

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

Comité Director
Libro de Actas

Acta de la Sesión ordinaria N°024-2021 presencial, celebrada por el Comité Director del Fideicomiso BANCO DE COSTA RICA-IMAS-BANACIO/73-2002, en las Oficinas del Fideimas, del día 15 de diciembre del 2021, la cual da inicio a las 8:17 a.m. horas de la mañana, con la presencia de la señora Mónica Acosta Valverde, cédula de identidad número uno-mil doscientos cincuenta y ocho novecientos veintiséis en su calidad de representante del Presidente Ejecutivo del IMAS quién preside, la señora Margarita Fernández Garita, cédula de identidad número tres-doscientos sesenta y cinco-cero setenta y siete, en su calidad de Gerente de la Unidad Ejecutora, la señorita Mayra Vargas Ulate cédula de identidad uno- mil doscientos uno-cuatrocientos ochenta y cinco en su calidad de representante del Ministerio de Agricultura y Ganadería y Pesca, la señora Alejandra Rojas Núñez cédula de identidad número tres cuatrocientos diecisiete quinientos veinte en su calidad de representante del INAMU, la señorita Karla Pérez Fonseca cédula de identidad número dos cuatrocientos noventa y ocho setecientos treinta y seis en su calidad de representante de la Subgerencia de Desarrollo Social del IMAS.

Con la participación de la señora Silvia Gómez Cortés cédula de identidad número uno mil trescientos uno-trescientos cinco y la señora Kattia Sánchez Azofeifa cédula de identidad uno-mil trescientos cuarenta y seis-trescientos ochenta y cinco, ambas en calidad de representantes des Fiduciario Banco de Costa Rica, el señor Gustavo Muñoz Ureña cédula de identidad uno setecientos treinta y uno doscientos siete en su calidad de representante del Banco Nacional. Invitados, la señora Melisa Hidalgo Fuentes cédula de identidad tres cuatrocientos cuarenta y uno novecientos diecisiete en su calidad de representante del Colegio Universitario de Cartago (CUC), la señora Rosita Shum Chan cédula de identidad ocho cero cero cincuenta y cinco seiscientos sesenta y cinco en su calidad de representante del Colegio Universitario de Limón (CunLimón), el señor Gabriel Rojas Abarca cédula de identidad uno dieciséis veintinueve trescientos veintidós en su calidad de encargado de servicios de apoyo del Fideimas, los Promotores Socio Empresariales, el señor Alejandro Moreno Medina cédula de identidad seis trescientos treinta y cuatro novecientos seis, el señor Esteban Benavidez Segura cédula de identidad uno mil doscientos veinticuatro trescientos sesenta y cuatro, la señora Raquel Viales Reyes cédula de identidad cinco trescientos cincuenta y uno seiscientos ocho, el señor Marwin de la O Torres cédula de identidad siete ciento noventa y cuatro ochocientos cinco, el señor César Hidalgo Quirós cédula de identidad uno mil quinientos veintifés seiscientos sesenta y seis, el señor Roberto Arroyo Murillo cédula de identidad uno novecientos noventa y cuatro trescientos veintinueve, la señora Mariana Vásquez Araya cédula de identidad uno ochocientos ochenta y cinco doscientos veintidós, la señora Rosa Isabel Ramirez Leandro cédula de identidad uno mil doce doscientos cuarenta y nueve, el señor Denis Cerna García cédula de identidad dos quinientos setenta y seis ochocientos ochenta y nueve.

ARTÍCULO PRIMERO: COMPROBACIÓN DE QUÓRUM

La señora Mónica Acosta Valverde comprueba el quórum y procede a iniciar la sesión. Están de forma presencial y virtual los cinco miembros del Comité Director, la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, la señorita Karla Pérez Fonseca (forma virtual), la señorita Mayra Vargas Ulate (forma virtual).

ARTÍCULO SEGUNDO: LECTURA Y APROBACIÓN DE AGENDA

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



Se da lectura a la agenda de la Sesión ordinaria N°024-2021 de fecha 15 de diciembre del 2021, con el siguiente orden del día:

1. Comprobación de quórum.
2. Lectura y Aprobación de Agenda.
3. Lectura y aprobación acta ordinaria 023-2021.
4. Presentación de resultados de los procesos asistencia técnica llevados a cabo por el Colegio Universitario de Cartago CUC y Colegio Universitario de Limón (Cunlimón).
5. Propuesta a reforma del Reglamento de Uso de Vehículo.
6. Asuntos Varios.

La señora Mónica Acosta Valverde presenta a las personas representantes del Comité Director los puntos de agenda de la sesión ordinaria 024-2021 del Comité Director.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°155-2021: Se da por aprobada la agenda de la sesión ordinaria 024-2021. **Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los votos virtuales la señorita Karla Pérez Fonseca, la señorita Mayra Vargas Ulate.

ARTÍCULO TERCERO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA 023-2021.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°156-2021: Se da por aprobada el acta ordinaria 023-2021. **Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales, la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los virtuales la señorita Karla Pérez Fonseca, y la señorita Mayra Vargas Ulate.

ARTÍCULO CUARTO: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DEL PROCESO DE ASISTENCIA TÉCNICA LLEVADO A CABO POR EL COLEGIO UNIVERSITARIO DE CARTAGO CUC Y EL COLEGIO UNIVERSITARIO CUNLIMÓN.

La señora Margarita Fernández Garita indica que el señor Gabriel Rojas Abarca va a presentar la dinámica de trabajo en coordinación con el Colegio Universitario de Cartago.

El señor Gabriel Rojas Abarca comenta que desde principio de año se realizó la asistencia técnica por medio de las diferentes Universidades a Nivel Nacional. El Colegio Universitario de Cartago atendió la Zona de Cartago. A ellos se les hizo dos órdenes de servicio, una a principio de año que abarcó 30 participantes y se terminó con 27 participantes y toda la atención fue mediante los profesores. La mayoría de las atenciones que hizo el CUC fue de visita presencial.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes presenta a las personas del Comité Director los resultados del proceso de asistencia técnica del Colegio Universitario de Cartago.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que durante un año se continuó con el acompañamiento empresarial en la asistencia técnica. Para este año nos fue asignado 68 casos de la Provincia de Cartago, entre ellos se tiene población de Turrialba, del Cantón Central de Cartago y de la Zona de los Santos.

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

Se da lectura a la agenda de la Sesión ordinaria N°024-2021 de fecha 15 de diciembre del 2021, con el siguiente orden del día:

1. Comprobación de quórum.
2. Lectura y Aprobación de Agenda.
3. Lectura y aprobación acta ordinaria 023-2021.
4. Presentación de resultados de los procesos asistencia técnica llevados a cabo por el Colegio Universitario de Cartago CUC y Colegio Universitario de Limón (CunLimón).
5. Propuesta a reforma del Reglamento de Uso de Vehículo.
6. Asuntos Varios.

La señora Mónica Acosta Valverde presenta a las personas representantes del Comité Director los puntos de agenda de la sesión ordinaria 024-2021 del Comité Director.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°155-2021: Se da por aprobada la agenda de la sesión ordinaria 024-2021. Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor. Con los votos presenciales la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los votos virtuales la señorita Karla Pérez Fonseca, la señorita Mayra Vargas Ulate.

ARTÍCULO TERCERO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA 023-2021.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°156-2021: Se da por aprobada el acta ordinaria 023-2021. Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor. Con los votos presenciales, la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los virtuales la señorita Karla Pérez Fonseca, y la señorita Mayra Vargas Ulate.

ARTÍCULO CUARTO: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DEL PROCESO DE ASISTENCIA TÉCNICA LLEVADO A CABO POR EL COLEGIO UNIVERSITARIO DE CARTAGO CUC Y EL COLEGIO UNIVERSITARIO CUNLIMÓN.

La señora Margarita Fernández Garita indica que el señor Gabriel Rojas Abarca va a presentar la dinámica de trabajo en coordinación con el Colegio Universitario de Cartago.

