

# SESIÓN ORDINARIA No. 044-2024

**Acta de la Sesión Ordinaria número Cero Cuarenta y Cuatro guion dos mil veinticuatro de la Junta de Pensiones y Jubilaciones del Magisterio Nacional, celebrada de manera virtual, mediante la plataforma Microsoft Teams, el lunes veintidós de abril de dos mil veinticuatro, a las quince horas y treinta y seis minutos, con la siguiente asistencia:**

-----

- Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez, presidente.
- Prof. Errol Pereira Torres, vicepresidente.
- M.Sc. Erick Vega Salas, M.B.A., secretario.
- M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños, vocal 1.
- Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro, vocal 2.
- M.Sc. Hervey Badilla Rojas, vocal 3.
- M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós, vocal 4.
- M.B.A. Carlos Arias Alvarado, director ejecutivo.

**Ausentes con justificación:** no hay.

-----

**Ausentes sin justificación:** no hay.

-----

**Invitados:** para la discusión del artículo quinto: la Lcda. Kattia Rojas Leiva, directora de la División Financiera Administrativa; el Lic. Diego Vargas Sanabria, jefe del Departamento Legal; el Lic. Danilo Montero Rodríguez, director General de la Oficina del Consumidor Financiero (OCF) y el Lic. Ernesto Solano León, abogado de la OCF. Para el análisis del artículo sexto:



la M.Sc. Sonia Salas Badilla, jefa del Departamento de Prestaciones Sociales y del Departamento de Comunicación y Mercadeo y la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, jefa del Departamento de Crédito y Cobro.

## **CAPÍTULO I. AGENDA**

-----

**El Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez, presidente de la Junta Directiva, saluda a las señoras y los señores miembros directivos y somete a votación el siguiente orden del día, el cual es aprobado:**

-----

### **ARTÍCULO PRIMERO:**

Lectura y aprobación de la agenda.

### **ARTÍCULO SEGUNDO:**

Correspondencia.

### **ARTÍCULO TERCERO:**

Asuntos de los directivos.

### **ARTÍCULO CUARTO:**

Entrega de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 037 y 038-2024; para posterior resolución final de la Junta Directiva.

### **ARTÍCULO QUINTO:**

Entrega y análisis de la invitación para incorporar a JUPEMA como entidad afiliada a la Oficina del Consumidor Financiero (OCF). Presenta: Sr. Danilo Montero Rodríguez, director general. (04:00 p.m.)

### **ARTÍCULO SEXTO:**

Entrega y análisis del acta 02-2024 de la Comisión de Economía Social Solidaria; para resolución final de la Junta Directiva.

-----



calidad de  
los servicios



recaudación y  
cobranza de  
cotizaciones



**ARTÍCULO SÉTIMO:**

Entrega del acta 003-2024 de la Comisión de Prestaciones Sociales; para resolución final de la Junta Directiva.

**ARTÍCULO OCTAVO:**

Mociones.

**ARTÍCULO NOVENO:**

Asuntos varios.

## **CAPÍTULO II. CORRESPONDENCIA**

**ARTÍCULO II: Correspondencia.**

-----

El **M.Sc. Erick Vega Salas, M.B.A.** lee la siguiente correspondencia la cual se agrega como **anexo No. 1** de esta acta.

**Inciso a)** Correo electrónico remitido por la Sra. Katherine Venegas Chaves, secretaria ejecutiva de Caja de ANDE, en el que invita a participar en el evento de Seguridad de la Información que se llevará a cabo el 29 de mayo de 2024, a partir de las 08:00 a.m. en el Auditorio Rafael Ángel Blanco Monge, segundo piso, Oficinas Centrales de Caja de ANDE. El objetivo es brindar una capacitación en temas relacionados a las nuevas tecnologías y tendencias en ciberseguridad. Se debe confirmar asistencia antes del 29 de mayo de 2024. **SE TOMA NOTA.**

**Inciso b)** Oficio AI-0282-04-2024 suscrito por la Lcda. Xinia Wong Solano, auditora interna, en el que remite el informe de las labores realizadas por la Auditoría Interna durante marzo de 2024. **SE TOMA NOTA.**

**Inciso c)** Oficio SP-398-2024 suscrito por el Sr. José Ezequiel Arias González, jefe Área Comunicación y Servicios de la Supén. Da a conocer el monto de cobro final de 2023, por concepto de servicios de supervisión al Régimen de

Capitalización Colectiva y al Régimen Transitorio de Reparto e indica que el monto a favor será acreditado el 30 de abril de 2024 en la cuenta IBAN autorizada. Monto por cobrar en el 2023: ¢89.626.520,00. Monto cancelado en el 2023: ¢108.715.530,00. Diferencia: ¢19.089.010,00.

El Órgano Colegiado toma nota. El oficio fue remitido a la Dirección Ejecutiva el 18 de abril para su conocimiento.

**Inciso d)** Oficio G.-122-04-2024 firmado por la Lcda. Zianny Morales Guevara, gerente de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional, en el que remite los Estados Financieros de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional, correspondientes a marzo de 2024.

El Órgano Director conviene enviarlos a la Auditoría Interna, en el plazo de 2 días hábiles, para su análisis y posterior informe a este Cuerpo Colegiado.

### **CAPÍTULO III. ASUNTOS DE LOS DIRECTIVOS**

#### **ARTÍCULO III: Asuntos de los Directivos.**

-----

Las señoras y señores miembros de la Junta Directiva no presentan asuntos para discusión en esta sesión.

### **CAPÍTULO IV. ENTREGA DE ACTAS**

#### **ARTÍCULO IV: Entrega de las actas de Junta Directiva de las sesiones ordinarias Nos. 037 y 038-2024; para posterior resolución final de la Junta Directiva.**

-----

La **Lcda. Ana Lucía Calderón Calvo**, coordinadora de la Unidad Secretarial, remite mediante correo electrónico las actas de Junta Directiva correspondientes a las sesiones ordinarias Nos. 037 y 038-2024, para posterior análisis y resolución.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** indica: estas actas las estaremos analizando mañana martes. **SE TOMA NOTA.**

## CAPÍTULO V. RESOLUTIVOS

**ARTÍCULO V: Entrega y análisis de la invitación para incorporar a JUPEMA como entidad afiliada a la Oficina del Consumidor Financiero (OCF).**

**Presenta: Sr. Danilo Montero Rodríguez, director general. (04:00 p.m.)**

-----

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** introduce el tema: la Oficina del Consumidor Financiero es una oficina que se dedica a defender a los consumidores financieros, por ejemplo: *“una persona llama y se queja que el banco tal le está cobrando más en su tarjeta de crédito o que en aquella le prometieron una tasa de interés en un crédito y le dieron otra, etc.”* eso es la oficina. Ustedes ahora van a ver la presentación, la idea es que él les presente qué es la oficina, cómo trabaja, entre otros; para adherirse a eso tiene un costo que va a andar entre los US\$1.000 y los US\$1500 dólares fijo todos los meses. Además, hay una tarifa por quejas, es decir, si nosotros nos adherimos a eso y eventualmente una persona se queja, luego otra y otra, nos van a cobrar también un monto por eso. Debo decirles que la posición de alguna gente, por lo menos que he escuchado a lo interno, dicen: *“para qué si ya tenemos a la Defensoría de los Habitantes encima, tenemos a la otra y aquellos”*. Les digo nada más para que ustedes sepan: que tiene un costo y que nosotros de alguna forma tenemos otra gente que ya hace ese trabajo, entonces, solo para que lo tengan en mente porque, si ustedes a bien lo tienen, al final sería escuchar a ver qué nos dicen y luego ya sin ellos conversar a lo interno a ver qué es lo que ustedes piensan. Solo para que lo tomen en cuenta.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** externa: sí señor, de toda manera vamos a escucharlos a ver qué es lo que plantean, si eso tiene costos y tiene algún riesgo, creo que es un asunto que debemos analizar después ya nosotros en privado.

El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** menciona: en la misma línea de don Carlos, nada más para informarles y contarles; ya nosotros también en algún momento, hace año y medio aproximadamente, habíamos recibido a don Danilo en Caja de ANDE, él también tenía la intención de que Caja de ANDE se afiliara la Cámara, nosotros analizamos todos esos puntos que menciona don Carlos precisamente, tiene un costo y eso es como se dice popularmente "*dispararse al pie uno mismo*", pagar para que nuestros afiliados, que de todo hay, en la viña del Señor de todo hay, abrirles esa puerta para que empiecen a quejarse y después nos cobran por las quejas que pone la gente, es increíble. Tienen buenas capacitaciones y todo eso, pero que también se pueden tomar pagando la capacitación, si en algún momento se valora y se quiere alguna capacitación. Solo quería comentarles eso, al igual que don Carlos, es importante recibirlos y atenderlos, pero valorar esa situación. Gracias.

Con el aval de la Presidencia se incorporan a la sesión virtual el Lic. Danilo Montero Rodríguez y el Lic. Ernesto Solano León, a quienes se les brinda una cordial bienvenida.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** manifiesta: don Danilo y don Ernesto bienvenidos a la sesión, vamos a escuchar de parte de ustedes como Oficina del Consumidor Financiero, la propuesta que nos traen en esta tarde. Nosotros somos la Junta Directiva de JUPEMA, como bien sabe y muy

brevemente tal vez los compañeros se puedan presentar para tener una mejor comunicación.

El **Prof. Errol Pereira Torres** indica: buenas tardes, señores de la Oficina del Consumidor Financiero, mi nombre es Errol Pereira Torres, soy el vicepresidente de esta Junta Directiva, represento a la Asociación de Profesores de Segunda Enseñanza (APSE) y estamos aquí para escucharlos, un gusto.

La **M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños** externa: bienvenidos, mi nombre es Seidy Álvarez Bolaños y represento en esta Junta a las Organizaciones Laborales de las Instituciones Estatales de Educación Superior (OLIES).

El **M.Sc. Erick Vega Salas, M.B.A.** agrega: muy buenas tardes estimados señores de la Oficina del Consumidor Financiero, mi nombre es Erick Vega Salas, representante del Colegio de Licenciados y Profesores en Letras, Filosofía, Ciencias y Artes (Colypro) en la Junta Directiva de JUPEMA; un gusto tenerlos aquí.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** manifiesta: muy buenas tardes estimados señores de la Oficina del Consumidor Financiero, mi nombre es Ana Isabel Carvajal Montanaro y represento a la Asociación de Educadores Pensionados (ADEP).

