

PRIMERA ASAMBLEA EXTRAORDINARIA POR DELEGADOS - 2015

Moderador: Buenos días a todos ocupemos nuestros puestos por favor. Muy buen día a todos los presentes. Siendo las 9:25 de la mañana de este sábado 23 de mayo de 2015 damos inicio a la primera asamblea extraordinaria por delegados de este año. Agradecemos la presencia y participación de todos los que nos acompañan. Damos la más cordial bienvenida al Lic. Rangel Vargas, Director Provincial y a la Licenciada Ernestina de Estrada del Departamento de Asistencia Técnica del Instituto Panameño de la Cooperación. Presentamos a los miembros de esta mesa: por la junta directiva su servidora Gladys Díaz de Saarinen, Alexander Alvarado, Vicepresidente, Norma Pérez, Tesorera, Miriam Mejía, Secretaria y Guillermo Gómez, Vocal. Por la junta de vigilancia: Rosa González, Presidenta, Rony Mariscal, Vicepresidente y Denia Barrios, Secretaria. Por el comité de crédito nos falta Deyanira Murgas, por allí debe venir, Presidenta, Rosario Rodríguez, Vicepresidenta, y Verónica Lee, Secretaria. Presentamos a nuestros invitados especiales Rodolfo Jemmott, Presidente del Comité de Finanzas y asesor de la junta directiva. Eric Lam, Presidente del comité evaluador de Centennial Center, quienes podrán ser llamados para aclarar dudas o responder preguntas sobre el tema cuando así lo determine la sala, o miembros de los entes directivos. Y finalmente pero no por eso menos importante, presentamos a nuestra Gerente General, Jovina Lozano, a la Gerente de Operaciones Sirey Sánchez, y a los colaboradores de nuestra Cooperativa de Servicios Múltiples EDIOACC, RL que los acompañan. El artículo 40 de la ley 17 establece que la asamblea sesionará válidamente con la presencia de la mitad mas uno de los miembros de los delegados. Tenemos 142 delegados por lo que se requiere por lo menos 72 como quórum, que sería la mitad mas uno. Solicitamos a la junta de vigilancia informe cuantos delegados tenemos presente.

Vigilancia: Ochenta y nueve (89).

Moderador: Excelente participación, por allí deben de llegar otros más. Ahora hacemos la oración nos ponemos de pie.

Señor Dios nuestro encomendamos a tu misericordia y bondad todos nuestros sentimientos, pensamientos, palabras y acciones. Te pedimos que nos enseñes que la caridad, la hospitalidad, y la unidad son expresiones de tu revelación, y de tu voluntad para la humanidad. Que nos concedas la paz instruyéndonos y guiándonos para que podamos ser constructores de un mundo tolerante y no violento y la sabiduría para poder oír tu voz que nos llama a la unidad en nuestra diversidad. Haznos testigos de tu amor, permítenos ser instrumentos de justicia, paz y solidaridad. Que tu espíritu nos lleve a realizar actos concretos que conduzcan a la unidad. Que los muros se conviertan en puentes. Que no desaparezcan nunca de entre nosotros el amor mutuo prenda de tu presencia y tus bendiciones. Todo esto te lo pedimos señor Dios nuestro, diciendo todos juntos la oración que Cristo tu hijo nos enseñó: Padre nuestro que estás en los cielos. Santificado sea tu nombre. Venga nosotros tu reino. Hágase tu voluntad en la tierra como en el cielo. Danos hoy nuestro pan de cada día. Perdona nuestras ofensas, como también nosotros perdonamos a los que nos ofenden. No nos

dejes caer en la tentación y líbranos del mal amén. Seguidamente entonamos el Himno Nacional.

- Alcanzamos por fin la victoria en el campo feliz de la unión;
con ardientes fulgores de gloria se ilumina la nueva nación. (Bis)

Es preciso cubrir con un velo del pasado el calvario y la cruz;
y que adorne el azul de tu cielo de concordia la espléndida luz.
El progreso acaricia tus lares al compás de sublime canción;
ves rugir a tus pies ambos mares que dan rumbo a tu noble misión.

Alcanzamos por fin la victoria en el campo feliz de la unión;
con ardientes fulgores de gloria se ilumina la nueva nación (Bis).

En tu suelo cubierto de flores, a los besos del tibio terral,
terminaron guerreros fragores; sólo reina el amor fraternal.
Adelante la pica y la pala, al trabajo sin más dilación; y seremos así prez y gala,
de este mundo feraz de Colón.

Alcanzamos por fin la victoria en el campo feliz de la unión;
con ardientes fulgores de gloria se ilumina la nueva nación (Bis).

Somos hombres mujeres y jóvenes de nuestra patria Panamá,
Donde la cooperación buena es, para el desarrollo económico y social.

En nuestro Istmo Centro americano, el dar sin interés ha crecido.
Unidos todos como hermanos, la cooperación ha florecido,
el producto del esfuerzo entre todos es compartido.
Campesinos y profesionales a las gloriosas filas se han unido.

Somos hombres mujeres y jóvenes de nuestra patria Panamá,
Donde la cooperación buena es, para el desarrollo económico y social.

La cooperación del panameño va más allá de una satisfacción.
Es el producto del empeño para el desarrollo de la nación.
La cultura del servicio que se ofrece, es de calidad por mi patria y mi bandera.
Nuestro pueblo se fortalece y el país así prospera.

Somos hombres mujeres y jóvenes de nuestra patria Panamá,
Donde la cooperación buena es, para el desarrollo económico y social. (Bis)

A Cooperar!, A Cooperar!, A Cooperar!, A Cooperar!

Moderador: Utilizaremos el reglamento interno de la asamblea. Señora secretaria, por favor proceda a presentar el orden del día.

Secretaria: Estimados asociados, como tema del día de hoy tenemos en primer lugar la aprobación del orden del día. Como único punto en el orden del día tenemos la aprobación del punto tres (3) del proyecto de inversión que se ubicaba en la página 86 de la memoria presentada en la asamblea por delegados que establece como proyecto la remodelación de Centennial por el monto en su momento de seiscientos veinte mil dólares (\$620,000). En este momento la junta de directores está sometiendo a la aprobación de la máxima asamblea por el monto de quinientos setenta mil dólares (\$570,000).

Moderador: Solicitamos contadores voluntarios para los votos de aprobación del orden del día. Tenemos tres voluntarios. Las personas que votan a favor del orden del día, por favor levanten la palabra voto. Perdonen, el contador no servía así que tenemos que hacer la cuenta nuevamente. El aparato no servía. Por favor levanten la palabra voto nuevamente. Contador cuatro.

Micrófono cuatro: cuarenta y uno (41).

Moderador: Micrófono dos.

Micrófono dos: treinta y cinco (35).

Moderador: votos en contra. Micrófono cuatro.

Micrófono cuatro: cero (0).

Moderador: Micrófono dos (2).

Micrófono dos: Cero (0)

Moderador: Resultados, junta de vigilancia.

Vigilancia: El resultado es setenta y seis (76) votos a favor, cero (0) en contra. Si el quórum es más de ochenta y nueve (89) en este momento, algunas personas no están votando. Por favor les solicitamos que ejerzan su derecho a voto.

Secretaria: Aquellos asociados que se encuentran dentro del recinto y que no han firmado el libro de actas, por favor le agradecemos firmar el libro de actas. Si hay alguien dentro del recinto que se encuentre en esa condición, por favor firmar el libro de actas que se encuentra en la mesa de afuera. Son dos firmas que están haciendo. Una firma es en la lista de asistencia y la otra es en el libro de actas. Son dos firmas en la mesa principal. Quien no haya realizado las dos firmas, por favor ir a la mesa de registro.

Moderador: Con setenta y seis (76) votos a favor del acta se aprueba el orden del día y procedemos con la reunión. Cumpliendo con el mandato de la asamblea General por delegados del pasado 28 de marzo mediante la cual se solicitó un desglose de los costos para la habilitación del local del Centennial Center identificado para la ubicación del centro de tarjetas, y el traslado temporal de las oficinas de la cooperativa, si se da el caso. Según lo establece la resolución número dos (2) del 17 de noviembre de 2012, llevamos a cabo una exhaustiva y extensa revisión del proceso utilizado en el llamado a licitación, cotización, evaluación de las propuestas y recomendación del mejor proponente para cumplir con esa meta. Seguidamente explicaremos lo que encontramos con lujo de detalles. Antes de eso sin embargo agradecemos al comité encargado de este proyecto conformado por: Sirey Sánchez, Denise Umanzor, Eric Lam, y Dámaso Correa, quien fue contratado para el apoyo técnico del proyecto. Depende de todos nosotros que la sucursal de Centennial esté funcionando en escasos seis (6) meses de esta fecha. Se expondrán todos los pasos que se dieron durante el proceso. Al final de la presentación responderemos las consultas y dudas que tengan a bien realizar. Al final de la asamblea, primero Dios, a eso del mediodía tendremos la clausura y seguidamente el almuerzo. Miriam? Para hacer la presentación la secretaria de la junta directiva.

Secretaria: Buenos días estimados asociados. En representación de la junta de directores yo les realizaré una explicación en detalle de cuál fue el proceso que se siguió en la selección del proveedor para la remodelación de las oficinas ubicadas en el Centennial Center. En las copias que se les enviaron por correo electrónico y que también reposan en la parte de afuera del salón encontrarán un breve resumen. Yo les haré una explicación más detallada y también encontrarán los planos de la localización de los tres locales que pertenecen a la cooperativa EDIOACC. Cuál es el local en el cual será la remodelación, y los dos planos posteriores son la planta alta y la planta baja de cómo se tiene programado hacer la remodelación del Centennial. Haciéndoles un poquito de antecedentes, el 17 de noviembre del 2012 se realizó en las instalaciones de la cooperativa en la parte de la iglesia una reunión extraordinaria para aprobar una serie de resoluciones, una serie de pasos entre la cual se incluía la aprobación de la compra de locales para ubicar nuestro centro de tarjetas y parte de nuestras oficinas. El propósito cuando implicamos esa reunión extraordinaria era pensar en que en un futuro, demoler las instalaciones del actual edificio que nosotros tenemos en Diablo y construir un edificio corporativo. Ir cada día hacia mejor, manteniendo siempre el área de la fachada de nuestro edificio, considerando que nuestro edificio es un edificio antiguo y se preserva eso. En ese momento en el artículo dos (2) de dicha resolución, la resolución dos (2) se establece que el local debe ser ubicado en un área céntrica comercial en las áreas revertidas, El Dorado, que tenga conectividad con fibra óptica para garantizar el negocio de las tarjetas de crédito. Quienes recodarán, estábamos teniendo muchos problemas de conectividad en la cooperativa y en aquel entonces sólo se podían utilizar los ductos de fibra óptica que tiene el Canal de Panamá, con accesibilidad para los asociados y colaboradores, con un metraje máximo de mil quinientos metros cuadrados (1,500 m²) y un costo de tres mil dólares (\$3,000) por metro cuadrado. Que cuente con avalúos y que cuente con la certificación de un idóneo. En la misma resolución, en el artículo tres (3) se

establece que la compra se debe realizar mediante un crédito hipotecario que es el crédito que actualmente mantenemos con Banco Panamá, y que la asamblea realizada el 28 de marzo nos pidió que hiciéramos una evaluación para determinar la probabilidad o no, si podemos cancelar esos préstamos y dejemos de pagar intereses. A la fecha nos encontramos en la evaluación de ese punto, por lo tanto no es un tema que vamos a conversar aquí, pero sí queremos indicarles que ya estamos en eso. Bien, la compra de los tres locales se da mediante dos acuerdos de junta de directores. Los dos primeros locales se compran de acuerdo al punto cuatro (4) del acuerdo número 10 del 2013 de la junta de directores, y el último local se compra en la junta directiva cuarenta y tres (43) de acuerdo al punto ocho (8) de ese mismo acuerdo. La compra de los tres locales sale por un monto de cuatro millones ochocientos setenta y cinco dólares (\$4,000,875) y el préstamo total se mantiene con el Banco Panamá. Bien, de estos locales los tres son de las mismas dimensiones, por tanto el área que nosotros tenemos de pasillos y el área de estacionamientos se comparte entre los tres locales. El área que nosotros queremos remodelar tiene un metraje de ocho mil, cuatrocientos ocho punto cero siete metros cuadrados (8,408.07 m²). Cada local a nosotros nos costó un millón seiscientos veinticinco mil dólares (\$1,625,000), lo que hace que el metro cuadrado haya costado dos mil quinientos nueve dólares con trece centavos (\$2,559.13) por metro cuadrado por lo cual estamos por debajo del precio que en su momento en el 2012 nos aprobó la máxima asamblea. Estas tres hojas de planos que ustedes tienen muestran la ubicación de nuestro local y muestra la planta alta y baja como nosotros queremos remodelar nuestro edificio. Bien, el primer plano muestra el área. Esta es el área de los estacionamientos. Por aquí se accede a nuestros locales y estos son los tres locales que nosotros tenemos. Éste local y este local actualmente los tenemos en propuestas de alquileres. Han llegado varias personas que sí que no. Hay quienes nos han pedido que hagamos remodelaciones al local para poderlo alquilar pero eso es algo que nosotros a la fecha estamos evaluando para ver si eso es factible para nosotros, y este local que está aquí, es el local que nosotros estamos proponiendo y sobre el cual se hicieron los planos para la adecuación de unas oficinas de EDIOACC. El siguiente plano? Saben dónde está la farmacia Arrocha de Centennial? Pero las preguntas si me las hacen todas al final, porque quizás esta es una pregunta sencilla, pero hay otras preguntas que se van contestando más adelante. Nada más me la anota. Me voy a poner en el centro para ver si pongo el pointer para los dos lados. Ese es el local que nosotros estamos proponiendo para la remodelación del Center y los otros locales ubicados a cada lado son los locales que tenemos en alquiler, propuestos para alquiler. Siguiendo. En este plano, los dos planos que siguen este y el siguiente son similares, lo único que el plano siguiente está totalmente en blanco para que ustedes puedan apreciar mejor la descripción. Es más, todos en sus páginas tienen los planos. Esta de aquí es la planta alta, perdón la planta baja. Por aquí entraríamos a la sucursal. Tendríamos al gerente de sucursal, el área de atención al cliente, tenemos una puerta para separar el área de tarjetas de crédito. También tenemos la bóveda. Como ustedes saben la bóveda la tenemos que tener protegida, así que tiene doble puerta para poder acceder al área de bóveda. Y en la parte de arriba pues tenemos un salón de reuniones, un salón de cómputo, y tenemos un área para nuevos negocios. Este plano es lo mismo, nada más para que ustedes vean la distribución de lo que estamos haciendo. Podemos pasar a la siguiente diapositiva.