El señor Gabriel Rojas Abarca comenta que desde principio de año se realizó la asistencia técnica por medio de las diferentes Universidades a Nivel Nacional. El Colegio Universitario de Cartago atendió la Zona de Cartago. A ellos se les hizo dos órdenes de servicio, una a principio de año que abarcó 30 participantes y se terminó con 27 participantes y toda la atención fue mediante los profesores. La mayoría de las atenciones que hizo el CUC fue de visita presencial.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes presenta a las personas del Comité Director los resultados del proceso de asistencia técnica del Colegio Universitario de Cartago.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que durante un año se continuó con el acompañamiento empresarial en la asistencia técnica. Para este año nos fue asignado 68 casos de la Provincia de Cartago, entre ellos se tiene población de Turrialba, del Cantón Central de Cartago y de la Zona de los Santos.

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

Comité Director
Libro de Actas

Se da lectura a la agenda de la Sesión ordinaria N°024-2021 de fecha 15 de diciembre del 2021, con el siguiente orden del día:

1. Comprobación de quórum.
2. Lectura y Aprobación de Agenda.
3. Lectura y aprobación acta ordinaria 023-2021.
4. Presentación de resultados de los procesos asistencia técnica llevados a cabo por el Colegio Universitario de Cartago CUC y Colegio Universitario de Limón (CunLimón).
5. Propuesta a reforma del Reglamento de Uso de Vehículo.
6. Asuntos Varios.

La señora Mónica Acosta Valverde presenta a las personas representantes del Comité Director los puntos de agenda de la sesión ordinaria 024-2021 del Comité Director.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°155-2021: Se da por aprobada la agenda de la sesión ordinaria 024-2021. **Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los votos virtuales la señorita Karla Pérez Fonseca, la señorita Mayra Vargas Ulate.

ARTÍCULO TERCERO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA 023-2021.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°156-2021: Se da por aprobada el acta ordinaria 023-2021. **Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales, la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los virtuales la señorita Karla Pérez Fonseca, y la señorita Mayra Vargas Ulate.

ARTÍCULO CUARTO: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DEL PROCESO DE ASISTENCIA TÉCNICA LLEVADO A CABO POR EL COLEGIO UNIVERSITARIO DE CARTAGO CUC Y EL COLEGIO UNIVERSITARIO CUNLIMÓN.

La señora Margarita Fernández Garita indica que el señor Gabriel Rojas Abarca va a presentar la dinámica de trabajo en coordinación con el Colegio Universitario de Cartago.

El señor Gabriel Rojas Abarca comenta que desde principio de año se realizó la asistencia técnica por medio de las diferentes Universidades a Nivel Nacional. El Colegio Universitario de Cartago atendió la Zona de Cartago. A ellos se les hizo dos órdenes de servicio, una a principio de año que abarcó 30 participantes y se terminó con 27 participantes y toda la atención fue mediante los profesores. La mayoría de las atenciones que hizo el CUC fue de visita presencial.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes presenta a las personas del Comité Director los resultados del proceso de asistencia técnica del Colegio Universitario de Cartago.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes comenta que durante un año se continuó con el acompañamiento empresarial en la asistencia técnica. Para este año nos fue asignado 68 casos de la Provincia de Cartago, entre ellos se tiene población de Turrialba, del Cantón Central de Cartago y de la Zona de los Santos.

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

Con respecto a la población que se atendió se tiene un 62% que corresponden a mujeres, y un 38% hombres.

En cuanto a las oportunidades de mejoras que se identificaron una vez que se realizó la aplicación del diagnóstico y este estaba estructurado en cuatro áreas específicas las cuáles son:

- Mercadeo y Ventas.
- Financiera
- Diseño Organizacional
- Operaciones y Formalización.

Acá se resaltan los aspectos principales, y a nivel general los docentes se enfocaron en trabajar principalmente en el área de mercadeo y ventas, y es una de las áreas que se ha visto oportunidad de mejora, debido a que los beneficiarios tienen desconocimiento en temas tales como:

- Plan de Ventas.
- Desconocimiento en el uso de redes sociales.
- Conocimiento de la competencia.
- Búsqueda de nuevos clientes.

Con respecto al área financiera un aspecto que ha salido a relucir en ese sector que se atendió es que ellos no llevan una separación de las finanzas del negocio, con las finanzas familiares, tienen poco o nulo control de sus ingresos y gastos, implementación de control de inventarios.

En cuanto a la parte de diseño organizacional se identifica y en algunos casos nula participación de los familiares apoyando a los microempresarios en cada uno de sus proyectos, por cual no existe una asignación de roles que les pueda mejorar en cada uno de los procesos que ellos llevan. Hay un tema de innovación en forma de pago en donde se logra identificar que ellos únicamente se enfocan en recibir la parte de efectivo, y no ven otras formas que podrían estar implementando más por el tema de la Pandemia que se ha tenido que innovar e ir cambiando esa mentalidad. Y un tema de ahorro y es uno de los aspectos que se ha logrado tratar de motivar a ellos para que lo logren implementar.

Desde la parte de Operaciones y Formalización se identificaron oportunidades de mejora en tema de asociatividad, permisos, actualización de Planes de Negocios.

Los cambios que se visualizó de la población que se atendida son los siguientes:

Área Financiera. Aquí se enfocó mucho de que ellos llevarán un registro de los ingresos, gastos, e inventarios de una forma muy básica, y en muchos casos se toparon con personas que tenían una herramienta en Excel, pero el impedimento que tenían muchas veces no sabían cómo utilizar la herramienta. Entonces se inició desde lo más básico, y se les ha proporcionado a ellos desde el inicio un libro de diario para que anoten sus gastos, e ingresos.

Otros de los aspectos que se le instó que iniciarían con su implementación fue el uso de la plataforma SINPE, para recibir pagos, y no quedar únicamente con recibir el efectivo. Y efectuaron un proceso de actualización de precios en los sistemas de costos que ellos sacaban, porque muchas veces esta población establece un precio producto, y no tiene sustento sobre que está estableciendo ese precio

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

Con respecto a la población que se atendió se tiene un 62% que corresponden a mujeres, y un 38% hombres.

En cuanto a las oportunidades de mejoras que se identificaron una vez que se realizó la aplicación del diagnóstico y este estaba estructurado en cuatro áreas específicas las cuáles son:

- Mercado y Ventas.
- Financiera
- Diseño Organizacional
- Operaciones y Formalización.

Acá se resaltan los aspectos principales, y a nivel general los docentes se enfocaron en trabajar principalmente en el área de mercadeo y ventas, y es una de las áreas que se ha visto oportunidad de mejora, debido a que los beneficiarios tienen desconocimiento en temas tales como:

- Plan de Ventas.
- Desconocimiento en el uso de redes sociales.
- Conocimiento de la competencia.
- Búsqueda de nuevos clientes.

Con respecto al área financiera un aspecto que ha salido a relucir en ese sector que se atendió es que ellos no llevan una separación de las finanzas del negocio, con las finanzas familiares, tienen poco o nulo control de sus ingresos y gastos, implementación de control de inventarios.

En cuanto a la parte de diseño organizacional se identifica y en algunos casos nula participación de los familiares apoyando a los microempresarios en cada uno de sus proyectos, por cual no existe una asignación de roles que les pueda mejorar en cada uno de los procesos que ellos llevan. Hay un tema de innovación en forma de pago en donde se logra identificar que ellos únicamente se enfocan en recibir la parte de efectivo, y no ven otras formas que podrían estar implementando más por el tema de la Pandemia que se ha tenido que innovar e ir cambiando esa mentalidad. Y un tema de ahorro y es uno de los aspectos que se ha logrado tratar de motivar a ellos para que lo logren implementar.

Desde la parte de Operaciones y Formalización se identificaron oportunidades de mejora en tema de asociatividad, permisos, actualización de Planes de Negocios.

Los cambios que se visualizó de la población que se atendida son los siguientes:

Área Financiera. Aquí se enfocó mucho de que ellos llevarán un registro de los ingresos, gastos, e inventarios de una forma muy básica, y en muchos casos se toparon con personas que tenían una herramienta en Excel, pero el impedimento que tenían muchas veces no sabían cómo utilizar la herramienta. Entonces se inició desde lo más básico, y se les ha proporcionado a ellos desde el inicio un libro de diario para que anoten sus gastos, e ingresos.