El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** refiere: buenas tardes don Danilo y don Ernesto, bienvenidos a esta Junta Directiva, mi nombre es Oscar Mario Mora Quirós, soy representante del Sindicato de Trabajadoras y Trabajadores de la Educación Costarricense (SEC); un placer.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** señala: buenas tardes, señores, mi nombre es Hervey Badilla Rojas y represento a la Asociación de Funcionarios Universitarios Pensionados (AFUP), bienvenidos.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** comenta: mi nombre es Jorge Rodríguez Rodríguez, represento a la Asociación Nacional de Educadores (ANDE) en esta Junta Directiva, soy el presidente e igualmente para servirles. Así que les damos su espacio señores, adelante con su exposición.

El **Lic. Danilo Montero Rodríguez** expresa: muchísimas gracias, don Jorge y señores directores, un gran gusto de poderlos saludar, aunque sea virtual; gracias a don Carlos por la oportunidad, en realidad hace bastante tiempo que queríamos tener un acercamiento con ustedes dado que estamos en la misma frecuencia, estamos en el tema de la educación, desde luego ustedes saben mucho más que nosotros, pero nos parece que ahí tenemos que dar pasos todavía más acelerados en materia de educación en el país para poder lograr mejores condiciones de bienestar para los ciudadanos de este país.

Seguidamente, expone el oficio OCF 94-2024 y la presentación titulada: "Oficina del Consumidor Financiero", documentos adjuntos como **anexo No. 2** de esta acta.

Refiere: muy brevemente, la Oficina fue creada hace 10 años, este año estamos celebrando nuestro décimo aniversario con 2 fuerzas muy claramente definidos: 1) tratar de resolver jurídicamente las disputas de los consumidores en cuanto a quejas y las reclamaciones con entidades financieras y 2) como ya les adelantamos, promover la educación financiera en la población costarricense; esta es un problemática latinoamericana, no es exclusiva de Costa Rica, luego podemos conversar un poco más sobre eso, pero estamos hablando de una problemática importante que tiene otras consecuencias.



La Junta Directiva está encabezada por doña Fabiola Abarca J., ella fue miembro de la Junta Directiva de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), también fue presidenta del Comité de Inversiones de la Operadora de Pensiones de la CCSS. Está don Félix Delgado Q., que fue gerente del Banco Central; don Juan Carlos Corrales S., que fue gerente del Banco Nacional; está don Adrian Álvarez G., que actualmente es el gerente de Coopenae R.L.; don Álvaro Saborío L., que fue hace varios años gerente de un banco privado, ahora don Álvaro está dedicado a criar los nietos; doña María Isabel Cortés C., es el único enlace que tenemos hoy en día con los bancos, ella es la directora Ejecutiva de la Asociación Bancaria; y doña María Emilia Chacón G., que era fiscal y a partir de este año ya es miembro de la Junta Directiva, fue la directora del Departamento Jurídico del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (Conassif) y don Raúl Rivera M., que es un experto en ciberseguridad que está como fiscal de nuestra Junta Directiva; esta es nuestra Junta Directiva, tiene una inmensa independencia de todas las entidades afiliadas y particularmente la Asociación Bancaria, que fue la que dio origen a la OCF, de hecho, el grupo de entidades afiliadas a la OCF, que esto es voluntario, a diferencia de lo que es, por ejemplo, uno no puede escoger a la Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef), ni a la Superintendencia de Pensiones a la Supén, uno tiene al regulador porque lo tiene; participar en la oficina es una muestra de madurez, una muestra de mucha sensibilidad de las entidades hacia la situación de sus clientes. En realidad los bancos privados son apenas una tercera parte del total de entidades afiliadas, ahí tenemos a las cooperativas más grandes del país, están prácticamente todos los puestos de bolsa, CrediQ, y nos honra muchísimo y alegra montos





que una primera operadora de pensiones se incorporó la semana pasada y esperaríamos que en el transcurso de este primer semestre se terminen de afiliar todas las demás operadoras de pensiones, porque ya vamos a conversar sobre eso, una de las preocupaciones más sistemáticas de la OCF es el tema de los planes previsionales, los esquemas de que la gente cuente con recursos para sobrevivir cómodamente una vez que se retiren, cuando les corresponda o cuando decidan retirarse.

Los principios en los que se fundamenta la operación de la OCF son 3: 1) la objetividad a través de la aplicación del marco legal que existe en el país, jurisprudencia particularmente de la Sala Primera, de algunos tribunales y de todo el marco legal que regula las relaciones de consumo en materia financiera, son nuestra base para resolver.

2) En términos de eficiencia, casi que desde antes de la pandemia el 100% de todos los trámites que hacemos son digitales, de hecho, alrededor del 15%-16% de las consultas o los trámites que tenemos son de gente de fuera del Gran Área Metropolitana, de las provincias costeras y nadie tiene que movilizarse de su casa, lo que necesita es una conexión de Internet y ahí su queja es atendida; entra directamente a un sistema que le asigna un ticket, va directamente al equipo de don Ernesto y normalmente se le comienza a atender el caso el día hábil siguiente que se recibió.

3) La gratuidad del servicio, un elemento esencial; hay muchos despachos de abogados que ofrecen ayudarle a las personas con sus situaciones, pero todo con un costo; la OCF depende de las sumas que aportan las entidades para su subsistencia, de manera que todos los servicios que brindamos de atención de quejas y reclamaciones son gratuitas.



Los tres servicios principales: uno tiene que ver y es el más masivo, es la atención de inconformidades, la mayor parte de las quejas que recibimos se manejan a ese nivel, lo que recibimos son quejas del consumidor que el área de don Ernesto tramita y las lleva a la entidad financiera contra la cual se presenta la queja y ahí mismo la OCF trata de resolver el caso; si por alguna razón lo que responde la entidad financiera no es satisfactorio para el consumidor. Existe una segunda instancia que es lo que llamamos los reclamos; en el caso de un reclamo se crea un expediente ya específico del caso, se recibe, se evalúa la prueba y la OCF resuelve; esa resolución tiene carácter vinculante para la entidad financiera; no así para el consumidor, desde luego, el consumidor podría ir a instancias administrativas o judiciales. Lo importante es que ahí prácticamente se resuelven todos los casos, no hemos detectado a nadie que se le haya resuelto en su contra que vaya a los tribunales, porque simplemente ya evaluamos la prueba y el caso no puede ir más allá, pues precisamente el marco legal o la jurisprudencia ya existente no da margen para ir. El tercer servicio en el que estamos y posiblemente hoy en día consume 2/3 partes de nuestro esfuerzo es el tema de educación financiera, que ese lo vamos a cubrir más adelante. En cuanto a las estadísticas, esto lo vamos analizar rápidamente, hay 2-3 datos que nos interesan: por un lado, si ustedes revisan cómo están distribuidos los servicios financieros hoy en día en el país, más de 2/3 partes, están en el GAM, entonces, las quejas lógicamente reflejan eso; también desde el punto de vista de edad, la mayor cantidad de cuentas o de créditos que ustedes ven en el sistema regulado están concentrados en ese rango de los 30 a los 45 años, de manera que no es de extrañar que ahí se concentren las quejas. Como les decíamos, tanto de Guanacaste, como de



Puntarenas y Limón recibimos una cantidad importante de casos. Los datos que se muestran en la diapositiva No. 9 nos interesa mucho porque, en el 2023 el 67% de los casos se resolvieron a tiempo y a tiempo significa en menos de 15 días; ya posiblemente los consumidores en Costa Rica no estamos acostumbrados que nos resuelvan cosas rápido, nos hemos ido acostumbrando, lamentablemente, a que todo se demora. Nos hemos propuesto a que, efectivamente, le metemos una presión a las entidades afiliadas para que resuelvan y en algunos casos el 25% se resuelve en menos de 30 días, entre 15 y 30 días. De manera que, el 90% y resto de los casos que atendemos son atendidos y resueltos en menos de 1 mes y unos pocos casos, sobre todo cuando se convierten en reclamos, son los que pasan de los 30 días, pero normalmente no pasan de 2 meses. Más importante aún es que en el 2023 el 70% se resolvió en favor de la pretensión del consumidor, o sea, la presión que ejercemos es suficientemente efectiva como para que, resolvamos pronto y a favor de la pretensión del consumidor.

Adicionalmente, tenemos que mencionar y esto lo hemos conversado en su momento con don Carlos y con algunos otros jugadores importantes del mercado, nos llama gente con situaciones que tienen con entidades que no están afiliadas a la OFC, aquí destacamos el caso de los 3 bancos públicos, no ha sido posible que los bancos se decidan a participar, ahí como país vemos una debilidad porque los consumidores quedamos expuestos a lo que pueda lograr uno con las Contralorías de Servicios, pero solo en el caso del Banco Popular el año pasado, más de 200 casos de personas se quedaron sin una atención porque no podemos ir más allá, como no están afiliados a la OFC, no podemos hacer nada más. En el caso del Banco Nacional en el 2023 bajó, en el 2022 fue mucho más la cantidad





de casos y lo que hace el equipo de don Ernesto es básicamente darle a las personas una orientación de qué podría hacer, dependiendo de la queja o el reclamo que tenga, alguna orientación de qué posibles salidas hay para su situación, pero no podemos, lamentablemente, ir más allá porque ha habido una cierta resistencia a afiliarse; resistencia que esperamos que este año finalmente se pueda superar.

La OCF no se dedica solo a quejas, como ya les mencionamos, en realidad nuestros esfuerzos desde hace 2-3 años están concentrados en un componente más educativo, entonces, comenzamos por crear en el 2019 un protocolo de buenas prácticas, en este caso el primer protocolo que se desarrolló fue para las entidades que brindan servicios financieros, intermediación financiera, con el cual hemos podido ir un poco más allá de lo que nos obliga la legislación; en realidad hoy en día no podemos presumir de que brindamos ciertas condiciones porque nos lo exige la normativa, eso lo hacemos todos sí o sí. Las mejores prácticas tienen que ver con esfuerzos que algunos de ustedes hacen que van más allá de lo que la normativa nos pide, porque sí tenemos mucho más claro que la preocupación es el consumidor, es el cliente, entonces, no lo hacemos porque nos obligan, sino porque estamos convencidos de que hay que hacerlo. Este protocolo ha estado acompañado de una herramienta para medir el grado de cumplimiento, lo cual sirve a las juntas directivas y a la administración para identificar áreas de mejora. Igual se desarrolló un protocolo para tratar de facilitar la liberación de fondos que logran retener algunas entidades financieras cuando hay una estafa, ya hemos resuelto unos casos, esto lo hemos hecho en coordinación con la Fiscalía Adjunta del Fraude y el Cibercrimen del Ministerio Público y hemos logrado, en algunos casos que





los bancos logran detener la consumación de la estafa, retienen los recursos y la persona podría intentar reclamar esos recursos, pero las entidades financieras habían estado interpretando que para liberarlos se necesitaba la resolución de un juez penal y ahí sí estábamos “fregados”, esta liberación era solo una expectativa porque tendríamos que esperar 3, 4, 5 años para superar ese requisito; este protocolo lo que ha permitido es que esos recursos que se logran retener en las cuentas destino, en las estafas, los recursos se puedan devolver en cuestión de 2, 3, 4 meses, a veces en días, con la colaboración del Ministerio Público.

