era la identificación y priorización de estos proyectos productivos de personas físicas y jurídicas, donde se les había, bueno a doña Alejandra le compartí la matriz de todos los proyectos que él necesitaba en todas las instituciones y el producto final, perdón, esos proyectos de alguna manera tenían que ir con una certificación de INCOPESEA, también a doña Alejandra le compartí una copia de esa certificación y de hecho hoy tenemos ya 4, 3 solicitudes que ya están siendo formalizadas por el Banco Nacional porque el producto financiero que se le planteó a doña Yorleni es que esos créditos atendidos por el Banco Nacional iban a llevar una tasa de interés, tasa básica más tres puntos con subsidio por diferencial que ya la aprobamos en la sesión pasada del 5%, avales a los créditos con posibilidad de complemento del Plan de Inversión con recursos no reembolsables, de hecho esos tres casos ya van acompañados con un Plan de Inversión no reembolsable y de alguna manera viendo desde la dinámica familiar cómo estas familias pudieran también recibir beneficios de la institución y principalmente de las personas que están recibiendo el tema de Veda, que hoy por hoy están recibiendo ese complejo los pescadores. Una vez que habíamos atendido estos casos, habíamos hablado de las etapas de intervención, reinversión o post-inversión, y esos casos que se vayan ya formalizando con el Banco Nacional, ya entran si DIOS lo permite de las Asistencias Técnicas que vayamos formalizando ya sea con la UNED o la UNA, que podría ser, o la misma UTN que tiene Sede en la zona de Puntarenas. Este, dentro de la normativa, esto nada más de preámbulo, pero la normativa que se habilita estos servicios para personas con Proyectos Productivos de Economía Azul, tenemos en primera instancia en el IMAS. En el IMAS ya está dentro de su Plan Estratégico y el Plan de Cooperativo 2024, las acciones que ahí se mencionan. La uno, que es un Plan de Acción diseñado e implementado en el desarrollo de competencias y condiciones, contempla el sistema de apoyo financiero, reembolsable y no reembolsable. Y ahí tiene dos actividades, que es el diseño de un Plan de acción, protege a las familias en condición de pobreza para desarrollar competencias y condiciones. Y la otra actividad es el financiamiento de proyectos individuales con servicios, productos financieros reembolsables o no reembolsables, o sea que también ya el IMAS dentro de su Plan operativo, Plan Estratégico, considera tanto el tema de las competencias como también el tema de Financiamiento. Y el otro es el mecanismo de articulación institucional, que fue la primera parte que hicimos, de alguna manera ya me imagino que ahora en interno del IMAS se están diseñando ese mecanismo, pero ya en la práctica está dando. Después a nivel del Banco Costa Rica, que es a través del Fideicomiso, está la UNIDAD EJECUTORA en el término de gestión de esa articulación interinstitucional bajo los siguientes mecanismos, que existe un Convenio de Cooperación suscrito con el Banco Nacional donde ellos se comprometen a atender la demanda de crédito, el Contrato de FIDEICOMISO que nos posibilita el subsidio por diferencial de tasa, el plan operativo de FIDEIMAS que tenemos la ampliación del Contrato de Asistencia Técnica que está en valoración y el inicio de un nuevo proceso de contratación según la Ley de Contratación Pública que también está en proceso, y otras ofertas de Servicios de Desarrollo Empresarial que tiene INA y FODEMIPYME. Y también se pone a disposición la oferta programática que tiene IMAS desde un Área Regional de atender integralmente a una familia. El Banco Nacional, pues, igualmente por el

Convenio y por la contratación de capacitación que incluye la herramienta tecnológica para el manejo de flujos de caja en procesos de capacitación promovidos para la inclusión financiera, entonces esto también se está coordinando con Yendry, que es del Banco Nacional, para que este proceso pues siga aportando a este Proyecto de Economía Azul. Por el lado de INCOPECA, que según la página web están las certificaciones, entonces ahí es donde viene la certificación de INCOPECA, donde ellos, nosotros les llamamos certificación, pero ellos les llaman autorización para proyectos de transporte de productos pesqueros, la autorización de puestos de recibo de centro de acopio, la importación y exportación de productos pesqueros, la importación de insumos de pesqueros y la extracción de moluscos. Y de hecho tenemos un caso de doña María Alejandra que ya aprobó la garantía que está dentro de esa extracción de moluscos. Y a nivel del INA que todos conocemos que existe una oferta de Servicios de Desarrollo Empresarial y que a través del Contrato que tiene suscrito el INA con la Fundación Omar Dengo, es donde nosotros hemos venido no sólo para este proyecto de Economía Azul, sino también para las capacitaciones que hoy están recibiendo nuestra población referida desde la UNIDAD EJECUTORA. Entonces que, para efectos, lo que decía Jafeth desde el otro día, que no había necesidad de hacer un Convenio, sino más bien ya hay normas aplicables para pasar a trabajar en lo que nos compete a cada institución para apoyar a los proyectos de Economía Azul.