Aquí les voy a hacer un detalle de toda la cronología que se siguió para la selección del Proveedor. El 29 de agosto de 2014, se realizó la publicación del pliego tal cual lo establece el instructivo de compra de la cooperativa en la página cuatro. Se publicó tanto en la cooperativa, en Twitter, en Facebook y en la página web. Posterior a eso el 26 de septiembre realizamos una invitación a cuatro compañías constructoras. Cómo seleccionamos esas compañías? Fuimos al directorio telefónico, a las páginas amarillas y de allí buscamos constructoras y se les enviaron las invitaciones a través de correo electrónico. Para el 16 de octubre, ya nosotros teníamos dos compañías. Ustedes verán que de las cuatro compañías que participaron las hemos identificado como compañías A, B, C, D, para proteger el nombre de cada una de esas compañías, por qué no es correcto que lo publiquemos. Para el 16 de octubre habían solamente participado dos compañías y esas dos compañías tenían dudas sobre los planos por lo cual se hace una reunión para poder atender cada una de las solicitudes y cada una de las consultas, y en ese momento las únicas dos compañías participantes nos solicitan una extensión del pliego porque consideran que con las aclaraciones dadas por parte de la cooperativa, y en todo momento y en cada una de las reuniones, se tenía presente al arquitecto que diseñó los planos. Tanto después de esta primera reunión el 16 de octubre, se decide hacer una prórroga para la entrega del pliego. Siguiendo. Bien, el 27 de octubre se realiza en la enmienda número uno y se permite que las propuestas sean recibidas hasta el 28 de octubre. Para ese entonces ya teníamos con nosotros una tercera compañía que es la compañía C, y un día antes de que cierre la propuesta se presenta a la compañía D. Todo este proceso lo hicimos de acuerdo al punto 10 ubicado en la página 6 del pliego de cargos que se encuentra adentro del folleto que nosotros les entregamos. Posteriormente estas cuatro compañías solicitan que se haga una segunda extensión para la entrega de las propuestas dado de que tenían varias consultas y que consideraban que el tiempo no les iba a alcanzar. La cooperativa accede y les concede una prórroga hasta el 12 de diciembre. Se realiza una segunda enmienda el 8 de noviembre. Siguiendo, bien, la primera reunión de homologación para saber cada una de las cosas de los participantes se realiza el 28 de noviembre y participan tres de las compañías. Una de las compañías no participa. No pudo ir pero se le invitó. La cooperativa los invito a los cuatro. En esa reunión participó el Arquitecto Carlos Franco, que es el diseñador de los planos. El señor Eric Lam, que era el representante de la junta de directores asignado para cada una de las Cosas que se dieran en el Centennial, y participó la joven Denise Umazor que en ese momento nos estaba funcionando como la administradora del proyecto por parte de la administración de la Cooperativa. Bien, Siguiendo. Tenemos minuta de la reunión de homologación. Se tiene? Bien, el 3 de diciembre se realiza una segunda reunión de homologación, y para esa segunda reunión participan las cuatro (4) compañías. Después de esa segunda reunión de homologación, en la reunión de valoración salió una consulta sobre la parte eléctrica. El arquitecto tuvo que hacer una adecuación a los planos y tardó dos (2) semanas en realizar la adecuación. Por tanto esas dos semanas se le extendieron a cada uno de los proveedores para poder entregar su propuesta, siendo la fecha final de entrega el 5 de enero. El 2 de enero se les entrega a cada uno de los proponentes cuáles iban a ser los criterios de evaluación que iba a utilizar la cooperativa para evaluar cada una de sus propuestas. El 5 de enero se recibe propuestas en sobres cerrados de tres (3) compañías. Una de las compañías

simplemente no entregó sobre y no sabemos, simplemente no entregó. Para nosotros cerró el periodo y cerramos con tres compañías. Siguiendo. El 8 de enero se hace la apertura de los sobres en presencia de la gerente de operaciones de la cooperativa, la oficial de compras, un representante de la junta de vigilancias, el señor McKesey, el representante de la junta de directores, el señor Eric Lam, y para ese momento, ya la compañía había contratado a un ingeniero para revisar toda la parte técnica del proyecto, que es el señor Dámaso. Ellos cuatro ven la evaluación y en esta reunión de apertura de sobres, se dan cuenta que una de las compañías no presenta los requisitos del plano. Cuál era uno de los requisitos principales del plano. El contratista debería arrancar con la obra y presentando avance de la obra, la cooperativa hacía el desembolso del primer cheque. Esta compañía nos indicó que nosotros tendríamos que darle un 35% de abono para poder arrancar con el proyecto. Era ya un punto que la cooperativa había decidido que no iba a ser así, y por tanto en ese mismo momento esta compañía queda descalificada, por no cumplir con el pliego de cargos. Bien, el 20 de enero, surgen dudas y la cooperativa decide con los dos proponentes que le quedan hacerles consultas sobre varios puntos que están incluidos dentro del pliego de cargos, y que no habían sido incluidos dentro de sus propuestas. Pero el pliego de cargos también establece en uno de sus puntos, que cuando se soliciten esas aclaraciones, si el monto de la propuesta de uno de los candidatos cambia, automáticamente cambia el proceso por tanto no se acepta y no se puede considerar. Siguiendo. Cuando se les consulta a cada uno de ellos a través del correo electrónico, se le hacían preguntas sobre el aire acondicionado. En una de las reuniones que se tuvo con ellos de homologación, se les indicó que este proyecto se estaba proponiendo que se entregará en tres (3) meses la remodelación, por lo cual ellos tenían que incluir dentro de sus costos horas extra, para poder cumplir con el requisito que estaba pidiendo la cooperativa. Y también tenía que tener varios puntos incluidos dentro de sus costos indirectos. Cuando se les consultó la respuesta a cada una de las constructoras, la constructora B indicó que varios de los costos no habían sido incluidos dentro de su propuesta, por lo cual afectaba el valor de la propuesta, y la compañía la D, indica que todo lo que la cooperativa había consultado en el correo electrónico enviado posterior a la apertura de los sobres, lo cual está dentro del pliego de cargos que se puede realizar, que ellos dentro de su propuesta habían considerado todo, por tanto la cooperativa procede a cerrar el proceso de selección y recomienda la selección del proveedor D. Ese es el proveedor que tenía el monto de seiscientos veinte mil dólares (\$620,000), que ese es el monto que ustedes ven que nosotros inicialmente presentamos en nuestra propuesta. Por qué? Porque aún no habíamos negociado con el contratista qué era lo que nos podía bajar o no. Y nosotros decidimos presentar el monto de seiscientos veinte mil dólares (\$620,000), venir con el monto más alto para no quedarnos luego por debajo de la remodelación del Centennial. Bien, según el instructivo de compra, el 5 de febrero se procedió a informarle a la compañía sobre la adjudicación del proyecto. Siguiendo. En este cuadro ustedes encontrarán cuáles fueron las consultas que se le hicieron a cada uno de los proveedores. Se les consultó sobre el suministro e instalación de las estructuras de las máquinas del aire acondicionado, la seguridad privada, la mano de obra en el caso de las horas extra, las medidas de seguridad física. Cuáles son las medidas de seguridad física? Ellos tendrían que ponernos una cerca para proteger

nuestra construcción del resto de las cosas que existen el área. Y los costos indirectos que son: energía eléctrica, agua potable, y otras instalaciones, y lo principal las pruebas de calidad. A lo que la compañía respondió que todo había sido incluido dentro de su propuesta, y la otra compañía indicó que no habían sido incluidos. Los costos que ustedes tienen aquí, en la última columna de la derecha, son los costos estimados que se determinaron iban a incrementar la propuesta en caso de seleccionar a ese proveedor, sin embargo el mismo pliego de cargos indica que si el precio se iba a subir la empresa automáticamente queda descalificada. Siguiendo. Bien, nosotros antes de presentarles esto a la asamblea extraordinaria de delegados hicimos una reunión ampliada y también invitamos a los presidentes de los diferentes comités que preside la cooperativa, para presentarles la investigación que se había realizado y que se le iba a traer a la asamblea. Una de las preguntas que se nos hizo fue que por qué no presentábamos un cuadro donde desglosáramos qué nos iba a costar a nosotros la remodelación y cuáles eran las actividades que se incluían, y este es el cuadro que presenté a continuación. La confección y la aprobación de los planos nos costaron quince mil quinientos dólares (\$15,500), bóveda y caja fuerte diecinueve mil veintidós (\$19,022). En los cuadros que ustedes tienen en su informe, ustedes verán tres cuadros adicionales y verán que la bóveda se repite en los tres cuadros. Por qué se repite en los tres cuadros la bóveda? Primero porque ya abonamos el 50% de la compra de la bóveda y de la puerta. En el segundo cuadro se repite porque son los costos que nos falta por pagar, que es el 50% restante de cada una de ellas. Y en el último cuadro es que, una vez que la bóveda esté aquí el proveedor nos guarda la bóveda y la puerta hasta cierto tiempo. Si en ese tiempo nosotros no la retiramos ellos nos las van a llevar a la cooperativa y ese transporte es gratuito, pero posteriormente cuando tengan que trasladarla desde la cooperativa a las oficinas de Centennial tiene un costo de cien balboas (B/.100). Por eso es que ustedes ven que el costo aparece en tres cuadros, pero estos primeros cuadros son los que representan cada uno de los montos que nos cuesta. El costo de la inspección de la obra es quince mil doscientos veinticinco (\$15,225). Estos costos que ustedes ven del inspector de la obra y el costo que verán en la siguiente página, que representa los costos de electricidad y luz, están programados en lo que llevamos pagado al día de hoy, mas una proyección a seis meses. Por qué una proyección a seis meses? Nosotros quisimos traer una proyección, si la magna asamblea aprueba el día de hoy que continuemos con la remodelación, nosotros comenzamos inmediatamente a trabajar en todos los pasos que siguen y se tiene estimado, noventa (90) días para la remodelación, pero también hay que comenzar la compra de los muebles que tardan noventa (90) días hábiles en llegar a Panamá. Así que todo eso nos va a influyendo en tiempo y por eso la proyección que nosotros hicimos fue seis (6) meses. Si se logra habilitar las oficinas en un lapso de cuatro o cinco meses, pues todo esto serán costos de ahorro para la cooperativa. La anterior por favor. Bien, también tienen ustedes entre todas las actividades lo que es mobiliario, cámaras de vídeo, central telefónica y el costo de la remodelación. Siguiendo. Tienen el costo del local, el pago del PH del mantenimiento. Ustedes pueden observar en un cuadro que dice los costos que debemos. Nosotros no hemos pagado a el PH no porque la cooperativa no pueda pagar, sino porque hay un problema interno en lo que es la administración del PH. Una vez ellos definan, entonces la cooperativa procede a pagar el 100% de lo que adeuda, pero no se

considera que estamos morosos porque no es responsabilidad nuestra. Siguiendo. Bien, los gastos con los cuales ya la cooperativa ha incurrido, porque este es un proyecto que no viene desde ahora. O sea cuando la magna asamblea lo aprobó, iniciamos con la compra del local. Posteriormente se van agregando cada una de las actividades. Nosotros tuvimos que ponerle seguridad privada porque ya ustedes saben que los piedreros o los dueños de lo ajeno, se estaban acercando a nuestro local y rompían el vidrio para entonces hacer de nuestro local su nueva casa. Bien como les mencione ya hemos avanzado en el 50% de la bóveda y de la puerta de la caja fuerte, y el inspector que ya está con nosotros desde el mismo momento en que comenzamos la evaluación técnica de cada una de las propuestas. Bien esto también son gastos incurridos que les he explicado y cuando arranque la presentación, le indiqué que el local nos había costado un millón seiscientos veinticinco mil dólares (\$1,625,000). Siguiendo. Costos pendientes por pagar, caja fuerte, mantenimiento del edificio, remodelación, mobiliario, el costo del mobiliario ya fue aprobado y está solamente en espera de aprobar la remodelación del local, para inmediatamente ejecutar la orden de compra para la compra del mobiliario. Siguiendo. Bien, estos son cada uno de los pasos que nosotros hemos seguido en detalle, y que probablemente pues no pudimos explicar en la asamblea realizada el 28 de marzo. Pero esto fue todo el proceso que se realizó por parte de la cooperativa. Fue un proceso realizado por nuestro personal administrativo bajo nuestra oficina de compras, y seguido de cerca por un miembro de la junta de directores que estuvo presente en cada uno de los procesos que se hizo. Al final cuando el proceso estaba por culminar, incorporamos a la parte técnica en nuestro proyecto para saber que cada uno de los puntos que se tenían que cumplir para llevar a cabo una remodelación de acuerdo a la parte técnica, se estaban cumpliendo. Bien, muchísimas gracias.

