

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

Al ser las dieciséis horas con veinticinco minutos del jueves veinticinco de enero del dos mil dieciocho , se da inicio a la sesión ordinaria del Consejo Directivo N°05-01-2018, celebrada en Oficinas Centrales, con el siguiente quórum:

ARTÍCULO PRIMERO: COMPROBACIÓN DEL QUÓRUM: Msc. Emilio Arias Rodríguez, Presidente, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora, Licda. Ana Masis Ortiz, Directora, Sr. Freddy Fallas Bustos, Director.Sra. Ericka Álvarez Ramírez, Directora.

AUSENTES CON JUSTIFICACION: Ing. Ronald Cordero Cortés, Vicepresidente y la Licda. Maria Eugenia Badilla Rojas, Directora.

INVITADOS E INVITADAS EN RAZON DE SU CARGO: MBA. Marianela Navarro Romero, Subauditora General, Licda. Adriana Alfaro Rojas, Asesora Jurídico General, Dra. María Leitón Barquero, Subgerenta Desarrollo Social, Lic. Daniel Morales Guzmán, Subgerente Soporte Administrativo, MBA. Tatiana Loaiza Rodríguez, Coordinadora Secretaría Consejo Directivo.

AUSENTES CON JUSTIFICACION: Lic. Gerardo Alvarado Blanco, Gerente General y MBA. Geovanny Cambroner Herrera, Subgerente Gestión de Recursos.

ARTICULO SEGUNDO: LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA.

El Presidente da lectura del orden del día y propone a someter a votación la siguiente agenda:

- 1. COMPROBACIÓN DE QUÓRUM.**
- 2. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA.**
- 3. LECTURA DE CORRESPONDENCIA**
- 4. ASUNTOS PRESIDENCIA EJECUTIVA**

4.1 Análisis del Plan Anual de Trabajo de la Contraloría de Servicios para el año 2018, en cumplimiento al Acuerdo de Consejo Directivo N° 583-12-2017, **según oficio C.S.C 139-11-2017**

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

4.2 Análisis del Informe sobre la población beneficiaria de créditos que han sido exitosos por más de 5 años desde el inicio de la actividad productiva, en cumplimiento a los Acuerdos de Consejo Directivo N° 455-10-2017 y N° 472-10-2017, **según oficio UE-FID-73-2002/029-2018.**

4.3 Análisis Cumplimiento de acuerdo CD-532-11-2017: Recurso de reconsideración presentado por el Presidente de la Asociación Patriótica Específica de Purral, **según oficio AJ-27-01-2018.**

5. ASUNTOS SEÑORAS DIRECTORAS Y SEÑORES DIRECTORES.

Las señoras y señores Directores manifiestan estar de acuerdo con el orden del día.

ARTICULO TERCERO: LECTURA DE CORRESPONDENCIA.

La Licda. Georgina Hidalgo en su calidad de secretaria propietaria, da lectura de la siguiente correspondencia:

1- Oficio PE 0067-01-2018: Oficio con fecha 24 de enero de 2018, mediante el cual el Msc. Emilio Arias Rodríguez, Presidente Ejecutivo, remite copia del S.G.-4-4-2018, de fecha 17 de enero 2018, suscrito por el señor Mario Vindas Navarro, Coordinador de la Secretaría General de la Municipalidad de Desamparados, donde solicita reconsiderar la decisión tomada por el Consejo Directivo en torno al proyecto "Construcción de Centro de Reciclaje para el Mejoramiento Ambiental: Oportunidades sin Límites".

Con respecto al oficio anterior, el Msc. Emilio Arias presenta el siguiente acuerdo.

ACUERDO 26-01-2018

POR TANTO, SE ACUERDA:

Trasladar a la Asesoría Jurídica el oficio PE 0067-01-2018 recibido el día 25 de enero del 2018, mediante el cual se remite copia del oficio S. G.-4-4-2018, suscrito por el señor Mario Vindas Navarro, Coordinador de la Secretaría General de la Municipalidad de Desamparados, donde solicitan reconsiderar la decisión tomada por el Consejo Directivo, en torno al proyecto "Construcción del centro de reciclaje para el mejoramiento ambiental: oportunidad sin límites", para que se emita un criterio de sí procede o no, dicha solicitud.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

Las señoras y señores directores: Msc. Emilio Arias Rodriguez, Presidente, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora, Licda. Ana Masís Ortiz, Directora, Sr. Freddy Fallas Bustos, Director y la Sra. Ericka Álvarez Ramírez, Directora, votan afirmativamente el anterior acuerdo.

A solicitud del señor Presidente, las señoras y señores Directores declaran firme el anterior acuerdo.

ARTICULO CUARTO: ASUNTOS PRESIDENCIA EJECUTIVA

4.1 ANÁLISIS DEL PLAN ANUAL DE TRABAJO DE LA CONTRALORÍA DE SERVICIOS PARA EL AÑO 2018, EN CUMPLIMIENTO AL ACUERDO DE CONSEJO DIRECTIVO N° 583-12-2017, SEGÚN OFICIO C.S.C 139-11-2017

El Msc. Emilio Arias solicita la anuencia de este Consejo Directivo para que ingrese a la sala de sesiones la siguiente persona funcionaria: Lic. Gabriel Quirós Machado, Contraloría de Servicios.

Las señoras Directoras y señores Directores manifiestan estar de acuerdo con el ingreso de la persona antes mencionada, misma procede a entrar a la sala de sesiones.

El Lic. Gabriel Quirós inicia la presentación “Plan de Trabajo 2018”, que forma parte integral de esta acta.

El Msc. Emilio Arias pregunta ¿Cuántas personas laboran en el departamento de la Contraloría de Servicios?

El Lic. Gabriel Quirós responde que él y el Contralor.

Al no haber consultas, se retira de la sala de sesiones la persona invitada.

El Msc. Emilio Arias solicita a la MBA. Tatiana Loaiza dar lectura del acuerdo.

ACUERDO 27-01-2018

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

CONSIDERANDO

- 1.- Que según Mandamiento de Ley 9158, creación del subsistema de Contralorías de Servicios, artículo 14 inciso 3 que indica "... presentar al jerarca de la organización un Plan anual de trabajo que sirva de base para evaluar el informe anual de labores ..."
- 2.- Que el Consejo Directivo es el Superior inmediato de la Contraloría de Servicios.
- 3.- Que según oficio CSC 139-11-2017 es presentado ante el Consejo Director el Plan de Trabajo.
- 4.- Que según reglamento del Consejo Directivo artículo 5 punto q "aprobar planes anuales de trabajo de Contraloría de Servicios"

POR TANTO, SE ACUERDA:

1. Aprobar Plan de Trabajo de la Contraloría de Servicios para el periodo de ejercicio 2018.
2. Instruir a la Contraloría de Servicios para que proceda en su ejecución, de acuerdo a la normativa vigente.