Igualmente, hemos estado muy activos en investigación de temas relacionados con el consumidor financiero, particularmente hemos llevado a cabo ya 2 encuestas nacionales sobre el endeudamiento, una en el 2020 y el año pasado precisamente hubo una actualización; esta encuesta se ha estado convirtiendo como en la base para los medios y muchos de ustedes, como una referencia de cómo estamos en endeudamiento en el país.

En colaboración con la CAF “Banco de Desarrollo de América Latina”, desarrollamos el año pasado un estudio que lo vamos a dar a conocer precisamente ahora en mayo, es un estudio que mide los conocimientos de la población costarricense en materia económica y financiera, ahí se generaron unos índices que nos va a permitir comparar Costa Rica con Bolivia, Ecuador, Colombia, México y otros países en la región y tener una línea base con la cual uno podría mejorar todavía más la formulación de política pública y ya no hacerlo tanto de oídas, sino a partir de una línea base mucho más sólida.

Igualmente, tenemos desarrollado a lo largo de estos 10 años un canal de YouTube con una gran cantidad de cápsulas educativas, que abordamos





toda la variedad de temas, incluidos, particularmente, los temas de pensiones, nos parece que es un tema en el cual, al igual que el resto de Latinoamérica, como que solo pensamos en el tema de pensiones cuando ya nos acercamos a los 63-65 años, hasta ese momento comenzamos a pensar en eso, pero ya para entonces no hay mucho que hacer si no lo hemos hecho; bueno, en el canal de YouTube tenemos una cantidad importante de cápsulas.

¿Que nos interesa en materia de educación financiera? y ¿por qué la Junta de Pensiones nos parece un aliado muy importante?, porque hay que llegarles a grupos mucho más amplios de población. Desarrollamos un programa, lo llamamos “El programa de bienestar financiero”, que estamos segurísimos que a JUPEMA le resultaría particularmente trascendente, porque abordamos desde una perspectiva un poco diferente la problemática de la educación y es que muchas personas que vemos en la OCF con su problemática financiera, en realidad no es un problema de que no tengan conocimientos financieros, no se trata de requerirles un Doctorado en Finanzas, muchas veces tiene que ver con un tema de comportamiento, de hábitos, de conducta, entonces, este programa de bienestar financiero lo hemos desarrollado totalmente inspirado en un enfoque de economía conductual, hemos ido: a Limón, a Pérez Zeledón, a Liberia, a Puntarenas con este programa de la mano con varios de las afiliadas y el primer componente de este programa de bienestar es: ¿cómo influyen mis emociones en mis decisiones financieras?, es lo primero que nos interesa que la gente entienda y ahí comienzan a comprender que no es un tema de especialidad financiera, es un tema de control de las emociones.





La segunda parte tiene que ver con “Mi proyecto de vida y el ahorro”, a veces le decimos a la gente que ahorre, pero muy en abstracto, ¿ahorre para qué?, cuando se lo planteamos en función de un proyecto de vida logran sentir más contenido en la palabra ahorro.

El tercer componente de ese programa es “Mi contabilidad personal y el presupuesto”, el presupuesto también nos lo mencionan desde hace años y lo que hemos visto es que la gente lo elabora, pero lo guarda, “tal vez el presupuesto se encarga de hacer el milagro”, y no en realidad más importante que el presupuesto es que las personas entiendan un poco cómo está su contabilidad personal y eso vieran que ha tenido un impacto inmenso en las personas; eso lo aborda el Programa de Bienestar Financiero. Para algunas entidades se ha pasado a una etapa un poco más alta y es el “Taller de manejo de las emociones”, como una forma un poco más intensa de ayudar a ciertos grupos de población. Tenemos un menú de charlas muy amplio que abarca derechos y deberes del consumidor, que muy frecuentemente la damos a las juntas directivas, estas las dan el equipo de don Ernesto y don Ernesto mismo; el menú de charlas incluye el tema de pensiones, hemos estado ayudando por 2 años a personas, por ejemplo, en el Banco Central, que ya están cerca de pensionarse, entonces, les hemos dado nuestro programa de presentaciones sobre cómo prepararse financieramente para ese momento tan importante de la pensión; así como todo lo que tiene que ver con el tema del Régimen Obligatorio de Pensiones (ROP) y los seguros.

Las modalidades, los canales mediante los cuales llegamos a las personas y a los consumidores es muy variado; lo más convencional, desde luego, son charlas presenciales o virtuales, pero también hemos desarrollado la figura





de los monólogos, que se conoce como *stand up comedy*, con eso hemos ido, por ejemplo, a las áreas de comidas de centros comerciales, entonces, en familia, la gente se acerca y mediante un monólogo muy divertido las personas se aproximan a conceptos financieros. Libros digitales, ya hemos lanzado 3 componentes de la serie de libros digitales, ahí vienen 2 más este año, uno va a ser sobre pensiones y nuestro programa estrella más reciente son las obras de teatro para primaria y secundaria, estos son particularmente los temas que más nos atrae poder acercarlos con ustedes; personalmente ya había olvidado lo que era la gritería de los chiquillos en una escuela, es extraordinario, es fantástico escucharlos interactuar con la obra de teatro que tenemos para primaria, una obra que les va ayudando a entender que, de acuerdo a su estado, a su condición de niños o niñas conceptos como la pensión, los seguros, las estafas que están a la vuelta de la esquina, es realmente espectacular lo que hemos visto en escuelas; por ahora estamos en el GAM, este año la idea es comenzar a movilizarnos mucho más fuera del GAM.

Para finalizar, ¿cómo apoyamos a entidades afiliadas como podría ser la Junta?, desde luego el principio básico aquí es mejorar la formación de los consumidores en materia de pensiones, creo que nunca va a ser suficiente para ayudar a las personas a entender, máxime todo lo que se viene ahora con la discusión de los fondos generacionales, ahí va a venir un esfuerzo inmenso que deberíamos hacer los que estamos metidos en estas tareas para explicarle a las personas qué significan estos cambios que se vienen. Charlas para los colaboradores de JUPEMA, miembros de la Junta y asociados a los sindicatos. Hemos tenido interesantísimos acercamientos, como les hemos mencionado, algunas de las cooperativas más grandes del





país están afiliadas, entonces, ya hemos tenido acercamientos con algunos grupos sindicales, pero queremos hacerlo masivo, esto hay que hacerlo masivo, tenemos que llegar a muchas, muchas personas, si esto lo dejamos en unos pocos de cientos de costarricenses, está bien, pero tenemos que hacerlo más masivo y nos parece que la Junta de Pensiones es un vehículo que ayudaría muchísimo a hacerlo.

Como les adelantamos, tenemos previsto un libro digital sobre pensiones; los libros digitales a lo mejor ustedes los habrán visto: en el 2022 lanzamos uno sobre "100 tips para el ahorro" y el año pasado sacamos uno sobre "Conceptos de crédito aplicados", muy gráficos, son totalmente gráficos y muy fáciles de irlos leyendo mientras uno va en el tren o en el bus. Nos interesa un acercamiento con el sector educativo, ahí debemos hacer un mayor esfuerzo, por lo menos de nuestra parte para acercarnos a ustedes, para ayudar a que se desarrollen mejores hábitos financieros.

Para terminar, desde luego estamos muy involucrados en la discusión del proyecto de ley de protección al consumidor financiero, es el expediente 24.136, ya está en la corriente legislativa, está en la Comisión de Económicos, es un proyecto que pretende darle contenido a lo que decimos y decimos, pero anda ahí suelto y es tratar de crear una estructura, un andamiaje que efectivamente ayude a que los consumidores hagan valer sus derechos, ya no solo con entidades reguladas, sino también con entidades no reguladas que brindan servicios financieros; ahí la OCF está tratando de desempeñar un rol muy dinámico y muy probablemente, cuantas más entidades afiliadas estén a OCF, más peso podemos tener en los señores y señoras legisladores. Creo que esto es básicamente lo que queríamos presentarles, sabemos que su agenda es cargada, entonces,



queremos contar con algunos minutos para atender sus preguntas o comentarios.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** menciona: muchas gracias, don Danilo, bien compañeras, compañeros, vamos a aprovechar como indica don Danilo en esa apertura para hacer consultas o comentarios.

Con el aval de la presidencia se incorpora a la sesión virtual la Lcda. Kattia Rojas Leiva, a quien se le brinda una cordial bienvenida.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** consulta: en la parte de la educación financiera, don Danilo, nosotros aquí también tenemos todo un tema con esto, para nadie es un secreto que el Magisterio es tal vez de los sectores más endeudados que tiene este país y que nosotros hacemos un esfuerzo en cuanto al tema de la educación financiera en los diferentes sectores donde estamos, especialmente llevamos charlas y demás. ¿Hay alguna correlación con lo que ustedes hacen, don Danilo, que pueda de alguna forma correlacionarse o sustentarse con lo que también hace JUPEMA en esa línea?

El **Lic. Danilo Montero Rodríguez** responde: sí, como no, don Carlos, en las obras de teatro ni qué decir, nosotros el año pasado solo fuimos, por ejemplo, a las escuelas públicas o los colegios públicos, no porque no nos interesen los privados, pero es que nos parece que debería ser como el énfasis desde el punto de vista de la cantidad de público al que podemos llegar, desde luego son primeros los centros educativos públicos. Ahí para nexos, por ejemplo, con los directores regionales o con las personas que están a cargo de ciertas regiones, porque ir con una obra de teatro a Upala o a la Zona Sur, ir con una sola presentación de una obra de teatro es muy oneroso, hay que llevar utilería, vestuario, luces, sonido y nosotros podemos

intentar más bien organizarnos a través de estas autoridades y poderlo llevar a 4, 5, 6 escuelas en la Zona Sur, por ejemplo. Ahí uno podría intentar hacerlo uno por uno: una directora de la escuela, otra directora de la escuela, pero esto es un proceso que nos va a tomar década y media poder cubrir todo el país; ahí nos parece que ustedes tienen un contacto directo, si no es que algunos de ustedes son la persona a la cual hay que acudir. Además, importantísimo destacar que nuestros esfuerzos no pretenden, ni podría, sustituir los esfuerzos que ya ustedes hacen, es para complementar lo que ustedes hacen en materia de educación, por eso hemos tratado de abordar algunas temáticas y los canales utilizados un poco más novedosos para complementar lo que ustedes hacen. No sé si atiendo su pregunta, don Carlos.