Moderador: La Junta Directiva ha realizado una verificación de todo el proceso relacionado a la remodelación del Centennial y hemos concluido que se siguió el instructivo de compras, y las prácticas que generalmente se han realizado en estos casos, que se cumplió con el debido proceso durante la licitación, y que el comité evaluador actuó velando por los intereses de la cooperativa. Por lo antes señalado la junta directiva solicita la aprobación del presupuesto de inversión de Centennial por quinientos setenta mil dólares (\$570,000). Abrimos los micrófonos para vuestra consideración. Por favor, al presentarse díganos su nombre y su número de asociado. Y cada asociado tendrá dos (2) intervenciones por no más de tres (3) minutos. Adelante micrófono 3.

Lavinia Camarena: Lavinia Camarena, Asociada 1143. Yo tengo varias preguntitas antes de que entremos al proceso de discusión. La primera pregunta es basado en que nos dijeron al quedar un solo proponente, no se si para ustedes no era obvio pero para mí si lo es, no existía una amplia competencia. Allí alguien debió haber levantado la banderita, y haber dicho, debemos echar hacia atrás o debemos mirar qué pasó. Y la pregunta es que terminamos con un solo proponente, quién decidió que sólo llamáramos a cuatro constructoras cuando en este país lo que sobra es compañías de construcción. O sea, por qué no tres, o porque no seis, o por qué no diez. De esa manera hubieras tenido una competencia mucho más amplia, y mucha más gente

dentro del *pot* que probablemente no hubieran terminado con un solo proponente al final. La otra pregunta que tengo es cómo se adjudica un contrato, o cómo una junta directiva adjudica un contrato cuando sabe que por ley y por reglamento no tienen la potestad para aprobar ese monto. Cómo llegamos hasta allá para terminar en este proceso, cuando ya hay una adjudicación y sabemos que lo que aquí decidamos va a tener costos económicos que esta asamblea no tendría por qué tener la responsabilidad, porque el que estaba del lado de allá fue el que cometió el error.

Secretaria: Referente a las tres preguntas. Si sólo existe un proponente el pliego permite que realicemos la adjudicación. La forma como el acto se declara desierto es si no hay ninguna compañía participando. La segunda, por qué solo cuatro compañías. Solamente se decidió cuatro compañías porque también habíamos puesto el pliego en los diferentes medios que nos establece a nosotros el instructivo de compras, así que lo que nosotros hicimos fue adicional a eso, invitar y no fue ... y ni siquiera se sabía quienes eran las compañías, simplemente se buscaron en el directorio. Pero el proceso se siguió tal cual lo establece el instructivo. La pregunta tres la va a contestar la tesorera de la junta de directores.

Tesorera: Buenos días como lo mencioné también en una de nuestras reuniones capitulares, inclusive a nivel de la asamblea de delegados la ley y el estatuto se le da la facultad a la junta directiva de aprobar hasta cierto porcentaje después que no se pasen del 15% del patrimonio, sin embargo, como mencioné en aquella época ya estábamos cerca de la asamblea y decidimos traerlo a la asamblea para que fuera de su conocimiento. No es la primera vez que la junta directiva estaría aprobando este tipo de inversiones. Con anterioridad se ha invertido en otro tipo de acciones por montos mayores. Así es que la ley y el estatuto no los permite. Gracias.

Moderador: Micrófono 2.

No identificado: Buenos días. Solamente para no salirnos del tema de la pregunta que hizo la asociada. Quisiéramos pedirle a la junta de directores nos indique cuál es el artículo en el estatuto en el que se basan para poder entonces dar una explicación al respecto sobre ese 15%.

Moderador: Escuchamos a la persona del micrófono dos, mientras se encuentra el artículo. Adelante micrófono dos.

Luis Ho, 4934: Gracias señora presidenta. Luis Ho, 4934. Señora presidenta yo solamente quiero comentar, si a mi la memoria no me falla, el uso de Centennial lo íbamos a utilizar por el hecho de que en Diablo íbamos a hacer una súper estructura y entonces íbamos a funcionar en Centennial, si no recuerdo mal. Ahora surge de que vamos a hacer una sucursal allí, independientemente de la cantidad de personas que salgan beneficiados o no. Hay socios que viven allí y van a ser beneficiados. Como hay algunos que viven hacia el oeste y no le sirve de nada. Entonces Centennial actualmente yo lo veo, con el respeto de la sala y de ustedes señores de la junta directiva, como la familia o el padre de familia que tiene un Toyota común, está

comiendo arroz con huevo, pero él quiere comprarse una 4x4, un Ferrari pues, y tener un lugar de lujo donde, según usted nos explicó hace un momento vamos a tener tecnología y vamos a tener una serie de cosas que la verdad he notado aquí que se refleja en un montón de gastos. Y yo soy uno de los asociados señora presidenta, de los cuales siempre me he opuesto a los gastos innecesarios en esta cooperativa. Al igual que me opuse cuando aquí se gastó un montón de dinero publicando en televisión, que creo que salía en TV clasificados, no sé en qué, cuando nosotros a nivel nacional nos mantenemos en el área de Panamá. Entonces pasamos gastos innecesarios en esta cooperativa, cuando a los asociados que tienen plazo fijo se le bajan los intereses, se bajan los intereses en los fondos de jubilación, de retiro, sin embargo estoy proponiendo gastos aquí que no le veo ningún beneficio o muy poco beneficio, corrijo. Entonces lo primero que yo considero que usted debió haber explicado e ilustrado a esta asamblea, es decir cuál era el beneficio de Centennial. Cuántos asociados iban a salir beneficiados en Centennial verdad, y luego presentar lo que nos iba a costar. Ahora ya veo que se están haciendo gastos así como el pago del 50%, el pago de no sé qué cosa, y nosotros hay cuestiones que no hemos aprobado en asamblea. Hay un artículo que ya dijeron que les permite a ustedes hacerlo, entonces para terminar señora presidenta, yo como delegado de esta asamblea y por las personas que represento, hago este comentario porque tenemos que ser cuidadosos porque mañana o pasado, al igual que los señalan a usted me van a señalar a mi, de que yo participé en esta asamblea aprobando cuestiones que no necesitábamos, cuando a las personas se les estaba cada día restringiendo los beneficios en esta cooperativa, señora presidenta. Aquí realmente el beneficio se está disminuyendo cada día y los gastos son más fuertes. Los directivos prácticamente toman el dinero y lo tiran al aire. Ustedes son como dice el dicho: luz de la calle y sombra para los asociados. No estoy de acuerdo con eso. No estoy de acuerdo con eso.

Moderador: Señor asociado se le acabó el tiempo.

Luis Ho, 4934: Y para cerrar señora presidenta, voy a decir algo más. Eso de que hay letras en las compañías que se pusieron allí, no me parece transparente. Aquí en Panamá hace unos días se licitó el tren, por más de un millón de dólares y estaban los nombres de las empresas.

Moderador: Señor asociado está fuera de lugar. Está fuera de lugar. Adelante.

Vigilancia: El asociado tiene derecho a dos participaciones, si desea los tres minutos más, se le conceden tres minutos más.

Tesorera: Miren yo solicité de primero la cuestión de orden José permítame. Mire por favor, por cuestión de orden señores, yo creo que todos aquí estamos porque queremos lo mejor para la cooperativa. Yo pido respeto a todos los asociados. Podemos manifestar lo que opinamos, pero guardando el debido respeto. Por favor moderemos la voz. Gracias.

Moderador: Cuestión de orden, señor Calvo.

José Calvo: Sí, buenos días. José Calvo, 1346. Muy buenas las lecturas que nos presentaron sobre el perdón y el permiso, y las estuve meditando. Miren, a la Junta de Directores, a la secretaria que hizo la presentación, se le permitió un largo período sin intervenciones y nadie le interrumpió. Yo creo que si tenemos el tiempo disponible, que se le permita también la participación, porque en la última asamblea cuando los directivos querían hacer participación venían al micrófono abajo. Además yo participé en el micrófono abajo. Si le permitieron más de diez minutos a la señora secretaria para la presentación, creo que es justo que también se sea holgado en la participación de los compañeros en el tiempo que están utilizando, sino yo siento que si la directiva se la va a pasar usando el tiempo que considere necesario para responder cada pregunta de los asociados, vamos a estar en gran desventaja. Así que yo les propongo que, con ese mismo ahínco con que nos presentaban las lecturas, también en el amor de Dios seamos justos en lo que se está dando de lado de allá y lo que se está dando de lado de acá. gracias.

Moderador: La junta de vigilancia va a leer el artículo que se pidió.

- Nosotros hace un momento en la participación de la asociada Camarena le solicitamos a la junta de directores que le respondió y que hizo cita de un artículo y nosotros quisiéramos entonces que para que la respuesta esté completa, y si hay necesidad de hacer observaciones, que se lea el artículo en el que ellos se basan para decir que tienen la autoridad para realizar este contrato.

Secretaria: Contestando la asociada respondía que por qué la junta de directores había adjudicado sin haberla traído para aprobación de la asamblea. El artículo 43 de la ley y del estatuto de la cooperativa establece es competencia exclusiva de la asamblea sin perjuicio de otros asuntos que esta ley o estatuto señalen, voy a brincar del 1 al 8 y voy a leer el punto número 9, aprobar la adquisición construcción y venta de bienes raíces o el financiamiento de contratos que afecten más del 15% del patrimonio de la cooperativa. En función de eso, por eso es que la junta de directores procedió con la adjudicación del contrato, porque está debajo del 15% que es el monto que se tiene que traer para aprobación de la asamblea.

Vigilancia: Ciertamente la ley le permite en el artículo 43 a la asamblea, remarcamos el hecho, a la asamblea, aprobar la adquisición, construcción y venta de bienes siempre que no sea mayor del 15% del patrimonio de la cooperativa. Nosotros verificamos efectivamente que, esta obra no excede ese 15%. Sin embargo como muy bien citan, pero no leemos el artículo 42 del estatuto que también reserva, y bueno procedo a leer para que puedan seguirme: “las resoluciones de la asamblea por delegados se adoptarán por mayoría simple de votos”, allí nos saltamos algunos literales y leemos exclusivamente el H: aprobar la adquisición, construcción y venta de bienes raíces y el financiamiento de proyectos o contratos que afecten menos del 15% del patrimonio de la cooperativa. Entonces la verdad es que le hacemos la ilustración a la sala, porque sí efectivamente nos basamos en el artículo 43, para decir que si excede del 15% no es competencia de la asamblea, sin embargo cuando leemos

el artículo 42, del estatuto dice que le corresponde exclusivamente a la asamblea por delegados aprobar por mayoría simple, cuando éste es menor del 15%. Entonces es posible que la junta de directores efectivamente, en su responsabilidad de administrar los bienes y todo el haber de la cooperativa efectivamente tenga que realizar investigaciones y demás, pero les corresponde a la asamblea por delegados aprobar que dicha contratación se dé.

Secretaria: Señores en la resolución número dos que fue aprobada por esta magna asamblea se establece la compra y el objetivo para lo cual se estaba comprando el Centennial Center. Realmente la remodelación es parte de esta resolución aprobada en una magna asamblea. Señores sino, perdóneme pero cuando se compró y se discutió la compra de este local o de los locales, inclusive yo fui una que dije siendo asociada, que estábamos comprando un caparazón y que había que invertirle para remodelar. Gracias.

Moderador: Para una aclaración de lo que prevalece le pedimos al señor Rangel Vargas por favor la aclaración.

Rangel Vargas, IPACCOOP: Bueno ya que me han dado la oportunidad les vamos a dar los buenos días a todos, y esperando que busquemos la fórmula equitativa de llegar nosotros a tener un diálogo de altura, enfocado objetivamente en los propósitos por los cuales estamos acá. Saludos de parte del despacho ejecutivo y de la dirección provincial de Panamá. Es cierto que algunas de las cooperativas en Panamá están aplicando el artículo 43, y proyectos que están menos del 15% ni lo consultan. Estamos hablando de cooperativas cuidado más grandes que EDIOACC. Allí hay un estatuto, pero como quiera que ustedes conocen una norma interna no está por encima de la norma general. Otro punto más al detalle. La parte esa del artículo 43 ya eso se está aplicando en el sistema cooperativo, hasta mayores del 15% viene a la asamblea, dos terceras partes. Menores, junta de directores aprueba. Eso es lo que están haciendo. Por la otra parte, hay una situación que se crea y es una costumbre, hay una flexibilidad aquí en lo que es la aplicación de la norma interna para la participación de los asociados en la discusión de los puntos, orden del día, la agenda que se atiende. Hay una junta de vigilancia que debe fiscalizar el cumplimiento de la ley, estatutos, reglamentos y todo lo que tiene que ver con las disposiciones legales verdad, equitativamente para todos, pero hay un principio también que se establece que si nosotros venimos de allá para acá, venimos con un consenso una discusión y todo lo demás. Parece que hay algunas situaciones que se dan, y que han sido típicas entre los órganos de gobierno, que yo allí no voy a participar. Entonces si hay un reglamento interno de debate, vamos a hacer uso de él: dos veces sobre un tema, cada una se limita a tres minutos. Pero no puede ser que yo disparé una, dos, tres, cuatro preguntas, se me acabaron los tres y sigo con lo otro. Tiene que ser el último ya se agotó, sigue segunda participación, y así sucesivamente. Y en la otra parte, si hay un directivo de la junta de directores que está designado por la misma para hacer una presentación de un determinado proyecto, y está presentando de eso, cuando se abre la discusión, empieza a funcionar el reglamento interno debate. Los dejo con eso. Buenos días a todos.