Las señoras y señores directores: Msc. Emilio Arias Rodríguez, Presidente, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora, Licda. Ana Masís Ortiz, Directora, Sr. Freddy Fallas Bustos, Director y la Sra. Ericka Álvarez Ramírez, Directora, votan afirmativamente el anterior acuerdo.

A solicitud del señor Presidente, las señoras y señores Directores declaran firme el anterior acuerdo.

4.2 ANÁLISIS DEL INFORME SOBRE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA DE CRÉDITOS QUE HAN SIDO EXITOSOS POR MÁS DE 5 AÑOS DESDE EL INICIO DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA, EN CUMPLIMIENTO A LOS ACUERDOS DE CONSEJO DIRECTIVO N° 455-10-2017 Y N° 472-10-2017, SEGÚN OFICIO UE-FID-73-2002/029-2018.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

El Msc. Emilio Arias solicita la anuencia de este Consejo Directivo para que ingresen a la sala de sesiones las siguientes personas funcionarias: Msc. Margarita Fernández, Lic. Iván Soto, Licda. Carolina Barquero y Licda. Andrea Esquivel.

Las señoras Directoras y señores Directores manifiestan estar de acuerdo con el ingreso de las personas antes mencionadas, mismas proceden a entrar a la sala de sesiones.

El Msc. Emilio Arias le cede la palabra a la Licda. Margarita Fernández.

La Licda. Margarita Fernández inicia la presentación “IMAS institución Pública que forma la empresariedad, con un esquema de garantía diferenciado para la inclusión financiera de las personas en condición de pobreza”, que forma parte integral de esta acta.

La Sr. Ericka Álvarez manifiesta que tiene una duda, una vez que las personas ya tienen su negocio, si hay alguna gestión desde el espacio de Fideimas, sobre capacitación en diferentes temas.

La Licda. Margarita Fernández indica que si, el Fideimas tiene identificados tres procesos, capacitación pre inversión, que son los que vienen todos de ideas productivas, se van preparando, inclusive cuando hay ideas productivas que no han sido financiados por la institución, está el proceso post inversión, que es cuando ya recibieron el financiamiento, sea de ideas productivas o sea del Fideicomiso, llevan algunos procesos complementarios, como costo, mercadeo, comercialización, y se les sigue dando el proceso, porque no saben en qué momento puede ser que fallen, y para el Fideimas son acciones preventivas, así se le identificó a la Contraloría, como acciones preventivas, para no llegar a la morosidad, otro proceso es la Asistencia Técnica, que es personalizada, cuando el INAMU invirtió recursos en la institución, hace varios años, el Fideimas les dio el proceso de Asistencia Técnica, que era una visita del Consultor con horas personalizadas, para ver donde tenían debilidades las personas, por eso es que hay un proceso de acompañamiento, donde todos los procesos son muy caros, no se les puede dar a todos, y actualmente en la cartera de préstamos tienen 2.000 personas, y este año tienen que escoger, cuáles de esas 2.000 personas, las van a ayudar con procesos post inversión.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

La Sr. Ericka Álvarez pregunta que si no se puede apoyar en el MEIC o buscar otras alianzas, para poder cubrir más personas.

La Licda. Margarita Fernández responde que sí, que Fideimas había hecho una alianza con el INA, para ver de qué manera el INA, con sus recursos podía dar asistencias técnicas, pero tienen que hacer todo el proceso, de meterlo en la corriente del siguiente año.

La Sr. Ericka Álvarez agrega que a ella le llama mucho la atención, porque por su ambiente de trabajo, tuvo la oportunidad de estar en Cali de Colombia, en un proceso donde había todo el impulso del emprendimiento, como parte de una capitalización laboral que va al sector privado, y el sector privado es el que promueve cosas, y parte de lo que promueve es el emprendimiento, no es como en Costa Rica que tienen todo el respaldo estatal, allá las personas son impulsados por personas e hicieron alianzas distintas, algunas eran como el INA, pero había otro que apoyaba a las pequeñas empresas, para que fueran empresas inclusivas, es decir, contrataban personas con discapacidad o jefas de hogar, y se dieron cuenta que eran personas mucho más leales y que permanecían mucho más en el empleo, y en momentos de crisis eran capaces de comprender al patrono, había toda una sinergia de cosas que apoyaban, y las empresas pequeñas son las que fueron a contar, como es un proceso de formación para emprendimiento y como crecer, y de cómo se convirtieron en empresas inclusivas, y decían que lo que las salvo para salir adelante, fue el personal que tenían, porque eran personas que no faltan al trabajo, que no llegan tarde, porque como nunca tienen trabajo, y cuando lo tienen, no lo quieren perder, son súper comprometidos, y a ella le hizo mucho gracia, porque era las personas que promovieron los emprendimientos, uno que daba capacitación, y otro que daba temas de especialidad, como el MEIC.

El Msc. Emilio Arias le cede la palabra a la Licda. Ana Masís.

La Licda. Ana Masís pregunta ¿Cómo hacen la selección de las personas, a las que se les da capacitación?, porque como no se les puede dar a todos.

La Licda. Margarita Fernández responde que tratan de ir de la mano con las políticas institucionales, de sitios prioritarios, no prioritarios, de la condición de pobreza extrema, pobreza básica y el tema de morosidad, porque si hay algunas que están de 45 días de atraso, tratan de buscarle un arreglo de pago, para que puedan asistir a una capacitación, se rige de acuerdo a las necesidades que

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

tienen, pero en la selección de la capacitación pre inversión, son las Áreas Regionales las que refieren los casos de ideas productivas, lo refieren de acuerdo a la cantidad de solicitudes que tienen para tramitar.

La Licda. Georgina Hidalgo pregunta ¿Qué pasa con las personas que no pagan?

La Licda. Margarita Fernández responde que los que no pagan, se ejecuta la garantía, pero al ejecutarles la garantía y pagarle por ejemplo al Banco Nacional, la Licda. Andrea Esquivel que es la encargada, los retoma y se hace un arreglo de pago con Fideimas directamente, eso sí, quedan manchados en el sector bancario, hay algunas personas que definitivamente no pueden hacer el arreglo de pago con Fideimas, pero tienen la puerta abierta para ir directamente el Banco.

El Msc. Emilio Arias le cede la palabra al Sr. Freddy Fallas.

El Sr. Freddy Fallas pregunta que una vez que cancelan el crédito, si el Fideimas les da un seguimiento.