Otros de los aspectos que se le instó que iniciarán con su implementación fue el uso de la plataforma SINPE, para recibir pagos, y no quedar únicamente con recibir el efectivo. Y efectuaron un proceso de actualización de precios en los sistemas de costos que ellos sacaban, porque muchas veces esta población establece un precio producto, y no tiene sustento sobre que está estableciendo ese precio

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

y amparado a ingresos y gastos para que ellos llevaran la separación de los ingresos personales, con los gastos del negocio y en la medida de lo posible pudieran considerar sacar parte de ese ingreso para que ellos pudieran destinarse un salario y de esta manera cubrir esos gastos personales.

En la parte de Mercadeo y Ventas ya de las áreas de las cuales ha sido fuerte el trabajo es el apoyo a ellos en el uso de las redes sociales, que viene siendo un tema fundamental el uso de Marketplace de Facebook, catálogo en línea a través del uso del WhatsApp que a mucho de ellos les ha beneficiado considerablemente y la implementación de diferentes forma de envió a los clientes, y no quedarse únicamente con clientes que están cerca de sus negocios e ir más allá abriendo nuevas posibilidades en un tema de innovación de sus productos, que los empaques sean más atractivos, que llamen más los deseos de las personas a adquirirlos. Temas de logos, marca de sus negocios que muchos de ellos no lo tenían y estar en una constante actualización con respecto a las tendencias de sus productos de acuerdo con cada temporada dado que esto sin lugar a duda podría aumentar sus ventas y verlo como una gran oportunidad.

Con respecto al Área de Operaciones y Formalización en algunos de los microempresarios se lograron establecer productos en consignación entre ellos mismos y otros negocios. Algunos de ellos tenían ciertos temas en cuanto a trámites legales, u otros permisos durante los cuales en el proceso de asistencia lograron iniciar e incluso todavía después del proceso los consultores están ahí apoyando y siendo una guía para que ellos puedan formalizar sus negocios en la medida de lo posible.

Se lograron inscribir algunos microempresarios como Pymes ante el MEIC, y un tema de actualización de sus equipos y herramientas.

Con respecto a la parte de Diseño Organizacional, los consultores trataron de poder motivar a los familiares para que formaran parte de sus negocios, y muchos de ellos aportaron ideas novedosas en muchos casos mujeres jefas de hogar que no tenían mucho conocimiento en temas de redes sociales y a pesar que el consultor les explicaba, también se dio ese acompañamiento de los hijos para que ellos se encargaran del manejo de redes sociales en compañía de cada una de estas señoras, y lo del tema del ahorro que es uno de los aspectos que sea insistido bastante en ellos. Y las alianzas estratégicas con los microempresarios y los procesos cooperación que han logrado enlazarse entre ellos mismos.

Se menciona dos casos de éxitos sobresalientes los cuales son: El del señor Francisco Calderón Bravo tiene un taller de motos. El consultor le hizo el diagnóstico y en su respectivo momento le hizo la visita en el sitio, y se encontró que contaba con una máquina de hacer etiquetas y productos sublimados, pero la máquina la tenía varada y no le estaba sacando provecho suficiente, y gracias al acompañamiento y el conocimiento que el consultor tenía en este tipo de máquina empezó hacer estikers, calcamanías y empezó a vender no solamente desde la parte de taller de motos, sino también hacer camisetas alusivas a motos con calcamanías, y lo cual no solamente vio el negocio del taller, sino también el negocio de la venta de camisas y productos sublimados.

En el caso de la señora Viria Gómez Viquez ella trabaja junto al esposo en lo que es el desarrollo de limpieza para vehículos. El esposo ha sido un apoyo fundamental para ella. Cuando el consultor llegó ellos tenían implementado en un sistema el tema del costo, pero no sabían cómo utilizarlo y el profesor les asesoró con una herramienta más básica donde ellos pudieran ver cuáles eran los ingresos, los gastos que estaban teniendo, y el impacto que el negocio de ellos está generando lo cual le vino a motivar y seguir trabajando en cada uno de su proyectos. Esto son de manera general e incluso se tuvo casos que cuando el consultor llega donde una beneficiaria y ella tenía todo para

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



poder participar en SICOP, pero lamentablemente habian temas que desconocía tales como estar inscritos bien en la Caja para poder brindar los servicios, e incluso por los compromisos que los consultores han adquirido en el proceso, él se fue con la señora a la Caja y solucionaron el problema que tenía e incluso ya ha podido participar en varios procesos por medio del SICOP, y quizás no ha tenido la suerte de ganar un concurso debido a la competencia que hay en el mercado, y a nivel de SICOP participan muchas personas y ella vio muchas oportunidades de negocio para podre salir adelante.

Se realizaron visitas en Sitio que efectuaron los consultores a las señoras y en donde se evidencia de los libros y también llegaban donde estaban trabajando las personas para tener más de cerca la dificultad que estaban teniendo en su momento.

Parte de las llamadas de seguimiento e incluso fue un tema que ellos también tuvieron que superar y brincar esa barrera de ya no solamente venir al aula, sentarse y escuchar al profesor, sino ya ahora es conectarse porque muchos de los procesos se desarrollaron por medio de plataforma del Teams, y ya se van brincando las barreras producto de la Pandemia y se ha tenido que ir adaptando a la nueva realidad.

Con respecto a la entrega de certificados del CUC siempre nos ha motivado tener a la gente que una vez que concluya un proceso de formación ellos puedan tener ese título que los respalde en un proceso a pesar de que es corto. En esta oportunidad lo que se hizo fue que se visitó a las personas. Aquí se logra visualizar cuatro de los casos que se visitaron en conjunto con el señor Juan Luis Bermúdez Madriz (Presidencia Ejecutiva del IMAS), la señora Margarita Fernández Garita (Fideimas) y el Decano del CUC, lo cual fue una experiencia muy gratificante, e incluso las personas estaban muy satisfechas principalmente y agradecidas de que no solamente fue el consultor el que fue a darles ese acompañamiento, sino que detrás del consultor estaban estas instituciones aliadas para poder apoyarles y que no se sintieran solos ahorita con la situación de Pandemia y las bajas en ventas que pudieron presentar en su momento.

Otro aspecto importante es que producto de la aplicación de los diagnósticos que realizan los consultores y conforme los van entendiendo, ellos van identificando ciertos aspectos en específico que muchas veces le afecta a varias personas y uno fue el tema de manejo sociales para Pymes, para lo cual se implementó charlas donde se toma en consideración la población que había participado incluso el año pasado y el 2021. Y las charlas se hicieron de manera presencial en el CUC, y estas duraban cuatro horas, e incluso ellos externaban la posibilidad de que se les apoyaran en otras charlas en temas del uso de la computadora debido que a veces se les dificulta bastante, e incluso son temas que está en agenda para poder retomarlos el próximo año. Y en estas charlas se les dio la entrega de certificados para que ellos tuvieran esa motivación de poder salir adelante y con el apoyo del CUC, IMAS, FIDEIMAS que ellos necesitan en ese momento.

De manera general definitivamente lo que es el proceso de asistencia técnica empresarial que ha venido implementando el FIDEIMAS ha sido como un salvavidas para cada una de estas personas a través de estas instituciones los apoyos y no se sienten solos y definitivamente es uno de los procesos que ha generado impacto en las personas. Y en cada proceso que se cierra se les aplica una evaluación a cada uno de los participantes, y ellos externa de que el apoyo ha sido muy bueno y el agradecimiento al FIDEIMAS por estar ahí de la mano con ellos.

La señora Mónica Acosta Valverde comenta que el Colegio Universitario de Cartago (CUC) ha demostrado en las capacitaciones de las cuales ha conocido y han agregado valor agregado a todo lo que hacen y excelente trabajo.

