

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

Al ser las dieciséis horas con veinte minutos del día jueves tres de noviembre del dos mil dieciséis, se da inicio a la sesión ordinaria del Consejo Directivo N° 60-11-2016, celebrada en Oficinas Centrales, con el siguiente quórum:

ARTÍCULO PRIMERO: COMPROBACIÓN DEL QUÓRUM:

MSc. Ericka Valverde Valverde, Vicepresidenta, MSc. Lizbeth Barrantes Arroyo, Directora, Ing. Ronald Cordero Cortés, Director, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora

AUSENTES CON JUSTIFICACION

MSc. Emilio Arias Rodríguez, Presidente. Razones propias del cargo, Licda. María Eugenia Badilla Rojas, Directora. Motivos de Salud, Lic. Enrique Sánchez Carballo, Director

INVITADOS E INVITADAS EN RAZON DE SU CARGO:

Lic. Gerardo Alvarado Blanco, Gerente General, MBA. Marianela Navarro Romero, Subauditora, Licda. Yamileth Villalobos Alvarado, Asesoría Jurídica, Dra. María Leitón Barquero, Subgerenta de Desarrollo Social, Lic. Daniel A. Morales Guzmán, Subgerente de Soporte Administrativo, MBA. Geovanny Cambroner Herrera, Subgerente de Gestión de Recursos, MBA. Tatiana Loaiza Rodríguez, Coordinadora Secretaría de Actas.

ARTICULO SEGUNDO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

La señora Vicepresidenta da lectura del orden del día y lo somete a votación.

Las señoras directoras y los señores directores manifiestan estar de acuerdo.

ARTICULO TERCERO: LECTURA Y APROBACIÓN DE LAS ACTAS NO. 58-10-2016 Y 17-E-10-2016.

La MSc. Ericka Valverde propone trasladar la aprobación de las actas para la próxima sesión.

Las señoras directoras y el señor directora manifiestan estar de acuerdo.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

ARTICULO CUARTO: ASUNTOS SUBGERENCIA DE GESTION DE RECURSOS.

4.1. ANÁLISIS DEL CONVENIO DE COOPERACIÓN COMERCIAL ENTRE EL INSTITUTO MIXTO DE AYUDA SOCIAL Y LA EMPRESA HABLA BEBIDAS SOCIEDAD ANÓNIMA, SEGÚN OFICIO SGGR-453-11-2016.

La MSc. Ericka Valverde solicita la anuencia de este Consejo Directivo, para que ingresen a la sala de sesiones las licenciadas Carolina Murillo, Administradora de Empresas Comerciales y Flor Montoya, Encargada de Mercadeo de Empresas Comerciales.

Las señoras directoras y señores directores manifiestan estar de acuerdo, por lo que seguidamente ingresan las personas antes indicadas.

El MBA. Giovanni Cambronero señala que el convenio se circunscribe en el contexto de la apertura de la tienda de Golfito, el cual forma parte de una serie de convenio con proveedores para ganar musculo en la parte comercial de la tienda, a la vez aprovechar los espacios disponibles para publicidad y así generar ingresos hacia la operación de la tienda, por medio de la venta de espacios para colocar publicidad de marca en espacios identificados.

La Licda. Carolina Murillo realiza la presentación con filminas denominada "Convenio de cooperación IMAS - Habla Bebidas Tienda Local #23, Deposito Libre de Golfito" que forma parte del acta, entre los puntos a tratar se encuentran:

OBJETIVO GENERAL: Propiciar actividades de mercadeo y publicidad que incidan positivamente en los resultados comerciales de la Tienda Local #23 en el Depósito Libre Comercial de Golfito de manera creativa y rentable para la operación del negocio. Establecer los términos y condiciones en que la empresa Habla Bebidas coadyuvará con el IMAS en la gestión de ventas del Local #23 del Depósito Libre Comercial de Golfito, mediante el desarrollo y uso de espacios publicitarios dentro y fuera del Local Comercial y actividades promocionales y de activación comercial.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Desarrollar espacios que se ofrecen como medios externos de rotulación en la parte frontal del local comercial #23. Disponer un alquiler de medios visuales de comunicación sobre la tienda local #23 en las proximidades de la misma en el trayecto de la carretera hacia Golfito. Implementar

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

medios internos de rotulación dentro de la tienda local #23 en las áreas definidas por la Administración para tal fin buscando nuevos ingresos al proyecto. Desarrollar actividades promocionales y de activación comercial en coordinación con la Administración de la tienda para mantener el interés del cliente que llega al punto de venta.