La **Lcda. Kattia Rojas Leiva** pregunta: reiterarles el saludo. En la misma línea que consulta don Carlos, pero con respecto a la formación a los consumidores en materia de pensiones, don Danilo, entendería por la respuesta que usted acaba de dar que eso son temas que se abordan de manera conjunta con JUPEMA, pienso. La pregunta iba en el sentido de ¿cómo desarrollan esa actividad?, ¿es a través de cursos o se hace alguna promoción con JUPEMA para ayudar en el tema de formar a la ciudadanía en tema de pensiones?, por ahí iba mi consulta.

El **Lic. Danilo Montero Rodríguez** contesta: muy buena pregunta, doña Kattia, vamos a ver, como mencionábamos tenemos varios canales y por ejemplo, para ir a grupos de población más jóvenes, que están comenzado a trabajar o que están recientemente incorporados, posiblemente las obras de teatro no les van atraer, salvo que tengan hijos y los acompañen; ahí posiblemente lo más eficiente es el programa financiero que les mencionaba, que lo



desarrollamos, incluso, fuera del Gran Área Metropolitana; son 3 charlas que pueden ser virtual o presencial y lo hemos adoptado en una modalidad comprimido, ese también se ha utilizado en grupos de población un poco más grande. Si el objetivo es hablar específicamente de pensiones funciona el programa de bienestar financiero, porque ciertamente seguimos teniendo emociones, estemos o no pensionados, seguimos teniendo emociones, afortunadamente, entonces, ahí hay un doble mensaje: las emociones y cómo controlar las emociones para tomar mejores decisiones y aspirar a un mayor nivel de bienestar cuando llegue el momento, o si ya estamos pensionados, cómo controlar las emociones para que el dinero que tenemos una vez pensionados nos rindan, nos alcancen, eso para una población con esas características. Nosotros lo que hacemos es tratar de adaptarnos a los enfoques que ustedes tengan en mente. Las obras de teatro lo que hemos hecho es tratar de incluir un espacio muy pequeño, unos 30-35 minutos en una obra de teatro, que dicho sea de paso son artistas, son actores y actrices profesionales y hay una trama que agrupa los diferentes conceptos, incluido, el tema de pensiones, en chiquillas y chiquillos que no van a estar todavía en el mercado laboral, sino hasta dentro de 10 años, pero ya ahí les metimos el mensaje, o bien, que comiencen en sus casas a preguntar: “*papá o mamá ¿cómo nos estamos preparando?, ¿usted tiene pensión?, ¿qué más podemos hacer por la pensión?*”, que comencemos a sensibilizarlos por esa conversación; nos parece que a muchos de nosotros nos habría servido de tremenda utilidad que nos hubieran comenzado a conversar de este tema hace mucho más tiempo, pero bueno, “nunca es tarde cuando la dicha es buena”, la idea sería poderles mandar el mensajes desde ahora a los niños y que comiencen





a ver con un tono positivo ese momento de la pensión y todo lo que pueden hacer a lo largo de su vida laboral para cuando llegue ese ese momento.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** consulta: don Danilo, ¿con cuántas personas capacitadas cuentan ustedes para impartir las diferentes charlas?, le hago esta pregunta porque nuestro gremio es muy grande, aproximadamente cuando se dan las asambleas y diferentes actividades de nuestras bases, filiales, hay muchas solicitudes de diferentes temas; estos temas son muy interesantes, importantes y necesarios para nuestra afiliación, y cuando se empiece a divulgar, por ejemplo, que recibieron una charla o cierta actividad y fue del agrado, rapidito va a tener muchas solicitudes, eso nos pasa en JUPEMA a tal punto de que a veces materialmente no podemos cumplir con todas las solicitudes que hay de nuestras bases. ¿Cuánta gente cree usted que puede estar atendiendo actividades de manera paralela?

El **Lic. Danilo Montero Rodríguez** responde: el año pasado, solo en el segundo semestre capacitamos 2.300 niños, sin tener ningún acercamiento con ustedes, o sea, de haber tenido un enlace como el que tenemos la expectativa de poder consolidar con ustedes, posiblemente hubiéramos podido llegar a 3, 4 o 5 veces más escuelas de lo que llegamos; el límite es el espacio de las instituciones donde hemos ido, lamentablemente, ustedes lo saben mejor que nosotros, a veces hay unas escuelas que no tienen las condiciones tan favorables de espacio como para poner un escenario, instalar el montaje, esa la limitación principal; los actores y actrices son profesionales, entonces, básicamente es una programación, por eso para nosotros sería tan importante poder consolidarlo fuera del GAM y hacer grupos, por ejemplo, ir a la Zona Caribe y hacer en 3 días todas las presentaciones que sea posible a todas las niñas y niños que puedan asistir,





sería una maravilla; a veces más bien el problema es conseguir que nos abran esos espacios, los maestros tienen sus agendas y deben cubrir los programas educativos. Ese sería un problema muy feliz, don Jorge, nos encantaría más bien saber que hay una presa de gente levantando la mano que quieren que les llevemos estas presentaciones. Las charlas, igual, tenemos la ventaja de la virtualidad; el año pasado, a lo largo del año, dejando de lado las obras de teatro, llegamos como a unas 3.000 personas capacitadas en empresas, organizaciones afiliadas y juntas directivas, de manera que estamos clarísimos de que el empuje que ustedes nos podrían dar es inmenso y ese sería un problema que nos encantaría tratar de resolver.

Con el aval de la Presidencia se incorpora a la sesión virtual el Lic. Diego Vargas Sanabria, a quien se le brinda una cordial bienvenida.

El **M.B.A. Carlos Arias Alvarado** solicita: don Danilo, podría ahondar en ese proyecto de ley que están promoviendo.

El **Lic. Danilo Montero Rodríguez** explica: Costa Rica se adhirió a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en el 2019-2020, en esa adhesión Costa Rica se comprometió a cumplir con los principios de alto nivel de la OCDE, uno de ellos tiene que ver con crear las condiciones para una efectiva protección de los derechos de los consumidores financieros y había un compromiso de que para diciembre del 2023 el país tenía implementada una ley en materia del consumidor. No hubo, ni siquiera se presentó un proyecto al Congreso y nosotros, digo nosotros: junto con la OCF había una gran cantidad de participantes que veníamos un poco liderados por la Superintendencia de Pensiones (Supén) y la Superintendencia General de Seguros (Sugese) en algún momento; se



había elaborado un primer proyecto de ley, vino el cambio de Gobierno, entonces, eso se detuvo, el actual Gobierno no retomó esa conversación y bueno, llegó diciembre 2023 sin proyecto. Nosotros nos montamos en el proyecto que se venía trabajando y se presentó en enero de este año, como les decía, está en Comisión, es un proyecto que lo que hace es ponerse al día con los compromisos que el país adquirió en materia de principios de la OCDE, son 9 principios que tienen que ver con: la revelación de información, el trato justo, la atención de quejas, etc.; eso es el proyecto de ley que está presentado en el Congreso. Lo que nos inquieta, don Carlos, es que el Poder Ejecutivo quiere algo un poco diferente, desde luego tiene que cumplir los principios, pero quiere crear un organismo nuevo, quiere crear otro órgano de desconcentración máxima, esta vez adscrito al Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), lo cual nos parece complicado porque el MEIC, no solo no es la entidad especializada en temas financieros, de hecho, nos envían casos, sino que además requeriría, por lo menos esa es la pretensión del Poder Ejecutivo, que todas las entidades reguladas o no reguladas, eso los incluye a ustedes, tendrían que registrarse en ese órgano nuevo en el MEIC y habría que pagar un canon por afiliarse, esos costos ya sabemos quién los va a pagar, los costos adicionales los va a terminar pagando el consumidor, o lo sacrifican las entidades en sus resultados. Además, es una lástima que se desperdicie lo que ya el país ha avanzado con las entidades reguladoras: Supén, Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef), lo que sea, el proyecto lo que pretende es que las entidades reguladas, en materia del consumidor, sigan bajo la supervisión y la regulación del respectivo regulador y las entidades no reguladas tipo: Instacredit, Beto le presta, los cobradores de créditos, los



Gollo, los Monge, entre otros, que brindan algunos servicios de contenido financiero, ellos estén sometidos a las disposiciones que emita el MEIC. En esencia eso es, el proyecto es el 24.136, se los podemos facilitar, por supuesto, es información pública, para que le den una leída; está en un período de conocimiento en la Comisión. Ahora, llega el final de abril y termina el período de ordinarias y comienza el periodo extraordinarias, que es iniciativa del Poder Ejecutivo, de manera que creemos que no va a ser convocado, entonces, vamos a tener un tiempo en el cual podemos, con muchísimo gusto, conversarlo en detalle con ustedes. Así súper comprimido el proyecto.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** pregunta: ¿qué monto hay que cancelar para pertenecer a la Oficina del Consumidor Financiero?, y ¿qué monto hay que pagar por los diferentes servicios? Muchas gracias.

El **Lic. Danilo Montero Rodríguez** contesta: muchas gracias, doña Ana. La OCF no es una entidad con fines de lucro, lo que la Junta Directiva define es un presupuesto de los salarios, el equipo nuestro es de 6 personas, por eso les decía que la tecnología es vital para atender 2.000 y resto de casos y poderlos resolver en menos de 15 días, dependemos muchísimo de la tecnología, entonces, nos aprueban un límite de gastos y eso es lo que se distribuye entre las entidades afiliadas. Actualmente los bancos son los que nos generan más tráfico y son los que pagan más; las operadoras de pensiones hemos utilizado una tarifa un poco menor porque ustedes no tienen la variedad de productos que tiene un banco, entonces, en el caso ustedes la afiliación tiene 2 componentes: un componente fijo y un componente variable; el componente fijo en el caso de las entidades como



ustedes sería de US\$1.000 al mes; del presupuesto mensual, lo que no quede cubierto con los pagos que hacen fijos se distribuye a consumo, entonces, si no hay casos de ustedes, ustedes no pagaron nada adicional, si hay 2 o 3 casos eso pondera en el total, si eso significa 4% de lo que quedó sin cubrir, 4% le correspondería a JUPEMA. Hay entidades que son viajeros frecuentes, muy frecuentes con casos todos los días; hay 4 entidades bancarias privadas que pagan el 80% del componente variable porque generan casos de: de tarjetas, transferencias, comisiones, seguros, hipotecas, entonces, la cantidad de casos de ellos que recibimos es muy amplia.

