

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Al ser las dieciséis horas con treinta y siete minutos del lunes veintidós de abril del dos mil veinticuatro, inicia la sesión ordinaria del Consejo Directivo No. 18-04-2024, de manera presencial y virtual, el siguiente quórum:

Yorleni León: Antes de proceder con la agenda, me permito leer los siguientes dos artículos que están relacionados con el Reglamento de Organización y Funcionamiento del Consejo Directivo del Instituto Mixto de Ayudas Sociales y dice:

Artículo 61.—Del pago de dietas: Por cada sesión completa los directores asistentes, excepto el Presidente Ejecutivo devengarán la dieta que señale la ley. El máximo de sesiones remuneradas que podrá celebrar el Consejo Directivo será de ocho, entre ordinarias y extraordinarias.

El monto del pago de dichas dietas se ajustará anualmente por el Consejo Directivo, según el índice de inflación que determine el Banco Central de Costa Rica. Asimismo, para determinar el monto de las dietas se aplicará lo dispuesto en esta materia. El monto para la cancelación de estas dietas será incluido en el presupuesto anual de la institución.

Artículo 62.—Del no pago de dietas. No procederá el pago de dietas de las o los Directores del Consejo Directivo en las siguientes situaciones:

1. Cuando un director ingrese a la sesión después de iniciada o se retire treinta minutos antes de que concluya la misma sin la debida justificación y quien presida el Consejo no haya justificado su ausencia. No obstante, lo anterior, el director podrá integrarse al estado de avance de la Agenda de la Sesión y podrá ejercer sus derechos y atribuciones conforme a la ley.

A partir de estas normas, es claro que el pago de dietas está sujeto a participar en la totalidad de la sesión de manera puntual y en caso de retirarse sin justificación aceptada por la Presidencia del Órgano, que no transcurrirá más de 30 minutos contados a partir del momento que se produce el retiro y la finalización de la sesión.

Por lo tanto, cualquier retiro anticipado que se dé fuera de este supuesto deberá ser comunicado a la Presidencia y esa determinará si acepta o no la justificación, de modo que no se verá comprometido el pago, perdón, de forma que no se vea comprometido el pago de la dieta. En caso contrario, el directivo no podrá adelantar el monto correspondiente a esta sesión.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Haciendo entonces ese recordatorio de los artículos 61 y 62 del reglamento. Procedo entonces con el primer punto que tenemos en la agenda, que es el de comprobación del quorum. Vamos a proceder con este punto.

ARTÍCULO PRIMERO: COMPROBACIÓN DEL QUÓRUM.

CONSEJO DIRECTIVO: Sra. Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Ilianna Espinoza Mora, Vicepresidenta, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director.

AUSENTE CON JUSTIFICACIÓN: Sr. Rolando Fernández Aguilar, por asuntos laborales.

Sra. Alexandra Umaña Espinoza, me encuentro en mi casa de habitación, San Antonio de Coronado.

Sra. Ilianna Espinoza Mora, Vicepresidenta, me encuentro en mi casa de habitación en Santo Domingo de Heredia

Sra. Floribel Méndez Fonseca, en Tres Ríos la Unión, en casa de habitación.

Sr. Freddy Miranda Castro, en mi casa de habitación en San Rafael de Heredia, Distrito Los Ángeles.

Sr. Jorge Loría Núñez, me encuentro en mi casa de habitación en la Ciudad de Puntarenas.

Sra. Yorleni León Marchena, me encuentro en las oficinas centrales del IMAS.

INVITADOS E INVITADAS EN RAZON DE SU CARGO: Sra. Silvia Castro Quesada, Gerente General, Sr. Jafeth Soto Sánchez, Director de Soporte Administrativo, Sr. Geovanny Cambroner Herrera, Director de Gestión de Recursos, Sra. María Elena Sandoval Solano, en representación de la Asesoría Jurídica, y Sr. Luis Fernando Hernández Meneses, Subauditor.

AUSENTE CON JUSTIFICACIÓN: Sr. Luis Felipe Barrantes Arias, Director de Desarrollo Social, por asuntos propios del cargo.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Sra. Silvia Castro, desde las oficinas centrales del IMAS, en Barrio Francisco Peralta.

Maria Elena Sandoval, desde mi casa de habitación, San Pedro de Montes de Oca.

Sr. Luis Fernando Hernández Meneses, oficinas centrales del IMAS.

Sr. Jafeth Soto Sánchez, desde oficinas centrales del IMAS.

Sr. Geovanny Cambronero Herrera, me encuentro en mi casa de habitación en San Antonio de Coronado.

Yorleni León: Quiero señalar, para que conste en actas que autorice a don Luis Felipe Barrantes, Dirección de Desarrollo Social, para que el día de hoy no nos acompañara, esto porque está sacando una serie de información que requerimos para mañana temprano, y es importante tenerla lista, el volumen de datos que se necesita es considerable, entonces no le daba chance de participar en la sesión y poder tener esa información, esto unido a que no tenemos un tema que este vinculado con la Dirección de Desarrollo Social, de manera adicional.

Contando con el quorum reglamentario, vamos a proceder con el segundo punto de la agenda.

ARTÍCULO SEGUNDO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA.

Yorleni León: Procedo a dar lectura del orden del día.

1. COMPROBACIÓN DE QUÓRUM

2. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

3. ASUNTOS DIRECCION DE GESTIÓN DE RECURSOS

3.1. Análisis y eventual aprobación del Informe sobre la situación del Local N° 23 en el Depósito Libre Comercial de Golfito, en cumplimiento del acuerdo No. 249-10-2023, según oficio IMAS-DGR-064-2024.

4. ASUNTOS SEÑORAS DIRECTORAS Y SEÑORES DIRECTORES

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Yorleni León: Si están de acuerdo con el orden del día, por favor manifestarlo.

Sra. Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Ilianna Espinoza Mora, Vicepresidenta, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director, están a favor del orden del día.

ARTICULO TERCERO: ASUNTOS DIRECCION DE GESTIÓN DE RECURSOS

3.1 ANÁLISIS Y EVENTUAL APROBACIÓN DEL INFORME SOBRE LA SITUACIÓN DEL LOCAL N° 23 EN EL DEPÓSITO LIBRE COMERCIAL DE GOLFITO, EN CUMPLIMIENTO DEL ACUERDO NO. 249-10-2023, SEGÚN OFICIO IMAS-DGR-064-2024.

Yorleni León: Para atender este punto solicito autorización para que pueda ingresar de manera virtual, las siguientes personas: Melchor Marcos Hurtado – Administrador General de Empresas Comerciales y José Rodrigo Obando Araya – Jefe de Mercadeo y Ventas de Empresas Comerciales)

Sra. Yorleni León Marchena, Presidenta, Sra. Ilianna Espinoza Mora, Vicepresidenta, Sra. Alexandra Umaña Espinoza, Directora, Sra. Floribel Méndez Fonseca, Directora, Sr. Freddy Miranda Castro, Director y el Sr. Jorge Loría Núñez, Director, están a favor del ingreso de las personas funcionarias.

Se incorporan a la sesión las personas antes mencionadas.

Yorleni León: A los dos pedirles que por favor pongan sus cámaras, cuando hagan uso de la palabra para referirse al tema nos indiquen desde dónde están ustedes ubicados, esto para efectos del acta.

Antes de darles la palabra a don Melchor y a José Rodrigo, le doy la palabra a don Geovanni, para que se refiera sobre este asunto.

Geovanni Cambronero: Muchas gracias doña Yorleni y de nuevo buenas tardes a todas las personas presentes en la reunión. Les presento al compañero José Rodrigo Obando Araya, es el Jefe de Mercadeo y Ventas de Empresas Comerciales, puesto que asumió a mediados de año pasado, a finales de año pasado. Él ya anteriormente se desempeñaba con nosotros como Jefe de tienda durante un período de importancia y con la salida de Doña Flor, él es quien asumió este rol. Y

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

bueno, Melchor ya ustedes han tenido la oportunidad de conocerlo en anterior oportunidad.

Habiendo dicho esto, el tema que traemos para conocimiento de este Consejo Directivo es la presentación de un informe que el Consejo había solicitado, en virtud del informe de labores que se presentó en el segundo trimestre del año anterior, donde se nos requirió hacer un análisis pormenorizado sobre la tienda de Golfito, con el objetivo de determinar si esta tienda era conveniente que continuara operando o por el contrario lo conveniente es el cierre de la misma.

Entonces, en esa línea de pensamiento, les pediría a los compañeros, a Don Melchor y a José Rodrigo, que nos colaboraran con la presentación. Ustedes, señores miembros del Consejo, recibieron el documento, el cual fue elaborado de forma conjunta por el equipo, incluyendo un servidor, en él se recogen los aspectos más relevantes sobre el análisis efectuado.

Entonces, doña Yorleni, si me lo permite, que don Melchor y don José Rodrigo intervengan propiamente con la presentación.

Yorleni León: Adelante, por favor.

Melchor Marcos: Gracias, buenas tardes a todos, gracias por su tiempo. Un servidor, Melchor Marcos, estoy desde las oficinas de Empresas Comerciales en Alajuela, frente al Aeropuerto.

Vamos a hacer la presentación en conjunto, si les parece voy a compartir el documento de la presentación.

El análisis sobre la situación del Local 23, que es nuestra tienda en el depósito en Golfito. Lo que vamos a hablar es, primero, dar algunos antecedentes para la ubicación de todos en el tiempo, la evolución y la situación actual, cómo estamos actualmente, las perspectivas que hay para el futuro cercano, las conclusiones y por las últimas recomendaciones.

Esta tienda, la que podría ver mañana si pasan por allá, es una tienda que fue reabierta en el 2016, existía una tienda desde los 90s, hubo un incendio por ahí del año 2000, se quemó y estuvo cerrada por mucho tiempo y hubo un acuerdo del Consejo Directivo del 2011, donde instruyó para reabirla.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Los estudios sobre este tema empezaron a final del 2018, yo me incorporé a Empresas Comerciales en agosto del 2018 y una de las primeras tareas que puso la Junta Directiva fue hacer un plan remedial que llamaron, entonces se presentó a final de ese año y ahí se buscó y no se encontró ninguna fundamentación, digamos, técnica, algún estudio técnico que dijera el por qué había que abrir la tienda, pero bueno, ahí estaba, o sea, lo que no podemos es comparar qué es lo que se esperaba en aquel momento en la tienda. Y bueno, se abrió en el 2014-2015, se hizo el acondicionamiento y se abrió en noviembre del 2016.