OBLIGACIONES IMAS: Aprobar la propuesta de publicidad. Verificar que el diseño, e instalación del rótulo frente al local #23 y de la valla publicitaria de aproximación, se realicen conforme al libro de marcas del IMAS y según los términos acordados en este convenio. Asignar el espacio para la colocación de rótulos publicitarios de las marcas distribuidas por la empresa, conservando dicha asignación durante la vigencia de este convenio. Coordinar con la empresa el desarrollo de actividades promocionales de comunicación y activación de ventas. Coordinación con el DLC Golfito para el ingreso de materiales, personas y herramientas que van a desarrollar la labor de instalación, sustitución o mantenimiento de los rótulos.

OBLIGACIONES HABLA BEBIDAS: Diseñar conforme los lineamientos establecidos por el IMAS e instalar la rotulación externa a la tienda local #23 del Depósito Libre Comercial de Golfito y darle mantenimiento periódico según sea necesario; al igual que la valla publicitaria. Darle mantenimiento periódico a la rotulación pactada, reparar o corregir cualquier daño, deterioro, o mal funcionamiento de los rótulos y vallas publicitarias. Efectuar actividades de promoción, divulgación y activación comercial en el local comercial de Golfito, previa coordinación y aprobación por parte de la Administración de la tienda local #23. Cubrir los costos y gastos de los componentes del Convenio (rotulación y actividades de mercadeo).

La MSc. Lizbeth Barrantes consulta si la publicidad lleva alguna frase o eslogan, ya que revisando la de Tiendas Libres realizaron algunas observaciones.

El MBA. Geovanni Cambroneró señala que la idea no es desarrollar en la valla publicitaria desarrollar contenido en lo social, eso no implica que en un futuro se tenga algún componente audiovisual dentro de la tienda, donde se pueda tener contenidos de ese tipo y legar la tienda con un enfoque social. En este momento se está enfocando más en posicionar marcas y productos en función del punto de venta.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

La Lcda. Flor Montoya añade que se le pidió permiso al IAFA, al ser licores mezclados con una valla publicitaria les preocupó todos esos temas, por ser la institución de responsabilidad social, se solicitó el permiso de operación de la valla.

Se retiran de la sala de sesiones las personas invitadas.

La señora Vicepresidenta solicita a la MBA. Tatiana Loaiza que proceda con la lectura del proyecto de acuerdo.

La MBA. Tatiana Loaiza da lectura del siguiente acuerdo.

ACUERDO 558-11-2016

CONSIDERANDO

1. Que mediante Ley No. 4760 se crea el Instituto Mixto de Ayuda Social, quien tiene personalidad jurídica propia, el cual se rige por dicha Ley y el Reglamento emitido mediante Decreto Ejecutivo No. 36855 MP-MTSS-MBSF, cuya finalidad es resolver el problema de la pobreza extrema en el país, para lo cual dispondrá de diversos recursos en el cumplimiento de ese fin primordial.
2. Que la Ley No. 4760, Ley de Creación del Instituto Mixto de Ayuda Social, en los artículos: 4, inciso f) y 6 inciso e) y 34, establece la facultad que tiene el IMAS de participar a actores de la Sociedad Civil y del Ámbito Privado en procura de cumplir el fin público.
3. Que el Reglamento a la Ley No. 4760 de Creación del IMAS, Reglamento Decreto Ejecutivo No. 36855 MP-MTSS-MBSF, en el artículo 61 faculta al IMAS a suscribir diversos convenios y contratos con organizaciones privadas en función de ejecutar sus programas.
4. Que en atención al fin comercial que une al IMAS como operador de la "Tienda libre Local #23" y a la empresa Habla Bebidas S.A., como proveedor de mercancías, es de interés institucional optimizar el uso de recursos en la operación del Local Comercial #23 por medio de actividades conjuntas de mercadeo, promoción y divulgación, en aras de obtener la mayor cantidad de ventas y utilidades de dicha tienda.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