En el caso de entidades como ustedes lo que creemos es que va a venir más por la parte de educación y posiblemente gente que se queja de que no recibió el estado de cuenta, o lo que sea. Las charlas y discursos para entidades afiliadas no tienen costo, salvo que, por ejemplo, ustedes nos dijeran: “quiero llevar un paquete de 10 presentaciones a escuelas en Nicoya”, en esos casos básicamente lo que cubrimos es el costo de los actores, la iluminación y el costo de movilización de ellos, nosotros no cobramos por esa parte, lo que habría que hacer nada más es cubrir ese costo y así lo hacen las entidades bancarias, cuando están llevando presentaciones a ciertas escuelas, entonces, lo que pagan es el costo y ese costo ya está negociado con las actrices y eso resuelve el caso. Todas las charlas que ustedes quisieran que les demos a ustedes, por ejemplo, no tiene ningún costo, una charla a ustedes como Junta Directiva no tendría ningún costo.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** puntualiza: don Danilo y don Ernesto, de parte nuestra agradecerle su exposición, este tema ya con la

información que usted nos ha dado lo vamos a analizar nosotros de manera privada para que podamos deliberar, ahondar un poco más y así tomar las decisiones que correspondan como Junta Directiva. Muy agradecidos y deseamos muchos éxitos, porque la labor que realizan realmente ayuda mucho a esas personas que a veces no tienen a quién acudir y que muchos casos, creo que a casi todos nos ha pasado ser víctimas de alguna situación con nuestras cuentas bancarias, con la poca pertinencia de los servicios financieros que se nos ofrecen y en muchos casos la gente también está siendo estafada. Así que es una información muy relevante y el trabajo que ustedes hacen también lo es.

El **Lic. Danilo Montero Rodríguez** adiciona: comentarles que no lo abordamos con ustedes porque ustedes no son una entidad de crédito, pero sí sus asociados y tenemos una esquema de trabajo, o sea, esto que hemos conversado no agota todos los servicios que brindamos, el área de don Ernesto atiende lo que llamamos el programa de "clínicas financieras", es un programa mediante el cual le ayudamos a las personas a tratar de resolver la problemática de sobreendeudamiento que tienen y ya hemos tenido una buena cantidad de personas que logran encontrar, es una especie de interventoría, una especie de esquema mediante el cual tratamos de ayudarle a resolver la problemática que tienen con las diferentes entidades financieras con la que tiene una problemática de endeudamiento; posiblemente algunos asociados de sus sindicatos o de las organizaciones en las que ustedes participan tengan ese problema, igualmente, nosotros brindamos ese apoyo y eso no tiene costo tampoco.

Se le agradece la participación al Lic. Danilo Montero Rodríguez y al Lic. Ernesto Solano León, quienes abandonan la sesión virtual.



El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** plantea: retomando el tema de la oferta por los servicios que nos ofrece la OCF, vamos a presentar la propuesta de acuerdo para que sea la Administración la que analice el tema.

Sobre el particular, el Órgano Colegiado por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

**ACUERDO No. 1**

***“Analizada la invitación para incorporar a JUPEMA como entidad afiliada a la Oficina del Consumidor Financiero (OCF), la Junta Directiva acuerda: Instruir a la Administración para que realice un estudio de la propuesta de servicios y remita su criterio a este Cuerpo Colegiado para resolución final”.***

***Acuerdo en firme y unánime con siete votos.***

Se le agradece la participación a la Lcda. Kattia Rojas Leiva y al Lic. Diego Vargas Sanabria, quienes abandonan la sesión virtual.

-----

**ARTÍCULO VI: Entrega y análisis del acta 02-2024 de la Comisión de Economía Social Solidaria; para resolución final de la Junta Directiva.**

-----

Con el aval de la Presidencia se incorporan a la sesión virtual la M.Sc. Sonia Salas Badilla y la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, a quienes se les brinda una cordial bienvenida.

La **M.Sc. Sonia Salas Badilla** expone el acta de la sesión ordinaria No. 02-2024 de la Comisión de Economía Social Solidaria, adjunta como **anexo No. 3** de esta acta.

Resalta: en el artículo segundo vimos los avances del plan de trabajo 2024, en este punto dimos seguimiento a las acciones que se habían proyectado



realizar para este 2024 y que están totalmente ligadas al Plan Anual Operativo (PAO); les informamos acerca del inicio del curso “Desarrollo de habilidades emprendedoras para empezar desde cero”, esto lo estamos desarrollando con la Cámara Nacional de Economía Social Solidaria (CANAESS); es importante destacar que la mayoría de los participantes son pensionados y jubilados, esto es importante porque es un grupo al cual le ha interesado mucho, dispone de tiempo y querían emprender, pero no tenían las herramientas necesarias, entonces, nosotros estamos atendiendo esa necesidad. El programa consta de 3 módulos, son un total de 30 horas de capacitación y está para que finalice el próximo 25 de mayo con una actividad presencial acá, que es la exposición de los proyectos. Dentro de las otras gestiones realizadas: comentarles que trasladamos 32 casos para el Centro de Desarrollo Empresarial de Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), ellos hicieron un análisis de una importante cantidad de emprendimientos que nosotros le referimos para que, en el marco de los casos que cumplen con el perfil de las asesorías que pueden brindarse de manera individual, el gestor de INA hizo un análisis y refirió, nos aceptó 32, la mayoría de ellos ya están en un proceso de capacitación individual que permite atender los principales vacíos o necesidades que tenían ellos para escalar más en sus proyectos y eso es parte de una alianza estratégica que habíamos hecho con el INA. También comentarles que estamos coordinando ferias de emprendimiento con el Club Campestre Griego y con CANAESS. En el artículo tercero se analizó la presentación de la propuesta para la creación de la línea de crédito “Credi Emprende”, aquí tal vez la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, de manera muy general, puede hacer del





conocimiento de los señores directores las condiciones que ofrece este crédito.

Para hacerles un preámbulo: nosotros cuando hemos hecho el análisis de lo que ha sido el alcance que ha tenido JUPEMA emprende y dentro de las necesidades manifestadas por la afiliación, vimos la importancia de que nuestra institución tuviera una línea de crédito accesible a personas que tal vez estarían iniciando su emprendimiento que, por las diversas razones de no estar formalizada, de no tener factura, en fin, una serie de condiciones les hace imposible tener acceso a la banca nacional, entonces, tener la oportunidad de generar un crédito que les permita dar un salto importante en esa fase de iniciación era fundamental. Comentarles también que, como lo va a ampliar doña Silvia, se hizo un análisis del mercado de estos créditos y realmente, tanto a nivel de las organizaciones magisteriales, como de la banca nacional, no existe un crédito en estas condiciones, entonces, estaríamos a la vanguardia con esto. Adicionalmente, estaríamos completando de manera integral, no solamente la posibilidad de brindarles las herramientas de capacitación en aquellas áreas que requiera la afiliación, sino también dándole la mano con un crédito acorde a sus necesidades que les permita formalizar. Un punto importante fue que cuando nosotros hicimos un estudio de los 375 emprendimientos, nos dimos cuenta de que, muchas de las personas habían iniciado este emprendimiento con recursos propios, pero había otros que por más que quisieran no podían acceder a la banca y de ahí sale esta idea.

La **M.Sc. Silvia Barrantes Picado** expone el oficio DCC-CREDITO-0045-03-2024, que contiene la propuesta de creación de la línea de crédito “Credi Emprende”, el cual forma parte del **anexo No. 3** de esta acta.





Explica: el documento que les presento es para una nueva línea llamada "Credi Emprende", corresponde al Fondo Especial Administrativo; fue solicitado precisamente por el Departamento de Prestaciones Sociales y por la Comisión de Economía Social Solidaria, para la presentación de una propuesta que fuera un punto más bajo pero más accesible para las personas que deseen un emprendedurismo, que a veces necesitan de algún tipo de equipo, material de menor costo, pero de una manera más rápida; de ahí que nos dimos a la tarea de elaborar este documento con unas variaciones a la línea de "Mi PYME", que lo que sacamos fue especialmente condiciones para esta propuesta. Iniciamos presentándoles los puntos que se había presentado para la propuesta, lo que se ha hablado en la Comisión, algunos datos que nos pasó el Departamento de Prestaciones Sociales de las personas que había llevado el curso con ellos, cuáles utilizan un capital propio o cualquier porcentaje, qué porcentaje generalmente necesitan o si requieren de un apalancamiento para sus tareas.

El objetivo fue la creación de la línea y se inicia indicando las condiciones actuales de Mi PYME, que Mi PYME es una línea que da un monto más grande, llega hasta los ¢50 millones, se pide un poco más de requisitos y lo que hicimos fue sacar una ramificación de esta, hacerla por un monto menor y hacerla también más accesible. Se mencionan los precedentes que se presentaron, que doña Sonia ya les expulso 2 de ellos. Datos del mercado, como les mencionó doña Sonia, se hizo un estudio de mercado por parte del Departamento de Comunicación y Mercadeo y se vieron algunas líneas que pueden ser parecidas, que es lo que ofrece el mercado sobre todo para PYME's, pero no necesariamente esta que tiene como





propósito algo más pequeño, accesible y fácil. Aun así, incluimos en el documento lo que fueron las condiciones del mercado, lo que se está ofreciendo para emprendimientos similares y la etapa de conclusiones:

1. JUPEMA está en la capacidad de atender las necesidades de financiamiento de los afiliados participantes del programa de emprendedores del Departamento de Prestaciones Sociales y de aquellos otros que no estén dentro del planteamiento pero que requieran capital de trabajo.
2. Ninguna otra institución del Magisterio cuenta con este tipo de financiamiento.
3. La habilitación de la línea debe ser permanente, para poder contar siempre con las opciones crediticias requeridas por los afiliados.

La propuesta en este caso: de acuerdo con el análisis que se hace de mercado y las necesidades que se estuvieron analizando con el Departamento de Prestaciones Sociales, es abrir esta línea que le llamaríamos "Credi Emprende", con un monto máximo de  $\text{¢}500.000,00$ , como les decía, no necesariamente es de montos muy altos, sino montos para algún tipo de equipo específico, por ejemplo, máquinas de coser, máquinas para etiquetar o situaciones de menos costo. Dado el monto, el plazo máximo que se propone es de 3 años para esta cantidad y se propone una tasa fija de 8% por todo el periodo del crédito, así como la exoneración de la comisión de gastos administrativos, es decir, que no se le cobraría ninguna comisión administrativa al monto que solicite la persona. Es para capital de trabajo y gastos del emprendimiento.