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

poder participar en SICOP, pero lamentablemente habían temas que desconocía tales como estar inscritos bien en la Caja para poder brindar los servicios, e incluso por los compromisos que los consultores han adquirido en el proceso, él se fue con la señora a la Caja y solucionaron el problema que tenía e incluso ya ha podido participar en varios procesos por medio del SICOP, y quizás no ha tenido la suerte de ganar un concurso debido a la competencia que hay en el mercado, y a nivel de SICOP participan muchas personas y ella vio muchas oportunidades de negocio para poder salir adelante.

Se realizaron visitas en Sitio que efectuaron los consultores a las señoras y en donde se evidencia de los libros y también llegaban donde estaban trabajando las personas para tener más de cerca la dificultad que estaban teniendo en su momento.

Parte de las llamadas de seguimiento e incluso fue un tema que ellos también tuvieron que superar y brincar esa barrera de ya no solamente venir al aula, sentarse y escuchar al profesor, sino ya ahora es conectarse porque muchos de los procesos se desarrollaron por medio de plataforma del Teams, y ya se van brincando las barreras producto de la Pandemia y se ha tenido que ir adaptando a la nueva realidad.

Con respecto a la entrega de certificados del CUC siempre nos ha motivado tener a la gente que una vez que concluya un proceso de formación ellos puedan tener ese título que los respalde en un proceso a pesar de que es corto. En esta oportunidad lo que se hizo fue que se visitó a las personas. Aquí se logra visualizar cuatro de los casos que se visitaron en conjunto con el señor Juan Luis Bermúdez Madriz (Presidencia Ejecutiva del IMAS), la señora Margarita Fernández Garita (Fideimas) y el Decano del CUC, lo cual fue una experiencia muy gratificante, e incluso las personas estaban muy satisfechas principalmente y agradecidas de que no solamente fue el consultor el que fue a darles ese acompañamiento, sino que detrás del consultor estaban estas instituciones aliadas para poder apoyarles y que no se sintieran solos ahorita con la situación de Pandemia y las bajas en ventas que pudieron presentar en su momento.

Otro aspecto importante es que producto de la aplicación de los diagnósticos que realizan los consultores y conforme los van atendiendo, ellos van identificando ciertos aspectos en específico que muchas veces le afecta a varias personas y uno fue el tema de manejo sociales para Pymes, para lo cual se implementó charlas donde se toma en consideración la población que había participado incluso el año pasado y el 2021. Y las charlas se hicieron de manera presencial en el CUC, y estas duraban cuatro horas, e incluso ellos externaban la posibilidad de que se les apoyaran en otras charlas en temas del uso de la computadora debido que a veces se les dificulta bastante, e incluso son temas que está en agenda para poder retornarlos el próximo año. Y en estas charlas se les dio la entrega de certificados para que ellos tuvieran esa motivación de poder salir adelante y con el apoyo del CUC, IMAS, FIDEIMAS que ellos necesitan en ese momento.

De manera general definitivamente lo que es el proceso de asistencia técnica empresarial que ha venido implementando el FIDEIMAS ha sido como un salvavidas para cada una de estas personas a través de estas instituciones, los apoyos y no se sienten solos y definitivamente es uno de los procesos que ha generado impacto en las personas. Y en cada proceso que se cierra se les aplica una evaluación a cada uno de los participantes, y ellos externa de que el apoyo ha sido muy bueno y el agradecimiento al FIDEIMAS por estar ahí de la mano con ellos.

La señora Mónica Acosta Valverde comenta que el Colegio Universitario de Cartago (CUC) ha demostrado en las capacitaciones de las cuales ha conocido y han agregado valor agregado a todo lo que hacen y excelente trabajo.

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



La señora Mónica Acosta Valverde pregunta a la señora Melisa Hidalgo Fuentes por qué han bajado de 68 a 27 personas en el proceso y cuáles fueron las causas de esa disminución.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes menciona que de manera general se tuvo algunos casos donde el consultor aplicó el diagnóstico y se hizo la visita en sitio, y por un tema de temporada los negocios que principalmente se fueron estaban con un nivel de ventas bueno, y estaban con mucha carga de trabajo que les estaba dificultando poder incluso incrementar parte de las tareas que el docente les estaba asignando. Se tuvo casos de gente que estuvo enferma, y por más que se trató de dárselo el acompañamiento y el consultor los llamaba y no hubo definitivamente forma que ellos pudieran seguir, y hubo tres casos que, durante el proceso, la gente tuvo operaciones y definitivamente esto vino a dificultar el poder seguir, pero incluso ellos externaron el agradecimiento.

A nivel de informe esto está respaldado que muchos eran por temas de enfermedad, y de manera general el proceso si fue muy bueno.

La señora Margarita Fernández Garija le solicita a la señora Melisa Hidalgo Fuentes que se genere la lista de las personas que tuvieron dificultad para terminar, o iniciar el proceso de asistencia técnica, para que el señor Gabriel Rojas Abarca los junte con los casos iniciados este año.

La señora Karla Pérez Fonseca comenta que con base a lo que indica que la señora Melisa Hidalgo Fuentes de que hubo gente que le fue asignada, pero que no tomó la asesoría, el acompañamiento por diversas razones, esto debería considerarse como deserción, porque nunca empezaron, o si empezaron y lo dejaron.

La señora Melisa Hidalgo Fuentes indica que con ellos si se inició y se les aplicó el diagnóstico en su totalidad y fue en el momento que se está empezando con el proceso y a la visita en sitio hubo dos casos que desertaron, pero las otras fueron en el primer momento de la llamada de seguimiento y en la segunda, pero ellos si iniciaron el proceso y se les aplicó el diagnóstico y estaban con toda la motivación, pero fue de camino que fueron saliendo.

La señora Margarita Fernández Garija indica que este proceso tiene tres etapas. Una primera etapa que es un diagnóstico para que el consultor conozca cuales son la situaciones importantes que debería enfocarse la asistencia técnica, luego viene la segunda parte que es la visita domiciliar donde ya se va con una idea del diagnóstico y se comprueba en el sitio y se monta el Plan de acción en conjunto con la persona beneficiaria, y después del Plan de acción vienen dos sesiones virtuales para darle seguimiento de que cumplan las tareas que les dejan y en alguna de las tres fases se pueden perder si ya cumplieron el diagnóstico, y el plan de acción uno podría decir que es deserción. Pero si abandonan el diagnóstico y ya no aceptan la visita se puede decir que es deserción, pero igual a las Universidades y Colegios hay que pagarles hasta el diagnóstico y se paga plan de acción si llegan a plan de acción, y este es un convenio que se tiene con ellos.

A continuación, la señora Rosita Shum Chan presenta a las personas del Comité Director el Proceso de Asistencia Técnica y Acompañamiento Empresarial realizado por el CUNLIMÓN.

La señora Rosita Shum Chan comenta que se va a proceder hacer una breve explicación de lo que ha sido el proceso en la Región Huetar Caribe en el 2021.

De la población atendida por distribución de género se tiene que el 68% fue del sexo femenino, y un 32% del sexo masculino. Se tiene la distribución de la población atendida, de estos grupos un 2% es

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

de la Zona de Limón, 23% de Talamanca, 8% de Matina, un 15% Siquirres y la mayor población atendida fueron Guácimo, Pocosí y Talamanca.

En cuanto a la Distribución por Sector, se tuvo un 32% del Sector Agropecuario, 19% Sector Servicio, 40% Comercio, Industria 9%. La población con mayor atención por sector fue la parte de Comercio y Agropecuario.

En cuanto al impacto en sus ventas de los beneficiarios atendidos un 74% indica que se disminuyó las ventas, 11% mantuvieron sus ventas, un 11% aumentaron sus ventas.

Con respecto a las medidas de ajustes durante la emergencia que implementaron los productores la mayoría de ellos tuvieron que bajar los costos, mayor acercamiento a los clientes, diversificar sus productos y servicios y luego se buscó nuevos mercados, rebaja de precios, y solicitar un refinanciamiento de crédito o una mora. Estos fueron los aspectos que se dieron con la emergencia sanitaria.

En cuanto a la afectación en el Sector Agropecuario un 62% indicaron que, si tuvieron un impacto en cuanto a la condición climática, y un 37.5% indicaron que no fueron muy afectados.