5. Que mediante oficio de fecha 25 de octubre de 2016, suscrito por el Sr. Javier Abreu Lachner de la Empresas Habla Bebidas, expresa su conformidad para suscribir el presente convenio.
6. Que mediante oficio No. AEC-753-10-2016, la Licda. Carolina Murillo Rodriguez, remite a la Subgerencia Gestión de Recursos, con su aval de dicho convenio.
7. Que dicho convenio cuenta con la Constancia de Legalidad No. 206-2016 CL, emitida por la Asesoría Jurídica, mediante oficio AJ-1180-10-2016, de fecha 28 octubre de 2016.
8. Que mediante oficio SGGR-453-11-2016, la Gerencia General y la Subgerencia Gestión de Recursos, remite al Consejo Directivo para su conocimiento y aprobación el “Convenio de Cooperación entre el IMAS y Habla Bebidas S.A.” para el apoyo a la gestión comercial de la tienda de Golfito local #23.

POR TANTO,

SE ACUERDA

1. Aprobar Convenio de Cooperación entre el IMAS y Habla Bebidas S.A., para el apoyo a la gestión comercial de la Tienda de Golfito, Local #23.
2. Instruir a la Gerencia General proceder con la firma de dicho convenio.

La señora Vicepresidenta somete a votación el anterior acuerdo. Las señoras y señores directores: MSc. Ericka Valverde Valverde Vicepresidenta, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora, MSc. Lizbeth Barrantes Arroyo, Directora y el Ing. Ronald Cordero Cortés, Director, votan afirmativamente el anterior acuerdo.

4.2. PRESENTACIÓN DE INICIO DE OPERACIONES DE LA TIENDA LOCAL #23, EN EL DEPÓSITO LIBRE COMERCIAL DE GOLFITO, SEGÚN OFICIO SGGR-457-11-2016.

La MSc. Ericka Valverde solicita la anuencia de este Consejo Directivo, para que ingresen a la sala de sesiones las licenciadas Carolina Murillo, Administradora de Empresas Comerciales y Flor Montoya, Encargada de Mercadeo de Empresas Comerciales.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

Las señoras directoras y señores directores manifiestan estar de acuerdo, por lo que seguidamente ingresan las personas antes indicadas.

El MBA. Geovanni Cambronerio señala que surgieron consultas relacionadas con el esquema de operación de la tienda, en esa oportunidad se planteó la solicitud al Consejo Directivo para explicar el estado de avance con el proyecto, el objetivo de esta presentación es para dar amplitud de información respecto al avance del proyecto y el concepto de implementación de la tienda.

La Licda. Flor Montoya realiza la presentación “**LANZAMIENTO: LOCAL NO. 23 DEPÓSITO LIBRE COMERCIAL DE GOLFITO**”, con filminas que forma parte del acta. Entres los puntos a tratar están:

ANTECEDENTES: Mediante acuerdo de Consejo Directivo 089-2011 del 28 de febrero 2011: autoriza a GG, Gestión de Recursos y Administrador de Tiendas Libres gestionar los trámites para la apertura del Local 23 en el DLCG. El 26 agosto 2011, mediante oficio No. JDJ-M-2010-2011, JUDESUR acuerda autorizar a la Dirección Ejecutiva para que realice los trámites correspondientes a fin de elaborar el Contrato de arrendamiento y Convenio con el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), del Local #23 del Depósito Libre Comercial de Golfito en calidad de arriendo para la instalación de una TIENDA LIBRE en reposición del local que resultara quemado en el año 2001 (ACU-05-604-2011). PROYECTO DE LEY 7012: Creación de un Deposito Libre Comercial en Golfito; 4 de Noviembre de 1985, reformas 7730 del 20 de diciembre de 1997.