Las garantías que se van a solicitar son las pólizas en caso de fallecimiento, que se utiliza la pignoración y saldos deudores. La garantía en caso de mora





es el “Pagaré” respaldado por un análisis de capacidad de pago. Aquí es importante porque estamos quitando la parte de los fiadores para este tipo de línea y para tratar de hacerlo más fácil, eso sí, siempre respetando el salario mínimo inembargable que debemos cumplir por Ley y con la morosidad que se espera que vayamos a cumplir según los límites establecidos por la Unidad Integral de Riesgos.

Requisitos generales: hay requisitos aquí que no necesariamente es que todo se solicitan a la persona, son requisitos que se mencionan y la parte interna administrativa debe de verificar de la persona:

- Completar una solicitud de crédito, eso se le llena y la firma la persona.
- Presentar la cédula de identidad vigente y en buen estado.
- Presentar los elementos probatorios de que el emprendimiento ya está implementado y una nota que detalle el destino de los recursos (Jupema podrá investigar sobre el emprendimiento, ya sea por medios de redes sociales, comprobantes de ventas, actividades en que se participa o visita en sitio, con el fin de verificar la veracidad de actividad realizada).
- Aportar la constancia de su patrono, en este caso se aclara que para los del Ministerio de Educación Pública (MEP) nosotros podemos acceder el desglose vía el portal que nos tiene habilitado el MEP y en el caso de los pensionados, igual, no se solicitaría porque tenemos acceso.
- Se solicita mínimo 36 cotizaciones al Régimen de Pensiones del magisterio en los mismos 4 años y tener nombramiento definido para los siguientes 3 meses.
- De existir compromisos crediticios con JUPEMA, estos deben estar completamente al día y mantener una calificación interna de A, B o C.



- Firmar la autorización para la consulta del reporte de Información Crediticia, con el fin de evaluar el comportamiento de pago vigente e histórico del solicitante, para ser sujeto de crédito; debe tener un comportamiento de pago de 1 o 2.
- Aportar el número de una cuenta cliente o cuenta IBAN donde se le puede realizar el depósito del monto otorgado. No aplica para los jubilados y pensionados o en aquellos casos que ya tengan una cuenta cliente registrada en el sistema de crédito y cobro.
- Proporcionar satisfactoriamente el nombre y número de teléfono de las referencias solicitadas por el ejecutivo de JUPEMA.
- Las cuotas del crédito, incluyendo amortización, pago de intereses y póliza, según corresponda, son deducidas del salario ordinario por el patrono y reportadas ante JUPEMA en los primeros diez días hábiles del mes, junto con el pago de las cuotas obrero-patronales. En el caso de los jubilados y pensionados se deducen de su giro de pensión.
- En caso de ser necesario, presentar y cumplir con los documentos, requisitos y garantías adicionales que le solicite la Unidad de Crédito, para resguardar los intereses de la Institución.
- Los sujetos de crédito indicados en el presente reglamento, que por ser miembros de Juntas Directivas cumplan con lo indicado en el Procedimiento para el Reconocimiento de Cotizaciones para la Pensión al Amparo de la Ley 7531 y la III Convención Colectiva, podrán considerar las dietas cotizadas como un ingreso válido para la solicitud del crédito. En caso de que el plazo del crédito sea mayor al tiempo de su nombramiento como directivo, se deberá tomar en cuenta que su



liquidez, posterior al periodo de nombramiento en la Junta Directiva, soporte el monto de la cuota crediticia mensual.

Las ventajas de la creación de la línea:

1. Aumentar la competitividad a nivel de mercado, ampliando las opciones del programa de crédito del Fondo Especial Administrativo.
2. Mejora de la imagen institucional, al desarrollar nuevas alternativas de crédito para la afiliación del Magisterio Nacional.
3. Aumentar la colocación de los créditos como un medio de inversión de los fondos del Fondo Especial Administrativo; les decía que esta línea es específica del FEA, por eso proponemos una tasa del 8% para todo el período.

En cuanto a la divulgación: se coordinaría con el Departamento de Comunicación y Mercadeo.

Posteriormente, se hace la observación de que para proceder con esta nueva línea se debe de hacer cambios en el documento P30-RP-001, que es el Reglamento de Crédito del Fondo Especial Administrativo. Estos cambios están de acuerdo con lo indicado en el documento, la propuesta de esta línea y se anexan al oficio que fue remitido.

Finalmente, como siempre lo hacemos, presentamos la propuesta de acuerdo para la creación de la línea de crédito "Credi Emprende", pero antes de pasar a eso estaría a la orden de ustedes en caso de alguna consulta u observación sobre lo que se ha expuesto de la línea.

El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** sugiere: me parece muy interesante y bonito lo del proyecto emprende y el apoyo a los compañeros, sobre todo, lógicamente de la mano tiene que ir un ofrecimiento de una línea de financiamiento, claro, no le vamos a enseñar a la gente cómo emprender o

motivarlos a emprender y no le damos la mano para empezar. Lo que si me sorprende es el monto tan bajo del crédito, el tope de  $\text{¢}500.000,00$ ; no sé doña Silvia, supongo que sí, pero no sé si existe la posibilidad de subirlo un poco más; usted hablaba de que es para emprendimientos muy pequeños: una máquina de coser, etc., pero si bien es cierto hoy cualquier pequeña empresa con  $\text{¢}500.000,00$  es muy poco lo que podría hacer, me parece a mí. Iría en la línea de ver qué posibilidad hay de que esa opción de crédito para el compañero, la compañera pueda ser mínimo de  $\text{¢}1.000.000,00$ , repito, me parece que el monto es muy bajo. La tasa de interés excelente; el plazo podría variar, porque como usted lo decía es de acuerdo con el monto, entonces, podría variar un poco, si la cuota queda muy alta con los 3 años, subirlo a 5 años por el  $\text{¢}1.000.000,00$ . Iría en esa línea de proponer o analizar que el monto, en lugar de  $\text{¢}500.000,00$ , sea  $\text{¢}1.000.000,00$ .

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** menciona: justamente iba a participar en ese mismo sentido, bueno, los proyectos que se generan la mayoría de las veces requieren de algún equipo, pero no un equipo de uso casero, sino industrial: si es una máquina de coser, es una máquina industrial, si es una máquina de bordar, igual, que hay muchos proyectos de ese tipo, cuestiones textiles. También hay proyectos que definitivamente requieren de mucho más capital para generar; me alegra mucho las condiciones porque veo que son condiciones muy accesibles, lo que teníamos antes para créditos, para apoyar el emprendimiento realmente ponían requisitos que, ya lo había manifestado en algún momento, requisitos muy difíciles de cumplir para muchas de las personas. Coincido en que ese monto podría ayudar solo algunos proyectos muy pequeños tal vez, actualmente cuando

alguien se propone a hacer un proyecto, la inversión que se hace es grande, generalmente, tanto si son más máquinas, material, equipo, muchas veces la persona necesita construir algo, edificar, o sea una infraestructura: “aquí vamos a construir mi taller”, “aquí voy a construir mi venta de ciertas cosas”, “mi bazar”, no sé, hay tantas actividades. Si nos referimos a proyectos de tipo agrícola, por supuesto que el monto no va a satisfacer en mucho la necesidad que tenga de apalancamiento o para invertir esa persona afiliada. No sé cuánto es el monto que puede disponer el FEA para esto, creo que sí es una excelente oportunidad, pero el poner ese tope muchas personas dejarían de acceder al crédito porque, como decimos, con medio millón de colones no va a hacer mucho por las características de muchos proyectos.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** opina: en la misma línea, bueno, muy satisfecho porque esta posibilidad de aperturar esta nueva línea de crédito va de la mano justamente con el tema de “JUPEMA emprende” y lo estamos complementando con el crédito, entonces, es muy positivo, pero desde el punto de vista de esa colaboración, de ese brazo salvador que le vamos a dar a los y las compañeras que deciden lanzarse a esa opción, es un monto muy bajo realmente y lejos de motivar, podríamos de alguna forma desmotivar esa parte de lucha que ellos van a tener. Creo que se podría revisar esa parte, diría que como mínimo ₡1.000.000,00 y habría que ver si con el tema de, como muy bien lo decía don Oscar, si variando el monto, varían también las cuotas, obviamente, habría que revisar todo, debe ir aparejado todo: el tiempo y todo lo que significa la garantía, de que el crédito se recupere. Así es que, sin entrar mucho en detalle, creo que ya se habló bastante por los compañeros que me antecedieron, nada

más reafirmar esa opción que creo que podría eventualmente motivar más a que la gente se decida y utilizar esa línea de crédito, de lo contrario va a ser una línea que probablemente, sin el ánimo de adivinar, no se mueva; el interés no es abrir una línea para no moverse, es para más bien darle toda la colaboración. Veamos una cosa: uno dice  $\text{Q}500.000,00$ , hay que tener cuidado si más bien no podíamos, con ese monto, tal vez hacer caer en una trampa. Lo dejo ahí para que se haga el análisis respectivo de acuerdo con lo que se ha comentado, gracias.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** señala: me parece excelente esa propuesta de que se les ayude a todos los emprendedores, pero si tal vez analizar si se puede subir el monto del préstamo, como bien lo han dicho los compañeros, con  $\text{Q}500.000,00$  tal vez sería poco lo que puedan ayudarse o invertir ellos para desarrollarse; así es que les agradecería si se puede hacer un estudio sobre eso, muchas gracias.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** expresa: definitivamente creo que podría ser una oportunidad de colocación también, inclusive, dependiendo los montos, siempre que el afiliado o la afiliada tenga capacidad de pago creo que es lo más importante y con la pignoración de la póliza se trabajan créditos altos en las diferentes organizaciones nuestras, entonces, si la persona tiene capacidad de pago y la garantía respalda, más bien esto podría convertirse en una oportunidad. Habrá afiliados que requieren para ampliar su proyecto o para su continuidad tal vez de  $\text{Q}5.000.000,00$  o  $\text{Q}10.000.000,00$ , ya son créditos que ayudan mucho en la colocación.