Con respecto a aspectos de plagas que afectan el cultivo un 75% indica que si fueron afectados y un 25% no fueron afectados.

Se tiene las Áreas de Seguimientos, en la primera orden de servicio en cuanto a la parte de finanzas se tuvo un 92% de cumplimiento, y en la segunda orden de servicio solo un 68%. En la parte de mercadeo y ventas en el primer grupo fue un 62%, en el segundo grupo se incrementó un poco más en cuanto a porcentaje de avance a un 66%.

En cuanto a operaciones y formalización el primer grupo atendido con un 79%, y el segundo grupo con un 72%.

Con respecto al Diseño Organizacional el primer grupo de la primera orden de servicio fue de un 71% y la segunda orden de un 77%.

Efectos causados en las personas sobre esa asistencia técnica en primera instancia fue el apoyo del Fideimas es un impulso primordial para el desarrollo de los negocios, ya que permite que los negocios inicien su camino.

Otro aspecto a resaltar es que las personas se sienten acompañadas por la institucionalidad, quienes les brindan no solo los recursos económicos, sino también capacitación, y materiales para desarrollar sus negocios. En la mayoría de los casos, de no ser por el apoyo del Fideimas, los proyectos habrían fracasado muy temprano, o incluso, ni habrían empezado del todo.

Además, la oportunidad de trabajar e impulsar su propio negocio, supone un elemento que impulsa la motivación de las personas, quienes muchas veces no encuentran empleo como asalariados, y deciden poner sus conocimientos al servicio de la comunidad, pero no cuentan con los recursos para hacerlo de la manera esperada. El apoyo de las instituciones motiva a las personas y le permite darse cuenta del gran valor que pueden aportar a la sociedad por medio de sus emprendimientos.

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



Luego desde el punto de vista del Sector Agropecuario lo que se ha indicado que se ve con mucho optimismo el apoyo que es les brinda por parte del Fideimas y la oportunidad de sacar sus proyectos adelante.

La totalidad de los productores beneficiarios no habrían podido llevar a cabo el desarrollo de sus proyectos sin el apoyo económico de la institución y ven con buen suceso el hecho de que un profesional, en este caso en el área agrícola y agropecuaria se acerque y les brinde acompañamiento.

Con respecto a los cambios que se lograron evidenciar y los aspectos que indicaron los consultores de la asistencia técnica los cuales son:

Antes se visualizaba lo siguiente:

- Falta de control en el manejo del dinero. Uso de los recursos de la empresa en gastos personales, y mezcla de gastos familiares con los negocios.
- Bajo o nulo manejo de inventario.
- Los roles son o desconocidos o mal distribuidos.
- La posibilidad de inversión en nuevos equipos, infraestructura o vehículos se ve casi imposible, por lo que piensan en aumentar sus deudas.
- Gasto descontrolado y falta constante de liquidez.

Después de la asistencia técnica se visualiza lo siguiente:

- Los beneficiarios resultan más conscientes de los costos y gastos, tanto de la empresa como de la familia, por lo que empiezan a hacer la separación, y a pagarse su propio salario, con el fin de no "comerse" el dinero del negocio.

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

Luego desde el punto de vista del Sector Agropecuario lo que se ha indicado que se ve con mucho optimismo el apoyo que es les brinda por parte del Fideimas y la oportunidad de sacar sus proyectos adelante.

La totalidad de los productores beneficiarios no habrían podido llevar a cabo el desarrollo de sus proyectos sin el apoyo económico de la institución y ven con buen suceso el hecho de que un profesional, en este caso en el área agrícola y agropecuaria se acerque y les brinde acompañamiento.

Con respecto a los cambios que se lograron evidenciar y los aspectos que indicaron los consultores de la asistencia técnica los cuales son:

Antes se visualizaba lo siguiente.

- Falta de control en el manejo del dinero. Uso de los recursos de la empresa en gastos personales, y mezcla de gastos familiares con los negocios.
- Bajo o nulo manejo de inventario.
- Los roles son o desconocidos o mal distribuidos.
- La posibilidad de inversión en nuevos equipos, infraestructura o vehículos se ve casi imposible, por lo que piensan en aumentar sus deudas.
- Gasto descontrolado y falta constante de liquidez.

Después de la asistencia técnica se visualiza lo siguiente:

- Los beneficiarios resultan más conscientes de los costos y gastos, tanto de la empresa como de la familia, por lo que empiezan a hacer la separación, y a pagarse su propio salario, con el fin de no "comerse" el dinero del negocio.
- Los emprendedores crean conciencia sobre el manejo de inventario y hacen esfuerzos por contabilizar y cuantificar el valor de sus existencias, mediante herramientas sencillas como Excel o cuadernos.
- Se logra una mejor integración de los participantes y se distribuye mejor.
- Gracias a un plan de inversión, los beneficiarios se dan cuenta que sí es posible ahorrar e invertir, sin esperar un crédito y endeudarse más.
- Se genera un presupuesto para que los emprendedores tengan control de los costos y los gastos, y se distribuya mejor los recursos, creando reservas de dinero para cubrir los gastos de manera uniforme.

Cambios que se lograron evidenciar en el Sector Agrícola y Agropecuario los cuales son:

Antes se visualizaba lo siguiente

- Presencia de gran cantidad de moscas producto de los desechos orgánicos producidos por los cerdos.
- Egresos por compra de gas propano para la cocina de la casa y como calefacción para los cerdos recién nacidos.
- Desechos sólidos provenientes de los excrementos de los cerdos con las consecuencias negativas para el ambiente.

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

- No se tenía interés el uso de registros de las principales actividades de la Unidad Productiva.
- Gasto descontrolado y falta constante de liquidez.

Después de la asistencia técnica se visualizaba lo siguiente.

- Una vez puesto a funcionar el biodigestor y canalizadas las aguas de desechos producto del lavado de los pisos con excrementos de cerdos y canalizados hacia la fosa que recolecta las aguas residuales y las envía al biodigestor desapareció las plagas de moscas.
- El biodigestor proporciona sobradamente la cantidad de gas que se requiere para su uso en la cocina y como lámpara para calentar a los cerdos recién nacidos. Esto supone una baja sensible en la tarifa eléctrica mensual por concepto de electricidad y el ahorro de 10mil colones por concepto de compra de gas propano cada dos meses.
- Con pila y efluente los desechos sólidos que se generan llevan un tratamiento natural que una vez secos se convierten en fertilizante rico en nitrógeno que se usa para la fertilización de los árboles frutales y vender a los vecinos.
- Al incorporar la práctica de llevar registros, la mayoría en físico les permite visualizar aquellas prácticas las cuales les salen más onerosas y menos eficientes. Además, les permite calcular con un rigor más técnico el costo de producir un bien determinado. Por ejemplo, un kilo de queso o un racimo de plátano.
- Se genera un presupuesto para que los emprendedores tengan control de los costos y los gastos, y distribuyan mejor los recursos, creando reservas de dinero para cubrir los gastos de manera uniforme.

En cuanto a cómo estuvo el proceso de atención se indica que la gran mayoría de los beneficiarios atendidos resultan personas muy amables y como muchos deseos de aprender y generalmente cuando se está iniciando el proceso presentan dificultades ya citadas por lo que anhelan cualquier ayuda que se les pueda brindar y esto hace el proceso muy ameno. La gran variedad de disciplina que desarrollan los emprendedores es una fuente rica de experiencia para los asesores quienes aprenden cada día más sobre los diferentes negocios, sobre sus procesos, sus costos, su dinámica y el comportamiento de sus clientes.

Es muy satisfactorio ver cómo algunos procesos inician con temor, incertidumbre y descontrol, y terminan con un proyecto de negocio ya encarnado en el desarrollo correcto.

Esto demuestra que el proceso de seguimiento a los beneficiarios es de gran provecho, pues muchos se ven abrumados por las obligaciones, y no saben cómo organizar sus costos y gastos contra los ingresos. Generalmente, al comprender cómo hacerlo, pueden mejorar su situación y sacar adelante sus proyectos.

Luego en la parte agropecuaria un alto porcentaje que se atendieron vieron con buena atención la llegada de un profesional en el área agropecuaria para darles acompañamiento en las diferentes actividades que desarrollan.