En aquel entonces, según algunos documentos que se vieron, ya después se pensaba abrir como una tienda, aquí de delicatessen, de algunos productos de alimentos y bebidas, un poco de cierto nivel medio alto y luego ya la idea era ir acondicionando el portafolio a lo que fuera sucediendo. También aquel entonces había algunos chocolates, había incluso una ropa deportiva, etcétera.

¿Cuál era la situación hasta el 2018, cuando se hizo ese primer plan remedial? Bueno, respecto físico deficiente del depósito, voy a ir comparando con la mente como hasta hoy. Hoy está igual, pero seis años mayor, no ha cambiado físicamente la situación del depósito, lo más allá de que se quitaron unos chinamos que había en la entrada, que algunos que hayan estado por allí los conocidos de años pasados.

Las ventas son estacionales, principalmente se venden en noviembre, diciembre y luego un poco en enero y julio. El mercado principal son los revendedores, es decir, que llaman tarjeteros, gente que normalmente pone su cédula para comprar, si alguien quiere una tele y no quiere ir para allá pues alguien dice bueno, yo pongo mi cédula y con eso ya tiene cuota, o personas que compran a su vez cuota de cédulas de otras para hacer ventas pues a bares, restaurantes, etc.

Estamos a la par del principal competidor, nosotros somos local 23, el 22 es el de Jaico que es Florida bebidas.

La cantidad de visitantes estaba en descenso en aquel entonces y eso ha seguido y la tienda tenía pérdidas económicas, cosa que eso ya sí cambió afortunadamente. En aquel entonces, después de todo el estudio que se hizo, las principales recomendaciones fue concentrarse en la categoría de licores, y también buscar cómo mejorar el portafolio, ver la rotación de los inventarios, analizar y quitar algunos productos, meter otro, disminuir la participación de productos de Holterman

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

& Cía, que es Florida, porque el margen era y es el menor. También involucrarse más desde de Empresas Comerciales en revisar la operación del negocio.

Eliminar el servicio de almacenaje Bancrédito, que era básicamente el servicio de gestión del almacén, igual que se tiene en Alajuela y Liberia, y que ahí pues tiene un costo importante y que la tienda pues, bueno, había que reducir gastos a como fuera.

Se han hecho estudios posteriores de seguimiento, todos presentados al Consejo Directivo en el 2019, es decir, lo que sucedió, en el 2019 se vio en un informe posterior y lo que sucedió en el año 2021 en un informe que se presentó en el año 2022, todos al Consejo Directivo y que los tienen ahí dentro de sus expedientes.

En estos años que aquí ha sucedido algunas cosas, destacamos cuatro cosas importantes, no existían cuando se decidió abrir el depósito al final de los 80s, pero que existen hoy.

La primera es la desgravación arancelaria, los tratados de Libre Comercio en muchos sitios que quizás ahora los damos como naturales, pero que hace 35 años no lo eran, con China, Norteamérica, etc., y que eso ha hecho que los productos salgan con mucho menos impuestos. La aparición de Walmart y Price Smart, dos competidores muy fuertes que tienen políticas de precios muy agresivos, y también los distribuidores típicos de electrodomésticos en la Gran Metropolitana también han hecho descuentos agresivos, de precios de Golfito, etc. Y los sistemas de financiamiento, que en aquel entonces las tarjetas de crédito no eran tan comunes, ahora pues digamos que todo el mundo tiene alguna, y esos sistemas tasa cero y similares que ahora hace pues que, bueno, ya antes, digamos al principio de esto, el depósito, habría que ir a pagar de una vez, pero aquí también. Ahora ya con este sistema de financiamiento, alguien puede decir, bueno, voy aquí al Valle Central y compro y al final si vale un ₡1.000.000.00 (un millón de colones), pues pago seis cuotas de ₡160.000.00 (ciento sesenta mil colones). Eso sí ha hecho que la competitividad del depósito en general sea mucho menor a lo que era hace 35 años.

El depósito, ¿qué tiene? Tiene 36 localidades, posiblemente hayamos oído de los 53 locales del depósito, pero bueno, con los incendios quedaron menos, entonces son 36, de los cuales 25 están ocupados por comercios, uno es el del BCR, dos son para los finales de JUDESUR y ocho están cerrados, es decir, comercios que tenían su lugar ahí, que ya dejaron de operar por distintos motivos, principalmente económicos y que no ha sido repuestos, están en un proceso de búsqueda de

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

nuevos inquilinos, pero todavía no han fructificado, aunque haya gente interesada en entrar.

Algunos cambios normativos importantes es el control digital, que se hizo a principios del 2020, hace bastantes años había que ir con una hoja de papel, que le daban a uno la entrada, y con esa hoja de papel le marcaban lo que lo que compraba, etc., eso ya no existe, ahora nada más con la cédula se registran entonces en ese sentido las ventas son más ágiles y digamos la experiencia también es mejor, ahora se puede comprar el mismo día en que se llena, antes no, había que dar 12 horas, la práctica era comprar el día siguiente, entonces obligaba a pernoctar, ahora ya no es obligatorio, es lo más común por la distancia, pero no es obligatorio. Alguien puede salir mañana a las 3 de la mañana, llega a las 11, compra y se va de nuevo para San José, y no hace falta pasar esas fajas que había a la salida donde revisaban la mercancía, etc. Ahora uno puede entrar y salir como en cualquier centro comercial.

Se han ido expandiendo los límites de compras, ahora se puede comprar más de lo que se podía comprar hace 30 años y el arancel también ha ido bajando y hoy día es el 10%. Aclaro, no es que paguen un 10% de impuestos, pagano el 10% del impuesto que normalmente pagarían. Es decir, si el producto X debería de pagar un 40%, cuando entra al depósito paga el 4%, si debería pagar el 60%, paga el 6%, etc. Todavía la autorización a JUDESUR para inversión en el depósito, bueno, ha habido una autorización, pero no ha habido cambios propiamente y los proyectos de reconstrucción de locales, etc., no se han concretado todavía en el lugar.

Aquí los hechos principales, aquí en el 2020, como se decía, se puso la tarjeta electrónica y se quitó los papeles. En agosto, aquí puede sonar extraño, porque hubo una reactivación por COVID, normalmente se le llama al COVID que hubo una crisis, y una disminución en las ventas. En el caso nuestro es lo contrario, más bien el comienzo de la pandemia. A partir de setiembre, octubre del 2020, hubo un gran crecimiento en las ventas en general en el depósito.

Dos factores que se dicen, uno, no se podía o casi no se podía salir del país, pero se podía ir al Golfito, era una expulsión, una salida que se era permitida. Y por otro lado, mucha gente que se dio sin trabajo se dedicó a revender cosas, entonces va al depósito a comprar y vender, en este caso el COVID más bien fue una oportunidad.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

A partir de marzo de 2021 es cuando se cambió la ley para no necesitar pasar la noche en el depósito, en el lugar y a partir de julio del 2022, empezaba a darse la apreciación del colon, al llegar al techo del ₡700.00 (setecientos colones), empezó a bajar hasta los ₡500.00 (quinientos colones), que conocemos hoy. Esto es importante en el depósito, porque hace que la botella que se compró a \$10 (diez dólares), que eran ₡7.000.00 (siete mil colones), al cabo de unos meses eran sólo ₡6.000.00 (seis mil colones), si alguien había comprado esa botella en ₡7.000.00 (siete mil colones), al cabo de un mes, ya resulta que esa botella se había quedado cara. Entonces, eso obligaba a mover el inventario muy rápidamente para que los precios no quedaran desautorizados.

José va a continuar con la presentación.

José Rodrigo Obando: Buenas tardes a todos. Yo me encuentro en Alajuela, en las oficinas de Empresas Comerciales.

Parte de lo que comentaba Melchor, hay una estacionalidad muy marcada. Como pueden ver, en noviembre y diciembre son los puntos más altos en lo que son las ventas de Golfito, esto específicamente, porque son las compras navideñas, las personas tienen los aguinaldos, también reciben lo que son los dividendos de parte de las asociaciones. Luego tenemos enero también cuando tienen el salario escolar, y hay una curva muy marcada después posteriormente como comentó don Melchor, que es julio, que estos son las vacaciones de medio año. Entonces, como pueden ver, durante todo el año, las ventas son más o menos promediales y estos meses son los que tienen la mayor diferencia y nos generan la mayor cantidad de ingresos.

Si ya nos vamos a la cantidad de visitantes, esta ha venido a la baja, con una excepción a partir del 2021, que era justamente cuando estaba la época del COVID. Particularmente el 2021 fue el pico más alto y esto se dio, porque muchas personas empezaron a hacer negocio, iban visitando el lugar y comenzaron las ventas ya sea por internet o para subsistir cuando perdieron sus trabajos. A partir del 2022 comenzó el descenso y hasta el 2023, hoy por hoy actualmente lo que son las visitas sigue bajando, estamos con 4.5% del primer trimestre del periodo 2024.

Ahora, cuando ya nos vamos a las ventas, lo que fueron los dos primeros años no eran tan rentables, de hecho, tuvimos pérdida. A partir de lo que fue el periodo 2019, comenzamos a ir subiendo las ventas hasta llegar al pico más alto que fue el periodo 2022, periodo en el cual tuvimos ₡1,058.000.000.00 (mil cincuenta y ocho millones de colones). Ya para lo que fue el 2023, que se superó la pandemia, las ventas

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

bajaron un poco, pero si nos damos cuenta, más bien fue un espejismo del 2021 y 2022, porque la tendencia, como la pueden ver, es muy similar.

Yorleni León: Perdón, don José, en esta diapositiva, ¿estas son ventas brutas?