Moderador: Micrófono tres.

Augusto Comry: Muy buenos días soy Augusto Comry, 51800. Mis respetos y mis saludos a los directivos, e igualmente a mis compañeros delegados. Igualmente pienso que se puso la carreta adelante de los burros. A qué me refiero con esto? Al momento de hacer un estudio sobre la estructura que tenemos aunque obsoleta y todo, pero viendo que se podía hacer una remodelación de la misma, no se procuró profundizar en eso. Mire cuánto nos cuesta a nosotros el metro cuadrado en el Centennial? Miren ustedes todo lo que es la remodelación allí, aparte de ello no es lo mismo el lugar del Centennial con referencia al de Diablo. Voy a dar una demostración. El 90% de los empleados del canal de Panamá, los señores socios que habitan o morán aquí en el área revertida, son una cantidad enorme de ellos. Aquí no se tomó eso en cuenta. Llegar al Centennial a las cinco de la tarde es imposible los tranques allá, sin embargo, en el área donde se encuentra no hay los tranques esos. Hay una facilidad. Bien ahora, si nosotros vemos una realidad lo que está costando ahora mismo la remodelación, si se hubiese hecho un mínimo esfuerzo por lograr meterle la condición económica al edificio viejo que tenemos nosotros, que por orgullo es la cuna de nuestra cooperativa. Esa es nuestra historia, lo estamos desechando. Lo estamos poniendo después del Centennial, cuando debiéramos nosotros de reconocer porque hay la facilidad. En la primera planta de adelante, no tiene ningún inconveniente con la de atrás. Observen el estacionamiento que tenemos. Observen, frente a nosotros tenemos la policía nacional. Tenemos bastantes cuestiones a favor, sin embargo no se observó esto porque tenemos que ver cuestiones suntuosas, que es una cuestión que en realidad los que vamos a pagar somos nosotros. Gracias.

Alexander Alvarado: Estimados asociados es importante destacar lo siguiente: Aquí si bien es cierto estamos hablando del tema de Centennial, la discusión de aprobar o no la compra del Centennial se realizó en una asamblea extraordinaria. El tema de hoy es sencillamente determinar qué curso de acción vamos a utilizar, si básicamente vamos a seguir con el proyecto, en términos de hacer la remodelación o dos, buscar otra alternativa que no lo quiero decir yo, porque vamos a ver qué alternativas hay. Entonces con referencia a lo que dice el señor Comry, si bien es cierto como les mencione, no es el tema de hoy hablar de que vamos a hacer con el edificio viejo que nosotros tenemos allá, pero sí le queríamos manifestar que las asambleas de asociados y delegados y todas las juntas directivas anteriores, no habían planteado el tema. Es esta junta directiva pasada y en ésta es a la que a nosotros nos toca tomar esas decisiones. O sea, que es fácil evaluar lo que pasó, pero aquí estamos es para ver el futuro, así que tenemos que concentrémonos en el futuro de lo que queremos hacer y hacia dónde vamos. Así que solamente era para aclarar eso, gracias.

Moderador: Micrófono número cuatro.

Ceferino Villamil: Buenos días asociado 1782, Ceferino Villamil. Bueno tengo varios puntitos que preguntar. Uno, en la página 15 estaba viendo lo de la fianza de cumplimiento, y quería saber qué fianza se le pidió a la compañía como fianza de cumplimiento. Dos, el alcance como dice en la página número 2 originalmente era para trasladar lo de las tarjetas de crédito para mejorar lo de la fibra óptica y lo de la comunicación que no se da en Diablo, lo cual implicaba sólo que un grupo iba para allá. Y quería saber si el alcance lo habían cambiado, porque también dice allí que tenemos que cambiar la cooperativa temporalmente a otro lugar, porque no creo que todo quepa en este espacio. Entonces qué alcance tendría eso, o si lo vas a mantener con ese alcance, el Centennial. Tres, ya que vamos a tener allí una sucursal, si va también a contar con auto banco que como decía el otro delegado compañero acá, es un lío llegar a esa hora allá así que imagínate, estacionarse y todo lo demás y también, eso me lleva a que a estas alturas del partido deberíamos tener una presentación de un modelo 3D, que no sé si lo han pedido a los arquitectos, porque ver los planitos aquí así, como que deberíamos ver algo como más moderno, ya hasta una cocina que te lo van a remodelar de la presentan en 3D. Qué es esto? Gracias.

Moderador: Micrófono dos. Señor.

José Calvo: Si buenos días nuevamente, José Calvo 1346. Me gustaría que proyectaran, antes de que empiecen a contarme el tiempo, lo que es el cronograma éste del proceso de selección, que lo pusieran en pantalla, porque la referencia que voy hacer es a ese punto, si es probable. Estamos hablando de acuerdo al librito, era la segunda página, proceso de selección del proveedor que empieza el 8 de enero de 2015, 20 de enero, y 27 de enero, esa parte en particular. Creo que era la segunda página. Permítame señora Presidenta, hacer referencia al folleto que me ha impactado en la mañana de la catequesis del Papa Francisco que dice así: entre más íntimo y más profundo es el amor más respecto exige. La palabra permiso nos recuerda que debemos ser delicados, respetuosos, y pacientes con los demás, incluso con los que nos une una fuerte intimidad. Como Jesús, nuestra actitud debe ser del que está a la puerta y llama. Para entrar en la vida del otro aunque este es parte de nuestra vida, es necesaria la delicadeza de una actitud no invasiva que renueva la confianza y el respeto. Hasta allí hago la cita: confianza y respeto. Si ustedes ven esta es la memoria de la asamblea que tuvimos en marzo. Si nos vamos a una de las páginas, y quería porque las fechas son importantes, y hago referencia a un documento que envió la junta de vigilancia fechada 12 de enero del 2015.

Secretaria: Nos puede decir la página en que está en la memoria?

José Calvo: En la memoria en la página 56, señora secretaria. Y voy a citar dice: “es verdaderamente preocupante que en miras de ejecutar la remodelación del edificio en Centennial, la junta de directores haya instruido la publicación de una licitación, sin definir un costo razonable del proyecto y sin tener aprobado un presupuesto para la ejecución de dicha remodelación. Este tipo de proyectos deben ser contemplados dentro del presupuesto de inversión, y en los años más recientes nuestra magna asamblea no ha aprobado en ningún presupuesto de inversión, monto alguno para la

remodelación del referido edificio. Es imprescindible tomar en consideración los resultados catastróficos que pudieran presentarse con las cifras exorbitantes que pueden surgir por la ejecución de este proyecto sin la previa autorización del presupuesto por parte la magna asamblea, como pudiera ser una demanda por incumplimiento, y /o cancelación de un contrato adjudicado, sin el aval de nuestra membresía. Recomendamos que el proyecto de remodelación de Centennial Center y sus costos sea elevado a la magna asamblea para su consideración, aprobación o desaprobación. Esto fue recibido el 14 de enero. Si lo vemos dentro de éste cronograma, nos dice que el 27 de enero se hizo una adjudicación. Trece días después que otro órgano de gobierno les llama la atención y les dice: ojo con esto, la asamblea no ha aprobado el presupuesto y esto si se adjudica, puede ser complicado y oneroso. Hacemos una reunión de adjudicación y decimos ganó el proponente tal. Eso no me muestra a mi de que hay una equivocación, de que hay una interpretación, eso significa de que teniendo una documentación de advertencia, hay una decisión que se toma en ese momento, a sabiendas de las consecuencias, porque se plantean las consecuencias. Entonces yo hoy en la mañana les decía a algunos compañeros, creo que me equivoqué de asamblea, porque se decía ya se adjudicó. Sin embargo en la capitulares no se había adjudicado, sin embargo en la asamblea ordinaria se dijo hasta las saciedad y recuerdo al compañero delegado Martín Flores, que se le dijo no, eso no se ha hecho. No se ha hecho. Entonces, hay una adjudicación.

Moderador: Asociado quiere hacer su segunda intervención se le acabaron los tres minutos.

José Calvo: Puedo seguir haciendo mi segunda intervención?

Moderador: Tengo que darle permiso al micrófono tres.

José Calvo: No hubo advertencia ni siquiera señora presidenta.

Moderador: Señor Calvo, micrófono tres.

Daphny Chen: Señor Calvo, señor Calvo, mire para acá una preguntita.

Moderador: Daphny, por favor micrófono tres.

Daphny Chen: Señor Calvo, usted necesita terminar su segunda intervención? Yo le puedo ceder mi....

Moderador: No, de acuerdo con la regla es el micrófono tres. El puede seguir después.

Daphny Chen: Buenos días, delegada 41588 Daphny Chen. Yo quería mencionar dos puntitos que mencionó Alexander, pero ya los tenía escrito: que el Centennial se aprobó en la asamblea, y que yo siento que aquí nos deberíamos enfocar en lo que vinimos a analizar, si hay intereses por arriba o por abajo, si X o Y, no es tema de esta

asamblea y darles vuelta nos desenfoca. Yo lo que quisiera saber son dos cosas que sí están relacionadas, y una es qué pasó con el estudio de la sucursal de Diablo porque sí está ligado al Centennial. Cuando se aprobó el Centennial se dijo que era porque íbamos a demoler Diablo, entonces no es que no está ligado. Eso fue como se vendió el proyecto y yo estaba en esa asamblea. Entonces se dijo tenemos que buscar un local alternativo, porque esto lo vamos a demoler y bajo esa premisa se aprobó Centennial. Entonces sí es importante saber qué ha pasado con Diablo. Lo que me gustaría que también nos presentaran, y no sé si es de aquí para allá Alexander, o de acá para allá para podernos enfocar necesitamos saber cuáles son las opciones. Podemos hacer un nuevo proceso de licitación, podemos seguir con el que tenemos, podemos vender, alquilar? Cuáles son los *pros* y los *cons* de cada una de las alternativas, y va ligado con si vamos a demoler o a remodelar Diablo. Entonces si nos presentasen específicamente cuáles son las alternativas con los *pros* y los *cons* nos serviría a nosotros para tomar una decisión, Gracias.

Moderador: Micrófono uno.

Marcos Mendizábal, 1788. Cada vez que yo veo que la cooperativa quiere crecer siempre hay anclas que lo tiran para atrás. Que íbamos a hacer Aguadulce, se echó para atrás. Por motivos de propios asociados, porque ese era un buen negocio. Miren cuántos centros comerciales se están abriendo para allá? A no que Aguadulce no va a servir, que no va a servir, y miren están creciendo y han hecho otros proyectos en el área de allá, eran tremendos proyectos. Vamos a olvidar Aguadulce. Centennial? Yo vi a Mirian explicando ciertos puntos, que yo disque, pero por qué Mirian tiene que dar tanto detalle. La junta directiva tiene hasta miedo porque aquí hay asociados que siempre echan esto para atrás. Entonces yo veo a Mirian dando detalles que eran operativos. Centennial ya fue aprobado. Aquí no deberíamos estar discutiendo muchas cosas. Por aquí había un asociado y disculpa, que no que nosotros comemos arroz con huevo, y que yo sepa aquí nadie come arroz con huevo. Nosotros somos una cooperativa pujante. Tenemos más de 100 millones de dólares. Tenemos que echar adelante esto. Yo propuse en una ocasión hace muchos años, y fue una idea de un asociado de Colón, que compráramos bienes, que hiciéramos negocios. Aquí en el 2009 se aprobó que cambiáramos de ahorro y préstamos, y que fuéramos una cooperativa múltiple, de hacer negocios. Aquí no se hace negocio porque cada vez que la junta quiere proponer un negocio, alguien lo echa para atrás, siempre se va a echar para atrás. Ustedes vayan a ver COPEDUC, tienen cinco plazas comerciales y ya oí decir que van para una sexta. Esa gente no están jugando. Esa gente están volando. Y nosotros? Ellos tiene cementerio propio, tienen de todo, tienen de todo, y nosotros que alguien proponga un cementerio: Que no, que aquí nadie se va morir, aquí nadie se muere. Muchas gracias.

Moderador: La palabra a la junta de vigilancia.

Vigilancia: Señores, enantes que se le pidió la intervención al señor Vargas, me parece que el señor Vargas comentó de todo lo que se había hablado, pero en cambio no se tocó los puntos de que se le había preguntado a la señora presidenta de la junta

directiva. Yo tengo una interrogante, yo no soy abogada ni nada que se le parezca, pero yo me pongo a leer el artículo 43, el punto nueve (9) que dice que es competencia exclusiva de la asamblea aprobar la adquisición, construcción y venta de bienes raíces, o el financiamiento por más del 15%. Pero me parece a mí que hay un vacío porque no se dice que pasa si es menos del 15% y en ese caso entra nuestro reglamento interno, nuestro estatuto perdón, que en el artículo 42 habla que las resoluciones de la asamblea por delegados se adoptarán por mayoría simple de votos para entre otras cosas, en el punto H: aprobar la adquisición, construcción y venta de bienes raíces o el financiamiento de proyectos o contratos. Esto, quisiera que usted me explicara si eso es así o no, por qué me parece que enantes usted habló de muchas cosas pero no habló de si esto es así o no.