La Licda. Margarita Fernández responde que hacen un proceso, donde se llaman a algunas personas, de si quieren más financiamiento, siempre y cuando sigan calificando para la institución, porque hay algunos que cancelan pero nadie los llama más, y a lo mejor están en una necesidad de crecimiento, por eso se contactan.

El Sr. Freddy Fallas pregunta que si capacitaciones ya no, que si son solo durante el tiempo que se les está dando el crédito.

La Licda. Margarita Fernández responde que capacitaciones no, pero que si les han dado capacitaciones a personas que los han llamado y lo meten en un proceso, porque están en una necesidad de tener un poco más de conocimiento en costos, o en alguna rama, por eso los incorporan.

El Sr. Freddy Fallas agrega que entonces no a todos se les capacita al inicio, es decir, si una persona tiene una idea, lo capacitan para esa idea, pregunta si es así.

La Licda. Margarita Fernández responde que si fueran para ideas productivas, en ideas productivas está el requisito de tener capacitación previa, todos los que van a ideas productivas, tienen que tener capacitación, ahí es donde las Áreas Regionales, remiten los casos que van a tramitar a ideas productivas, para que tengan la capacitación previa, en los casos en que no necesariamente vienen

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

ideas productivas, si no, que llegan porque conocen del programa y se quieren comunicar con Fideimas, Fideimas hace la valoración de cinco criterios, para que puedan ingresar al programa, tienen que ver con la antigüedad del negocio, conocimiento del negocio, la capacitación, los medios de producción y la experiencia, al final se pondera en la referencia que hacen, ahí es donde miden si tienen capacitación, y si se pondera y califica, hacen la referencia para que vaya al Banco.

El Msc. Emilio Arias cree que ahorita, que precisamente se está trabajando en el desarrollo de la fase socio laboral de Puente, y pensando en la aspiración que tiene el país, no el IMAS ni tampoco Puente, si no la aspiración del país de continuar el crecimiento de Puente en otros distritos prioritarios, que no son necesariamente los que ya están, si no, ir creciendo, si se logra que los recursos se utilicen bajo el esquema de la cogestoría, la articulación interinstitucional, la construcción de la fase socio laboral, precisamente porque cuando ingresa una familia a Puente, normalmente la buscan, la ingresan, se le ofrece la oferta programática, se le genera la posibilidad de tener acceso a la educación, de tener capacitación, formación y le vacían la oferta programática, según el plan familiar que se construye a la familia.

Manifiesta que los dos retos más importantes y significativos son: el reto de lograr que los miembros de la familia, estudien y tenga la posibilidad de tener acceso al empleo formal en algún momento, porque terminan su bachillerato y ahí se toma la decisión de eliminar el tope de los 25 años de avancemos, para que muchas de las mujeres que fueron madres adolescentes, mujeres que terminaron siendo madre solteras, cabezas de hogar, puedan tener la posibilidad de terminar de estudiar bachillerato, que es un porcentaje importante, pero hay otro porcentaje que no van a entrar a terminar su bachillerato, pero que tienen capacidad para poder entrar en un proceso formativo, generar una idea productiva y poder generar un emprendimiento, que es donde está el nicho que el Fideimas encuentra para poder generar el día de mañana, la posibilidad de crédito, cuando una familia ya tiene una idea productiva o una persona, la idea es que Fideimas pueda ingresar, para que más que una aspiración de idea productiva, se convierta en una realidad de negocio y luego requiera crecer, ahí es donde Fideimas es el auxilio para que ese emprendimiento se convierta verdaderamente en una empresa.

Manifiesta que él ha visto en ferias, casos como el de los helados, donde las personas empezaron haciendo helados en la casa, luego solicitaron la máquina para hacer en más cantidad, colocar las paletas, es decir, todo lo que hacían no

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

les alcanzaba con los recursos que originalmente tenían, querían crecer y empacar, ya necesitaban la máquina para empacar, como maquilar, o por ejemplo las personas que hacen encurtidos, comenta que un día le regalaron un encurtido de palmito hecho en Coto Brus, era algo que nunca se había comido, es decir, era algo impresionante, se leyó la etiqueta, y llamó a la señora y le dijo que él necesitaba seguir comiendo de ese palpito, y que cómo lo conseguía, la señora le cuenta como pueda hacer, se lo encargó por encomienda y él hizo la relación con la señora, pero él le preguntó que donde colocaba ella el producto, y ahí es donde ella, se encuentra una gran limitación, en donde colocar el producto de manera masiva, porque ahí es donde está el brinco, el brinco en que se coloca 20 por día, y que se pueda subsistir, pero hay que tener un punto de equilibrio, porque tampoco la idea es que el emprendimiento o el negocio, sea simplemente por tener un punto de equilibrio, si no, que empiece en el momento donde el negocio genera más, y es ahí donde se contratan otras personas, y ahí se empieza a ver el crecimiento.

Comenta que en el tema de los emprendimientos, precisamente el mayor nivel de mortalidad del emprendimiento, se da por la falta de acompañamiento en el proceso del emprendimiento, porque tienen debilidades en contabilidad, en el tema de cómo manejar el marketing, y el trabajo que Fideimas va a haciendo con el acompañamiento, para las mujeres y a los hombres que él vio en la actividad que se cerró en casa Italia, donde se les dio tarjetas de presentación, donde se les dio un logo, donde se les da la posibilidad de dar ese salto, y que es un elemento fundamental para el país, no solo para Puente, para el país, porque no todas las personas que requieren empleo, las va a captar el sector privado, no todas las personas que requieren empleo, van a terminar bachillerato y van a ir a la Universidad a estudiar para que sean captadas por la empresa pública o la empresa privada, por lo que hay un porcentaje enorme, especialmente la clientela del IMAS de pobreza y pobreza extrema, y que se le va a apostar como país, a esos emprendimientos y ahí es donde le parece que hay un reto importante.

Comenta que las personas pasan por las instituciones temporalmente, y en su caso, llegó al IMAS a la mitad del camino, y dos años pasan volando, pero sin embargo, él cree que hay retos importantes para quien lo vaya a sustituir, en esa misma dirección, porque habría que determinar un proceso, de cómo buscar recursos para ese acompañamiento a la par del crédito, porque a él le parece que sería interesante que si el IMAS tiene una cantidad de mujeres, que logran dar ese paso, logran emprender, logran la idea productiva, y que está bastante alineado ahora, pero hay que trabajar más, para que una mujer que logra tener un

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

emprendimiento, se convierta casi en esa antesala, para lograr obtener el crédito, para que una vez que su negocio empieza a tener éxito, efectivamente tenga la posibilidad de recibir crédito, para que puedan dar el salto: las personas de los helados, del encurtido, la maquila, ese paso que es tan difícil.