José Rodrigo Obando: Ventas brutas, correcto, más adelante vamos por las utilidades.

Yorleni León: Listo. Gracias.

José Rodrigo Obando: Mucho gusto.

Otro punto importante son las ventas según el proveedor, cuando se hicieron todos los estudios que comentaba Melchor, se empezaron a revisar los proveedores, había algunos que no daban tanta utilidad, entonces comenzamos a hacer una estrategia de incrementar los proveedores que daban mayor utilidad, como pueden ver en el 2018, esos dos proveedores, que son el gris y el verde, eran el 32%. Ya para lo que fue el 2021, los incrementamos al 51% y para el 2023, ya llegamos a hasta el 62% de los proveedores que nos da mayores utilidades, que en este caso era HA&Cía y Comercial El Coco, y Grupo Pampa, perdón.

Ahora, cuando ya nos vamos a los gastos anuales, qué vemos, cuando es el gasto de personal se ha mantenido constante, esto es, porque a mayores ventas van a haber más comisiones. Los alquileres se trataron de estabilizar, al igual que los servicios de gestión y apoyo, vienen siendo más o menos iguales y los otros gastos han sido similares. Los gastos de personal se mantienen, pero las comisiones es el indicador que va a ir variando, a mayores ventas, pues van a haber mayores comisiones.

Con lo que son las ventas por visitante, a pesar de que ha habido menos visitantes, se ha estimulado el personal para que busque maximizar lo que le vende a cada persona, hasta llegar a más o menos los ¢6.000.00 (seis mil colones) por visitante, esta tendencia ha ido a la baja hasta llegar al pico máximo en el 2022. Y para el 2023, prácticamente se mantiene en los ¢6.000.00 (seis mil colones). Si lo vemos objetivamente, desde el 2017 hasta el 2022, prácticamente se triplicó, el personal ha hecho todo lo que ha tenido a su alcance, sin embargo, la visitación ha sido el factor determinante.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Con lo que comentaba doña Yorleni, aquí nos vamos al tema de utilidades, lo que fueron los dos primeros períodos, el 2017 y el 2018, tuvimos más bien pérdidas contables. A partir del 2019, comenzamos a tener beneficios contables hasta llegar al pico máximo en el 2022, donde tuvimos un 8.5% de las ventas brutas, que eran en utilidades ya netas ¢89.000.000.00 (ochenta y nueve millones de colones).

Para el periodo 2023, cerramos en 1.7% al equivalente de ¢11.500.000.00 (once millones quinientos mil colones) y esto se dio en parte por lo que comentaba Melchor, hicimos compras a un tipo de cambio alto y luego tuvimos que hacer ofertas, descuentos, para hacerle frente a los otros proveedores que tenían precios más baratos.

Yorleni León: Perdón, José, vuélvase un momentito a esa diapositiva. En el 2023, en la operación de todo el año, ganamos ¢12.500.000.00 (doce millones quinientos mil colones).

José Rodrigo Obando: Sí, señora, más o menos un ¢1.000.000.00 (un millón de colones), por al mes.

Yorleni León: Ok, muy bien. Gracias, muy amable.

Melchor Marcos: Para seguir, se ha consultado con JUDESUR, no se esperan cambios importantes en la visitación o las instalaciones físicas, es decir, cambios promovidos por JUDESUR, para una cosa u otra. No hay por ahí, ninguna acción especial de parte de JUDESUR.

A unas conclusiones, la situación obviamente es bastante mejor que en 2018, cuando eran rojos, es decir, estamos con ganancias en los últimos cuatro años, si bien la rentabilidad es baja, como hemos visto, un 1,7% de las ventas, cuando en Empresas Comerciales en general andamos normalmente entre un 17% y 20% de las ventas que se traducen en utilidades.

Una tienda de Duty Free en un aeropuerto o en un puerto, etc., tiene mayor potencial, básicamente por el mercado que pasa por ahí, en los aeropuertos salvo el paréntesis de la pandemia, la cantidad de personas es creciente, en las fronteras, la cantidad de personas es creciente, en los puertos también, sin embargo, en Golfito, como vemos, la cantidad de personas que ingresa cada año es menor y no se ve que a corto o mediano plazo que eso fuera a cambiar, se ha logrado revertir

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

la tendencia negativa y obtener utilidades. Sin embargo, en 2023 hay una desaceleración.

Básicamente lo que se hizo a partir del 2019, final del 2018, fue minimizar los gastos, quitarlos del BCR, se eliminó también la plaza de un vendedor, etcétera. Se mejoró el portafolio, etcétera, para ver si podíamos ganar tiempo a que hubiera algo que revertiera la tendencia de habitación que ya era de crecientes desde aquel entonces. Bueno, sucedió, sucedió durante dos años, pero ha seguido, cinco años después. Entonces, lo que hemos hecho en la situación que era negativa hace cinco años, hoy es estable, pero a pesar de haber crecido en las ventas por pasajero, como decíamos, la cantidad de pasajeros sigue disminuyendo. Entonces, estamos yendo en contra de lo que es, la corriente de los pasajeros, de los visitantes al depósito.

Se han hecho varios proyectos en cuanto a ahorros, portafolio, mejoras, etcétera. Y, bueno, tenemos perspectivas de expandir el negocio con otro local, se están haciendo estudios de fertilidad para ver cómo salen los puertos, la frontera, todavía no tenemos resultados para de una vez dar una recomendación, pero se está trabajando en ello.

Tenemos ya aprobado en parte de AERIS un pequeño espacio en Alajuela, para poner una tienda pequeña adicional, lo cual obviamente, demanda del trabajo y la atención de los que estamos aquí, que es un equipo limitado y es el mismo que hace que hace bastantes años.

También en el mercado del Depósito Libre sabemos que es muy estacional, es decir, básicamente la idea es ver cómo se mantiene de enero a noviembre, para procurar ganar en noviembre y diciembre y luego de la participación del IMAS como tal, central en varios servicios administrativos, si es una carga para el negocio. No podríamos decir que eso daría un énfasis muy grande, digamos, que las cifras de utilidades serían enormes, sin embargo, sí sería, mayores a las que se tienen ahora, y es un tema por considerar.

Disculpe, no sé si debo seguir o don Freddy...

Yorleni León: Don Freddy, tiene una pregunta ahorita o le desea continuar.

Freddy Miranda: Es para cuando termine.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Yorleni León: Sí, listo. Sigamos don Melchor, por favor.

Melchor Marcos: Perfecto.

Los escenarios, como decía Giovanni al principio de mi introducción, son o cerrar o mantener un año a prueba, el cerrar, ¿qué implica? Básicamente gestionar con JUDESUR, todo lo que sería quitar el local, etcétera, que tenemos un alquiler hasta noviembre del 2026, porque fue hecho a 10 años después de la apertura. Hoy día nos quedan dos años y medio de alquiler. Habría que liquidar los empleados, la mercadería, vender, ver cómo se vende la de HayCo y Centenario, que ellos tienen tienda en el lugar, y en el resto buscar una liquidación paulatina. Tratar los muebles y equipos y el aviso sobre alquiler que se tiene que hacer al menos con tres meses de anticipación.

El punto principal es este, la liquidación de la mercancía, porque, bueno, tenemos obviamente la mercadería para la operación normal, el último mes no se ha comprado, pero bueno, ahí tenemos todos los demás y habría que ir viendo cuánto se pudiera vender, lo que no se pudiera vender. No podemos, ya se consultó con Hacienda, con Aduanas, y no podemos trasladarlo para Tiendas Libres, es decir, legalmente o lo vendemos o lo votamos o lo regalamos a JUDESUR, pero no podemos hacer ningún traslado a Tiendas Libres legalmente.

La otra es mantenerla, que sería cambiar algunos proveedores que algunos ya hemos hecho y otros están ahí en proyecto, pero algunos no se han concretado por no tener claridad para el mediano plazo. Incluir a Fanal, que ya se ha incluido de nuevo, negociar para incluir perfumes, también tenemos una propuesta que no hemos concretado porque implicaría una serie de inversiones que seguramente no es el momento para hacerlo.

También buscar, proveedores en Colón, se ha avanzado, pero no se ha concretado a la espera de este tipo de decisiones. Y también se han hecho propuestas para cambiar el sistema de comisiones y los salarios, para que sean más adecuados en lo que es la realidad geográfica de ese lugar. Además de buscar, como mejorar los servicios administrativos del IMAS hacia la tienda, para que ojalá realmente sean servicios en vez de lo contrario.

Pros y contras, pusimos el cierre, pero si fuera de mantener, sería lo mismo, pero un espejo. Básicamente, los pros es primero concentrar los esfuerzos operativos en tiendas libres y el proyecto de mejora con el personal que hay actualmente. Se

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

estaría tomando la decisión en un escenario de resultados positivos esto es importante destacarlo, es decir, eventualmente si decidieran cerrar la tienda no se estaría cerrando una tienda con pérdidas, sino una tienda con ganancias pequeñas, con ganancias limitadas, etcétera, pero al fin y al cabo una tienda que tiene números azules. Y se evita el riesgo de entrar en un período de pérdida, el hecho de que el 2023 cerró positivo, no significa que el 2024 y 2025 también lo fue a hacer así, porque la visitación, como digo José Rodrigo hace unos minutos, en el 2024 sigue con la tendencia decreciente. Y el riesgo aquí es la pérdida por la mercadería que no se pudiera colocar en el tiempo de entrenamiento que se diera.

Aquí estamos hablando de un estimado de ¢78.000.000.00 (setenta y ocho millones de colones), básicamente por la mercancía que no se pudiera vender. Por lo demás, activos son muy pocos, como ven, está aquí cifrado en ¢3.500.000.00 (tres millones quinientos mil colones), que se puede decir que es insignificante.

Para terminar, conclusiones para el futuro son tres para su análisis y su deliberación.

La visitación sigue bajando, eso es un dato objetivo.