Se hace evidente que gran sector de los mismos conoce muy bien la forma de trabajar la tierra y el manejo de ganado, pero siempre hay temas técnicos en los cuales requiere que se les guie y así lo manifiestan.

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

Reciben al técnico que los va a acompañar con mucho agrado y educación y siempre preocupados de querer hacer las cosas bien y atentos a realizar consultas de los temas que les interesan.

Durante el proceso de atención y conversado de una forma amigable y brindándole la confianza del caso muchos indican que lo sugerido como el uso de registros tanto de la mano de obra familiar y/o contratada, o incluso que si ellos se contabilizaban un propio salario para tener más claro el tema de costos de producción. Todo esto lo ven con muy bueno ojos. Sin embargo, hay una realidad que es que a los productores hay que estar siempre pendiente de ellos en un proceso de mejora debido a que al pasar el tiempo una gran mayoría de estos van dejando de realizar ciertas tareas.

Es agradable encontrarse con productores que uno podría calificar como "líderes" en donde se puede constatar que los manejos que les dan a sus unidades de producción son dignos de ser mostrados ante otros productores para que sigan su ejemplo, sus unidades de producción muestran mucho grado de compromiso y sobresalen del promedio general.

Hay otros productores que hay que apoyarlos y darles seguimiento aún más, y ellos mismos están conscientes de las debilidades que presentan y dispuestos a mejorar.

Por otra parte, la señora Rosita Shun Chan menciona los casos de éxito los cuales son:

Caso de éxito. La señora Roxana María Pérez Jiménez vecina de Paraiso de Talamanca. Ella alquilaba una panadería frente a centro académico y por la situación y la combinación mixta de elecciones que se estaban dando bajaron las ventas, pero ella construyó un agregado a la casa, pero va a continuar con su emprendimiento sin tener que alquilar.

Caso de Éxito. La señora Judith Yesenia Almengor Sánchez vecina de Bratsi de Talamanca se dedica a la producción de harinas deshidratada (yuca, banano, plátano, cuadrado, arroz). En el momento de la visita de campo ella menciona que tiene la página de Facebook desactualizada, se le sugiere actualizarla y subir las fotos de los productos que ella realiza. Y así fue actualmente sube a su página de Facebook llamada Menorah Talamanca nuevos productos que va creando.

Caso de Éxito. La señora Noyli Brenda Ramírez Calderón vecina de Cariari de Pococí ella tiene una pulpería junto con su esposo, ellos mantienen lo básico para sus ventas, pero con lo sucedido con la pandemia igual ha bajado la clientela. Actualmente la beneficiaría ya no tiene la pulpería, sino se hizo un minisúper en el mes de noviembre y dejaron las ventas anteriormente mencionadas, vendieron la buseta para sufragar los gastos y tienen el minisúper bien surtido y le va muy bien menciona la beneficiaria.

Caso de Éxito.

Productor: Eugenio Rivera Vargas - Compra y montaje de un biodigestor.

Actividad: Pecuaria en producción de cerdos para la venta y de semen congelado para mejoramiento genético de piaras de la región.

Cambios generados:

1-Disminución en la factura del gas. La familia invierte 10 mil colones en gas cada dos meses, ahora esa factura se ahorra.

2-Posibe y en investigación de mercado la compra de lámparas de gas para la casa y patios, así como generar calor para los cerdos recién nacidos. Todo esto disminuye la cuota de electricidad por mes.

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

3-Eliminación de un 100 % de plagas de moscas producidas por los excrementos de los cerdos al tratar los efluentes.

4-Con los sólidos de los excrementos de los cerdos tratados se realiza una especie de fertilizante muy rico en nitrógeno y otros compuestos que viene a favorecer la actividad agrícola en este momento con la crisis de las materias primas de los fertilizantes escasas y a precios elevados a nivel mundial.

La señora Rosita Shum Chan indica que esta es la presentación por parte del CunLimón.

El señor Marvin de la O Torres comenta que se debe agregar y resaltar la labor tan importante para los emprendedores de la Asistencia Técnica. Indica que para él todos los casos que han recibido la Asistencia Técnica tienen una historia particular y son de éxito. Es una labor súper importante sobre todo en la Zona de Limón que es muy golpeada por la Pobreza en algunos sectores y necesitan de estos apoyos.

La señora Margarita Fernández Garita menciona que el CunLimón ha hecho un buen trabajo en el Sector Agropecuario en la Zona. El Fideimas se preocupa que efectivamente las Universidades o Colegios Universitarios tengan población del Sector Agropecuario y quienes fueran hacer la asistencia técnica sean profesionales de la rama de agronomía, fitotecnia. A la señora Margarita Fernández Garita le satisface mucho porque no solo se ha venido concentrando en actividades de comercio, y el Fideicomiso ha crecido enormemente en el Sector Agropecuario y se vio en el informe pasado que muchas mujeres se están animando en dicho sector. Con mucha más razón la asistencia técnica cobra más sentido de explorar otros mecanismos de asistencia a temas como desechos, riego de las plantaciones. Apostarle la asistencia técnica al Sector Agropecuario es el momento ideal por el crecimiento que se está teniendo en la cartera y principalmente en las mujeres.

La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que es importante la asistencia técnica marca la diferencia y de los estudios que se han hecho en el INAMU y los procesos que tenemos es sumamente trascendental y marca la diferencia en sus actividades productivas. Y otro aspecto que le llamó la atención es que se le pregunta el tema de roles, y como aspecto de mejora se le pregunta como las otras personas, familiares se insertan en la actividad productiva, pero también sería importante que se pregunte como se insertan los otros integrantes de la familia en los roles pero no en la actividad productiva, sino los roles de cuidado, trabajo doméstico y demás que es lo que limita a las mujeres para que puedan liderar sus actividades productivas. Esto lo dice por las actividades lideradas por mujeres, porque si se quiere aumentar la autonomía económica tiene que ir en una doble vía, porque se está hablando de negocios de tipo familiar. No solo como se insertan los demás en las actividades productivas, sino también ese trabajo doméstico no remunerado para que las mujeres puedan invertir más tiempo. Esto sería una capacitación muy importante en el tema de Género y es muy importante incluirla para los próximos casos. Es importante que a los facilitadores se les capacite para que tenga un enfoque de Género para que lo puedan llevar a las personas de las diferentes actividades productivas.

La señora Margarita Fernández Garita menciona que le parece bien que se incluya esa combinación y le deja la tarea al señor Gabriel Rojas Abarca para que coordine con la señora Alejandra Rojas Núñez y junto con las otras Universidades para hacer unas sesiones virtuales antes de que se inicie el nuevo proceso y dejarlas planteadas en el mes de enero. El señor Gabriel Rojas Abarca sabe quiénes son los consultores y vale la pena actualizar la lista y generar una invitación masiva con cada uno de los enlaces de las Universidades y Colegios.

La señora Mónica Acosta Valverde lee la propuesta de acuerdo de los resultados de los procesos de asistencia técnica de los Colegios Universitarios de Cartago y del CunLimón.

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

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°157-2021: Dar por recibido los resultados del proceso de asistencia técnica de los Colegios Universitarios de Cartago y Cunlimón. **Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales, la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los votos virtuales de la señora Karla Pérez Fonseca, y la señora Mayra Vargas Ulate.

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°158-2021: Instruir a la Unidad Ejecutora gestionar los facilitadores de cada una de las instituciones que participan en los procesos de asistencia técnica en coordinación con el INAMU. **Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales, la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los votos virtuales de la señora Karla Pérez Fonseca, y la señora Mayra Vargas Ulate.

ARTÍCULO QUINTO: PROPUESTA A REFORMA DEL REGLAMENTO DE USO DEL VEHÍCULO.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que este tema es relacionado con la adquisición que se hizo el año pasado de un vehículo para atender las necesidades de seguimiento de la población que se atiende.