La **M.Sc. Silvia Barrantes Picado** destaca: primero, comentarles que nosotros tenemos una línea que se llama "MI PYME", que llega hasta los  $\text{Q}50.000.000,00$ , o sea, para lo que son empresas y dependiendo del tamaño,

tenemos hasta  $\text{¢}50.000.000,00$ , ¿qué es lo que cambia?, el tipo de garantía que se pide, el interés está en 8.5%, es más monto y un poco la parte de requisitos. Sí existe la posibilidad para otras opciones, empresas más grandes como lo está indicando don Jorge que, inclusive, se puede necesitar  $\text{¢}10.000.000,00$ ,  $\text{¢}15.000.000,00$ ; sí existe la posibilidad de parte de nosotros, con una buena tasa de interés que es 8.5%, pero cambian los requisitos y las garantías; como les dijimos, lo que hicimos fue tomar un pedacito de esa línea y decir: *“mejorémosla más, hagámosla más fácil, con una tasa de interés un poco más baja y se la ofrecemos a este grupo de personas que, según las necesidades que me fueron expuestas, requieren de equipo menor”*. Eso como primer punto, existe ya la posibilidad dentro de la gama de créditos que nosotros brindamos para una “Mi PYME”, hasta  $\text{¢}50.000.000,00$ . Por otro lado, por lo menos dentro de las reuniones que tuvimos donde describimos, ahí tal vez doña Sonia me puede extender un poco el concepto, pero dentro de las reuniones que tuvimos donde se me describía la necesidad se habló de un monto pequeño, que fuera fácil de girar, por decirlo así, que fuera un monto pequeño, inclusive, en algún momento me hablaron de  $\text{¢}350.000,00$ , al final, lo establecimos en  $\text{¢}500.000,00$  como para extenderlo un poco más, pero por lo menos lo que hablamos en ese momento fue un capital más bajo, para necesidades más básicas, que entiendo fueron los comentarios o las observaciones que recibieron los compañeros que han estado realizando este proceso con las líneas de emprendedores y que respondíamos a esa necesidad que fue expuesta a ellos, de ahí que se sacara por ese monto específico.

Ahora, otro punto por considerar es que esta línea cuenta con un estudio de parte de la Unidad Integral de Riesgos, específicamente para las



condiciones que están acá descritas. Antes de traslado a la Comisión, lo pasé a la Unidad Integral de Riesgos, ellos me hicieron un estudio sobre las observaciones que consideran y con base en las condiciones que estamos ofreciendo, sería con base en  $\$500.000,00$ , entonces, de realizarse un cambio, por supuesto que se pueden estudiar las observaciones que ustedes han realizado, pero de efectuarse un cambio creo que tendríamos que solicitar un nuevo estudio de parte de la Unidad Integral de Riesgos, con un monto diferente al que les fue mostrado a ellos inicialmente.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** consulta: esa otra línea se abrió y nos habla de  $\$50.000.000,00$ , ¿cómo ha estado el movimiento de esa línea?

La **M.Sc. Silvia Barrantes Picado** responde: en realidad es bajo, don Hervey, es bastante bajo, pero si es una línea, por lo menos en la parte de emprendimientos y eso, es una línea que se muestra, de hecho, todas las condiciones están en la página Web y sí se ofrece. Tiene un poco más de requisitos, porque el monto puede llegar a ser mucho mayor que lo que estamos indicando acá, de hecho, esa era una de las observaciones que ellos querían, que fuera más bajo y con menos requisitos.

El **M.Sc. Hervey Badilla Rojas** recomienda: tal vez de ahí se puede hacer ese análisis, doña Silvia, para ver qué opciones podrían ustedes encontrar en esa otra línea.

La **M.Sc. Sonia Salas Badilla** complementa: en la línea que mencionaba doña Silvia, efectivamente cuando nosotros hicimos este análisis y las participaciones que hemos tenido, tanto en los cursos, como en los talleres de "JUPEMA Emprende", si nos dimos a la tarea de ver la posibilidad, como les decía al inicio, de crear una línea de crédito accesible, porque si bien es cierto teníamos la "Mi PYME", como ustedes lo conocen y que es de un

monto máximo de ₡50.000.000,00, los requisitos que ahí se exigen realmente no los tienen la mayoría de nuestros emprendedores. Tenemos emprendedores que no tienen factura timbrada, que no están formalizados con la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS); todas esas condiciones hacen que cuando requieran un crédito lo tienen que hacer a título personal. Además, quisimos también pensando en que hay mucha gente que está iniciando con el proyecto, de que fuera un monto que les permitiera, por ejemplo, tenemos personas que hacen salsas picantes, entonces, lo que ocupaban era una peladora de ajos y una peladora de ajos cuesta ₡350.000,00 y parece mentira, pero ₡350.000,00 era el salto para que ellos pudieran ampliar su negocio. También hay otros compañeros que quieren emprender y ven estas condiciones, entonces, nosotros dijimos: *“bueno, está bien, se les abre esa posibilidad con condiciones muy favorables, pero si por alguna razón al fina el proyecto, ojalá que no, no da el salto que nosotros deseamos, eso les permite no endeudarse mucho”*. Esto es muy importante porque, recordemos también que hay muchos emprendimientos que fallan, tristemente, entonces, lo que queremos es ir generando condiciones que le permitan: por un lado que JUPEMA y en esto sí somos muy claros porque el estudio que se hizo desde Mercadeo, el estudio de las condiciones crediticias que se dan para emprendedores a nivel del Magisterio Nacional de las instituciones socioeconómicas, nadie presta si no es con estudios financieros, si no es poniendo algo a responder, en fin; la banca nacional ni siquiera pensar en que hay un crédito de ₡500.000,00 para estas condiciones. Sí lo vemos sumamente favorable, como una forma de iniciar, como una forma de empezar con estas personas que realmente apenas están trabajando su idea o que requieren algo muy

básico, un empujón; tal vez vemos que ₡500.000,00 es muy poquito, pero creo que también podríamos ir viendo; obviamente doña Silvia podría hacer los análisis como corresponde, con las peticiones de ustedes a nivel de riesgos, pero podríamos ir viendo cómo es el comportamiento de este crédito cuando se lance y en virtud de esas necesidades que van surgiendo poder hacer ese análisis de una mayor demanda, eventualmente, si fuera del caso, muchas gracias.

El **Prof. Errol Pereira Torres** aporta: en esos términos en que está manifestándolo doña Sonia se vio en la Comisión de Economía Social Solidaria y en parte hubo consultas por el estudio hecho, como menciona doña Silvia, por supuesto que esto lleva un estudio de Riesgos y que no corresponde a otros préstamos con el tipo de garantías, toda la documentación y trámites que requieren, era precisamente lo que se proponía y ahora se propone aquí en Junta Directiva, para resolver eventualidades de un costo mínimo para ciertas cosas, por ahí se hablaba de una batidora para gente que estaba con proyectos de repostería o cosas de ese tipo; y con todas las facilidades que tiene este préstamo, que ya lo expuso doña Silvia: con un interés muy bajo. No estoy diciendo de ninguna forma que no es válido plantearse una suma un poco mayor que esta, pero la orientación que se llevó a la Comisión parte de doña Sonia y doña Silvia era en ese sentido; inclusive, esto que dimensiona doña Sonia me parece muy valioso: echando a andar este crédito, hacer una medición de cuál es la acogida que tendría entre los emprendedores y si eso también va a tener una eficiencia a la hora de implementarse para los respectivos negocios, gracias.

La **M.G.P. Seidy Álvarez Bolaños** adiciona: en la Comisión también se valoró el asunto de que estos emprendimientos requerían contar con ese engranaje que condujera a un financiamiento; sin embargo, creo que es importante dejar claro que son emprendimientos que en su mayoría no están constituidos formalmente, están en proceso, apenas dando los primeros pasos a ver si funcionan o no y la experiencia durante muchísimos años lo que ha probado es que cuando a estos emprendimientos se les da un financiamiento más allá de lo que pueden manejar, lo que hacemos en vez de darles una garantía o darles una condición para mejorar, lo que hacemos es hundirlos en el tiempo, no pueden pagar, el emprendimiento no funciona, si pusieron algo en garantía lo pierden, entonces, creo que por esta línea es donde hay que analizar este crédito que se está ofreciendo. Cuando se requiere un crédito mayor, hablamos de ¢5.000.000,00, ¢10.000.000,00, ¢15.000.000,00, generalmente estamos hablando de un emprendimiento que está en una fase por lo menos encaminada, no inicial, y ya se cuenta con las garantías, incluso, con estudios técnicos que sustenten este crédito.

En el caso del que estamos hablando y se pensó así, estamos hablando de gente que viene a explorar una idea que tiene, que viene a ver si lo que tienen en la cabeza les podría dar un resultado, les podría funcionar y para ello requieren un pequeño empujón financiero. Creo que es importante en esto tomar en consideración la experiencia, porque la experiencia lo que dicta es que: hay una tasa de mortalidad muy alta en estos emprendimientos y bajo esa línea creo que habría que verlo. Me parece muy sabio pensar en que esta pueda ser una experiencia piloto que se pueda llevar a cabo, de modo que podamos medir costo - beneficio

- consecuencias que puede tener un crédito mal otorgado. Les contaba, de acuerdo con mi experiencia, que muchas veces esos créditos van a parar a gastos operativos, van a parar a gastos de manutención, entonces, hay que tomarles el pulso, medir un poco a ver qué es lo que tenemos. Creo que JUPEMA ya ofrece otras condiciones, que tienen otros requisitos, que de repente son más rígidos porque así lo requiere la inversión que se está haciendo en esos créditos; pero me parece que sabio sería valorarlo como una experiencia piloto y si vemos en el tiempo, si se pone a disposición y resulta que nadie ocupa menos de  $\$500.000,00$ , bueno, ahí tendríamos un indicador que nos dé un sustento estadístico, un sustento financiero, para poder decir: *“bueno, en los primeros 3 meses no se logró colocar más que un 5% de lo que había, porque el monto que se estaba ofreciendo no era suficiente”*; bueno, ahí hay un elemento para tener información y subir el monto que se está ofreciendo. Creo que eso es lo prudente y por lo menos desde esa óptica fue que se analizó. Muchas gracias don Jorge.