Entre el 2018 y 2023, con lo que se hizo, bueno, se ha logrado mantener la operación por 5 años, que, en aquel entonces, pues quizás no hubiera tenido sentido ni seguir uno más, se ha logrado, casi 6 años de operación, pero la tendencia de la visitación, que no ha cambiado, salvo ese paréntesis del 2021 y 2022, nos sigue manteniendo lo que se dijo en aquel momento, y es que el lugar tenía una fecha de caducidad que le iba a dar la visitación. Quizás en vez de durar dos años ha durado o está durando seis, no sabemos cuánto más, depende de la decisión de ustedes, pero bueno, igual no se puede mantener, no puedo decir que va a ser por siempre, salvo que un cambio en la tendencia de habitación, que hasta el momento no se ve ninguna acción de competitividad, etcétera, que llevará a eso.

Y por lo anterior, el momento actual que tenemos un resultado positivo del último año fiscal y comunidad preventiva, evitemos que en el futuro sí se fue a dar pérdidas y poder dar atención a proyectos futuros, se recomienda proceder con el cierre de la tienda en un plazo razonable, previa definición de cómo proceder con la mercancía existente, y otros procedimientos compromisos por atender.

Eso sería por nuestra parte. Cualquier consulta, por supuesto, con todo gusto.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Yorleni León: Muchas gracias, don Melchor, y muchas gracias a don José. Voy a abrir efectivamente el espacio para las intervenciones. Teníamos primero en el uso de la palabra a don Freddy y me parece que después a don Jorge, que también quería hacer uso de la palabra.

Adelante, don Freddy.

Freddy Miranda: Sí, creo que aquí es importante tener un poquito más de contexto, en el sentido de por qué existe el depósito ahí. Ustedes recordarán que, creo que fue en la huelga del 1982, la huelga bananera, la compañía decidió irse de Costa Rica y ahí tenía sus cuarteles generales, ahí en Golfito, y eso creó una depresión económica en toda la zona sur, desde Parrita hasta la frontera con Panamá, Villa Neily, enorme, de la que ese territorio creo yo que no ha salido todavía, sólo para tener una idea de lo que eso significó.

En el Cantón de Osa en el 1982, creo que hubo elecciones, el Cantón de Osa tenía 75.000 habitantes, una cosa así, el padrón electoral, la cantidad de gente que votaba en las elecciones ahí en ese cantón era de 35.000 personas, al día de hoy, ahí viven más de 30.000 personas y el padrón, yo no sé, deberán dar por 15.000 o menos votantes, es decir, ese fue el nivel del impacto de la salida de la compañía bananera, que quiero decir, que no se fue por la huelga, ni porque no pudiera negociar con el sindicato, el administrador de la compañía bananera, en ese momento, escribió hace como unos 10 o 12 años, un artículo en la Nación, diciendo que la decisión, que ellos estaban decididos a volver a invertir ya poner en actividad las fincas y que habían negociado con el Sindicato, pero que la decisión de irse fue por la actitud intolerante de Danilo Jiménez Vega, quien en ese momento era el Ministro de Trabajo en el gobierno de Luis Alberto Monge, sea, fue el gobierno el culpable de que la compañía se fuera. Digo esto simplemente para la historia.

El depósito que entiendo que la ley se aprueba como 1984, creo que inicia como en 1985 a operar, es una respuesta a la terrible situación económica que se generó ahí, en su momento pareció ser una respuesta oportuna, pero como dijo Melchor las condiciones estructurales de la economía nacional ya nivel mundial han cambiado. Aquello que fue una respuesta para aquel momento ya no lo es, por lo que antes decía Melchor, es decir, ya el depósito perdido, dejó de ser sexy para los consumidores costarricenses, ya uno no va ahí a comprar las cosas, si las puede comprar más baratas o igual aquí, o incluso las compra por internet en Amazon. Entonces en realidad, el margen queda da utilidad para un consumidor es muy bajo

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

con respecto a los costos del viaje, a pesar de que el depósito redujo todos los trámites al mínimo.

Entonces a mí me parece que estamos ante una realidad estructural, similar a la que están viviendo los periódicos y que tienen un ataque de nervios al periódico La Nación, su estructura de negocios cambió y ya no son rentables ahí.

Entonces a mí lo que me parece es lo siguiente, si uno ve efectivamente la visitación que va para abajo y cuando veo el gráfico que pusieron ahora Melchor y el compañero, ¿cómo se llama? Rodrigo, de cuanto es las ventas por persona que son como ₡6.000.00 (seis mil colones). Si nosotros comparamos eso con las ventas por persona en las otras tiendas, ¿cuánto es Melchor?

Melchor Marcos: Bueno, por pasajero estamos parecidos unos \$8 (ocho dólares) más o menos, lo que pasa claro, la masa de pasajeros son varios millones de personas, mientras que aquí son 200.000 personas.

Freddy Miranda: El dólar se ha depreciado con respecto al..., pero yo entiendo que eso es comparando a la cantidad de viajeros que llega, si no, a los que compran es como \$60 (sesenta dólares) por persona, ¿no es cierto?

Melchor Marcos: El ticket promedio es de unos \$85 (ochenta y cinco dólares).

Freddy Miranda: La comparación, es que la diferencia muy grande. Entonces yo lo que creo es que esto tenemos que verlo, porque yo ya he insistido ya Melchor le consta y también a Geovanni varias veces a esta discusión, varias veces, desde el 2018.

Nosotros tenemos que tomar una decisión no emocional, es una decisión de negocios, porque esto es un negocio, y una rentabilidad del 1% para el esfuerzo que significa, me parece que es muy baja, o sea, y no pareciera haber condiciones para que eso se modifique. La carga de trabajo que tienen Melchor, que tienen Geovanni, que tienen José Rodrigo y los compañeros que atienden eso, de ser similar o mayor que la de atender a las otras tiendas y la rentabilidad que hay es de un ₡1.000.000.00 (un millón de colones) por mes, por lo menos al año pasado.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Entonces yo creo que la decisión nosotros la debemos tomar sobre esa base, es decir, realmente cumple el propósito para lo que tenemos. El propósito es que generar utilidades para reinvertirlas en las tareas sustantivas del IMAS, pareciera que no.

A mí me parece que la decisión estratégica es cerrarla, cerrarla y hacer un cierre inteligente, ya eso es otra cosa, yo diría que habría que presentar un plan de cierre, es decir, darnos el chance de respirar, para ver qué se puede vender, todo lo que decía Melchor. Pero me parece que por la carga que eso significa, es mejor invertirla en las tiendas que tienen condiciones estructurales, para dar una mayor rentabilidad.

No sé si yo le entendí mal a Melchor en el documento, no lo vi, pero que hay posibilidad de abrir otra tiendita, ¿Es así?

Melchor Marcos: Sí señor, en Alajuela.

Freddy Miranda: Es mejor centrar todas las baterías en esa tienda y reducir el elemento dispersor que significa estar quebrándose la cabeza, para luchar contra algo que es una realidad que nosotros no podemos modificar, es decir, esto no depende del esfuerzo de Melchor, de José Rodrigo, de Geovanni o de las personas que trabajan en esa tienda, depende de una realidad incontrastable, cada vez llega menos gente a comprar al depósito y el gobierno y las instituciones tendrán que buscar una respuesta más adecuada junto con las autoridades municipales ahí en Golfito, pues para ver cómo se mueve la economía de ese cantón. El depósito ya cumplió su ciclo, creo yo. Gracias.

Yorleni León: Muchas gracias, don Freddy.

En el uso de la palabra, doña Floribel.

Floribel Méndez: Muchas gracias por la presentación. Uno tampoco es experto en este tema, pero coincido mucho con lo que mencionaba don Freddy, en cuanto a la argumentación sobre el local 23 de Golfito y que también está en el documento. Pero yo creo que, para que quede bien sustentada esta decisión, en el documento se hacen afirmaciones y ahora don Melchor nos explicaba, pero que no quedan claras en el documento.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Me parece que sería importante que quede en el documento la decisión que se va a tomar bien sustentada. Entonces hay algunos elementos que se dicen en los antecedentes, luego se mencionan y que ahora también decía don Melchor, que hay muchos negocios que han cerrado en el depósito, pero creo que hay que ponerlo con números, con cifras, que no se vea como un comentario, sino realmente como una afirmación, de hechos contundentes que están pasando, y que han cambiado en estos últimos años y que eso nos lleva a la decisión que nos lleve. Entonces creo que ahí, como recomendación, me parece que en el documento faltaría como esas cosas contundentes.

Luego, yo no sé si es posible, porque se plantean en el documento dos alternativas y me surge la inquietud, porque se plantean una serie de acciones, y al final usan una frase y dicen, bueno, es que esas acciones pueden ser que no den el resultado que uno quisiera, pero presentan una serie de aspectos que podrían hacerse, entonces, queda eso como algo ambiguo, dudoso. entonces realmente es una alternativa y cuál es la mejor opción.

Creo que tal vez hay que explicar un poco más la situación, si la idea es decir, podemos hacer esto o podríamos hacer esto otro, pero concluir que eso no nos llevaría a salir de la situación en que nos encontramos, porque hay elementos más fuertes o externos, que aunque hagamos acciones, seguramente el resultado no va a ser rentable, pero creo que ahí, al poner ese detalle, creo que falta un poco más de argumentación ¿por qué no vamos a llegar a resultados positivos?, sea por el histórico o por la proyección que se haga en un estudio de mercado, variables que intervienen, y que uno ve que, aunque se hiciera eso, pues no va a dar el resultado esperado, eso por un lado.

Ahí tal vez también se señala aspectos, y coincido con don Freddy que habría que hacer como un plan de cierre, qué implicaría tener más claramente el cierre, y esas implicaciones de hacerlo, o sea las estimaciones del costo de mercadería, cuál mercadería de todo no se podría colocar, pero bueno, no está claro el impacto en el caso del personal, del tema de liquidaciones, ese aspecto me parece que creo que habría que afinar para tener como más claro el impacto de la opción de cerrar y ¿cómo realmente estaríamos cerrando en cuanto al tema de recursos?,.

Porque, ahí se menciona que tenemos un contrato hasta el 2026, después se dice que, hay que avisar tres meses antes, eso no tendría entonces ninguna implicación económica en el contrato, si es así, yo creo que hay que decirlo. Entonces creo que hay algunos elementos también en ese planteamiento de la alternativa de cierre que

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

estarían haciendo falta para tener claridad del impacto de esa opción. Esas serían mis observaciones en general.