Moderador: Señor Rangel.

Rangel Vargas: Estamos totalmente sintonizados con el tema. Yo creo que di luces y la gente comprendió pero a solicitud de vigilancia y de la presidencia, procedemos nuevamente a hacer un enfoque. No soy abogado, soy técnico, 20 años en la materia. Manejo los criterios porque me gusta siempre estar actualizado en lo que se da en la norma. Hablamos de que hay un concepto genérico que regula el funcionamiento de las cooperativas, la referencia artículo 43 de la norma. Bien, algunas cooperativas hacen ajustes en sus estatutos, pero vuelvo y te digo aquí hay cooperativas en Panamá que establecen en sus estatutos...

Vigilancia: Señor Vargas, disculpe lo que le preguntamos, disculpe no quisiera ser grosera, no es lo que hacen otras cooperativas, es la interpretación de la norma. Qué es lo que se tiene que hacer, por favor?

Rangel Vargas: Bueno yo le explico, en un caso u otro, estamos en la asamblea y la asamblea está aprobando. Pero me preguntaron que si hay una disposición, qué establece? Sí. Eso fue lo que me preguntaron enantes, si usted estuvo escuchando. No quiero ser grosero tampoco. Entonces usted me está haciendo otra pregunta. Le estoy contestando también. En ese caso que ustedes tienen así, estamos en la asamblea y se tocó inclusive allá y la asamblea allá estableció un acuerdo. Estamos aquí producto del acuerdo que estableció la asamblea: que esto sería un punto de asamblea. Ellos le dieron ese derecho a la asamblea, bueno que sea la asamblea la que decide. Por eso estamos aquí. Yo creo que respondí ya.

Vigilancia: Muchas gracias.

Moderador: Micrófono número tres.

Marilyn Diéguez: Muy buenos días, Marilyn Diéguez, asociada 4540. Yo tengo tres puntos que quiero tocar. El primero de esos puntos es que no entiendo como debido proceso, que nosotros estemos discutiendo sobre unos proponentes a quienes se convocó para una licitación, cuyos nombres son secretos. Por respeto a quién, o por protegerlos de quién? No lo sé? Nosotros somos la magna asamblea de delegados

reunidos en segunda sesión extraordinaria y nos merecemos por respeto hacia nosotros saber, quiénes fueron los que participaron, a quiénes fueron los que se llamaron, y quién es la compañía a la que se adjudicó. Lo que se practica en el resto del país a nivel de lo que es público, o de lo que es el derecho público, es que una vez que se abren los sobres y que se sabe todo lo que tiene que ver con eso, ya se abrió. Los proponentes son públicos. Los tienen que conocer y yo creo que es nuestro derecho y lo solicité, lo pido, lo exijo, que se nos diga quiénes fueron las cuatro compañías y a quién se le adjudicó. Primer punto. El segundo, tiene que ver con lo que es la práctica en la ley. Yo entiendo que efectivamente cuando la ley tiene vacíos lo que se practica se convierta en ley, pero cuando la ley es explícita y nos dice en la ley 17, el 43 que cuando es mayor de 15%, la asamblea toma decisiones, no dice qué pasa cuando es menor del 15%, pero nuestro estatuto, que es nuestra carta que rige lo que nosotros hacemos, establece que es la magna asamblea la que también toma decisiones respecto a inversiones menores del 15%. Eso se tiene que cumplir. Y aquí se aplica el derecho público. Aquí no se aplica el derecho privado, que da facultad a que lo que no está escrito se puede hacer. O sea nosotros tenemos que hacer todo lo que la ley dice. No podemos hacer lo que la ley no dice. Y a falta de que lo diga la ley 17, lo dice nuestro estatuto, así que en ambos casos, si es mayor del 15% del patrimonio, la asamblea toma la decisión. Y si es menor del 15% y es una inversión, la asamblea toma la decisión. Por lo tanto me parece que ha habido una extralimitación de funciones, y ante eso se responde en el derecho público. Y el tercer punto y ya muy cortito, que nos gustaría solicitarle a la junta directiva o a los órganos de gobierno tener un catastro de asociados, no sólo por sitio de trabajo donde ellos se encuentran, sino también por sitio de residencia. Así vamos a tener una idea más exacta y así podríamos tomar decisiones, no respecto a Centennial porque ya se compró, sino respecto a lo que van a ser las sedes de la cooperativa, que me imagino no se quedará reducida a Centennial, sino seguirá en Diablo, o cerca de Diablo, o cerca de nuestras áreas de trabajo, pero también dentro de las áreas donde nosotros vivimos. Porque escucho: No. Se va a beneficiar mucha gente porque mucha gente vive para allá, pero eso no es cierto. Un catastro de los asociados según residencia, gracias.

Moderador: Estimados asociados, yo creo que hay una confusión, miren. Aquí estamos discutiendo si aprobamos o no la remodelación de Centennial, el proyecto de inversión. La asociada Daphny Chen mencionó cuáles son las alternativas que podemos tener en este caso. O sea, se presentó en la asamblea de delegados buscando la aprobación. Aquí no estamos en ninguna extralimitación de funciones. Aquí lo que estamos haciendo es exactamente eso. Estamos buscando aprobación de la asamblea del proyecto de inversión. Ahora cuáles son las alternativas como dice Daphny Chen? Las alternativas son aprobamos el proyecto de inversión, y podemos, porque una cosa es adjudicar y otra cosa es dar la orden de proceder. Eso es importante y fíjense que ustedes lo pueden ver en las noticias. Yo puedo adjudicar y yo puedo después decir, tú sabes que? Dejamos eso allí y listo, no pasó nada. O sea, sí va a haber una consecuencia, pero puede arrancar otro proceso me refiero. Ya? Ésa es una alternativa. Podemos tú sabes que, aprobar el proyecto de inversión y firmamos el contrato con la compañía, que eso no ha ocurrido todavía; o arrancamos con otro

proceso que ya sabemos que por experiencia, es un proceso complicado que nos ha tardado desde agosto de 2014, si no me falla la memoria, hasta enero del 2015. Así que básicamente eso gracias.

Secretaria: Para responder una pregunta que habían hecho sobre las fianzas, que hizo el asociado 1782. Está el asociado aquí dentro? Pedimos el 100% en las fianzas.

Vigilancia: Si buenos días a todos los delegados. En la discusión de este tema creo que hay unos puntos que están quedando como en el vacío y me gustaría traerlos a colación para que en sus participaciones podamos también tomar en cuenta esos puntos. Si bien aquí nos han presentado este proyecto, este nuevo monto solicitado como quinientos setenta mil dólares (\$570,000). Y la verdad que nosotros no entendemos cómo si en el pliego de cargos se dice que no se pueden hacer modificaciones a las propuestas presentadas, cómo es que la empresa adjudicada había presentado oferta como seiscientos veinticinco mil dólares (\$625,000) y ahora los tenemos como quinientos setenta mil dólares (\$570,000). Entonces sí podemos negociar hacia abajo para que esta empresa quede favorecida con un precio, un costo, pero aquellos que supuestamente no habían puesto, quedaron descalificados. Dígame señor Rodríguez?

Sr. Rodríguez: Usted está participando como Junta de Vigilancia?

Vigilancia: Yo soy junta de Vigilancia, pedimos la palabra como junta de vigilancia.

Sr. Rodríguez: A, eso es lo que no escuché, que está como junta de vigilancia.

Vigilancia: Y en parte es lo que a nosotros nos inquieta porque, si bien este tema lo traemos desde las capitulares y de las asambleas por delegado, nosotros hemos tenido como junta de vigilancia la oportunidad de revisar al detalle las propuestas, al detalle las negociaciones, y no hemos visto en papel en realidad qué es lo que ha llevado a que \$625,000 ahora se conviertan en 570. Si decimos en el pliego, y no me lo sé de memoria, me disculpan, pero si decimos que aquellos costos que no han sido incluidos pues lo asumimos. Cómo es que después hacemos todo un desglose de los costos indirectos, que entonces lo que hacen es aumentar a la empresa B, creo que es, que queda entonces descalificada porque sumando todos los costos indirectos, resulta que estaría muy por encima de lo que ofertó. Entonces de verdad, en temas de contrataciones, si aquí hay alguien que sea más experto, me gustaría poder tener claro eso. Podemos negociar hacia abajo. No podemos aclarar hacia arriba entonces encontramos un punto medio donde encontremos, quién es el que realmente cumple porque si nosotros revisamos todo entonces sería como bien dijo la asociada Camarena, ninguno cumplía. Entonces esas son las cosas que realmente tendríamos nosotros que ver, que analizar. Revisar cada uno de los puntos, cada uno de los costos, y de dónde surge este cambio hacia abajo, para que esta empresa ahora diga que son 570 y una cifra que nosotros tenemos acá en una presentación dice que son quinientos cincuenta y cinco mil (\$555,000). Entonces no estamos como muy claros todavía, ni muy transparentes en el tema de que si se debía o no negocia, o si se debió

simplemente declarar desierto. Además también una preocupación que tiene Vigilancia es, alguien aquí lo mencionó, de tantas empresas de construcción que hay, por qué no publicamos por un monto así en el periódico, un llamado OK. Pero qué es lo que pasó? No teníamos un costo base. No teníamos idea de cuánto nos íbamos a costar esta remodelación. Entonces aquí estamos enfrascados en que sin tener un costo base, sin saber qué es un buen precio, y que es razonable y que no es oneroso o gravoso, es que entonces ahora estamos con una propuesta de 570 que están pidiéndonos que aprobemos. Eso era lo que les quería aclarar. Quizás en el transcurso de la mañana podremos aclarar otros puntos. Gracias.

Secretaria: Bien para aclarar la consulta que hace la junta de vigilancia. Si se refieren al pliego, en la página 4 y la página 9 establece: la cooperativa se reserva el derecho de negociar el precio o las condiciones del contrato a favor de la cooperativa una vez haya sido adjudicada la licitación con el proponente que resulte seleccionado. En base a eso que establece el pliego, fue que ese negocio de 620 a 570. El pliego lo permite.

Moderador: Micrófono tres.

Luis Ho: Buen día Luis Ho, asociado 4934. Quiero aterrizar y terminar mi primera intervención señora presidenta. Primero lo que quiero decir es pedir disculpas si alguien se ha sentido agredido u ofendido, que dijeron que necesitaban respeto. Si yo y irrespeté a alguien, mi disculpa formalmente ante esta asamblea y ante ustedes. Pero cada vez que yo me paro frente a este micrófono señora presidenta, esté segura de que yo vengo hablar, no a favor de la junta directiva, ni a favor de un clan, porque aquí da la impresión de que hay un clancito, hay grupos, y eso tenemos que evitarlo. Tenemos que terminar con eso. Cuando nosotros hacemos algo aquí en esta cooperativa o decimos algo, tenemos que procurar que sea a favor del asociado señora presidenta, que haya beneficio para el asociado. El señor Mendizábal hablaba de que él no entendía el ejemplo del que come pan con huevo, y era un ejemplo. El Maestro habló con ejemplos y no lo entendieron, y era el Maestro. Imagínese! Nosotros señora presidenta, voy a compartirles algo, yo baje unas páginas del libro padre rico padre pobre donde este señor decía que, si yo compro un auto, un carro, y lo comienzo a manejar todos los días para el trabajo, voy y regreso, no hay inversión. Si yo le pongo un cupo ahora de taxi y comienza a ganar dinero con ese carro, es un inversión. Entonces hace un momento el compañero decía, o el compañero Alexander creo que se llama usted, dice que nosotros tenemos que aprobar nuestro costo de inversión, cuando la verdad estos locales lo que van a generar es un gasto, porque es un servicio que les voy a brindar al asociado, a un grupo de asociados que todavía no estoy claro quiénes son los que van a ser beneficiados. Pero si yo quiero beneficiar al asociado entonces, yo hago una sucursal en Centennial, hago una sucursal en el oeste, y pongo sucursales por todas partes, para que estemos cómodos. Pero aquí el compañero hace un momento dijo que el patrimonio tenemos que cuidarlo, y yo veo Diablo. Nada más quieren tumbar Diablo. Tenemos que cuidar el patrimonio señores. Entonces si estos locales señora presidenta, nosotros actualmente tomamos estos locales y los compramos en 4.5 no sé cuántos millones, y hoy se aparece un inversionista que dice

te doy 10 millones, esa es una inversión donde ganamos dinero y que se considera inversión. Si yo agarro esos locales y los alquilo y recupero esos 4 millones en dos tres años, no se cuántos, es una inversión señora presidenta. Pero si yo agarro esos locales y comienzo a dar servicios, entonces vamos a ver cuánto nos cuentan esos locales, además de los cuatro millones que ya gastamos, señora presidenta. Entonces tenemos que estar claros si es inversión o si es más gasto lo que vamos a traer a la cooperativa. Y señores asociados, el voto que ustedes vayan a dar hoy que sea en beneficio de la cooperativa y de cada uno de los asociados que pertenece a esta cooperativa señor asociado. Que mañana no nos señalen y nos culpen de que esto fue una mala decisión, muchas gracias.