La **Prof. Ana Isabel Carvajal Montanaro** resalta: “solo los ríos no se devuelven”, después de escuchar a doña Sonia y a doña Silvia, tienen toda la razón, ellas son las que están en eso, bueno, nunca he estado en esa Comisión, solo veo las actas y los informes, pero doña Sonia conoce la población: que no tienen factura timbrada y todas esas situaciones, por lo tanto, son personas que si con  $\$500.000,00$  les va a salir su emprendimiento, pues que sea de  $\$500.000,00$ , como decía doña Seidy, un plan piloto, ya si después se ve que se necesita más, pues entonces se tomará otro acuerdo.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** enfatiza: acá sin duda alguna todos vemos la oportunidad que hay en temas de colocación y esto, pero es lógico que es una línea que no está destinada para montos muy altos. Cuando se

aprobó la de "Mi PYMES" hice varias observaciones y me parece que no estaba tan equivocado en el sentido de que es una línea de crédito a la cual se accesa poco, ¿por qué motivo?, porque los requisitos son difíciles de cumplir, por ejemplo, hay que hacer estudios de mercadeo, presentar otras cuestiones, ya eso complica para un emprendedor que, inclusive, puede tener una actividad ya consolidada, puede estar rindiéndole frutos económicos y quiere aprovechar la oportunidad de que hay un crédito o accesibilidad con buenas características, entonces, dice bueno: "voy a ampliar mi proyecto, pero para eso se requiere dinero", ¿cuál es el problema?, el interés no está alto, una tasa 8.5% es un crédito bastante accesible, pero aquí tenemos que preguntarnos, ¿por qué no lo accesan?, ¿por qué hay tan poca colocación?. Ahora este crédito, si la razón o lo que se le quiere dar es otra idea, es un crédito muy pequeño, o sea, mientras 10 personas piden un crédito  $\text{Q}500.000,00$ , tal vez una sola persona puede pedir un crédito de  $\text{Q}5.000.000,00$  y tenemos colocado el mismo monto, con una sola persona que tenga buena capacidad de pago, que la garantía nos respalde y que veamos que es un proyecto que efectivamente ya está maduro, que está caminando, creo que en esto hay mucha idea y se tiene mucho contacto con las diferentes personas sobre su proyecto; claro que si le vamos a dar  $\text{Q}50.000.000,00$  o  $\text{Q}20.000.000,00$  a una persona para que eche a andar un proyecto podría ser perjudicial, en lugar de estar ayudándole, lo podemos hundir y eso lo entendemos perfectamente, pero me parece que estas líneas de crédito debe ser una oportunidad para el afiliado y también para nosotros en temas de colocación, nada más tener ese cuidado. Pienso que tal vez podamos revisar esto con la Unidad Integral de Riesgos nuevamente y subir ese monto un poco, ya les digo, eso no alcanza ni para

una máquina de coser, una máquina casera sí, pero no es eso lo que ocupa una persona que quiere echar a andar un emprendimiento, que sabe de costura, o sea, una máquina industrial de coser puede costar hasta  $\text{¢}1.000.000,00$ ; hablando de un proyecto tan sencillo como ese, que hay mucho. Opino que esto debería revisarse nuevamente, afinarlo un poco más y ver: si a nivel de Riesgos no hay problema en dar  $\text{¢}1.000.000,00$  o más, en buena hora, más personas van a acceder, más personas se van a beneficiar y creo que estaríamos cumpliendo mejor nuestro objetivo.

El **M.B.A. Oscar Mario Mora Quirós** considera: compañeros, entiendo claramente lo que nos explicó doña Sonia y doña Silvia, creo que hay una responsabilidad que cumplir también, totalmente de acuerdo, más con nuestro Magisterio, en el sentido de no endeudar a la gente, eso en otra institución donde estuve varios años lo teníamos claro y lo hablábamos muchísimo porque de todo hay, como decía antes, “de todo hay en la viña del Señor” y hay gente que, donde ve una oportunidad de acceder a un crédito lo saca, aunque ni sabe para qué lo va a sacar, lo que menos piensa es tal vez en algún proyecto y es consumo más bien. En eso creo que tenemos que ser muy responsables de no endeudar a la gente, pero insisto, igual que don Jorge pienso que si se puede hacer el análisis, es que  $\text{¢}500.000,00$  es un monto muy pequeño, creo que  $\text{¢}1.000.000,00$  ya es un poco más razonable,  $\text{¢}1.000.000,00$  para aquella persona que tiene de verdad una idea de un pequeño emprendimiento, es un monto razonable para empezar y además, no se corre el riesgo, como dijo doña Sonia claramente, repito y lo entiendo, de que no todos los emprendimientos funcionan, a veces algunos van al fracaso y ahí quedó la deuda; pero un  $\text{¢}1.000.000,00$  a ese interés del 8%, no va a afectar tantísimo a una persona



al punto de que lo metamos en una deuda muy grande. También voy en la línea de que, si es posible revisar eso con la Unidad Integral de Riesgos, repito, si hay que cambiar, tal vez los requisitos no, sería cambiar el plazo, porque lo que varía es muy poco. Ver la posibilidad de que sea ¢1.000.000,00, gracias.

La **M.Sc. Silvia Barrantes Picado** señala: si ustedes lo tienen a bien y es la solicitud que realizan de parte del Cuerpo Colegiado, igualmente, nosotros podríamos no necesariamente aprobar hoy la línea que se está presentando, si no que se realice el estudio por un monto superior, solicitándole a la Unidad Integral de Riesgos una ampliación del estudio que realizó por el monto de ¢1.000.000,00; esto tomando en cuenta que, en esa parte no solamente es cambiar el monto, sino analizar la parte de las garantías, el plazo, si se establecen los mismos plazos o si ya quedaría muy caro y hay que ampliarlo un poquito más. Tendríamos que pedirle a la Unidad Integral de Riesgos que nos ayude con una ampliación de su estudio, y valorar las solicitudes que ustedes nos han presentado por el ¢1.000.000,00, presentando posteriormente la propuesta a Junta Directiva.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** plantea: me parece bien y justamente estaba tratando de enrumbar hacia eso la posibilidad de que revisemos. No sé si alguien está en desacuerdo, si no para que se haga la revisión e incorporarlo como parte de la propuesta de acuerdo cuando hayamos terminado el acta. Doña Silvia, muchas gracias.

La **M.Sc. Sonia Salas Badilla** continúa con la exposición del acta: el acuerdo No. 3 del acta indica: *“Luego de la presentación de la propuesta para la creación de la línea de crédito, Credi Emprende por parte de la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, jefa del Departamento de Crédito y Cobro, la Comisión*

de Economía Social Solidaria, acuerda: Aprobar la propuesta de línea de crédito Credi Emprende y trasladarla al seno de Junta Directiva para su análisis y resolución final. ACUERDO FIRME.”, en este momento justo lo que se está haciendo es ese análisis, que ustedes trasladarán en otro acuerdo. También vimos asuntos varios, pero no se presentan ningún asunto vario. Esos son los puntos de agenda que se vieron en esta sesión.

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** puntualiza: la propuesta de acuerdo diría: “Analizada el acta de la sesión ordinaria No. 02-2024 de la Comisión de Economía Social Solidaria, la Junta Directiva acuerda: / 1. Aprobarla. / 2. En cuanto al acuerdo No. 3, se instruye a la Administración para que, en conjunto con el Departamento de Crédito y Cobro y la Unidad de Riesgos, analicen nuevamente la propuesta de línea de crédito “Credi Emprende”, a fin de valorar la posibilidad de aumentar el monto del crédito. Ese estudio debe elevarse para conocimiento y resolución final de este Cuerpo Colegiado.”. Si tienen alguna observación sobre la redacción de la propuesta, sino para someterla a votación.

Al respecto, el Órgano Director por unanimidad adopta el siguiente acuerdo:

### **ACUERDO No. 2**

**“Analizada el acta de la sesión ordinaria No. 02-2024 de la Comisión de Economía Social Solidaria, la Junta Directiva acuerda:**

- 1. Aprobarla.**
- 2. En cuanto al acuerdo No. 3, se instruye a la Administración para que, en conjunto con el Departamento de Crédito y Cobro y la Unidad de Riesgos, analice**



*nuevamente la propuesta de línea de crédito Credi Emprende a fin de valorar la posibilidad de aumentar el monto del crédito. Este estudio debe elevarse para conocimiento y resolución final de este Cuerpo Colegiado". Acuerdo unánime y en firme con siete votos.*

Se le agradece la participación a la M.Sc. Sonia Salas Badilla y la M.Sc. Silvia Barrantes Picado, quienes abandonan la sesión virtual.

-----

**ARTÍCULO VII: Entrega del acta 003-2024 de la Comisión de Prestaciones Sociales; para resolución final de la Junta Directiva.**

-----

El **Lic. Jorge Rodríguez Rodríguez** entrega para posterior análisis y resolución el acta de la sesión ordinaria No. 003-2024 de la Comisión de Prestaciones Sociales, adjunta como **anexo No. 4** de esta acta. **SE TOMA NOTA.**

## **CAPÍTULO VI. MOCIONES**

**ARTÍCULO VIII: Mociones.**

-----

Las señoras y señores miembros de la Junta Directiva no presentan mociones en el desarrollo de esta sesión.

## **CAPÍTULO VII. ASUNTOS VARIOS**

**ARTÍCULO IX: Asuntos Varios.**

-----

El Cuerpo Colegiado no discute asuntos varios en la presente sesión.

-----

El señor presidente finaliza la sesión al ser las diecisiete horas con cincuenta y cuatro minutos.

-----  
-----  
-----

**LIC. JORGE RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ**

**M.SC. ERICK VEGA SALAS, M.B.A.**

**PRESIDENTE**

**SECRETARIO**

-----

## ÍNDICE DE ANEXOS

No. Anexo	Detalle	Numeración del libro
<b>Anexo No. 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Correo electrónico remitido por la Sra. Katherine Venegas Chaves, secretaria ejecutiva de Caja de ANDE: invita a participar en el evento de Seguridad de la Información.</li> <li>❖ Oficio AI-0282-04-2024 suscrito por la Lcda. Xinia Wong Solano: informe de las labores realizadas por la Auditoría Interna durante marzo de 2024.</li> <li>❖ Oficio SP-398-2024 suscrito por el Sr. José Ezequiel Arias González, jefe Área Comunicación y Servicios de la Supén: da a conocer el monto de cobro final de 2023, por concepto de servicios de supervisión al RCC y al RTR.</li> </ul>	Folios del 52 al 78

	❖ Oficio G.-122-04-2024 firmado por la Lcda. Zianny Morales Guevara, gerente de la Corporación de Servicios Múltiples del Magisterio Nacional: remite los Estados Financieros de la Corporación, correspondientes a marzo de 2024. (27 páginas).	
<b>Anexo No. 2</b>	❖ Oficio OCF 94-2024 y la presentación titulada: "Oficina del Consumidor Financiero". (19 páginas).	Folios del 79 al 97
<b>Anexo No. 3</b>	❖ Acta de la sesión ordinaria No. 02-2024 de la Comisión de Economía Social Solidaria. ❖ Oficio DCC-CREDITO-0045-03-2024: propuesta de creación de la línea de crédito "Credi Emprende". (26 páginas).	Folios del 98 al 123
<b>Anexo No. 4</b>	❖ Acta de la sesión ordinaria No. 003-2024 de la Comisión de Prestaciones Sociales. (27 páginas).	Folios del 124 al 150
<b>Anexo No. 5</b>	❖ Control de asistencia. (1 página).	Folio 151