Yorleni León: Muy bien. Tal vez, antes de darle la palabra a don Geovanni que la tiene levantada y también a don Jorge, lo siguiente, Floribel. Bueno, uno, es que la encrucijada de la mercadería, de qué hacer con la mercadería, es una encrucijada que tenemos que enfrentarla hoy, dentro de tres meses, dentro de seis meses o dentro del tiempo que sea. Porque la posibilidad de trasladar a nuestras Tiendas Libres en los aeropuertos es sencillamente imposible por un tema de normativa, aun cuando posterguemos la decisión, siempre vamos a estar al frente de esa decisión.

¿Qué hacemos con la mercadería? Y justamente desde la Gerencia General se había tomado la decisión acertada de ir disminuyendo justamente las compras para esa tienda, un poco pensando que esta decisión había que traerla aquí con la idea de poder tomarla, decidir ya de manera definitiva el cierre de la tienda y no tener tanto inventario.

Lo que le entiendo a don Melchor cuando hace su exposición, es que tenemos la posibilidad de poder hacer algunas devoluciones a proveedores, por lo menos así le entendía a Melchor, hacer algunas devoluciones, y que habrá otra mercadería que definitiva, y bueno, y lo que se pueda ir vendiendo. Porque el tiempo mínimo para hacer este cierre, el mínimo, mínimo es de tres meses, que es el tiempo que nos pide, entiendo, el contrato que tenemos con JUDESUR, o sea, antes de tres meses, el IMAS no puede cerrar esa tienda, tenemos que estar ahí.

Entonces, tres meses, ¿qué nos permiten?, bueno, conversar con los funcionarios, tres meses nos permiten liquidar a los funcionarios, tres meses nos permiten hacer esos arreglos con proveedores, tres meses no permiten ir deshaciéndonos de la mercadería a través de las ventas que se puedan de manera normal ir realizando ahí, hasta quedarnos con un stop de inventario, que como bien lo decía Don Melchor, ahí la decisión será en ese momento ¿qué hacer con ese inventario?, si se dona, si destruye, si qué, ¿qué se hace con ese inventario?.

Porque el temor más grande de empezar a valorar algunas otras estrategias como las planteadas por el equipo en términos de, bueno, una línea de perfumería o una línea de otra cosa, es que nada de eso cambia el número de visitantes en la zona., no es el IMAS el que genera la visitación, en la zona, es el depósito como un todo, y el depósito como un todo tiene algunas limitaciones que han venido no solo arrastrándose, sino acumulándose, que hace que hoy la visitación se baja. Y

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

adicional a ese tema de que mencionaban algunos locales que no se reconstruyeron después de un incendio y demás, está todo el tema de las empresas que compiten por esos segmentos de venta, cada vez más fuertes, llámese PriceSmart, llámese Walmart, llámese El Gallo, El Gallo, todo lo que ustedes quieran, cada vez hay un mayor esfuerzo por ofrecer precios, mecanismos de compra y demás, que entonces imposibilita a la institución a poder competir de tú a tú en esos contextos.

Entonces, recapitulando, son tres meses mínimos. Antes no podemos cerrar, de ahí podríamos incluso ampliarlo, si fuera el caso, decir, bueno, no, vamos a cerrar en tres meses, vamos a cerrar en cuatro, o vamos a cerrar en cinco, o vamos a cerrar en seis, antes de tres no es posible. Tres meses de tiempo, como mínimo, me parece que dan un espacio suficiente para hacer el proceso de preparación del cierre que como la tienda requiere que se haga, y también la normativa como requiere que se haga.

Y lo otro es reforzar lo que decía Freddy en términos de que, más bien para nosotros es una oportunidad el poder apuntalar más aquellas tiendas que sí nos generan utilidades, y aquellas tiendas donde sí tenemos mayor movimiento e ir dejando de lado estas tiendas, en este caso en particular la de Golfito, que poco nos repara. Don Geovanni. Perdón, adelante.

Floribel Méndez: O sea, lo que tú explicas, yo lo entendí perfectamente en el documento y en la explicación de don Melchor, yo no me opongo al planteamiento que está ahí, solo que me parece que en el documento, sí hace falta como más contundencia, porque al dar dos opciones, y luego se dice todo lo del mercado, pero me parece que le hace falta una argumentación de por qué realmente aún con todo lo que se plantea, no vamos a poder salir adelante, o sea, como no sé, una conclusión, un cierre de convencimiento de porque no va a dar resultados.

Entiendo lo de los tres meses, que hay que dar de aviso al contrato de alquiler, pero sí creo que antes de empezar con eso y que vos dice, bueno, en tres meses da tiempo para hacer toda esa preparación, pero me parece que antes de eso, pues, ya entendemos lo de la mercadería, pero el elemento del recurso humano, ¿Cuánto implicaría eso? ¿Cuánto costo tendría la liquidación de las personas?, si lo hacemos en este mismo año, ¿Cuánto habría que desembolsar para tener claro el panorama del cierre total, de lo que implica esa opción de cierre de esa tienda?, y me parece bien enfocar los esfuerzos en otras tiendas.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

En el documento se mencionaba, un aspecto importante, que decía, que no se logró recopilar en el material que se tenía, el estudio de mercado que se hizo a la hora de abrir el local 23. Pero me parece, bueno, que si vamos a ir creciendo y hemos detectado esos otros puntos, donde consideramos que sí hay oportunidad de poner una tienda, que hemos hablado en algunas ocasiones en las zonas fronterizas, en otros lugares, pues debe haber un estudio de mercado que lo sustente, no soy experta en esa materia, pero tenerlo de sustento a la hora de enfocar los esfuerzos de abrir en otros puntos locales comerciales, que vemos que tiene oportunidades de crecimiento y que nos servirían, para tener ventas que nos permitirán tener ingresos para atender, la misión que tiene la institución.

Yorleni León: Si. Gracias, Floribel. Tomamos nota de los comentarios que usted ha hecho y me parece que en general es como reforzar más el documento que justifica la toma de la decisión, reforzarlo desde el punto de vista técnico, para poder tener una mayor seguridad de la decisión que se toma.

Voy a darle la palabra a don Jorge Luis, luego a don Geovanni y después a don Luis Fernando.

Adelante, don Jorge Luis.

Jorge Loría: Muchas gracias, doña Yorleni. A mí en lo personal igual mi posición es igual a la de doña Floribel, me deben de argumentar con mayor peso el por qué el cierre de Golfito, números, eso sí, para poder justificar bien. Porque eso va a ser un impacto y va a ser un impacto en la prensa, se los va a venir encima, yo sé que, debemos tener bases muy sólidas y decir, por esto y esto se cerró Golfito. Más argumentos de mayor peso.

Después si me preocupa a mí, ejemplo, yo sé que a la parte del local de Golfito hay una venta igual de licores y todo lo que vende el IMAS, pero venden más barato. Yo también me preguntaría ¿qué hemos hecho nosotros, para ver si podemos igualar o bajar los precios más que estos competidores?, eso.

Después en cuanto a los locales que han quemado, yo entiendo que ya se había dado la orden de que se estaban construyendo nuevos, si no me equivoco, la otra vez que salieron las noticias, que estaban construyendo nuevos, se iban a construir, esa fue la noticia que se dio.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA

22 DE ABRIL DE 2024

ACTA No. 18-04-2024

Otra cosa es, también mencionaron lo de las compras en Colón, Puerto Libre en Colón. ¿Es hasta ahora que se ve esa opción o ya se había manejado anteriormente?, porque yo sé que ahí los precios son muy bajos, que se pueden convertir.

Después se han reunido con JUDESUR, porque solamente las tiendas del IMAS, son las que han afectado, las demás tiendas también han bajado, porque yo sí he visto que no se ha vuelto a actualizar en cuanto a la política que sea atractivo el Depósito Libre de Golfito, en cuanto a bajar aranceles para que sea llamativo ir a comprar ahí. Pienso que nos hemos quedado en el tiempo en ese sentido, no se ha visto una reducción, o no se ha actualizado de modificar la Ley de Creación de Golfito, para que tengan mejores ganancias para los que quieren abrir negocios ahí. Como bien dijo don Melchor PriceSmart y Walmart, tienen precios muy bajos, inclusive uno consigue, por ejemplo, en algunas compras de cualquier parte del mundo, lo consigue con precios muy cómodos, hasta más baratos que algunas tiendas aquí en Costa Rica, aun así, pagando el costo del envío.

Entonces pienso que eso se debe hacer y si el impacto que se han hablado con otras tiendas, que, si ellos están también con la opción de cerrar también, porque si algunas tiendas siguen vendiendo hay que ver ¿por qué siguen vendiendo ellas?, aunque las visitaciones no sean tan altas, pero siguen vendiendo, ¿cuál es la diferencia con nosotros?, que ellos tienen precios más cómodos vendiendo los mismos productos que nosotros, que tenemos en la tienda del IMAS. Esa sería mi intervención.

Yorleni León: Muchas gracias don Jorge. Le doy la palabra a doña Alexandra, directora que acaba de solicitarla adelante.

Alexandra Umaña: Doña Yorleni, dele la palabra primero a don Geovanni.

Yorleni León: Si usted no tiene inconveniente, le damos la palabra a don Geovanni.

Geovanni Cambronero: Doña Alexandra, muchas gracias.

Voy a referirme a lo último que indicó doña Floribel, en cuanto al personal, no hay problema desde el punto de vista financiero, porque la liquidación ya está provisionada, es decir, una norma financiera es hacer una provisión contable, para cubrir eventualidades relacionadas con el personal.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

El otro tema sobre los locales que decía Doña Floribel, son seis locales, del total de locales que operativamente pueden funcionar los que están cerrados en este momento. Es decir, de los cincuenta y tantos locales que decía Don Melchor, una cantidad se quemaron 12 o por ahí Don Melchor precisó el dato, no contemos esos locales, contemos los que efectivamente están activos, de esos activos, hay seis que en este momento no están funcionando del todo, que están cerrados, no están funcionando por diferentes razones, principalmente en su mayoría de carácter económico.