Vigilancia: Señora presidenta nosotros deberíamos aclarar un concepto que se dio enantes referente al pliego de cargos de licitación, y me parece que se quedó una parte de lo que se leyó por fuera. En el punto 6 dice: la cooperativa podrá solicitar aclaraciones luego de presentar la propuesta y además solicitar que se acompañe documentación de aclaratoria, siempre que no tenga por objeto distorsionar el precio u objeto ofertado, ni tampoco modificar la propuesta original. Y ustedes lo que hicieron fue modificar, y lo que se hizo fue modificar la oferta original, porque el monto era seiscientos y pico mil y ahora va por quinientos y pico mil.

Secretaria. No. No. No. Están confundiendo. Antes de negociar el precio se les solicitó a los dos que hicieran las aclaraciones. Una vez realizadas las aclaraciones, entonces se adjudicó, y se negoció, o sea, son conceptos totalmente diferentes, para dejar claro eso. Hay una cuestión de orden.

Eric Rodríguez: Ya se me olvidó hasta el número de asociado. No se, ya se me olvidó el número de tanto discutir. Yo solamente quisiera comprender y pedirle a la junta de vigilancia, que se pueda dirigir hacia quién va a la pregunta, porque están hablando y yo no sé si es pregunta, respuesta. Adicional se han hecho cinco preguntas desde el primer momento que la ingeniera Lavinia hizo, y todavía no he escuchado. No sé si esto es una asamblea para sostener la junta de vigilancia, sostenernos si nos va el proyecto o no. No entiendo porque estamos... dos minutos ... yo desde que entré hasta el sol de hoy, no he escuchado si es la posición de por qué debemos renovar, o la posición por qué no. O sea aclaremos si o no, para votar rápido porque yo estoy perdiendo mi tiempo aquí.

Moderador: Micrófono número dos.

Vigilancia: Para contestar al señor Rodríguez. Señor Rodríguez nosotros estamos esperando que los asociados, nosotros sí tenemos nuestros puntos y lo vamos a leer pero estamos dando la oportunidad a los asociados que dieran los puntos de ellos. Y en eso estamos, pero si hay un cuestionamiento nosotros intervenimos. Pero nosotros sí vamos a intervenir para dar nuestro punto de vista como junta de vigilancia con respecto al proyecto. Gracias.

Moderador: Micrófono número dos.

Lavinia Camarena, asociada 1143. Tengo un par de cositas. Primero para aclarar de que independientemente de lo que podamos pensar, yo conozco a todas las personas que están sentadas de lado de allá y no soy enemiga de ninguna. Pero sí tenemos que estar claritos de que cuando nosotros estamos de lado de acá nosotros estamos representando a asociados que por derecho no pueden estar aquí, y nosotros somos su voz y su voto y en mi caso, yo me voy a asegurar de representarlos de la mejor manera que yo lo puedo hacer. La primera pregunta que tengo es: Nosotros llegamos a este momento por una solicitud que yo misma hice en la asamblea. Esa solicitud tenía que ver con el hecho de que evaluáramos cuál era la condición de Diablo a ver si eso merecía que nosotros invirtiésemos \$600,000 del lado de acá, si se justificaba porque el edificio estaba, como se pintaba, tan deteriorado y tan dañado que había que desecharlo. Se creó una comisión en ese momento, no veo aquí a ninguno de los ingenieros que estaban en ese momento el día de la asamblea y que dijeron que iban a participar en la comisión, y no sé si esa evaluación se hizo, que por allí debimos haber comenzado. Que si la evaluación se hizo y el resultado es que el edificio está tan deteriorado que realmente no vale la pena meterle un real más, y lo que hay que hacer es demolerlo, invertir acá para ver qué es lo que hacemos después allá, probablemente no estaríamos en esta discusión en este momento. La otra preguntita que tenía era con respecto a eso. Cuando yo hice la intervención originalmente, era con respecto a eso, cuando tú haces una adjudicación y tú pides aclaración, tu aclaras puntos. Tu no negocias precio después, porque a mí me interesaría, ahora sí quiero saber quién es esa empresa, y qué fue lo que le hemos negociado ahora, qué pudo hacer que ellos bajaran que: cincuenta, sesenta mil dólares. Desde que yo vi este pliego, este pliego para mí está chabacano. Éste pliego no parte del hecho de qué tipo de materiales yo quiero, de nada. O sea al final yo no sé ni siquiera cómo está gente pudo haber licitado. Qué fue lo que esta gente licitó? Licitaron peras con manzanas. Cómo tú sabes que él licito bajo la misma premisa que el otro licitó, si no hay una base real aquí, para saber qué era lo que estábamos pidiendo.

Tesorera. Para aclarar Lavinia. Creo que hay una pequeña confusión cuando mencionas que el punto del proyecto de inversión de Centennial va muy ligado a lo que íbamos a hacer en Diablo a nivel de la inversión, creo que allí hay una pequeña confusión porque son dos cosas separadas. Para ese otro punto vamos a tener una asamblea extraordinaria, también recuerden que ese estudio se dijo en la asamblea que iba a tomar mucho más tiempo. Cuando se aprobó comprar el local de Centennial Center tenía propósitos específicos, inclusive lo menciona precisamente la junta de vigilancia en su nota JV-02 que dice: el compromiso mediante resolución Número 2 de la 10ª asamblea extraordinaria del 17 de noviembre de 2012 fue, la adquisición de un local que reuniese las condiciones descritas en dicha resolución para establecer el centro de tarjetas de crédito y realizar el traslado temporal de las oficinas de la cooperativa, durante la construcción de la torre corporativa. Bien esto de la torre corporativa y demás, es también una decisión que en su momento en la próxima asamblea se evaluará, así que son dos cosas me parece que diferentes, gracias.

Secretaria: Lavinia, solamente para aclarar, quién solicitó que hiciéramos una evaluación exhaustiva del proceso que se había dado. Esa propuesta fue presentada por el señor Javier Acosta durante la asamblea de delegados, porque había confusiones en lo que es la comisión sobre el tema de hacer la evaluación patológica, que como bien mencionas, hubo varios asociados que se ofrecieron. Algunos asociados ya comenzaron a ver la instalación y están en el trabajo de ese tema. Pero sobre ese tema es el señor Acosta, y estaba preguntando dónde estaba para que pudiera aclarar el tema. Estuvo y se fue. Y lo otro es: yo respeto mucho la decisión del trabajo que hace cada uno y respeto lo que cada uno piense del pliego, pero el pliego lo ayudó a hacer un asociado que se encuentra en esta sala. Entonces la próxima vez, no utilicemos la palabra chabacano, porque el asociado se encuentra aquí presente. De manera que nosotros agradecemos el esfuerzo que el asociado hizo para ayudarnos a revisar el pliego y sacarlo en su momento.

Moderador: Micrófono tres.

Ivette Bourette: Buenos días. Ivette Bourette, asociada 585. Muchas de las cosas que iba a mencionar han sido aclaradas mientras llegaba al micrófono, sin embargo es una lástima que no se hubiese tenido voluntarios para revisar toda esta información que presentó la junta de directores y poder verificar toda esta documentación, previo a que viniéramos que fuera más fácil aclarar para evitar este sentimiento de ocultismo que existe entre algunos de los asociados aquí presentes. Una de las cosas que me gustaría o me hubiera gustado, es saber si se hizo algún tipo de estudio de alquiler. Cuánto nos costaría un local con nuestra necesidad, versus cuánto nos cuesta terminar la inversión que es la remodelación de Centennial. Porque ya es una propiedad nuestra o sea realmente ya la inversión de la adquisición se hizo, lo que estamos discutiendo ahora es la inversión sobre la remodelación. Entonces cuánto nos cuesta a nosotros alquilar un local con nuestras necesidades, con bóveda y con todo lo demás. Eso es la manera en cómo podemos evaluar si valía la pena o no valía la pena la inversión, porque al final lo que invirtamos dentro de Centennial es nuestro, lo que invirtamos en un alquiler de otro local jamás va a hacer nuestro. Entonces eso sí es un gasto, eso no es una inversión. Entonces los bienes y raíces, como todos sabemos es la mejor inversión que podemos hacer, y bien dijo Mendizábal, somos servicios múltiples y no lo estamos utilizando. Entonces eso es una buena inversión y siempre los bienes y raíces, porque cuando se compró Diablo en su momento pues se pensó y se medito y se discutió, pero allí tenemos ahora el valor de nuestra compra y eso es lo que tenemos que ir viendo. En cuanto a Centennial miren, muchos de los miembros asociados de esta cooperativa o estamos jubilados, o estamos próximos a jubilarnos, entonces pensar que solamente Diablo, desde mi punto de vista siempre va a ser, hay que buscar otras alternativas. Yo no sé cómo son los demás, para mí me cuesta muchísimo llegar a Diablo antes de las cinco de la tarde. Y yo estoy en La Boca, porque para cuando yo llego están cerrados porque el tráfico hacia Diablo es horroroso, viniendo desde el área de acá. Entonces tenemos que ver si embargo quizás, una de las consideraciones que quisiera que se tomaran en cuenta es un cambio de horario si vamos al Centennial, porque Centennial sí tiene mayor, es más abierto, hay más personas allí. Diablo después de las seis de la tarde es sumamente

solitario y lo sabemos aquellas que hemos estado trabajando allí hasta tarde. Hasta que da un poquito de miedo salir de allí. Centennial se presta más para eso, y eso sí nos ayudaría mucho con el asunto de los horarios y el tráfico que ocurre. Gracias.

Moderador: Entre los puntos que mencionaste sí estamos considerando el cambio de horario en Centennial. Micrófono número dos. Micrófono número cuatro

Juan Faggette: Si, buenos días compañeros mi nombre es Juan Faggette, asociado número 3070. Yo estoy aquí y estoy escuchando las cosas en todas las direcciones y yo tengo algunas preguntas, porque quiero pensar que todo esto es una inversión. Y si esto es una inversión, me están presentando costos pero no me están presentando beneficios, y yo quisiera que la junta directiva hiciera una presentación de costo beneficio de este proyecto, porque lo que estamos viendo solamente quizás es una parte, no? Los quinientos setenta mil dólares (\$570,000) para remodelar y todo ok. No? Pero también hablan de que son tres locales y estamos remodelando uno, y después vamos a poner los otros dos en alquiler. Me parece que una proyección de ingresos, y por el alquiler de los otros dos o sea la inversión total, costo beneficio, cuánto va a ganar la cooperativa en una proyección de tiempo de tres a cinco años. No? Cuál es el rango de alquileres que hay en esa área también verdad? Y hablando del edificio de Diablo, nosotros necesitamos ver, a mi me gustaría ver un plan estratégico un plan maestro. No solamente aprobar o desaprobar los quinientos setenta mil dólares (\$570,000) sino cuál es la película completa de esta cooperativa, de esta inversión, y lo que estamos haciendo. Igualmente me gustaría saber quién es el contratista D, Gracias.

Moderador: Para que nos dé una idea de la inversión y de las posibilidades que tenemos en Centennial, el señor Rudy Jemmott, por favor.

Martín Flores: Asociado 2145, Martín Flores. Una cuestión de orden señores. Aquí vinimos a discutir un presupuesto de aprobación o desaprobar. No sé si es el momento preciso de darnos un pantallazo de lo que vamos hacer allá, si realmente sí lo aprobamos o no lo aprobamos. Y eso que lo que es, la aprobación o desaprobar del mencionado proyecto, del cual quiero referirme a una cosa si la junta directiva me permite.

Moderador: Señor Martín creo que es válido que el asociado Jemmott nos conteste alguna de las preguntas que hizo la asociada.

Martín Flores: Podría ser después de mi intervención que tengo cinco minutos de estar aquí, y también es válido que mi presencia como asociado realmente que soy, un plenipotenciario de aquellas personas que yo represento y doy mi opinión, antes de que se me vaya.

Moderador: Dale Martín.

Martín Flores: Martín Flores, asociado 2145. Estoy anonadado. Totalmente anonadado con el sentido de que en la última asamblea, la junta directiva mencionó respeto, y yo con mucha humildad di mi respeto. Pero el respeto es mutuo, porque se predica siempre con el ejemplo, eso es lo que tengo entendido yo, No? Hay muchas cosas que son ciertas, que se han dicho aquí, y otras cosas que no son ciertas, porque la compañía D, supuestamente si es que fueron considerados, fue una compañía por los asociados, la cual nos plancharon, nos plancharon. Nos plancharon y yo tengo respuesta acerca de eso. Y también tengo interés en demostrarles que los planos, no solamente fue una chabacanería la parte eléctrica, y las recomendaciones fueron hechas por nosotros y después nos eliminaron. Pero eso no es el tema, el tema es el siguiente: yo exijo respeto. Respeto porque respeto el derecho a la paz. La señora Presidenta en función, con excepción de la señora Gladys Saarinen, y creo que no sé si estuvo la presidenta en función en ese momento, la presidenta encargada Norma Pérez, textualmente me dijo a mí que no había una adjudicación y que eso no era cierto. Cómo se llama eso venir hoy a decirme que sí hay una adjudicación, donde ella me sostuvo que no había una adjudicación. Como se llama eso? Es respeto o es irrespeto? Permítame. Permítame. Solamente para que el respeto sea mutuo, verdad? Yo, más bien pienso realmente de que, lo que vamos aquí es la remodelación de Centennial, la cual ya había una adjudicación. Y quiero que la asamblea sepa que no es cierto todo lo que dice aquí, porque nosotros, el arquitecto Osvaldo Ospino quisimos participar de la operación, que no nos llamaron por supuesto, llaman a las páginas amarillas pero ellos irrespetando los estatutos el cual dice que los asociados podemos formar parte de cualquier proceso de licitación, no nos invitaron. Sin embargo, llamaron a cuatro compañías de afuera, sabiendo que aquí *habemos* profesionales que podemos hacer el trabajo. Pero ese no es el tema. El tema es que la modificación del plano eléctrico se hizo porque mi persona recomendó se modificara porque la parte eléctrica de ese plano totalmente no sirve. Y lo digo con mucha razón. Si quiere una explicación se la doy brevemente.