SITUACIÓN ACTUAL: Promedio anual de visitas: 198.000 personas (últimos 15 años), tiende a la baja en los últimos 3 años: Promedio 191.000 visitas anuales, 0.99% de decrecimiento en visitas. Nuevo Proyecto de Ley Aprobado Reforma de la ley 7012: Aumento del monto de la tarjeta de compra de \$1.000 a \$3.000 dólares, tarjeta de compra para los menores de edad con cédula de menor, baja el impuesto único del 18% en un primer tracto a un 14% y en los años siguientes y de forma escalonada hasta llegar al 10%.

ESTRATEGIA COMERCIAL: Ventas: portafolio ganador alta rotación y tráfico. Comunicación y publicidad, investigación de mercados, merchandising, relaciones públicas. 40% de margen sobre costo. Buen servicio al cliente promociones, degustación, ofertas innovaciones.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

OPORTUNIDADES: 106 encuestas realizadas en el Depósito Libre, noviembre 2015, Depósito Libre Comercial de Golfito, a las personas que solicitan tarjeta de compra con un índice de confianza del 90%, 57% mujeres y 43% varones y un error muestral del 8%.

OPERACIÓN INICIAL: Se buscaron proveedores/socios comerciales que generen confianza en el consumidor, que tengan marcas que den valor agregado al consumidor final y ojalá con alguna relación comercial en el IMAS. Contratación de un Administrador de Operación del negocio, dos vendedores, operación logística con Bancrédito y Transportes Panamá Costa Rica (Paco) para entregas. Desarrollo de sistemas operacionales y apoyo con sistemas informáticos: Sisol, TICA, TI, LDCom. Tramitología de Hacienda y Ministerio de Salud. Se negoció inicio pago alquiler al iniciar operación del local. Negociaciones especiales con proveedores y aportes económicos de ellos para publicidad y apoyo. Pago de impuestos y patentes.

UTILIDAD PROYECTADA

	2016 11	2016 12	2017 TOTAL	2018 AÑO 2	2019 AÑO 3	2020 AÑO 4	2021 AÑO 5
VENTAS	39,425,000.00	39,425,000.00	550,373,000.00	594,402,840.00	641,955,067.20	693,311,472.58	748,776,390.38
COSTO DE VENTAS	27,597,500.00	27,597,500.00	385,261,100.00	404,524,155.00	424,750,362.75	445,987,880.89	468,287,274.93
UTILIDAD BRUTA	11,827,500.00	11,827,500.00	165,111,900.00	189,878,685.00	217,204,704.45	247,323,591.69	280,489,115.45
TOTAL COSTOS Y GASTOS	11,827,264.82	11,827,264.82	157,955,718.43	165,683,328.26	173,826,507.73	182,408,370.44	191,453,372.50
Total ingresos menos gastos	235.18	235.18	7,156,181.57	24,195,356.74	43,378,196.72	64,915,221.25	89,035,742.95

RIESGOS: Se afrontan con seguimientos, investigaciones, modificaciones, identificaciones. Desconocimiento del régimen Depósito Libre Comercial de Golfito. Desconocimiento de línea blanca (30% de ventas). Sistema tecnológico es diferente: comunicación más difícil. Impuestos (14%). Su traslado a TL conlleva costo adicional. IMAS: un concesionario más, competencia con otros locales, Paso Canoas y mercado paralelo ilegal. Toma de decisiones lento en un entorno altamente competitivo. Distancia al punto de venta y promociones en el GAM

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

RETOS Y OPORTUNIDADES: Uso de la imagen de concepto de ayuda social en fines comerciales. Crear fidelidad del cliente en el punto de venta. Nuevas líneas de productos. Se le apuntarán a los saldos residuales de los clientes que siempre viajan.

El Ing. Ronald Cordera piensa que los visitantes por año han disminuido en 7000 del año 2010 al 2015, espera que todos los plus que se han presentado de aumentar la cantidad de dinero, consulta si existe algún análisis de este tema en los últimos meses. Por otra parte pregunta sí han visto algunas estrategias comerciales de otros locales para asegurar mayores ventas y que esa disminución de visitantes no afecte a la tienda del IMAS.