Indica que lamentablemente, se tiene una banca del Estado, que se ha convertido casi, en una Banca Privada, que no ha priorizado muchas veces en quienes deberían de priorizar y que ha dejado de lado la vocación social que debería de tener la Banca del Estado, es un reto que se tiene como país, por lo que institucionalmente se tendría que entrar a buscar un mecanismo, para ver como se inyectan recursos adicionales en Fideimas, valorar y explorar si eso requiere legislación, si se puede hacer sin legislación, es decir, como podrían inyectar recursos, si la ley lo permite, captar de otros lugares, porque es lo mismo que pasa con vivienda, cuando él ve que para el Huracán y para la Emergencia Nate, se atendieron miles de familias y se les dio para el zinc, para arreglar la electricidad, para arreglar la puerta, para arreglar el vidrio, y cuando se ven los resultados, de cuantas familias intervino el IMAS, para reparación de su casa, con el primer beneficio, a quince días de la emergencia y cuando él pregunta cuántas familias han recibido el bono de reparación por parte del BANHVI para reparar su casa, da tristeza, porque ahí es donde se piensa, que porque no pasan esos recursos al IMAS que es más efectivo y que atiende de manera acelerada las familias.

Agrega que ese tema él lo ha ido trabajando con Casa Presidencial y con la Asesoría Jurídica para ver la posibilidad, de que recursos de FODESAF destinados a vivienda, puedan destinarse al IMAS, para los programas del IMAS, relacionados con vivienda, es un reto que ya va avanzando, por eso a él le parece que hay que explorar como se podría buscar recursos de la Banca o del Estado, que estén destinados para otras cosas o que no se utilicen, porque cuando se ven los resultados, por ejemplo de Banca para el Desarrollo, se pregunta que cómo hay tanta plata y no llega efectivamente a donde debería de llegar, solo el hecho de imaginarse que haría el IMAS, con más recursos para poder llegar a una mayor cantidad, tener mayor cobertura y que además ese enfoque que lamentablemente en algún momento los bancos dejaron de lado, que es el enfoque social, y que el IMAS lo tiene por vocación, porque Fideimas nace del IMAS, que es la institución que por vocación atiende la pobreza, tiene institucionalizado esa visión, de la atención del sector, y lo dice porque a él le interesa que quede en actas, y que el Fideimas se lleve la tarea de explorar el tema, porque sin duda alguna, la fase socio laboral, requiere aliados y Fideimas

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

debe de convertirse en un aliado para crecer y para generar ese paso en la fase socio laboral, que no es el empleo formal, que no es la empresa privada, que no es la Banca pública ni privada y que debe de ser un auxilio, como es el caso del IMAS.

Manifiesta que él quería solicitar la posibilidad de ver cómo lo hacen, que como saben la Tienda del Aeropuerto, es un orgullo para el IMAS y que Fideimas ha trabajado incluso en acompañamiento, porque en algún momento han necesitado y continúan necesitando ese acompañamiento, pero según su anécdota, a fin de año que él salió del país, normalmente es muy indisciplinado, entrega el pasaporte y se va a por todo el aeropuerto y va a las Tiendas del IMAS y habla con los funcionarios, es decir, no le gusta el protocolo de sentarse en un salón diplomático esperando que lo atiendan, si no, que le gusta estar en ese parte, por lo que se fue para la puerta 10, que está a la par de la Coopemipymes, y en eso que va de un lado al otro, ve a unas personas que están en la tienda de la cooperativa, una señora compra y le pregunta a él que para donde va, los dos iban para el mismo lugar, y la señora le empezó a contar lo que había comprado y hasta se lo enseñó, él le dijo que lo que ella había comprado era hecho a mano, y ella le dijo que lo compró porque le gusto, pero no sabía eso, se devolvió y compró dos más, por el simple hecho de saber que tiene una misión, era una española, que iba enamorada de Costa Rica, por lo que a él le gustaría que se refuerce esa tienda del aeropuerto, con ese mensaje.

La Licda. Margarita Fernández agrega que de hecho se pusieron pantallas, ya hay una pantalla, ya están traduciendo un video, para que este circulando en la pantalla, porque los que les hacía falta era la pantalla, pero como ya se pudo comprar, y hasta colocaron un banner.

El Msc. Emilio Arias comenta que si está el banner es genial, porque normalmente, cuando se está en un aeropuerto, que lo obligan a estar tres horas antes, y el Juan Santa María no es tan grande, se recorre rápido, pero cuando una persona sale del país y cuando regresa, piensa que se olvido llevar algo, comprar algún detalle del país, y más si se tiene la posibilidad como turista, de generar un aporte social, él por ejemplo es un enamorado de Guatemala, y cada vez que va, busca de qué manera les deja algo, porque cada vez que se acuerda de la fotografía de los niños indígenas muriéndose de hambre en algunas zonas, siente la obligación moral de apoyar a ese país, que además le encanta, por eso él cree que igual deben de sentir las personas que visitan Costa Rica, y se encuentran con esta belleza de país, y quieren dejarle algo a Costa Rica, por lo

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

que ese banner, ya ahora que él vuelva a salir del país, va a ir a verlo, porque ese banner es muy importante, porque no solamente es un gancho para la compra, sino, que también pone en evidencia esa realidad, que lo que se hace ahí es hecho como lo decía la señora en el video, lo que ella siente, como lo trasmite por medio de lo que ella construye con sus manos, y es algo fundamental.

Manifiesta que otra tarea que les deja, y que aunque sabe que no fue exitoso el trabajo que en algún momento intentaron hacer con la Fos, pero lo dice para los que se quedan en Junta Directiva, del éxito de haber logrado la Coopemipymes y poder ver el sello del IMAS ahí, ver la familia y ver como lograron construirse, por eso piensa que hay centros comerciales en todo el país, cada vez crecen más en todo lado, y hay fronteras, aeropuertos, el aeropuerto nuevo, el aeropuerto de Liberia, y quería ver como se podría replicar el caso de éxito de Coopemipymes, no solamente ahí, si no, que el IMAS invierta, en un espacio, en arrendar un espacio en los centros comerciales, y las personas hagan un pago menor y que además se les solicite a los centros comerciales, en responsabilidad social, la posibilidad de aportar, para que en los centros comerciales haya una tienda, donde se venda el producto de ese tipo de emprendedurismo.