Moderador: Se le acabó el tiempo mire.

Martín Flores: Óigame. Y la sala no va a quedar ilustrada? Si ni siquiera hubo un previo.

Secretaria: No. Usted puede hacer una segunda intervención.

Martín Flores: La segunda intervención. Pero yo quiero que el respeto sea mutuo. Yo exijo respeto mutuo porque el respeto se gana. El respeto se gana señores y pensemos bien lo que vamos a hacer hoy. Hoy nosotros decidimos para el futuro.

Secretaria. Señor Martín solamente para hacer una aclaración, porque no es bueno que quede en el ambiente que estamos seleccionando compañías que no incluyen de los asociados. Cuando se mandaron las cuatro invitaciones, para ese momento, ya la compañía del señor Ospino había presentado. Entonces eso es algo que tiene que quedar bien claro porque hay malas interpretaciones y hay malos entendidos. Y

luego cuando se ofreció a cuatro compañías más, ya el señor Ospino estaba dentro de los proponentes. Él pertenecía a los proponentes A y B.

Martín Flores: Pero me permiten. Me permite solamente cuestión de orden. Está bueno esto? Que bueno.

María Eugenia Pinzón: Si buenos días todavía. Asociada 4523 María Eugenia Pinzón. Yo quería nada más aclarar porque me parece que quedó en el ambiente que la adjudicación a la compañía era irregular en términos de que se había negociado posteriormente un precio. Yo he manejado varios contratos y normalmente se evalúa se hace una evaluación técnica, no sube el precio y se recomienda aquella compañía que tiene la más alta calificación técnica. Una vez se selecciona esa como la mejor evaluación técnica se puede negociar el precio, porque lo que se está buscando en realidad es el beneficio de la organización, así que me gustaría que eso lo confirmaran que es así.

Moderador: Confirmado que fue así.

María Eugenia Pinzón: Gracias.

Moderador: Señor Jemmott.

Rony Mariscal: Quisiéramos hacer una aclaración y comentario al respecto de esto último y otros puntos que se han estado mencionando.

Moderador: Señor Mariscal, el señor Jemmott tiene la palabra.

Rony Mariscal: Si pero nosotros hemos estado pidiendo en la palabra desde mucho antes, y en este momento se acaba decir algo.

Moderador: Señor Mariscal, el señor Jemmott tiene la palabra, por favor, después del señor Jemmott.

Rony Mariscal: Eso me lo dijo hace unos minutos atrás, y yo he esperado pacientemente así que voy a hacer la aclaración si me permite la sala.

Moderador: Señor Mariscal, me hace el favor y espera su turno.

Rony Mariscal: Mire hemos sido flexibles y queremos hacer el comentario. La idea de la junta de vigilancia no es entorpecer. Queremos realmente que esto fluya y lleguemos a un feliz término. Así que vamos a cederle la palabra señora presidenta, pero por favor me reservas la siguiente.

Moderador: Muchas gracias señor Mariscal. Señor Jemmott.

Rodolfo Jemmott: Buenos días señores compañeros asociado 218, apoyando a los entes de gobierno como presidente del comité de finanzas. Voy a hacer unos comentarios y voy a tratar de ser breve, pero voy a empezar con lo siguiente, y es en base a preguntas que yo he hecho desde que empecé a presidir el comité de finanzas. Y los asociados según apunté aquí de las discusiones, el asociado Mendizábal, el asociado Faggette, creo yo, dieron la clave. Éste proyecto de Mendizábal, hasta donde yo he podido avanzar o averiguar, fue aprobado por asamblea sin un proyecto de inversión, evaluado o analizado costo-beneficio. Lo digo porque lo he pedido y no lo he encontrado. Si antes de aprobar este proyecto de inversión en la compra de Centennial, se hubiera hecho un análisis de costo beneficio, todos los costos en que se están incurriendo se hubieran tenido que analizar antes de aprobarlo. Y eso no se hizo. Y no solamente no se hizo sino que, primero compraron dos locales sin el análisis de costo-beneficio, luego compraron un tercer local, sin el análisis de costo beneficio. Compraron los locales con base en un proyecto principal u original, que es al que se refería la asociada Chen, y ese proyecto original no se sabe en qué condiciones está porque no hay un cronograma de cómo llegar a ese propósito. Entonces lo que estamos viviendo es casualmente el resultado de haber aprobado un proyecto, una inversión que a la fecha según los números que vimos, está en los 6.2 millones de dólares, tomando en cuenta lo gastado y lo hipotecado, o sea la hipoteca que tenemos, los dos préstamos, y es un activo que ahora mismo está improductivo. Entonces lo que hay que analizar aquí es qué se debe hacer con ese activo. La pregunta que hicieron fue qué tanto podríamos ganar ahora mismo en alquiler, tomando en cuenta que existe la posibilidad de alquilar cuatro locales asumiendo que, o sea, que hay tres locales pero cada uno tiene una mezanine, por lo cual se podrían alquilar arriba y abajo, son cuatro locales. Sin embargo cuando hicieron el avalúo, las compañías evaluadoras dieron un precio estimado de alquiler. Con base en ese precio estimado y con base en lo que ustedes aprobaron en presupuestos del 14 y el 15, se debería poder estar recibiendo, entre veintisiete mil (\$27,000) mensuales según presupuesto, y cuarente mil dólares (\$40,000) mensuales según el avalúo de los evaluadores, y quizás un poquito más de acuerdo al valor del área hoy día, por cada 408 m², o sea cada local.

Moderador: Por favor Rudy continua.

Rodolfo Jemmott: Dependiendo de la tasa que se aplique, o el canon de alquiler que se aplique, estaríamos hablando entre 360 o quinientos mil dólares (\$500,000) anuales de alquiler. Pero nuevamente disculpen nuevamente, lo que hay que aclarar o decir, es qué van a hacer con el activo que ya adquirieron. En ese punto la asociada Chen pregunto alternativas. La alternativa uno, es si el proyecto original sigue en pie. Y si el proyecto original sigue en pie, qué fase para llegar a esa conclusión del proyecto original, debe ser considerado Centennial una fase intermedia o una fase final. La otra alternativa, si es una fase intermedia, es decir, lo usan como lugar temporal para colocar las oficinas actuales mientras construyen o remodelan el 5051, o una tercera, cancelar el proyecto o vender el proyecto, o sea, y volver a vender, poner en venta lo que es Centennial. Tienen que evaluarlo nuevamente el punto de vista del costo-beneficio. Adquirieron este local entre el 13 y el 14, obviamente hoy el valor es más

alto. Venderlo como creo que dijo el asociado Ho, es una manera de recobrar la inversión. El asunto es si venderlo hoy nos lleva al proyecto original, el cual fue presentado en la asamblea con la cual se aprobó Centennial. Y si ese proyecto todavía sigue en pie, si venderlo es cumplir con ese proyecto de la asamblea. Y no es cuestión de decidirlo hoy. Hoy es cuestión de decidir, procedemos con una fase del proyecto original o no? Y creo que es lo que están planteado. No sé si eso contesta las preguntas que hicieron.

Moderador: Muchas gracias señor Jemmott. Señor Mariscal.

Rony Mariscal, Vigilancia: Muchas gracias señor Jemmott. Al final no escuché la recomendación que después de ese análisis que nos presentó? Que sería lo mejor pero queda la sala ilustrada y quisiéramos hacer comentarios, de la participación de la junta de vigilancia en este tema. Sabrán, que como miembro de la junta de vigilancia soy nuevo y cuando ingresé a esta junta lo hice con el deseo de objetivamente evaluar los negocios de la empresa y poder cumplir con ese mandato que está en el estatuto de velar porque estos negocios se realicen de la forma más transparente, y en beneficio de la empresa. Entonces hice mi reflexión y trate de ubicarme en la posición de no entorpecer en ningún sentido el trabajo que JD ha realizado y lo comparé así con los miembros que me acompañan aquí. En ese mismo sentido, nosotros y le expliqué a la junta de vigilancia, reconocemos que en la asamblea extraordinaria se le otorgó a la junta directiva hacer la evaluación y la compra del bien que hoy estamos nosotros evaluando para invertir, y no nos opusimos. Efectivamente como lo mencionó Norma, pero en el ejercicio de lograr esa inversión que se ha realizado un proceso de selección de contratista, no fue sino justo hasta hace dos semanas que tuvimos acceso a información. Mi pregunta al comité de vigilancia que tiene tiempo ya que participar aquí fue: si ellos tuvieron la oportunidad de estar presente en algún momento del desarrollo de este proceso de selección del contratista, o siquiera en el desarrollo del pliego, si examinamos algo de la información. Porque pienso que frente a ustedes es nuestra responsabilidad poder tener una postura y poder certificar que efectivamente todo el proceso se está llevando con transparencia, y se está velando por los mejores intereses de esta cooperativa. La respuesta de los miembros que aquí me acompañan un fue negativa a excepción de la participación que tuvo uno los suplentes en la apertura de los pliegos de cargo. Nosotros tendríamos hoy una lista limitada, por no decirles extensa de observaciones que hacerle a ese proceso de selección de contratista, pienso que el objetivo de esta reunión no lo queremos perder, y por eso nosotros hemos permitido que sean ustedes los que hagan el corte de cuestionamiento, algunas preguntas van a quedar bastante claras. Pienso, porque el señor ya acaba de explicar alguno de esos detalles con este asunto de costo – beneficio, sin embargo sí queremos plasmar que en la resolución número dos sí se tiene ligado, sí está amarrado un hecho con el otro. Cuando se autorizó la compra del local se establecieron los objetivos por los cuales se realizaba. Creo que es oportuno que se cuestione el plan de inversión. He reflexionado y recuerdo que en la asamblea por delegados, este tema se debatió porque se estuvo evaluando el presupuesto de inversión y le recordé a la junta directiva en la reunión ampliada que tuvimos hace poco, que efectivamente se trataba de dos renglones de ese presupuesto los que

quedaron pendientes de aprobación. De tal forma que cualquiera que sea el análisis que hagamos hoy en día, nosotros necesitamos tener aprobado un presupuesto de inversión para lograr hacer esa inversión. Son paso a paso. Hemos examinado que el proceso de selección de contratista, por ejemplo no hemos tenido acceso a ver cuáles son los requerimientos, como están cuestionando alguno de los asociados sobre el material. Lo dijo en la asociada Camarena y el señor Flores también. Queremos que ustedes sepan, que muchas de las observaciones que están haciendo las tenemos aquí plasmadas, pero no hemos tenido la oportunidad de presentársela a la junta directiva, pero sí consideramos que ustedes tienen hoy la potestad de decidir si efectivamente nos arrojamos a probar este proyecto de inversión, al costo que se ha presentado versus el costo de mantenimiento de oficinas, sin un plan de inversión por decirlo por ejemplo, ya definido lo que se va a hacer con los otros dos locales. Nosotros también quisiéramos que se explique por ejemplo, si la necesidad de la fibra óptica por lo cual se vio la necesidad de abrir o se abre la necesidad de abrir esta sucursal en Centennial, si todavía está vigente esa necesidad, porque hoy en día tenemos un centro de tarjetas que está operando. No sabemos si trasladar ese centro de tarjetas nos va a representar realmente más beneficios. Si es así, tendríamos que observar cómo lo sustenta JD, para que nosotros también tengamos ese elemento porque eso fue una inversión que ya se hizo. Ya tenemos tarjeta de crédito y asociados que la están utilizando. Pero si el traslado de ese centro de tarjetas hacia Centennial no representa realmente un beneficio sustancial versus, el mantenimiento de todos los cánones que no van a estar alquilados, versus la inversión de esos \$500,000 o \$600,000 que se vayan a hacer. Esos son temas que nosotros debemos tomar en cuenta al momento de decidir si procedemos a aprobar esto o no. De esa manera nosotros sí queremos plasmar que tenemos nuestras observaciones en cuanto a la publicación de la invitación que se le hace a los contratistas, efectivamente. En cuanto a lo que mencionó la asociada María Eugenia, de si se trata de un proceso de adjudicación por razones técnicas, también hicimos nuestra consulta a especialistas en materia de contratos, y esto es un tema que a mí me gusta porque fue tema de estudio hace 15 años en mi carrera y yo sí puedo decirles que en cuanto a este derecho de negociar, después de una adjudicación de que hace mención JD, realmente no se debe dar. Cualquier modificación que se hace a un precio después de una adjudicación, o cualquier modificación que se establece después de abiertas las propuestas, requiere iniciar un proceso de licitación nuevamente. Nosotros tenemos varias observaciones en cuanto a ese proceso de selección, y nuestra recomendación sería, no que se abandone el plan de invertir, porque tenemos que definir qué hacer con Centennial. Pero sí tenemos nuestras dudas. No vemos un proceso transparente en cuanto a la selección del contratista, y si quisieran los detalles, lo podríamos mencionar más adelante.