La Licda. Flor Montoya señala que la tienda en Golfito tiene un lugar muy privilegiado, y han consultado en las diferentes tiendas y se les ha preguntado su estrategia, se van hacer las cosas innovando, no se ha hecho la investigación de mercado, la mercadería no se puede devolver.

El MBA. Geovanni Cambronerio añade que estos cambios en la normativa que rige Golfito van alineados para mejoras las condiciones operaciones, es reciente la implementación para tener una medición. Sin embargo, espera que generen efectos importantes en la parte de competitividad. Con los temas de libre comercio y la regulación arancelaria han hecho que las mercancías como electrométricos han perdido el diferencial de precio, esto ha afectado la visita de las personas. No obstante la ley establece que se pasa un arancel único de un 18% a 14% en la primera etapa, hasta llegar a un 10%, en un lapso alrededor de 3 a 4 años, con esto se espera que Golfito gane competitividad comercial adonado a los otros elementos estratégicos que tiene la ley. Se espera que todas estas acciones se faculten por los cambios de la normativa, contribuyan de manera positiva en el mercado global que visita Golfito.

Desde el punto de vista propio de la Tienda 23, cómo convencer a la población para que realicen las compras en la tienda del IMAS, se ha implementado estrategias, promoción, divulgación, precio, etc., para que la venta sea más activa. El Lic. Gerardo Alvarado comenta que este proyecto dada del año 2011, anteriormente este tema se presentó en una sesión del Consejo Directivo, una vez que heredó se buscó los antecedentes del proyecto pero no existía. Posteriormente, está administración procedió a realizar los estudios financieros, y a ver como venía decayendo las visitas, pero no se presentaron alternativas legales para no operar la tienda, primero la concesión no se puede trasladar, para

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

valorar el mejor modelo de operación de la tienda, esto es un reto y con un régimen diferente, no se van a vender mercaderías exoneradas de impuestos, se va entrar como un vendedor más, esto ha sido un trabajo arduo, se definieron ciertas orientaciones para que esto funcione.

Agrega que se recibió una contratación adjudicada y en curso para la remodelación y construcción del local, ya había una inversión cerca de \$200.000 (doscientos mil dólares), el reto era seguir adelante, sabiendo que existían situaciones en contra, la dinámica fue establecer una buena mezcla de productos y una estrategia comercial bastante agresiva y un monitoreo muy constante de los márgenes de rentabilidad de la cartera.

El señor Gerardo Alvarado manifiesta que la clave es asegurar volumen de venta. No es como en el aeropuerto donde se saca una rentabilidad del 50%, en este caso no. Se debe buscar una estrategia de volumen y un monitoreo constante.

Considera que el componente adicional de la venta, espacios de publicidad, es algo de felicitar y de ver como un logro, ya que es algo muy novedoso en esta institución.

La Licda. Georgina Hidalgo conoce todo el proceso de Golfito desde sus inicios, pero considera que es importante entender que tanto este Gobierno como se imagina que los que vienen, están dándole un gran impulso a lo que es Golfito, porque el Depósito Libre de Golfito es prácticamente la única fuente de trabajo que hay en ese lugar, lo que pasa es que ha tenido muy mala administración. Esta idea le parece interesante porque sería una fuente de trabajo para el pueblo.

Con respecto al local del IMAS, tiene grandes competidores, pero considera que su local es atractivo, novedoso. Está muy contenta de que no es en concesión. Este local hará que todos los demás locales cambien su estructura.

La Licda. Flor Montoya comenta que el proyecto en si tiene muchos pluses. Una de las cosas que le va a dar un relanzamiento es también que JUDESUR está pensando montar una cadena de lugares aptos para comer. Entonces esa para parte será un excelente plus, porque el hecho de darle ese valor agregado hará que las personas no necesiten buscar por todo lado para poder comer, que es una de las carencias que tiene el depósito.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

Adicional a todo el proyecto, el depósito libre tiene visión a futuro. Esto hará que el proyecto sea exitoso. Además, si la gente se compromete el depósito tendrá una diferencia.