Comenta que un día él fue a multiplaza, a comprar un regalo y se topo con un grupo de señoras que vendían cosas, al final terminó comprando cosas que no necesitaba, porque él tiene un problema de fanatismo cuando ve a alguien emprendiendo, pero lo hizo por solidaridad con las señoras, y una de ellas le comenta que les da mucho miedo, porque es muy caro pagar un espacio en un centro comercial, les cobran hasta \$200 (Doscientos dólares exactos), y lo peor es que a veces pagan al intermediario los \$200 (Doscientos dólares exactos), que es el que contrata el espacio y se gana un porcentaje, pero las señoras pagan \$200 (Doscientos dólares exactos), con el temor de que si no logran vender \$200 (Doscientos dólares exactos), terminan pagando los \$200 (Doscientos dólares exactos) de alquiler, perdiendo lo que invirtieron en los productos, y se van a la casa con menos plata, y eso a él le genera un estrés enorme, por eso cree que es un reto importante el sello y como se puede maximizar eso, para efectos de que por un lado se les de acompañamiento y por otro lado generar crecimiento del modelo de la cooperativa en otros lugares y poder lograr que incluso los centros comerciales tengan responsabilidad social.

Agrega que él se pregunta ¿Qué es responsabilidad social?, porque la responsabilidad se ha prostituido mucho tiempo, ya que las empresas a veces piensan que la responsabilidad social, es hacer marketing para la empresa, donde

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

van a ayudar a niños con cuadernos, pero llevan 20 cuadernos, y se toman fotos, hacen una gran actividad, llevan payasos, pero eso no es el impacto real, al sector no tiene impacto, es un marketing que beneficia una marca privada, en cambio la verdadera responsabilidad social empieza con un enfoque, como se está haciendo con el IPM empresarial, que hace BAC, que es ver cómo están las personas a lo interno, quienes tienen necesidades y empiezan por atender esas necesidades, y en el caso de algunas empresas, o los desarrollos inmobiliarios y venderles.

Por ejemplo ¿Cuál es la responsabilidad social de Multiplaza?, que recibe miles de personas, y que está recibiendo de las tiendas un ingreso enorme, pero será eso responsabilidad social o antes de hacer conciertos y antes de hacer una marcha para recibir útiles, no será mejor que dentro de los espacios comunes que normalmente los centros comerciales alquilan, para recibir réditos para la administración del condominio, aporten un porcentaje y el alquiler quede en un menor costo para el IMAS, y que el IMAS pueda traducirlo en espacios para las personas, hacer rotaciones y lograr que las personas puedan vender sus productos, tener los malls llenos, rotando con diferentes empresas, y él prefiere que lo que se invierte en ferias, se podría invertir en espacios IMAS fijos, que se administre la rotación, para que no puedan ir solo en diciembre a una feria, si no, decirles que en un año, dependiendo, se les reta para que presenten una propuesta de lo que van a vender, el producto, cómo lo va a vender a las personas, y se les cobra incluso una suma módica, por el tema de la apropiación, que no se le pueda dar todo a las personas regalado, pero el IMAS al tener esos espacios, se puede potencializar como institución, pero además darle la posibilidad a las personas de tener un espacio fijo, porque cuando se logra un emprendimiento, cualquier alquiler en el país es caro, y no pueden, por eso es que muchas personas tienen en sus casas los negocios, porque en el momento que piensan que quieren poner un tienda, o que quieren poner una venta de su producto en algún lugar comercial, cuando se arriesgan, el costo del riesgo, no les genera la posibilidad de tener el retorno y termina muriéndose el emprendimiento.

Agrega que él quería dejar todo en actas, porque aunque suenan muchas ideas, él no puede dejar de decirlas, porque le parece que son aspiraciones hacia donde quiere ir Fideimas, y se tienen que ir viendo en el tiempo, como posibilidades reales, para lograr ese cometido y que Fideimas lo tiene clarísimo, por eso él admira las cosas que Fideimas ha hecho, las ferias, lo del marketing y él cree que el siguiente paso, son más recursos y adicionalmente el cómo generar ese crecimiento y cómo visualizar el trabajo, dándole la posibilidad a las personas de tener espacios donde puedan vender.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

El Msc. Emilio Arias le cede la palabra a la Licda. Georgina Hidalgo.

La Licda. Georgina Hidalgo le comenta a la Licda. Margarita Fernández que si ella se acuerda, que en algún momento ellas quisieron esos espacios fijos, y fueron a hablar con la Municipalidad de San José, porque tenían un edificio desocupado, y que aún sigue desocupado, que es lo del Mercadito, que era una opción que tenían para dar capacitación, un espacio permanente.

La Licda. Margarita Fernández indica que ella si se acuerda, pero en esa oportunidad, cree que el Vicealcalde, que hasta que no se resolviera el problema de los cuesta moras, que fue lo que construyen para trasladar eso, y sin resolver ese conflicto no se puede utilizar.

El Msc. Emilio Arias agrega que cuando las personas vienen a Costa Rica, y dicen que quieren ver artesanías, solo es a Sarchí o a Moravia, que son los únicos lugares, porque en este país no hay gran cantidad, pero si el IMAS puede invertir como institución e incluso adquirir un espacio y construir un tipo mercado, como el modelo que se hizo con Prodeca, tenerlo en un lugar estratégico en San José y posicionarlo como el mercado de la artesanía y de la cultura de este país, porque él nada más se imagina, por ejemplo, un espacio con pequeños locales y con otros que se roten, que se arrienden a precios, sin ganar, porque el IMAS no tiene que ganar, es solo facilitar el espacio y otros que se pueden alquilar por tiempo, por espacios de tiempo, tener retorno para poder administrar el lugar, y se podría hasta convertir en un proyecto del IMAS, darle punto de equilibrio al proyecto, no ganarle, pero por lo menos darle un punto de equilibrio y poder posicionar en el imaginario nacional ese espacio.

Agrega que luego se podría pensar a futuro, que cuando se abra, se puede pensar en los puertos, en las fronteras, en el nuevo aeropuerto, y podría empezar a crecer, lo dice porque el IMAS soñó con la tienda del aeropuerto de entradas al país, la tienda 13, que ya está adjudicada y él espera que al 30 de abril esté inaugurada la tienda, eso es una visión del IMAS, que se da el salto de algo pequeño a algo grande y un proyecto como esos, a cualquier Junta Directiva, que les presenten un proyecto en este tema, lo aprobaría, porque a veces reciben mucho proyectos en el país, pero si se pudiera plantear entre Fideimas y los recursos para proyectos del IMAS, él encantado de la vida y más si Fideimas lo plantea como proyecto, lo podría financiar el IMAS.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

La Licda. Margarita Fernández indica que lo que se podría hacer, es que ella se lleve la idea, para poder empezar la contratación de un estudio de factibilidad, y saber cuál es la inversión que se debe hacer y a dónde.