Hace unos días el vehículo está inscrito a nombre del Fideicomiso, pero con placa oficial del IMAS. Se coordinó con la asesoría legal del IMAS para ver de qué manera se podría formalizar algún tipo de instrumento que le permitiera tanto al Fideicomiso tener una administración de una placa oficial como también al IMAS en caso de que haya alguna situación que amerite la participación IMAS por algún incidente que se puede dar con el vehículo.

El IMAS hizo una propuesta de Convenio y esta era dar el vehículo en préstamo al IMAS y el Imas designara a la Unidad Ejecutora para el uso. Dárselo al IMAS es como meterlo a la flotilla del IMAS y la Unidad Ejecutora se podría quedar sin ese recurso para la cual fue adquirido con una necesidad específica.

La señora Margarita Fernández Garita comenta que muy bien aceptado lo del Banco la observación de desestimar el Convenio y acoger a una reforma al reglamento del uso vehículo agregando unos considerandos y un artículo que posibilitara dejar normado en ese reglamento el uso del vehículo con una placa oficial. Se conversó con la asesoría legal del IMAS, y les parece bien recurrir al reglamento y no a un convenio, entonces se le está trasladando esta reforma de este reglamento, sin embargo, va estar sujeto de que lo revise el IMAS. La señora Margarita Fernández Garita indica que entonces no se podría dejarlo aprobado, pero si lo dejamos circulado a cada uno de ustedes para que lo estudien y traer la propuesta final del mes de enero del año entrante.

La señora Silvia Gómez Cortés comenta que se le hizo circular a la señora Margarita Fernández Garita una reforma del 2007, y tiene bastante años desde que se inició y se sabe que esto tiene un costo que incurriría el Fideicomiso por la republicación, o hacer una mejora, pero podemos compartirlo para que ustedes lo puedan valorar, y la sugerencia es revisar la otra versión que se trabajó y esta está revisada por el Área Laboral y Jurídica y se actualizaría.

La señora Mónica Acosta Valverde lee la propuesta de acuerdo con la Reforma del Reglamento del vehículo.

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

Comité Director
Libro de Actas

Por lo tanto, el Comité Acuerda: Acuerdo en firme N°159-2021: Se da por recibido la propuesta de reforma del reglamento del vehículo para ser conocida en una próxima sesión. **Acuerdo firme por unanimidad de votos, con cinco votos a favor.** Con los votos presenciales, la señora Margarita Fernández Garita, la señora Mónica Acosta Valverde, la señora Alejandra Rojas Núñez, y los virtuales de la señorita Karla Pérez Fonseca, la señorita Mayra Vargas Ulate.

ARTÍCULO SEXTO: ASUNTOS VARIOS.

Los Promotores Socio Empresariales se presentaron ante los miembros del Comité Director. Dichos promotores son los siguientes:

El señor Alejandro Moreno Medina, Promotor Socio Empresarial de la Zona de Puntarenas indica que se coordina con el Área Regional de Puntarenas. La Gerenta del Imas ha dado el apoyo totalmente al Fideimas, y se ha trabajado en conjunto con el tema de ideas productivas, casos de éxito y se él está en toda la disposición para el IMAS y el Fideicomiso.

La señora Margarita Fernández Garita indica que el señor Alejandro Moreno Medina hizo algo importante este año y en plena Pandemia y dado la situación socioeconómica que estaban pasando nuestros beneficiarios que ya están en la cartera logró vincularlos con ideas productivas, e hizo todo el proceso de 21 ideas productivas, esto quiere decir fue un capital no reembolsable que se inyectó en los negocios, y la gran mayoría era del Banco Nacional.

El señor Alejandro Moreno Medina comenta que se hizo visita a campo a todos para verificar que en verdad cumplan con los requisitos para la idea productiva, y todo fue muy bien y se trabajó con el Jefe de la Unidad de Puntarenas para cerrar todo el proceso de ideas productivas, y verificar que cumplieran con el Plan de Inversión y para que sea bien dirigido el recurso.

La señora Margarita Fernández Garita indica que otra cosa importante es que el producto de la mejora continua del proceso de atención de las personas que se vio aquí en el Comité Director se generó una nueva metodología de abordaje de los casos con el perfilamiento. Entonces el señor Alejandro Moreno Medina capacitó a todo el Staff del IMAS en temas de ideas productivas, para que ellos repliquen la metodología al beneficio de ideas productivas.

La señora Mónica Acosta Valverde pregunta sobre la colocación de créditos en Puntarenas, el señor Alejandro Moreno Medina indica que está bastante bien y somos la segunda Área Regional con mayor colocación y al corte del último informe está en 74 créditos.

Por otra parte, el señor Esteban Benavides Segura, Promotor de la Región Brunca indica que en dicha zona se coloca bastante y siempre se está en buena comunicación con las oficinas del IMAS. La señora Margarita Fernández Garita menciona que se llevaba 182 créditos a la fecha.

La señora Raquel Viales Reyes es la Promotora de la Región Chorotega, indica que dentro de las coordinaciones más relevantes de este año se ha compartido con la plataforma Hecho por Mujeres (video) y se ha tenido diferentes coordinaciones con las ULDES y se ha trabajado súper bien con el Banco Nacional especialmente el de agencia de Liberia, y Nicoya es donde hay mayor colocación.

La señora Mónica Acosta Valverde pregunta cómo está la colocación de los créditos. La señora Raquel Viales Reyes indica que es de 69 créditos.

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

El señor Marvin de la O Torres es el Promotor de la Región Hueltar Caribe ahorita se está en el proceso de seguimiento de los casos para el informe final. De las labores más importantes que se ha realizado en la Región son las alianzas interinstitucionales, se trabaja con el INAMU, Banco Nacional e inclusive se apoya con el asesoramiento Fomujeres para llenar el formulario y se hizo alianza con la FAO para la atención de mujeres del Centro Agrícola Cantonal de Limón, con el IMAS con las ideas productivas.

La señora Mónica Acosta Valverde pregunta sobre el aumento en la colocación de los créditos. El señor Marvin de la O Torres indica que se llevan 19 créditos al día de hoy en la Hueltar Caribe.

La señora Alejandra Rojas Núñez comenta que le gustaría la opción para el otro año de enlazar y dar la información del Fideimas y ver a cuáles podemos captar graduadas del Programa Nacional de Mujeres Empresarias, porque son mujeres que han pasado por un proceso de capacitación, acompañamiento en distintos temas, y también hasta en el tema de Género y uno de los objetivos es enlazarlas con fondos reembolsables, y no reembolsables y sería como apostar como a negocios más viables por todo este proceso que han pasado.

La señora Marianela Vásquez Araya es la Promotora del Área Regional de Alajuela, e indica que dentro de las funciones que tiene es la incorporaron en lo que es SACI, y ha tenido buena comunicación con las ULDES y con la Ejecutiva del Banco Popular que refiere casos que necesitan el aval del Fideimas.

La señora Rosa Isabel Ramírez Leandro es la Promotora de la Zona de Cartago, indica que se siente contenta porque cuenta con el apoyo de la señora Silvia Conejo Araya (Gerenta Regional del IMAS de Cartago), ella ha colaborado con el vehículo para poder hacer el PME de la Zona de Cartago. Dentro de las relaciones interinstitucionales que se realizaron este año fue con el INA solicitando capacitación para nuestra población.

El señor Denis Cerna García Promotor de Región Hueltar Norte, indica que ha sido interesante el trabajo que se ha realizado en la Zona Río de Upala, en la Zona Centro de Upala se ha impulsado la parte agrícola y ganadera, en la Zona de los Chiles se ha tratado de impulsar la parte agrícola en conjunto con el INTA y apoyar pequeños productores. Se tiene mucha comunicación con las Municipalidades. En colocación estamos en 65 créditos.

El señor César Hidalgo Quirós es el Promotor de la Región Noreste, y Suroeste. Indica que el IMAS ha recibido el apoyo de cada una de las ULDES en temas de referencias de ideas productivas. Se ha tenido del IMAS todo el apoyo de transporte, de coordinación de espacios. El Banco Nacional es el aliado principal en cuanto a lo que es la colocación. En labores de promoción se esté en conjunto con las Municipalidades y por medio de los contactos de las oficinas de mujer y así como innovación esotérica de promoción de cada uno de los Cantones y tenemos la alianza como tal, ya sea en espacios que brinda la Municipalidad, o de manera virtual se hacen las reuniones, visitas para darle toda la asesoría e inclusión al Fideicomiso y no dejando de lado lo presencial. Se está dando apoyo a Fomujeres en temas de los análisis de los proyectos para su aprobación respectiva.