La Máster Lizbeth Barrantes consulta si hay un documento de proyecto formulado.

El Máster Geovanni Cambronero explica que este proyecto no tenía nada estructurado formalmente. Hoy día no existe un documento que integre todo, si está la parte de estudio financiero y la parte de estudio de mercado, que se ha venido trabajando como parte del equipo.

Si se quisiera o se requiriera en un momento determinado integrarlo como proyecto, se podría hacer.

En resumen, no tiene su integración, no tiene esa fisonomía de proyecto en este momento, pero si los componentes están para consolidarlo en un documento si fuese necesario.

La MSc. Lizbeth Barrantes indica que en calidad de recomendación le parece sumamente importante no solo el estudio financiero y el estudio de mercado, sino también el estudio técnico, que es donde podría amarrar mucho de la estrategia y considera importante escribirla.

La Dra. María Leitón se une a las felicitaciones externas por el Lic. Gerardo Alvarado del trabajo realizado, se nota el gusto por lo que hacen de manera detallada, profesional y cuidadoso y la forma como lo venden le parece extraordinario, las cosas que se planifican y se da seguimiento se ven los resultados.

La Licda. Ericka Valverde se une a las felicitaciones de la Dra. María Leitón, muy transparentemente tiene preocupaciones con esta tienda dada las explicaciones que refresco el Lic. Gerardo Alvarado, es un voto de confianza, en términos que la están poniendo todas las ganas a este asunto.

La Licda. Erika Valverde indica que quiere asumir la recomendación de doña Lizbeth Barrantes, en no cometer el mismo error de cómo se recibió esta información y de que se pueda tener documentado el proceso como se sueña y piensa.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

La Licda. Erika Valverde solicita a la MBA. Tatiana Loaiza dar lectura al siguiente acuerdo.

ACUERDO 559-11-2016

CONSIDERANDO

- 1- Que mediante acuerdo No. 089-2011, de fecha 28 de febrero del 2011, Sesión Ordinaria No. 015-2011, el Consejo Directivo del IMAS, dispuso gestionar la apertura de un Local Comercial en el Depósito Libre Comercial de Golfito.
- 2- Que mediante acuerdo No. 420-2011, de fecha 05 de setiembre del 2011, Sesión Ordinaria No. 066-2011, el Consejo Directivo del IMAS solicita a la señora gerente interponer sus buenos oficios a fin de que cuanto antes se haga efectiva la apertura del local No. 23 en el Depósito Libre Comercial de Golfito.
- 3- Que mediante acuerdo No. 630-12-2014, Sesión Extraordinaria No. 008-E-12-2014, del 17 de diciembre del 2014, el Consejo Directivo del IMAS aprobó el Contrato de Arrendamiento del Local #23 del Depósito Libre Comercial de Golfito, suscrito entre el IMAS y JUDESUR.
- 4- Que amparado en el anterior acuerdo y como requisito de operación en el Depósito Libre Comercial de Golfito, se suscribe con fecha 16/10/2015, el Convenio de Concesión entre JUDESUR y el IMAS para la prestación del Servicio de Importación y Venta de Mercancías en el Depósito Libre Comercial de Golfito por parte del IMAS.
- 5- Que debido a que la Tienda está próxima a iniciar operaciones comerciales, se elabora una presentación para ser conocida por el Consejo Directivo sobre los alcances de la misma.

POR TANTO, SE ACUERDA

Dar por conocida la presentación realizada por la Subgerencia Gestión de Recursos y el Área de Empresas Comerciales, referente a la apertura de la Tienda local N°23 en el Depósito Libre Comercial de Golfito.

Antes de proceder con la votación del anterior acuerdo, la MSc. Ericka Valverde consulta a la MBA. Marianela Navarro si existe alguna observación por parte de la Auditoría con respecto a este proyecto.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

La MBA. Marianela Navarro responde que la Auditoría no tiene observaciones, ya que no de su competencia un análisis de este tipo de documentos, no obstante, se podría auditar a futuro.