El señor Jafeth Soto Sánchez manifiesta doña Margarita consulto si alguien quiere hacer uso de la palabra. Nada más entonces quiero mencionarles que la articulación que está aquí planteada, la idea es que comencemos a dar ya los primeros de estos créditos a mediados del próximo mes. Ya tenemos por lo menos tres, dos, tres por ahí que ya van a iniciar, no todo lo que tiene que ver economía Azul pasa por FIDEIMAS porque depende de la necesidad del proyecto, van a haber otros que son con crédito perdón con capital no reembolsable que se atienden directamente desde IMAS y como es capital no reembolsable pues no necesita un aval por eso es que no pasan por FIDEIMAS, entonces dependiendo la atención que se le vaya a dar para lo que sea postulado el proyecto así es como cómo se va a ir abordando. Nada más para terminar, consulto aquí si alguien tiene alguna acotación, alguna aclaración que quiera al respecto. Si no, yo por ejemplo el tema de Economía Azul lo daría por el momento como un tema agotado aquí en el Comité Director y que ya sea estrictamente pues la ejecución de lo que nos exponía doña Margarita, lo que se vaya materializando y ojalá entonces en el siguiente mes, el siguiente mes no, el siguiente informe ya si esto se coloca en junio, ya en el siguiente Informe de la ejecución vendría tantos proyectos de Economía Azul, dos, tres, el que sigue tener cuatro, cinco y ahí ya ir viendo cómo resulta estos temas que estamos conversando. Les leo la propuesta de acuerdo que sería, se da por conocida la información de normativa aplicable para la atención de Proyectos Productivos de Economía Azul, referida mediante oficio 0505-2024. Consulto si alguien tiene alguna observación. No, entonces someto a votación la propuesta de acuerdo recientemente leída. Jafeth Soto, a favor. Doña Alejandra. Alejandra Rojas de acuerdo. Doña Margarita. Margarita Fernández, de acuerdo. Doña Karla. Karla Pérez Fonseca, de acuerdo. Con cuatro votos a favor y cero en contra, se ha aprobado con unanimidad la propuesta de acuerdo recientemente leída.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme por unanimidad N°070-2024: Se da por conocida la información de normativa aplicable para la atención de Proyectos Productivos de Economía azul, referida mediante oficio 0505-2024. Jafeth Soto a favor. Alejandra Rojas de acuerdo. Margarita Fernández de acuerdo. Karla Pérez Fonseca de acuerdo. Con cuatro votos a favor y cero en contra, se ha aprobado con unanimidad la propuesta de acuerdo recientemente leída.

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

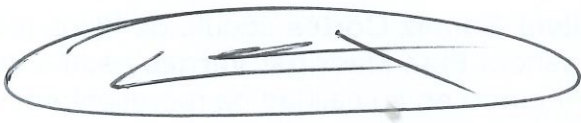
Alvarado

ARTÍCULO SÈTIMO: ASUNTOS VARIOS.

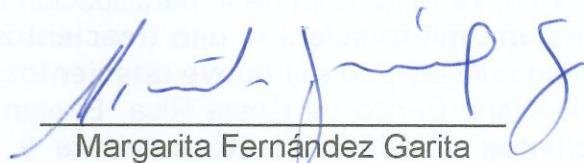
Consulto, pasamos entonces al punto final de la agenda de asuntos varios, si alguien tiene algún asunto que quiera tratar en esta sección.

No veo necesario que hoy los dejemos en firme, porque es la aprobación de un informe y una aprobación de dar por conocido un oficio, entonces no quisiera abusar de ese recurso porque la firmeza en la misma sección es cuando se dan casos que realmente sean necesarios y acá no lo veo necesario con la aprobación del acta quedan en firme. Entonces consulto si alguien tiene algún punto que quiera tratar. Entonces, al ser las 3:55 p.m. de la tarde, damos por finalizada la sesión extraordinaria 001-2024 del Fideicomiso. Muchas gracias y nos vemos la próxima semana.

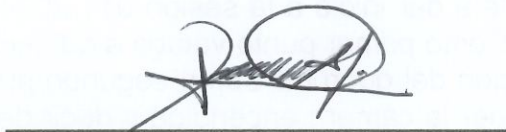
Finalmente, el Comité Director del Fideicomiso BANCO DE COSTA RICA-IMAS-BANACIO/73-2002 da por concluida la Sesión extraordinaria N°001-2024 y cierra la sesión al ser las 3:55 p.m.



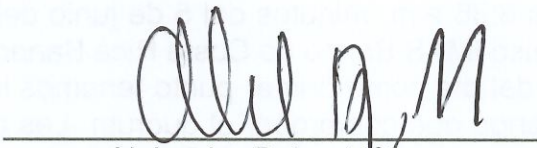
Jafeth Soto Sánchez
Rep Presidencia Ejecutiva del IMAS
Cédula 2-749-0009



Margarita Fernández Garita
Gerencia de la UNIDAD EJECUTORA
Cédula 3-265-077



Robin Almendares Fernández
Rep. Ministro del MAG
Cédula 9-0091-366



Alejandra Rojas Núñez
Rep. De la Ministra de la Condición de la
Mujer
Cédula 3-417-520



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