El Msc. Emilio Arias agrega que el IMAS ha dado hasta ₡ 300.000.000 (trescientos millones de colones exactos) a proyectos como institución y todo lo que dieron al mercado de Guanacaste, que fue él que se inauguró en Cemprodeca, que se invirtieron millones y han invertido millones en otros proyectos, pero él prefiere invertir en determinado momento, en un proyecto que le garantice sostenibilidad, que le garantice cuántas familias se podrían impactar, incluso que tenga dentro del planteamiento del proyecto, el cómo con menores costos se arrienden espacios, y con eso se pueda pagar la seguridad, la limpieza.

La Sra. Ericka Álvarez pregunta que si no se puede hacer lo mismo en limón, que además sirve para la reactivación de la economía, hacer con las personas de Fideimas lo mismo en el edificio del IMAS, que está en desuso, que se propuso porque el MEIC quería desarrollar una plaza permanente de ferias.

El Msc. Emilio Arias manifiesta que entonces se hagan dos estudios, el estudio de factibilidad para tomar limón, por ejemplo, lo que se ha hecho con las negras que ahora peinan, las peinadoras en limón, se les puede poner espacios para que puedan dedicarse a peinar, comenta que hace poco su hermana fue a limón con un grupo de personas que vinieron de fuera del país, y las personas van y se peina, porque les encantan las trenzas, a las rubias, a quien sea, porque van con el tema afrocaribeño, y si se busca un espacio donde puedan vender comida, y que cuando el turista llegue encuentre esas maravillas.

Comenta que él hace poco fue a Ecuador, en Quito, y cuando llegó al hotel en el centro de Quito, necesitaba comprar un poncho que su mamá quería, y encontró un lugar que se llama “Centro comercial de Artesanía y Cultura” y todos los taxis, cuando alguien llega de turista, es ahí donde dicen que se tiene que ir comprar, la idea es que cuando las persona lleguen a limón, lleguen los cruceros, y las personas pregunten ¿Dónde se puede comprar cosas?, se les diga el lugar, en el caso que se tenga un espacio, porque ahorita todo está disperso.

La Licda. Margarita Fernández comenta que si los estudios de factibilidad, se tienen en una razón de tiempo de mes y medio, les da tiempo antes de que termine la administración.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

El Msc. Emilio Arias manifiesta que a él le encantaría, aunque él no los pueda ver directamente, pero por lo menos dejar la idea planteada, de que vaya caminando, ya que cumple los objetivos, porque a veces se hacen proyectos que terminan cumpliendo un objetivo social, pero él prefiere mil veces hacer dos proyectos, mega proyectos de ese tipo, que efectivamente tengan un estudio de factibilidad, que se le pueda dar seguimiento, que se inviertan los recursos y se le de un acceso de impactar no una persona, no diez personas, si no a impactar familias verdaderamente y se convierte en tierra fértil para generar encadenamientos.

La Licda. Margarita Fernández comenta que el proyecto que ella tenía en mente, eran los centros de emprendimiento, que ella se imaginaba ese mercado en la planta baja y arriba la incubación, y los que van bajando, van bajando a ese mercado, esa es su ilusión algún día, pero si se puede empezar con esa plataforma comercial y después ir creciendo hacia esa incubación, y meter toda la oferta del INA y capacitaciones, es algo que no está en el país.

El Msc. Emilio Arias indica que se puede hacer un estudio de factibilidad, verlo como proyecto, a él le encantaría verlo, para dejarlo avanzado, porque él cree profundamente en el proyecto, y además en limón están con el tema de la emergencia.

La Licda. Ana Masís pregunta ¿ya ese tema con respecto a Limón, no se había visto?

El Msc. Emilio Arias responde que no, lo que habían visto no era con Fideimas, lo habían visto en el marco de la posibilidad de invertir en el proceso que se está haciendo en limón, para poder generar empleo, pero se había hablado de la posibilidad de abrir una tienda igual a la del depósito, pero ahí no hay un estudio de factibilidad, lo que él cree que se debería de hacer es un estudio de factibilidad primero.

El Lic. Iván Soto agrega que él apoya limón, en cuanto a la parte del Fideicomiso y en el 2017 vio que a cierta población, la Municipalidad les alquilo un local, pero llegaron al IMAS en una atención del Fideicomiso y expresan que ahí no se vende, por lo que habría que hacer ese estudio de factibilidad, un antecedente o una estrategia que sea fuerte para la población, que realmente deberían de tener el apoyo, se hace inferenciado a lo que ahorita están pasando, que no tienen personas que les compre.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

El Msc. Emilio Arias manifiesta que por eso él decía, que todo es en base a un estudio de factibilidad, porque quien dice que Sarchí es cerca, es lejísimo, pero todo se maneja en articulación con las agencias de viajes, con los tours operadores, con los turistas, con información, es decir si no se hace un encadenamiento, las personas no van a llegar, como cuando se abre una iglesia, que todos llegan sin que los llamen, pero cuando se trata de un negocio, hay que generar, por ejemplo: hablar con los cruceros, con las operadoras, con el ICT, por ejemplo en la comida, que cuando una persona va a cualquier país del mundo, le encanta comer en el mercado comida típica, y si se tiene gente que aprende a hacer comida típica y la vende, se le abre un espacio, así tienen la posibilidad de atraer clientes, pero hay que saber que servicios se van a ofrecer, no solo de artesanía, si no, que se tenga un salón de belleza, que se tenga venta de alimentos, que se tenga venta de artesanía, es decir, que hayan elementos atractivos para que lleguen las personas.

La Sra. Ericka Álvarez agrega que se haga en temporada.

La Licda. Georgina Hidalgo agrega que no, que se haga permanente, porque no solamente en limón se va en crucero, no solamente hacerlo en temporada, porque no necesariamente las personas van a un crucero, pero si van a limón, y ya saben donde llegar, si hay un lugar.

El Msc. Emilio Arias comenta que un ejemplo, es el caso del paseo de los turistas, porque quien en Costa Rica en algún momento de su vida no ha ido a comerse un Churchill al Paseo de los turistas y es porque se le dio una marca, se le dio una razón, hay un tema histórico, es decir, no es por casualidad, porque una persona se puede comer un granizado en cualquier lado, pero es el paseo, el hecho de ir hasta allá, y empezó en algún momento por una locura de alguien, siempre hay que generarlo, hay que construirlo.