La señora Vicepresidenta somete a votación el anterior acuerdo. Las señoras y señores directores: MSc. Ericka Valverde Valverde Vicepresidenta, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora, MSc. Lizbeth Barrantes Arroyo, Directora y el Ing. Ronald Cordero Cortés, Director, votan afirmativamente el anterior acuerdo.

ARTICULO QUINTO: ASUNTOS SUBGERENCIA DESARROLLO SOCIAL

5.1. ANÁLISIS DE LEVANTAMIENTOS DE LIMITACIONES, SEGREGACIÓN, DONACIÓN, TRASPASO DE INMUEBLES Y COMPRA DE LOTES CON SERVICIO, PROPIEDAD DE LA INSTITUCIÓN, SEGÚN RESOLUCIONES NO. 0041-08-16, 0042-08-16, 0043-08-16, 0045-09-16, 0046-09-16, 0047-09-16, 0048-09-16, 0049-09-16, 0050-09-16, 0051-09-16, 0052-09-16, 0054-09-16, 0055-10-16, 0056-10-16, 0057-10-16, 0058-10-16.

La MSc. Ericka Valverde propone a este Consejo Directivo trasladar el análisis del presente punto de agenda para una próxima sesión.

Las señoras directoras y el señor director manifiestan estar de acuerdo.

5.2. RATIFICAR EL ACUERDO CD 557-10-2016, MEDIANTE EL CUAL SE APRUEBA EL INFORME PRESENTADO POR LA SUBGERENCIA DE DESARROLLO SOCIAL Y EL ÁREA DE ACCIÓN SOCIAL Y ADMINISTRACIÓN DE INSTITUCIONES, ACERCA DE LAS ACCIONES TOMADAS EN ATENCIÓN AL OFICIO SUSCRITO POR EL SR. CARLOS QUINTERO, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN BERACA CENTRO DIURNO, EN CUMPLIMIENTO DEL ACUERDO CD 038-01-2016, SEGÚN OFICIO SGDS-847-07-2016.

ACUERDO 560-11-2016

POR TANTO, SE ACUERDA

Ratificar el acuerdo CD 557-10-2016, mediante el cual se aprueba el informe presentado por la Subgerencia de Desarrollo Social y el Área de Acción Social y Administración de Instituciones, acerca de las acciones tomadas en atención al

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 03 DE NOVIEMBRE DE 2016
ACTA N°60-11-2016**

oficio suscrito por el Sr. Carlos Quintero, Presidente de la Asociación Beraca Centro Diurno, en cumplimiento del acuerdo CD 038-01-2016.

La señora Vicepresidenta somete a votación el anterior acuerdo. Las señoras y señores directores: MSc. Ericka Valverde Valverde Vicepresidenta, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora, y el Ing. Ronald Cordero Cortés, Director, votan afirmativamente el anterior acuerdo, excepto la MSc. Lizbeth Barrantes Arroyo, Directora, _____ se abstiene de votar por no haber estado presente en esa sesión.

La MSc. Lizbeth Barrantes razona su abstención al voto del anterior acuerdo, por no haber estado presente en la sesión que se analizó ese tema.

ARTICULO SEXTO: ASUNTOS SEÑORAS DIRECTORAS Y SEÑORES DIRECTORES.

La MSc. Ericka Valverde indica que el presente punto de agenda se traslada su análisis para la próxima sesión.

Las señoras directoras y el señor director manifiestan estar de acuerdo.

ARTICULO SETIMO: LECTURA DE CORRESPONDENCIA.

La MSc. Ericka Valverde indica que el presente punto de agenda se traslada su análisis para la próxima sesión.

Las señoras directoras y el señor director manifiestan estar de acuerdo.

Sin más asuntos que tratar, finaliza la sesión al ser las 5:52 pm.

**MSc. ERICKA VALVERDE VALVERDE LICDA. GEORGINA HIDALGO ROJAS
VICEPRESIDENTA SECRETARIA SUPLENTE**