Respecto al acuerdo del Consejo Directivo, a mí me llamó mucho la atención, porque yo llegué a esta Dirección en su tiempo, a esta Subgerencia en 2015, y lo primero que me tocó fue darle seguimiento a este proyecto que estaba en ejecución en fase de remodelación de la edificación. Entonces fuimos a buscar toda la documentación que daba soporte al proyecto para ver cuál era el planteamiento mercadotécnico y cuál era el mix de productos, la fundamentación, etcétera, etcétera, y no encontramos nada, encontramos los planos, los diseños de la remodelación, pero a nivel de planificación estratégica del negocio no había nada. Entonces me voy a buscar lo del Consejo Directivo y lo que me encuentro es un acuerdo derivado de un informe de Empresas Comerciales que en su oportunidad presentó el administrador de Empresas en el 2011 y de ahí se dispone que la administración haga las gestiones tendientes a la apertura de este local.

Entonces a eso es a lo que se refiere Don Melchor cuando él dice que no había documentación previa, esa documentación nos tocó que armarla ya cuando el proyecto está avanzado en fase de remodelación. Y es bueno entonces, hagamos los análisis de mercado para determinar qué tipo de productos podemos introducir ahí. Entonces, esa parte está contrapuesta a la lógica, porque normalmente uno hace el estudio de factibilidad, si éste da positivo o es favorable, entonces entra a estructurar la estrategia mercadológica.

Ahora bien, respecto al fondo, y aquí quiero valerme de la intervención de Don Freddy y de la intervención de Doña Yorleni, que me parece son muy acertadas. ¿En qué sentido?, esa discusión, el fondo de esta discusión que planteó Don Freddy y Doña Yorleni, la tuvimos nosotros como equipo de trabajo. Si nosotros fuera un tema de variables que controlamos, entiéndase, una estrategia del mix mercado técnico, y lo voy a decir así coloquialmente, no le tendríamos miedo a la continuación de la tienda, para nada, porque si fuera de buscar proveedores, si fuera de hacer negociaciones, si fuera de lanzar campañas de publicidad, si fuera de mejorar condiciones de la tienda dentro de la tienda, es decir, todos los aspectos de

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

recurso de la administración, y eso generaría de reversión de tendencia, no sería el problema, ya lo hicimos en el 2018, y logramos resultados positivos. El problema es estructural, Golfito, no sabemos hasta cuándo va a mantener vigencia, eso sería irresponsable uno decir en una bola de cristal, ¿va a durar un año, va a durar dos años, va a durar cinco años?, no lo sé, lo cierto es que los fundamentos estructurales que dieron origen a Golfito se transformaron en el tiempo.

Y muy bien la acotación que hizo Don Freddy, porque Golfito inicia como una solución a la situación de decadencia económica de la Zona Sur. Y en ese momento, en los años 80, el diferencial de precios entre Golfito y el mercado en plaza era significativo. ¿Por qué? Principalmente por temas arancelarios, por temas de competencia. Entonces los precios en plaza tenían un nivel significativamente mayor y entonces las personas iban a Golfito en los años ochenta finales, en los noventa, para lograr mejoras importantes de precio. ¿En qué productos? Principalmente en electrodomésticos, que es el nicho natural de Golfito, atraer la clientela que va a comprar electrodomésticos, colateralmente, el que vende tenis, el que vende licor, el que vende otras cosas, le beneficia ese mercado que está llegando ahí a comprar principalmente electrodomésticos. Sin embargo, la transformación económica de nuestra sociedad hoy día es tal que esos subyacentes que justificaban el Golfito hoy ya no están. Hoy muchas cadenas comerciales dan el mismo precio y si no el mismo muy cercano a lo que uno conseguiría en Golfito, y además con mecanismos o instrumentos financieros de pago muy favorables para el consumidor que Golfito no los tiene.

Entonces los subyacentes de atractivo de Golfito se fueron diluyendo en el tiempo al punto de hoy día prácticamente no existir. Y además de eso, Golfito no tiene una estructura de proyección comercial, más se ha dedicado a recibir, pero no a generar tránsito. Entonces eso provoca que el mercado venga en decrecimiento según los datos de visitación que ya hemos visto.

Entonces ese es el dilema, la decisión sobre la tienda conlleva que haya una serie, permítanme usar el término, nebulosas en el ambiente que generan un nivel de riesgo a la sostenibilidad de corto, mediano y largo plazo para esa tienda, porque de nuevo, no son decisiones puramente de IMAS, de hacer que la tienda sea exitosa, sino principalmente son situaciones de la plaza, y es una plaza, al final de cuentas, para vender uno, por mejor producto que tenga, por mejor precio, por mejor proyección, etc., etc., requiere de un consumidor. Y ese consumidor en Golfito ha venido a menos, con excepción de la coyuntura que vimos de visitación en la época de pandemia, ese es el tema que preocupa en Golfito y que al final de cuentas nos

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA

22 DE ABRIL DE 2024

ACTA No. 18-04-2024

parece que inclina la balanza en un sentido u otro, en este caso en un sentido de cierre de la tienda.

Ahora, ustedes nos dirán, entonces, ¿por qué pusieron otro?, porque es responsabilidad de nosotros darles el panorama completo del Consejo Directivo, o sea, nos piden hacer un informe integral, nosotros hacemos un informe integral, damos pros y contras de una situación u otra, pero evidentemente hay elementos sustantivos estructurales que hacen pensar que, en un corto, mediano plazo, no es sostenible esa tienda en el tiempo. Y podría conllevar en un momento dado, más bien en destruir valor en vez de generar valor, es decir, en generar pérdidas hacia la operación de la tienda como tal.

Gracias doña Yorleni, esa sería mi intervención.

Yorleni León: Gracias don Giovanni. Vamos a darle la palabra a doña Alexandra. Usted accede a la palabra o se la damos a don Luis Fernando.

Alexandra Umaña: La mía es ultra súper rápida.

Yorleni León: Ok, adelante por favor.

Alexandra Umaña: A ver, hasta donde yo entiendo, la decisión de este Consejo es el que va a hacer que la tienda libre de Golfito continúe o no continúe. Es una decisión de nosotros que debemos tomar ahora.

Yorleni León: Sí, pero perdón, doña Alejandra, nada más te voy a interrumpir. La recomendación de los equipos técnicos es de cerrar, esa es la recomendación que le dan a la Junta Directiva.

Alexandra Umaña: Es la recomendación que le da la Junta Directiva, pero al final de la jornada, nosotros somos los que tenemos que tomar la decisión, ya sea, si recibimos los que ellos nos están recomendando o queremos cambiar otra cosa, porque al final de la jornada, somos nosotros los que tomamos la decisión.

Si es importante tomar en cuenta que el dólar va seguir a la baja, y entre más bajo este el dólar, más difícil va a ser muchas cosas, porque creo que hay mercadería en este momento que tiene precios muy diferentes a los que tienen en este momento, porque la baja ha sido fundamental, o sea, ya son muy variables los temas. Y si la cosa sigue así, pues la línea de desempleo que se va a venir, no

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

solamente con el cierre de nosotros, sino con posibles otras tiendas, si se va a sentir en la zona.

Entonces, pues deberíamos también como institución, ir pensando que más adelante deberíamos de ir, no sé, pensando en otras estrategias para poderle dar soporte a Golfito, de lo que ya no tiene, en sí, el depósito está muerto, no hay una atención de vida, se ha dejado abandonado, porque este. Yo me acuerdo que yo la última vez que fui hace como 10 años, había un incendio, o sea, nunca se atendió, no ha habido una adecuada administración del depósito y tal vez también eso refleja un poco lo que estamos viendo ahora.

Entonces, creo que la recomendación que los compañeros nos hacen, creo que es la mejor, o sea, definitivamente no debemos de invertir más tiempo en Golfito, y dedicarnos, como deseamos los compañeros ahora, a otras posibilidades que tenemos en otros lugares que nos permiten a nosotros atenderemos mejor las cosas que estamos haciendo. Y no desgastar al personal en una tienda en el Sur, pudiéndose atender mejormente lo que tenemos en este momento, y proyecciones, porque también tenemos proyecciones en la frontera norte y en los puertos, pues eso sí, deberíamos de atenderlo en este momento y cargar todas las baterías a eso para poder levantar este esos que sí tienen posibilidades o que tendrán posibilidades a lo que no tenemos en este momento. Gracias.

Yorleni León: Muchas gracias doña Alexandra, le doy la palabra a don Luis Fernando.

Adelante, don Luis Fernando.

Luis Fernando Hernández: Muchas gracias. Ahí para hacer tal vez algunas aseveraciones o tal vez algunos aportes pues que les puedan ayudar un poco en la toma de decisión. Uno tal vez es sólo aclaratorio que la utilidad igual del 2023 si es bastante baja es un 1.7%, pero de acuerdo a lo que está en el documento fue influenciado grandemente por el efecto del diferencial que se dijo claramente que pasó desde ¢700.00 (setecientos colones) abruptamente hasta más de ¢500 (quinientos colones), quitando, digo como ejemplo, nada más poniéndolo, porque eso fue solamente ese año lo que llevamos parte de esto, pero ya como que en parte se va acelerando ese movimiento tan abrupto, va a seguir tal vez bajando, pero lo que se espera es que tienda a normalizar supuestamente verdad, eso hizo que la el costo de ventas, pasara del 2021 y 2022 de un 76% a un 81%, subimos un 5% en costos de ventas, eso representa caso ¢37.000.000.00 (treinta y siete

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

millones de colones), que en buena teoría, si no se hubiera dado, hubiera representado una utilidad superior a la del 2021, eran más ₡50.000.000.00 (cincuenta millones de colones). Era sólo para hacer esa aclaración, que ese 1.7%, se vio influenciado grandemente por esta situación del dólar que este año en buena teoría no es tan ruda verdad, esa es una.