La Licda. Ana Masís comenta que ahí empezó, porque era el lugar más cerca, la playa más cerca que existía y donde iban todas las personas, después de abrieron otras playas, y ella lo dice porque conoce toda la historia de las playas, Puntarenas era todo un atractivo, era donde se podía llegar a Mata Limón, y lo dice porque ella es antigua, por eso sabe todo el proceso.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

El Msc. Emilio Arias comenta el caso de las personas que van a Caldera, porque antes nadie paraba, pero ahora todas las personas pasan, lograron que las personas pararan ahí, porque hay ventas, porque hay marisquerías, nada es casualidad, porque si no existiera eso, las personas no pasarían.

La Licda. Margarita Fernández inicia el Video “Casos de éxito”, que forma parte integral de esta acta.

La Licda. Georgina Hidalgo manifiesta que el tema lleno más de sus expectativas, no solamente el libro de “Ideas que crecieron”, si no el informe, que es un informe muy completo, está desagregado por género etc, es un excelente informe, por lo que le da las gracias, y ella sigue pensando que los emprendedurismos son muy importantes y sobretodo pensarlos ahora en zonas prioritarias, así como se planteó en la parte de Limón, los encadenamientos que se pueden dar, y también la posibilidad de empleo que los emprendedurismos pueden generar, porque solo si se crea empleo, se puede sacar a las personas de la pobreza y la pobreza extrema, solo con empleo, que esas personas sean una fuente para dar empleo a pequeños empresarios y empresarias, por lo que está súper agradecida con el equipo, se siente muy complacida, admira mucho a la Licda. Margarita Fernández por su emoción y enamoramiento que tiene hacia el proyecto, esa pasión hacia el proyecto.

La Dra. María Leitón Barquero comenta que es un buen trabajo y cree también que tienen un reto particular, porque cree que a veces, se hacen cosas y muy buenas, se ejecutan programas, por eso le llama la atención inclusive los postes que tiene FODESAF, y que el IMAS no tiene muchos, y que debería de tener acerca de los programas, no sabe cuál es el nombre correcto, porque eso lo ve más la gente que ve publicidad, tal vez tipo banners que tiene FODESAF, como de una apropiación muy interesante de lo que ellos ejecutan, por lo que ella siente que los programas y recursos que ejecuta el IMAS y que financia FODESAF, le falta un poco más de agresividad, en el buen sentido de la palabra, que se debe trasladar mayor cantidad de datos a FODESAF, porque incluso FODESAF decía que el IMAS ejecutaba el Fideicomiso y necesitaban más información, por eso ella cree que ese tipo de informes como el libro de “Ideas que crecieron”, donde se muestran los resultados y las historias, testimonios, historias de vida, que se escogieron solamente 25, pero ella cree que hay más todavía y le gusta mucho que el Fideicomiso por estar en el marco de la Ley 7769 de Atención a Mujeres en condiciones de pobreza, que no es exclusivo solo para las mujeres, le agrada poder mostrar cómo se está apoyando a las mujeres.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

Cree que es interesante también escuchar lo que se decía con el tema de la cartera de la gente morosa, porque muestra algo muy importante, que a las mujeres con un poquito de apoyo que se les de, vuelan, aprovechan, maximizan ese recurso y le parece tan importante tener esa oportunidad de brindar apoyo a las mujeres, a las mujeres con jefatura femenina y que siempre aprovechan ese apoyo que se les brinda y todas las cosas que comentaba el Msc. Emilio Arias, le parecen muy importantes, pero ella siente que se debe mejorar en lo que es la comercialización, ya que hay muchas buenas experiencias, buenas experiencias, como el caso de las personas que están vendiendo los productos en CEMACO, que tal vez es un poquito, pero son experiencias importantes que deberían de permitir, buscar otras empresas que permitan aumentar la cantidad de población IMAS, que puedan tener esas oportunidades.

Reitera el agradecimiento a la Licda. Margarita Fernández, porque le parece un trabajo muy bueno, porque ella cree que entre más se articulen los procesos, más fuerte es el IMAS, porque al final el que recibe los servicios de forma más idónea, es la población IMAS y esa es la razón de ser, cree que es agradable, muy satisfactorio tomar un librito como el de “Ideas que crecieron”, porque insiste que en la institución son malos para escribir y ahora que están haciendo la memoria, el Msc. Emilio Arias tomó la decisión de hacer una memoria institucional muy interesante, muy diferente a la que se ha hecho, esa es la línea, hay que escribir, no se escriben las experiencias, se sistematizan y se escribe lo que se ha logrado en puente, si se hacen las cosas, se hacen bien, y hay personas que son más disciplinadas y escriben mucho, visualizan mucho las cosas que hacen, pero ella si cree que a la institución le falta madurar en eso, es decir, se escribe poco, se hacen experiencias maravillosas, extraordinarias y por la institución han pasado administraciones que se han escrito, están escritos libros de lo que se ha hecho, y es como una práctica que la institución hace, trabaja y vive teniendo logros hermosos, se conocen, están en la memoria de los funcionarios y de las personas que han participado, pero hasta ahí, no quedan en ninguna otra parte, por eso cree que la idea de hacerlo así, le parece muy buena, sabiendo que se hacen experiencias maravillosas y extraordinarias.

El Msc. Emilio Arias agradece a las personas invitadas por la participación y el esfuerzo, espera poder seguir discutiendo el tema y que se pueda arrancar con las ideas.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

La Licda. Margarita Fernández agradece y señala que el trabajo de FIDEIMAS no es posible sin el apoyo de todo el Consejo Directivo, porque ella siente que es un programa que no solamente en esta administración, si no, a todas desde que ella ha estado en la institución, les ha gustado el programa, y agradece porque aún cuando ella le comentaba a la Licda. Georgina Hidalgo, que el solicitar este informe, no significaba que era otro informe más de los ocho que están presentando, más bien enriquece el trabajo y los obliga a cuestionarse los números que están sacando como resultado, y para ella hacer este trabajo de casos de éxito, fue exquisito, más bien sacaron muchas conclusiones para poder mejorar el programa.

Al no haber más consultas, se retiran de la sala de sesiones las personas invitadas.

El Msc. Emilio Arias solicita a la MBA. Tatiana Loaiza dar lectura del acuerdo.

ACUERDO 28-01-2018

CONSIDERANDO

1-Que mediante acuerdo 455-10-2017 y ratificado con el acuerdo 472-10-2017 el Consejo Directivo instruye a la Unidad Ejecutora del Fideicomiso, para que presente un informe con los créditos que han sido exitosos por más de 5 años, desde el inicio de la actividad productiva o comercial.

2-Que mediante acuerdo 560-12-2017 el Consejo Directivo autoriza la solicitud de prórroga presentada por la Unidad Ejecutora Fideicomiso, para que presente el informe de casos de éxito hasta el jueves 25 de enero del 2018.