El señor Roberto Arroyo Murillo es el Promotor de Heredia y Sarapiquí, e indica que entre las labores que se han logrado en el Cantón de Sarapiquí se ha hecho un mapeo de los Distritos como la Virgen, Sarapiquí, Puerto Viejo, para ver cuáles son los negocios que hay en la Zona si es parte industrial, si es lechería y el tipo de actividad que más se desenvuelve en estos tres Distritos. Se está trabajando con Fundecooperación la parte agrícola y ellos son más eficientes en tiempo de respuesta.

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

La señora Mónica Acosta Valverde comenta que es gratificante conocerlos y saber dónde están, y es gratificante y una grande estrategia del Fideicomiso ha sido los Promotores, porque ustedes están en territorio conocen los rincones de nuestra población, y de cómo está su situación y realmente escuchar todas las alianzas que han estado creando, fortaleciendo los vínculos con otras instituciones es lo que presenta hoy a su corte de noviembre donde se superó la meta anual en la colocación de las garantías. Realmente la colocación ha sido buena en medio de un contexto de Pandemia en donde hay tantas restricciones, en donde la gente va a ser claramente más prudente a la hora de endeudarse, pero realmente se debe a que han sentido el acompañamiento de ustedes, más las capacitaciones, las asistencias técnicas, las personas se sienten empoderadas a querer impulsar sus negocios y eso debe a la labor que hacen ustedes (Promotores) en los territorios. Agradece en nombre de la Presidencia Ejecutiva del IMAS el empeño, el trabajo intenso que desde el año 2018 han estado haciendo, porque los resultados saltan a la vista y el compromiso que ustedes tienen con el Fideimas.

La señora Alejandra Rojas Núñez da el agradecimiento a los Promotores por esa apertura, y coordinación con las oficinas regionales del INAMU. Indica que hay que coordinar con los espacios regionales para poder llegar a las mujeres.

La señorita Mayra Vargas Ulate agradece a las personas de la sede central a la señora Margarita Fernández Garita, a la señora Gina Peralta Ocaña y a todas las personas que trabajan ahí y a los Promotores que están en las Regiones. Le encanta la articulación que están haciendo los Promotores con el Sector Agropecuario y hay otra institución que se llama CONAC y esta es del Sector Agropecuario que ve temas de mujeres y jóvenes, entonces se puede articular en conjunto con esa institución con el señor Robin Almendares que es el Director de esa institución, porque eso facilita la asistencia técnica. Agradece a los Promotores por todo el trabajo que realizan.

La señorita Karla Pérez Fonseca agradece a los Promotores por todo el trabajo que hacen, e indica que ella lidera todo el Área de Desarrollo Socio Productivo y Comunal del IMAS, y todo lo que es ideas productivas tiene que ver con ella, y esa articulación que han mencionado algunos es fundamental para poder desarrollar las ideas productivas.

La señora Silvia Gómez Cortés indica que está para apoyarlos en trámites y consultas que tengan que hacer.

La señora Kattia Sánchez Azofeifa comenta que es una bonita experiencia el estar aquí (oficinas del Fideimas) e indica que ella está para servirles.

El señor Gustavo Muñoz Ureña comenta que él es enlace o representante del Banco Nacional. A partir de la Pandemia se definió varias estrategias, la primera es tener la menor cantidad de bajas y dada a la situación creo que se ha logrado, debido a que se ha abocado a hacer arreglos y darle margen a los clientes y por supuesto el apoyo del Comité Director en el subsidio de aplicarle el 5%, a todos y se aprovechó en este momento de Pandemia para crear esta Unidad de Ejecutivos que van apoyar en ese sentido para ver los casos, esto va mejorar sustancialmente la colocación y la relación con los Promotores. Se creó una Unidad para la Gestión de Cobro, debido a que al Ejecutivo no le gusta cobrar y esto nos genera rezagos, porque si se atrasaba demandaba mucho la gestión de cobro. Entonces se crea la Unidad de Gestión de Cobro y está centralizada para hacer la gestión de cobro previo y hacer los arreglos a través de esta Unidad.

La señora Margarita Fernández Garita felicita a todo el equipo de Fideimas ante el Comité Director, porque ellos son personas funcionarias muy sensibilizados con la población objetivo. Y cree que en

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

Comité Director
Libro de Actas

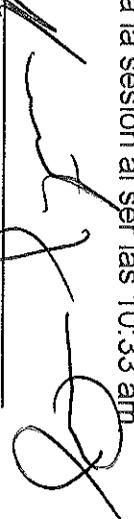
el caso de ella como Jefatura y los compañeros de Staff el señor Carlos Vásquez Vargas, la señora Gina Peralta Ocaña, la señora Silvia Monge Rojas, la señora Carolina Barquero Mora, la señora Gloriana Fallas Calderón que aplica las fichas de información social, el señor Gabriel Rojas Abarca con todo el tema de servicios de apoyo y el señor Erick Alvarado Hernández que es el encargado de cobro en realidad todos estamos comprometidos con la población. Agradece a la Presidencia Ejecutiva y a la señora Mónica Acosta Valverde que han estado de cerca dando el apoyo. Agradece a la señora Alejandra Rojas Núñez, a la señorita Karla Pérez Fonseca por todo el apoyo, al señor Gustavo Muñoz Ureña por su apoyo y siempre abierto a las mejores opciones que brinda el Banco Nacional y a las compañeras del Banco de Costa Rica la señora Kattia Sánchez Azofeña, la señora Silvia Gómez Cortés. La señora Margarita Fernández Garita se siente satisfecha por los resultados del presente año.

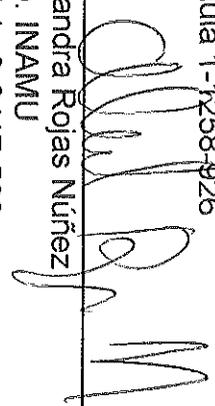
Por otra parte, la señora Mónica Acosta Valverde comenta sobre el tema de subrogación que se han visto los montos, pero dichas subrogaciones son de antes del 2018, tal vez recordarles a ellos hacer ese llamado del cuidado del diagnóstico que hay que hacer del emprendimiento sobre el monto de la garantía, para no tener esos casos de \$3.000.000,00 (tres millones de colones) y solo pagaron una sola cuota, o ninguna. Hacer ese recordatorio. Ellos conociendo los emprendimientos y dándole el seguimiento que los vayan preparando eventualmente para Hecho por Mujeres y los vayan visionando para ese comercio electrónico a las emprendedoras.

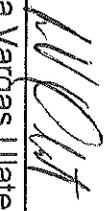
La señora Margarita Fernández Garita menciona que se está definiendo las metas para Hecho por Mujeres en la planificación para el 2022. Se esperan metas de 300 mujeres incorporadas al cierre del 31 de diciembre, el nivel del monto de tickets por consumidor, el nivel de transacciones de cuantías ingresan y se mueven en la plataforma y se va a tener métricas para el año 2022.

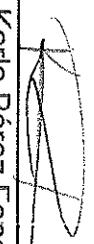
Finalmente, el Comité Director del Fideicomiso BANCO DE COSTA RICA-IMAS-BANACIO/73-2002 da por concluida la Sesión ordinaria N°024-2021 y cierra la sesión al ser las 10:33 am


Mónica Acosta Valverde
Rep. Presidente Ejecutivo del IMAS
Cédula 1-1258-926


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


Alejandra Rojas Núñez
Rep. INAMU
Cédula 3-0417-520


Mayra Vargas Ulate.
Rep. Ministerio de Agricultura y Pesca.
Cédula 1-1201-485


Karla Pérez Fonseca
Rep. Subgerencia de Desarrollo Social del IMAS
Cédula 2-0438-0736