Lo otro importante, tal vez que si se toman señores directores y señoras directoras la decisión de cerrarlo tal vez como consejo nuestro, no hacerlo así tal vez en el muy, muy corto plazo, para que de pérdida de ₡78.000.000.00 (setenta y ocho millones de colones) podamos tal vez quitar bastante inventario y que se reduzca y no vaya a golpear tanto, como se está viendo ahorita, que serían ₡78.000.000.00 (setenta y ocho millones de colones). Y más que tenemos aún, utilidades, ahora estamos en números rojos, aunque estamos casi qué punto de equilibrio prácticamente, que no es bueno para un negocio, obviamente.

Y tal vez otro aspecto importante que podría ayudarles en la toma de decisión es ver cómo se está comportando este año, porque ahora nos dijeron que la visitación está mermando, pero tal vez la información financiera de este año, al compararla con la del 2023, por los mismos periodos o los mismos meses, que fue un año malo, el 2023, y si éste está peor, pues eso igual les puede dar todavía más fundamento, en una posible decisión. Básicamente, ese sería el aporte.

Yorleni León: Sí, muchas gracias, don Luis Fernando, gracias por esas acotaciones que nos hace para tomar en consideración.

¿A quién más tengo en el uso de la palabra? Adelante don Freddy.

Freddy Miranda: Sí, yo quería agregar algunas cosas a la reflexión que había hecho antes. Una es que cuando el depósito se crea, es una clara alternativa el modelo que se plantea, porque muchos costarricenses íbamos a comprar a la frontera, lo cual, si había miles de costarricenses haciendo el viaje a la frontera, porque ese diferencial del que hablaba Geovanni antes era significativo, pero además agregado con otra cosa, con el contrabando. Uno llegaba y compraban donde el chino, en la frontera, y le compraba un televisor no sé qué y el chino se lo llevaba uno a la casa. ¿Cómo? Uno no sabe, pero él se lo llevaba, verdad, hasta Heredia lo traía.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA

22 DE ABRIL DE 2024

ACTA No. 18-04-2024

Jorge preguntaba ahora, ¿por qué otras tiendas siguen operando ahí en Golfito? Jorge, por algo que no se puede poner en ese documento, porque algunas de las tiendas que están ahí hacen lo que hacía ese chino, al que yo fui a comprarle en los años 70 y que es algo que nosotros no podemos hacer. Es decir, nosotros no podemos ofrecerle al cliente que nos compre y nosotros se lo llevamos hasta Sarapiquí, para decir algo, o hasta el Barrio del Carmen, el hermosísimo barrio del Carmen en Puntarenas. No podemos.

Entonces, en ese sentido, estamos fuera del mercado normal y del mercado informal. Del mercado normal nos saca la estructura de negocios, que efectivamente nosotros no podemos hacer nada para modificar la tendencia general a reducir los costos de compra aquí. Yo voy a EPA y me compro de hecho me compré un televisor en EPA, hace un rato y me lo dieron a seis meses sin intereses, o sea lo pagué en seis cuotas sin intereses, o sea, más barato ni en San Gil, como decían antes, todo eso hace que sea muy difícil. Y donde nosotros tenemos nuestra fuente principal, fuente creo yo, que es en los licores, es donde se da mucho lo otro, Jorge. Esa economía subterránea y nosotros no podemos participar de ella, o sea, ahí nos tienen jodidos por todo lado.

Entonces, creo que lo mejor es tomar la decisión ahora, nosotros podemos tomar la decisión, un acuerdo que diga qué, que solicita que los compañeros Melchor, Geovanni y eso, pues mejoren la fundamentación del mismo y ya luego lo anexamos al acuerdo un documento reformado, porque en eso tienen razón Jorge y tienen razón Alexandra, que estamos en unas circunstancias en las cuales muchas personas malintencionadas aprovechan para convertir la institución en blanco, simplemente, porque contribuye a otros propósitos, no porque se fijen en los objetivos de la institución y en la necesidad de que lo que hagamos con el área de recursos propios realmente genere inversiones y eso.

Pero yo pienso que se puede explicar bien y con las argumentaciones que ha dado Geovanni, hacer cambios ahí, y tomar la decisión. Creo que la decisión hay que tomarla de una vez, porque como yo les digo, yo he estado como cinco, ¿cuántas veces Jorge? No sé, hemos, o Giovanni, hemos hecho esta discusión desde el 2018 como unas cuatro o cinco veces, y hemos venido dando tiempo, o sea, yo creo que ya los hechos, tercicos, necios, nos dicen muchachos, esta es la realidad, y lo mejor es aceptar la realidad tal y como es.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Entonces yo creo que lo mejor es tomar esa decisión y que se mejore un poquito el documento, en los términos de los que señaló Floribel, y le metemos duro o le damos chance a que los compañeros, Melchor, a que José Rodrigo, Giovanni y el resto del equipo, se concentren en esta nueva tienda que estaría ahí en el aeropuerto también, en Santamaría, que da muchas mayores condiciones de obtener utilidades significativas, porque los otros juegos contables que habla don Luis Fernando, por la tasa de cambio, en realidad nosotros ahí no sabemos qué va a pasar. Yo rogaría y le prendería candelitas a quién es, no sé, al dios del comercio a mercurio para que pase lo que dice Luis Fernando, pero el hecho real, el hecho real, el dato duro, duro, duro, es que el Banco Central tiene unas reservas económicas que creo que andan rondando por los \$17.000.000.000.00 (diecisiete mil millones de dólares), es impresionante la cantidad de reservas que hay ahí y los ingresos por turismo en general están aumentado y las inversiones directas están aumentando. Yo ya llevo pérdidas como de ₡300.000.00 (trescientos mil colones) o ₡400.000.00 (cuatrocientos mil colones) en el monto de mi salario, porque me pagan en dólares.

Yo digo por lo menos que se queda dónde está, porque en realidad la perspectiva la estoy viendo difícil. Pero bueno, entonces yo no creo que nosotros debamos jugárnosla con esperar cambios significativos en la tasa de cambio del colón con respecto al dólar y hacer una apuesta sobre esa base, porque la variable fundamental, aparte de lo que he dicho, es que lo que dice Geovanni, lo que dice el estudio, la visitación está bajando. No de ahora, viene bajando así sostenidamente desde hace años y eso no lo vamos a revertir.

Yorleni León: Gracias Don Freddy.

Una consulta Don Jorge, ¿alguno de ustedes tiene alguna pregunta más para don Melchor o para don José Rodrigo?, Si no para pedirles que por favor darle las gracias y que...

Jorge Loría: Tal vez no una pregunta, pero si será bueno que lo escucharan, porque por lo que estamos pidiendo doña Floribel y yo, de mayor peso a la justificación. Bueno, entonces sería en eso, que si cerramos Golfito, pero también justificamos en que vamos a abrir una tienda nueva en aeropuerto, que dada el aumento de turismo que estamos teniendo, pues creo que más bien vamos a aumentar las ganancias en esta tienda para el IMAS y para su objetivo del IMAS que es atender a la población, que eso lo va a tener, que sea muy objetivamente, se va a cerrar una tienda que está dejando en estos momentos ganancias mínimas,

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA

22 DE ABRIL DE 2024

ACTA No. 18-04-2024

a adoptar por abrir una tienda en un aeropuerto, donde la visitación va en aumento el turismo, donde probablemente las ganancias va a ser mayores en canto al Golfito y ese dinero se va a aprovechar más.

También podemos ver desde ese punto de vista que la apertura de esta tienda en el aeropuerto, cerramos acá, pero abrimos acá, para tener más ganancias.

Yorleni León: Sí, ok, muy bien, muchas gracias.

Bueno, quiero darle las gracias a don Melchor y a don José Rodrigo, por habernos acompañado el día de hoy.

Les solicitamos, por favor, que nos dejen para continuar en la sesión. Gracias.

Se retiran de la sesión las personas invitadas.

Yorleni León: Voy a decretar un receso de 10 minutos.

Entonces, le voy a pedir, por favor, al Área Administrativa, excepto a Silvia, que nos dejen un chancecito entre nosotros los directores, para ponernos de acuerdo en la ruta que vamos a seguir.

Se retiran momentáneamente de la sesión las siguientes personas: Sr. Jafeth Soto Sánchez, Director de Soporte Administrativo, Sr. Geovanny Cambronero Herrera, Director de Gestión de Recursos, Sra. Maria Elena Sandoval Solano, en representación de la Asesoría Jurídica, y Sr. Luis Fernando Hernández Meneses, Subauditor.

Yorleni León: Se reanuda la sesión.

Se incorporan a la sesión las siguientes personas: Sr. Jafeth Soto Sánchez, Director de Soporte Administrativo, Sr. Geovanny Cambronero Herrera, Director de Gestión de Recursos, Sra. Maria Elena Sandoval Solano, en representación de la Asesoría Jurídica, y Sr. Luis Fernando Hernández Meneses, Subauditor.

Luis Fernando Hernández: Solamente para hacer la aclaración, que la intervención que tuve ahora respecto a lo que es el tipo de cambio, la incidencia que tuve en el año anterior, que fue tan dramática, obviamente. Lo que quiere decir es que para este año no iba a ser igual y que más bien ya había llegado a niveles en

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

que supuestamente ya más bien se tiene que revertir, no aceleradamente, pero sí eso es lo que se dice, que va a tender al alza en algún momento y no va a ser un alza tampoco estrepitosa

Eso era básicamente para decir, que igual que el escenario del año anterior, no se iba a replicar este año.

Yorleni León: Muy bien, muchas gracias, don Fernando, por la aclaración y se tomamos nota.

Quiero también dejar en el acta, me acaba de avisar don Jorge, hace como cinco minutos, que don Rolando había puesto en el chat de la Junta Directiva a las cinco de la tarde, que justificarán su ausencia por motivos laborales. Hace como cinco minutos me informó Don Jorge que teníamos ese mensaje ahí. Entonces, para que también conste en acta.