3-Que mediante oficio UE-FID-73-2002/029-2018 del 19 de enero de 2018 la Unidad Ejecutora Fideicomiso presenta ante el Consejo Directivo el “Informe sobre la Población Beneficiaria de Crédito. Periodo 2004-2017”

POR TANTO, SE ACUERDA:

Dar por cumplido los acuerdos 455-10-2017, 472-10-2017 y 560-12-2017 mediante el cual se le solicita a la Unidad Ejecutora del FIDEIMAS un informe con los créditos que han sido exitosos por más de 5 años, desde el inicio de la actividad productiva o comercial.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

Las señoras y señores directores: Msc. Emilio Arias Rodriguez, Presidente, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora, Licda. Ana Masís Ortiz, Directora, Sr. Freddy Fallas Bustos, Director y la Sra. Ericka Álvarez Ramírez, Directora, votan afirmativamente el anterior acuerdo.

A solicitud del señor Presidente, las señoras y señores Directores declaran firme el anterior acuerdo.

4.3 ANÁLISIS CUMPLIMIENTO DE ACUERDO CD-532-11-2017: RECURSO DE RECONSIDERACIÓN PRESENTADO POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN PATRIÓTICA ESPECÍFICA DE PURRAL, SEGÚN OFICIO AJ-27-01-2018.

El Msc. Emilio Arias le cede la palabra a la Licda. Adriana Alfaro, para que explique el tema.

La Licda. Adriana Alfaro explica que la Asesoría Jurídica mediante oficio AJ-27-01-2018, en cumplimiento al acuerdo CD-532-11-2017, presenta al Consejo Directivo la propuesta con relación al Recurso de reconsideración presentado por el Presidente de la Asociación Patriótica Específica de Purral, en términos generales la solicitud que ellos plantearon, no era un recurso por sí mismo, de acuerdo a las formalidades establecidas en la Ley, sin embargo, se le dio trámite y formato de recurso, a efecto de darle el debido proceso y resolver como corresponde.

Lo que ellos venían solicitando era que se tomara en cuenta o se revalorara la posibilidad, de echar para atrás el procedimiento administrativo, ellos aducen que ya tienen los planos constructivos y que ya hicieron todos los trámites ante la Municipalidad, pero les falta la aprobación por parte del IMAS para que la Municipalidad les autorice los trámites, ante esos nuevos escenarios solicitaban que se reconsiderara la posición del recurso de apelación, que ya había sido resuelto meses atrás por el Consejo Directivo.

Una situación particular es que ellos lo planteaban como un recurso de reconsideración, y en ese sentido no se puede entrar a conocer el recurso por el fondo, en virtud que dentro del ordenamiento jurídico costarricense, no existe la figura del recurso de reconsideración, de acuerdo lo que establece la Ley General de Administración Pública, que es la que se aplica para resolver recursos que se plantean dentro de los procedimientos administrativos, específicamente en el artículo 343, establecen como recursos ordinarios el de revocatoria y apelación, y

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

como recurso extraordinario, el recurso de revisión, pero nunca se habla dentro de la Ley, del recurso de reconsideración que ellos plantean.

En ese sentido, existe una imposibilidad legal de entrar a conocer las peticiones y los argumentos que ellos estaban expresando., al final de la resolución también se le deja ver, que en todo momento durante el trámite del procedimiento administrativo, se les dio el debido proceso, se resolvió en cada una de las instancias, los argumentos que fueron presentando, pero sin embargo, en primer término el plazo para ejecutar el convenio ya caducó, además el procedimiento administrativo se encuentra firme, de manera que no existe dentro de la Ley General de Administración Pública, la posibilidad de que se reconsidere, la posición planteada por el Consejo Directivo, en ese sentido se declara sin lugar.

El Msc. Emilio Arias solicita posponer este tema y se de un espacio de ochos días para conocer a fondo el documento, por lo que presenta el siguiente acuerdo.

ACUERDO 29-01-2018

POR TANTO, SE ACUERDA:

1. Trasladar el análisis para una próxima sesión, del oficio PE 0067-01-2018 mediante el cual se remite copia del oficio s.g.-4-4-2018, de fecha 17 de enero del 2018, suscrito por el señor Mario Vindas Navarro, Coordinador de la Secretaría General de la Municipalidad de Desamparados, mediante el cual se solicita reconsiderar la decisión tomada en torno al proyecto "Construcción de centro de reciclaje para el mejoramiento ambiental: Oportunidad sin Límites, esto a solicitud del Msc. Emilio Arias Rodriguez, Presidente Ejecutivo, ya que desea revisarlo con detalle.

2. Se instruye a la Secretaría de Actas para que en un plazo de 8 días hábiles, se presente nuevamente al Consejo Directivo.

Las señoras y señores directores: Msc. Emilio Arias Rodriguez, Presidente, Licda. Georgina Hidalgo Rojas, Directora, Licda. Ana Masís Ortiz, Directora, Sr. Freddy Fallas Bustos, Director y la Sra. Ericka Álvarez Ramírez, Directora, votan afirmativamente el anterior acuerdo.

A solicitud del señor Presidente, las señoras y señores Directores declaran firme el anterior acuerdo.

**SESION ORDINARIA DE CONSEJO DIRECTIVO CELEBRADA
EL JUEVES 25 DE ENERO 2018
ACTA N° 05-01-2018**

ARTICULO QUINTO: ASUNTOS SEÑORAS DIRECTORAS Y SEÑORES DIRECTORES.

La Licda. Ana Masís pregunta ¿Cómo va el procedimiento de los cuadernos?.

El Msc. Emilio Arias le cede la palabra al Lic. Daniel Morales.

El Lic. Daniel Morales, informa que el proceso continuó su ruta prevista, no se perdió ningún día, fue firmado por la Gerencia General, se rindió la garantía de cumplimiento y fue notificado al proveedor, el procedimiento continuó su paso normal, no hubo pérdida de tiempo, desde el día viernes que se aprobó, consideraron que no iba a ser tan veloz como se dijo, ya que él más o menos tiene un poco de experiencia, pero ya fue notificado el proveedor, el proveedor cumplió con la garantía de cumplimiento, firmó la Gerencia General el contrato y el Asesor Jurídico dio la aprobación interna, que es el proceso que se debe llevar.

La Licda. Ana Masís le agradece al Lic. Daniel Morales por el trabajo realizado, porque han corrido mucho y vale la pena que todo salga bien.

Sin más asuntos que tratar, finaliza la sesión al ser las 6:15 p.m.

**Msc. EMILIO ARIAS RODRÍGUEZ
PRESIDENTE**

**LICDA. GEORGINA HIDALGO ROJAS
SECRETARIA**