Entonces, con respecto a la discusión que teníamos hace un rato vinculado con la posibilidad de cerrar la tienda número 63, ubicada en Golfito, vamos a hacer lo siguiente. Uno es manifestar que hemos conocido la información, que tenemos información suficiente. Sin embargo, vamos a pedirle al equipo de don Giovanni y al equipo de doña Silvia que por favor trabajen en el transcurso de esta semana para avanzar en un ajuste en el documento. Un poco darle más contenido, más sustento a ese documento que permite, entonces tomar una decisión, pero sobre todo en dejar un documento lo suficientemente sólido, que cualquiera que los tome no tenga la menor duda por la cual este Consejo Directivo tomó la decisión o tomaría eventualmente la decisión de cerrar la Tienda Libre de Golfito.

Pediríamos entonces que ese documento tenga primero una estructura un poco más lógica, segundo se acompaña de datos, muchos de los datos incluso que se han mencionado a lo largo de esta sesión en las diferentes intervenciones, que esos datos tengan ojalá cifras particulares que puedan justificar cada una de esas decisiones, y un componente muy fuerte de cómo será ese cierre, ¿Cómo será ese cierre? ¿Cuánto le significará a la institución? ¿Cuántas serán las posibles pérdidas que podría estar teniendo la institución por aquella mercadería que finalmente se estime no se va a vender o habrá que destruir y demás? Entonces, ¿de cuántos recursos estamos hablando?, porque es importante para la administración, entendiendo que esa tienda maneja fondos públicos, porque es importante para la institución tomar la decisión en este momento de hacer el septiembre y no esperarnos hasta que la tienda tenga pérdidas, justificar muy bien esos elementos.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Y dejar muy bien marcados todos aquellos elementos que son estructurales para lograr hacer que la tienda tenga un mejor comportamiento, pero que no dependa de este el IMAS para poder activarlos, como es el caso de la visitación, como es el caso del tipo de cambio, como es el caso de las inversiones que hay que hacer propiamente ahí en el depósito libre, como es el caso de un proyecto de ley que se maneja en este momento en la Asamblea Legislativa, que quiere abrir dos zonas libres, una en Limón y otra en Puntarenas. Que todos son esos elementos que de una u otra forma inciden en esta decisión.

Y de esta manera estaríamos entonces conociendo la propuesta ya con ese documento completamente ajustado que le estaríamos pasando a las señoras ya los señores directores para la sesión del próximo jueves de esta semana.

Yo pongo a también disposición de doña Silvia a don Rolando, que es un muy buen abogado en la parte pública, que puede ayudarnos ahí a acotejar datos con don Geovanni, a buscar pronunciamientos y demás que nos ayuden a darle muchísimo mayor sustento al documento base que hemos conocido de la semana pasada para acá, que nos hicieron llegar la información a través del correo electrónico.

Adelante, don Geovanni.

Geovanni Cambronero: Muchas gracias, Doña Yorleni. Yo sí tenía una cuota en cuanto al plazo que se está otorgando, porque tenemos una dinámica de trabajo paralela muy fuerte que nos surge mucho que tiene que ver con lo que va a suceder el 22 de noviembre. En este momento tenemos las contrataciones que tenemos que traer al Consejo Directivo, que la estamos afinando con la idea de ver si podíamos presentarlas el lunes próximo al Consejo. Pero también tenemos de camino el tema de las plazas que requerimos solicitar para poder implementar la estrategia de asumir internamente parte de sus servicios. Entonces, quisiera muy respetuosamente pedirle al Consejo valorar si nos pueden dar oportunidad para presentarlo el lunes, porque...

Yorleni León: Don Geovanni, tal vez le digo, le vamos a acompañar. Usted no va a estar solo en este proceso. Vamos a acompañarle, ya le digo, Rolando le va a acompañar desde la Presidencia y doña Silvia junto con su equipo de trabajo también le va a acompañar. Entonces, esta no será una tarea que le tocará a usted solo. Y en la redacción del documento, donde vamos a irle acompañando con datos y demás. Entonces, no se preocupe, de verdad que nos comprometemos para que el próximo jueves ya estamos listos para poderlo votar.

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

Doña Silvia, no sé si quería...

Silvia Morales: No, básicamente en esa misma línea, doña Yorleni, en lo que usted planteaba, efectivamente sí, como bien dice Don Geovanni, estamos con esa otra tarea que es urgente, pero que creo que, en todo caso, Don Geovanni, requerimos nosotros también verla al interno, ver el estudio técnico de Don Ciro que estaba preparando respecto a las plazas. Entonces creo que, de aquí al jueves, que nos concentraremos en esta tarea en lo inmediato, pues no nos va a causar mayor trastorno con la otra que hemos venido ya trabajando. Desde luego que saliendo de esto le vamos a poner la atención y el acelerador a esta otra.

Yorleni León: Así es. Es más, si quiere, después de que concluyamos esta sesión, nos quedamos un momentito, usted, Silvia y yo un poco como haciendo, revisando el documento, haciendo distribución, para poder tener toda una parte de la carga y que no le toque solamente a usted poder atenderla.

Entonces, siendo, así las cosas, vamos a pasar al punto 4 de la agenda,

ARTICULO CUARTO: ASUNTOS SEÑORAS DIRECTORAS Y SEÑORES DIRECTORES

Yorleni León: Les consulto si tienen algún tema. Don Freddy.

Freddy Miranda: Gracias. Tal vez ya se hizo un poco largo esto y entonces nada más lo voy a dejar apuntado, para que tal vez lo discutamos en una sesión.

Es que discutiendo este punto que tuvimos ahora, a mí se me vino también a la cabeza una cosa que le he venido dando vueltas desde hace rato y que tiene que ver con una supuesta función que tenía que hacer el IMAS, por lo menos que estaba en el Plan Estratégico, que tiene que ver con la gestión del conocimiento, y que yo decía que también tenía que ver con elaboración de estudios y generación de discusiones sustantivas.

Una de ellas que a mí me gustaría que pudiéramos dar en el futuro es este tema de "turismo y pobreza", "turismo y efectos en la población". Y que ver si es posible doña Yorleni, que nosotros le podamos pedir, no sé, al Banco Mundial o al BID y eso, que están como en plan de acompañar al IMAS en estudios y demás, que nos podrían hacer un estudio al respecto, pero donde nosotros podemos incidir en los términos de referencia para ver eso. ¿Por qué? Porque el turismo y en general los servicios

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA

22 DE ABRIL DE 2024

ACTA No. 18-04-2024

se convierten como la principal alternativa de la economía nacional y eso no es raro, es decir, pasa en todo el mundo, es lo que viene ocurriendo en todo el mundo.

¿Pero qué es lo que pasa? Que el turismo tiene consecuencias muy negativas sobre el resto de la población y sobre el país en su conjunto, aparte del ingreso de divisas, que es que lo encarece todo. Encarece la vivienda, encarece los terrenos, encarece la alimentación y demás. Pero, además, en algunos casos, va asociado a ciertas patologías, que tienen efectos negativos en la población. Y para mí, para mí, digamos un ejemplo muy concreto es Quepos, nosotros tenemos una cantidad de visitación y de camas hoteleras y demás muy grande, pero al mismo tiempo tenemos unas patologías sociales de consumo de drogas, de prostitución, de pobreza, que no se mueven y donde más bien a veces tienden a llevar a la expulsión de la población pobre ahí donde vive, por ejemplo en Quepos ha habido muchos intentos de expulsar a la población que vive en una playa que hay ahí al lado, recuerdo una iniciativa de Oscar Arias para sacar esa gente de ahí y hacer una gran inversión económica, pero sin alternativas reales para este tipo de población y yo no sé si ustedes están enterados, pero estas está este fin de semana pasado en España que es un ejemplo, un modelo de turismo hubo unas manifestaciones gigantescas, gigantescas en las islas creo que son las Islas Baleares, o sea, en la mayor había como ciento y pico de mil de personas contra el turismo masivo, no contra el turismo en general, sino contra el turismo masivo y las consecuencias negativas que tiene sobre la población.

En Barcelona por ejemplo, que es otro de los grandes centros turísticos en España hay gente que tiene trabajo, que gana más del salario mínimo, a veces hasta el doble, y termina viviendo en la calle a pesar de esos ingresos, porque no encuentra alquileres, porque todos los alquileres están en función de los turistas, Yo por ejemplo, sé que en el caso de la Fortuna, ahí hay casitas, que uno dice, por favor, o sea, esa casilla yo no voy ni a ¢200.000.00 (doscientos mil colones) y que sin embargo, se alquilan a \$1.000.00 (mil dólares) el mes a turistas, es decir, yo creo que nosotros estamos a tiempo de que no nos pase lo que le está pasando a España y lo que pasa en otros países, que tienen récords en turismo y récords en pobreza.

Entonces discutir en algún momento la posibilidad de ver si podemos solicitarle a alguien un estudio sobre este tema, para ver cómo efectivamente logramos que esa actividad que es muy importante, muy relevante y ojalá que lo siga haciendo, se tomen de tal forma que no nos lleven a escenarios negativos desde el punto de vista social medidas y que sólo generen unos ingresos extraordinarios para un sector

SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
22 DE ABRIL DE 2024
ACTA No. 18-04-2024

muy pequeño de la población, un sector reducido y afecte como siempre a los más jodidos, a los más vulnerables.

Entonces, no sé, lo dejo ahí en la agenda para ver si lo discutimos algún día ahí que se encuentre espacio.

Yorleni León: Sí, pero entonces voy a conversar, Freddy, antes con la gente del Banco Mundial o con la gente del BID, para ver si podemos encontrar alguna posibilidad. Y después entonces podríamos de repente sentarnos un poco como a definir qué serán los alcances, qué serán los objetivos y los alcances que tendrían la investigación, para ya solicitarla en concreto y de ser aceptada la solicitud, que después nos presenten el estado de los resultados de la investigación, ya una vez realizó la misma. Entonces, lo estoy anotando para que lo veamos con estas dos agencias.

¿Algún otro tema que ustedes quisieran incorporar?

No, ninguno. Bueno.

Sin más asuntos que tratar y al ser las dieciocho horas con cuarenta y un minutos, vamos a dar por finalizada esta sesión.

YORLENI LEÓN MARCHENA
PRESIDENTA

ALEXANDRA UMAÑA ESPINOZA
SECRETARIA