Moderador: Para una explicación sobre la adjudicación del proyecto, la señora Sirey Sánchez.

Sirey Sánchez: Buenos días a todos, Gerente de Operaciones, mi nombre es Sirey Sánchez. Yo quisiera nada más hacerles una aclaración. Porque en medio del proceso yo no tengo que ver con lo que ustedes aprobaron en inversión ni nada de eso, pero sí

tengo que ver con el proceso de compras que estaba bajo mi cargo, y quiero aclarar que el proceso de compra se hizo de manera transparente. Si ustedes ven La presentación que se hizo de junta, el día 29 de agosto fue que se hizo la publicación del pliego. El día 26 de septiembre un mes después, es que el departamento de compras decide enviar, agarrar del directorio y enviar el pliego, porque había pasado un mes y nadie se había presentado a ninguna propuesta, a ninguna consulta. Por eso tomamos la iniciativa de enviar a estas empresas, que inclusive se les mencionó que las empresas a las cuales se enviaron, ninguna de ellas fueron las que realmente al final presentaron propuestas, para dar esa aclaración. Y en este 26 de septiembre la empresa que mencionan aquí, ingresa o se incorpora mediante el pliego, que es la constructora A, la cual se mencionó aquí. No es que no se le dio la oportunidad, ingresó, inclusive a la que se le adjudicó, en este momento no estaba. Otro de los puntos es que el departamento de compras, como tal no mantiene un listado de todas las empresas de los asociados, ni nunca lo ha tenido por lo tanto ustedes nunca verán a la oficial de compras, ni a mi persona enviando pliegos directos porque nosotros no tenemos un listado de las empresas de cada uno de los asociados, por lo tanto, existe una página web donde se publica todos los días los pliegos que nosotros hacemos. Todo es mediante esa página web a la cual cada asociado tiene acceso y si tiene una empresa que está relacionada con lo que se está publicando, tiene todo el derecho de participar, inclusive nosotros recibimos si participa mediante el pliego, nosotros recibimos la documentación. Nosotros y se los digo aquí claramente nunca me verán a mi Sirey Sánchez, gerente de operaciones enviando un pliego directo a nadie porque no es el proceso correcto, o por lo menos no es el proceso que me dieron a mí cuando entré en la gerencia de operaciones. Cabe mencionar que la empresa a la que se adjudicó no está dentro del listado de las cuatro empresas a que nosotros en su momento enviamos. Por si hay alguna duda con respecto a eso, no está dentro de ese listado. Esa empresa entró con la publicación del pliego en la página web, y simplemente aplicó como cualquier otra empresa. Con respecto al tema, y quiero contestarle a vigilancia, el tema de la adjudicación que se realizó. Nosotros tenemos contratados un inspector de obras. Y esa es la persona que es la persona técnica para ayudar a la gerencia de operaciones, a la oficial de compras, y a la administradora de proyectos, para ver aquellas cosas que nosotros por ser administrativos, no podemos ver, porque es un proyecto realmente de remodelación, que hay que ver diferentes detalles. Se mencionó que no hubieron detalles de precios o desglose de descripción de pisos, azulejos, y todo lo demás. A raíz de que en el pliego no estaba tan especificado, por eso se hicieron las diferentes reuniones de homologación con todos los participantes, y allí se les aclaró a cada uno lo que se quería. Inclusive hay minutas firmadas por ellos, hay listas de asistencia, e inclusive cada una de las empresas que fueron las que entregaron propuesta al final, participaron en esas reuniones de homologación. Eso es todo gracias.

Moderador: Antes de pasarle la palabra a las otras dos personas que están en los micrófonos, quiero decirles que yo acabo de entrar a la junta directiva y soy la presidenta de la misma. Durante los dos últimos meses que yo entré a la junta directiva teníamos como tarea principal ver las preguntas que nos hicieron en la asamblea sobre invertir o no en el Centennial. Hemos invertido muchas horas

revisando, mirando, escudriñando, preguntando y hemos salido con la recomendación que estamos haciendo de seguir adelante con el Centennial. No ha habido nada escondido, nada mal hecho. Lo único es que sí se hizo la adjudicación, como sigue en el proceso de compras, pero el contrato de la misma no se ha firmado. Micrófono número cuatro.

Juan Faggette: Sí buenas tardes, 3070. Con el mejor ánimo y la mejor salud yo también soy nuevo en esto. Yo quisiera proponer en mi participación que la junta directiva o que nosotros aplacemos esta decisión por lo menos 6 meses. Para qué? Para realizar un análisis de costo beneficio, un estudio por escrito para la salud de todos los miembros, también elaborando un plan maestro de cinco años que incluya qué futuro podamos darle a Diablo. Yo pienso que no hay apresuramiento. Puedo estar equivocado. Ya nosotros invertimos o gastamos 1.67 millones. Ya compramos el local según entiendo verdad. Estamos pagando la hipoteca correcto, pero no sabemos qué uso o que beneficio nos va a dar. En ese sector de Centennial hay mucha oferta. Hay más locales comerciales que se están construyendo al otro lado de la calle. Es un lugar que tiene un tremendo potencial pero en qué plazo y por ende debemos hacer un estudio para proteger el patrimonio de la cooperativa y para la salud de los asociados porque no podemos andar con suspicacias al venir a las reuniones, tener a la junta directiva a la defensiva, nosotros a la ofensiva, eso definitivamente no está bien. Muchas gracias.

Moderador: Micrófono número dos, señor Martín.

Martín: Señora presidenta hay una propuesta en la sala. El señor Juan propone aplazarlo por seis meses. Quiere repetir por favor señor Juan.

Moderador: Eso no aplica. Estamos tratando todavía el tema.

Juan Faggette: Yo estoy proponiendo que se aplace la decisión. Ustedes nos invitaron aquí a votar por quinientos setenta mil dólares (\$570,000). Yo no puedo votar si yo no tengo suficientes elementos de juicio, y no los tengo. Y yo soy responsable con la gente que represento. Así que por favor.

José Calvo: Señor Rangel, se hizo o no se hizo una propuesta.

Moderador: Señor Rangel?

Rangel Vargas, IPACCOOP: Porque este señor siempre que hace un comentario y negativo. Ya está bueno de eso. Los comentarios son los que te dañan. Señores hay una propuesta, pedimos que sea debidamente secundada, debatida y votada, pero ojo con lo que están haciendo señores delegados de la asamblea. Yo he participado casi en todos los eventos de asambleas, un estudio más inversión, si se puede llamar, o más costo, otra asamblea, más costo.

Vigilancia: Allí es donde está fuera de orden señor Rangel.

Rangel Vargas, IPACOOB: Hay una propuesta, tiene que estar debidamente secundada.

Vigilancia: Hay una propuesta? No hay que hacer la advertencia a la sala señor Rangel. La propuesta existe? Es lo que queremos saber, si se secunda y si se procede con votación. Los comentarios de lo que se hace en otras cooperativas están de más. Eso es lo que no necesitamos aquí, confusiones. Gracias.

Moderador: señor Calvo.

José Calvo: José Calvo, asociado 1346. Secundo la propuesta del compañero delegado.

Moderador: Entramos en debate de la propuesta. Cuestión de orden.

Alexander Alvarado: Yo voy a hacer una cuestión de orden. Esta es una asamblea de un solo punto que tiene que ver con la aprobación o no de un proyecto de inversión, de una partida de inversión. Entonces, según lo que es mi interpretación de una asamblea extraordinaria, nosotros tenemos dos opciones aprobar o desaprobamos pero si nosotros nos vamos por ejemplo, si fuera así el caso, como menciona el delegado, entonces yo podría decir aquí mismo en esta asamblea extraordinaria vamos a ver si vamos a dejar el proyecto, sin orden, vamos a vender el Centennial, vamos a hacer. Eso no aplica en esta asamblea extraordinaria, esto nos toca a nosotros debatir un solo punto. Aprobamos o desaprobamos el proyecto de inversión. Eso es mi cuestión de orden.

Moderador: Señor Alvarado, se hizo la consulta. Así como en muchas otras ocasiones usted ha hecho la consulta al representante de IPACOOB, ahorita mismo se hizo la consulta y él dijo que sí. Así que hay que proceder.

José Calvo: Estamos fuera de orden señores miembros de la mesa directiva.

Moderador: Estamos en el debate de la propuesta. Micrófono número uno.

Reynaldo Duncan: Asociado 41790, Reinaldo Duncan. Señora presidenta con todo el respeto, creo que al inicio de esta asamblea usted mencionó que teníamos el local aquí hasta el mediodía. Son prácticamente las 12 del mediodía y no he entendido nada hasta ahora. Aquí hemos venido para aprobar algo, la sala debe estar ampliamente ilustrada. Yo escuché al señor Calvo una intervención, ex - miembro de la junta de vigilancia, y no le he escuchado terminar. Aquí esto tiene un gasto estar aquí. Esto es un gasto señores y si nosotros en este momento, se están hablando tantas cosas que no se han ilustrado, yo pensaba que ustedes traían el paquete completo, señor Alexander. Que nos iban a informar de todo. Pero no ha sido así. Hay muchas preguntas que se están haciendo. Las que seleccionan las contestan y las otras no. Aquí se dijo que se querían saber los nombres, como expuso la asociada que es público

cuando se licita se deben saber los nombres de las empresas, y no la han contestado. No sé que se está ocultando, por qué esa es la percepción que se tiene. Así que señores por favor antes de tomar una decisión, hay que estar la sala completamente ilustrada. Muchas gracias, y quisiera escucharlo concluir lo que usted empezó.

Tesorera: Disculpen se habían secundado una propuesta y estamos en debate. La propuesta era que se extendiera el plazo seis meses y que se presentara nuevamente un análisis costo-beneficio de lo que conlleva el proyecto. Solicité la palabra a la presidenta porque miren, quiero mencionarles que a nivel de presupuesto de ingresos este año se proyectó un ingreso solamente en lo que era el Centennial es de ciento setenta y ocho mil dólares (\$178,000) y pudiera ser un poco más, de acuerdo al último análisis realizado por el señor Jemmott. Y eso se presupuestó proyectándolo si se iniciaba el proceso de remodelación inmediatamente en abril y ya para julio, estábamos con las oficinas listas. Qué significa esto de postergar esta decisión de sí o no? Definitivamente que de salida vamos a estar dejando de percibir quizás hasta doscientos mil dólares (\$200,000) de ingresos más todos los costos en que vamos a incurrir como seguridad, lo del PH y todo lo demás. De verdad que les solicito a esta magna asamblea, que lo evaluemos y aprobemos lo que es el proyecto de inversión. Esto es solamente una fase miren, la resolución original hablaba de mudarnos para allá y mudar el centro de tarjetas, inclusive asociados en esa asamblea dijeron que se podían poner cajas, que habían muchos asociados que vivían en ese lado, y para no venir los sábados y una serie de cosas. Así que por favor le solicito a esta magna asamblea que por favor, analicemos el hecho de si nos vamos a extender o no, porque ya de salida vamos a perder. Muchas gracias.

Moderador: Micrófono número tres.

Daphny Chen. Buenos días asociada Daphny Chen, 41588. En el periodo de sustentación de la propuesta yo casualmente iba a decir que me siento incómoda, cuando se presenta en una forma verbal las alternativas, y no tenemos un cuadro completo de cada una de las alternativas con su consecuencia, y la parte numérica. O sea, estamos hablando de que se podía alquilar. El año pasado también tenían en el presupuesto que se iba alquilar. No se ha alquilado, porque los que están interesados en alquilar, una cosa es lo que te diga un estudio de mercado, pero la realidad es que las personas que han ido a alquilar lo quieren con opción de compra. No ha habido interesadas en alquilar al precio que estamos proponiendo, entonces, si yo no tengo la información de cada una de las alternativas con su costos, si rescindo el contrato o la adjudicación, cuánto me cuesta eso. Cuáles son los costos asociados a cada una de las propuestas. No he visto las alternativas en firme. Entonces aprobar algo o no aprobarlo, sin tener toda la información a mano para mí, es muy incómodo. Muy incómodo y yo no me siento cómoda casualmente como dice el compañero, aprobando algo porque se puso en un punto que el día de hoy, es para aprobar una propuesta: si o no de un proyecto, cuando yo no tengo la información para aprobar un proyecto gracias.

Moderador: señor Calvo. Micrófono número tres.

José Calvo: Si, José Calvo, asociado 1346. Precisamente pensando en función de la responsabilidad que tenemos aquí como delegados, yo secundé la propuesta del asociado, porque la otra opción es no, y era la inclinación que yo tenía hasta que él lo plantío y era por tres razones básicas. La primera es que aquí, y hablando del respeto que hablaba el compañero Martín Flores, yo siento que se nos irrespeta cuando aquí se nos trae algo adjudicado, sin que se haya aprobado el presupuesto de inversión. El presupuesto de inversión no se aprobó, sin embargo se hizo todo un proceso y se adjudicó. Entonces desde esa perspectiva de si esa es la manera en que se debe hacer, y lo dice el estatuto y la ley, mi respuesta es no porque se hizo a la inversa. Primero usted pide la plata y después usted implementa todo lo que quiera implementar. La segunda opción que yo veía para tomar mi decisión era si se advirtió? Sí. Vigilancia lo advirtió el 12 de enero pero se adjudicó el 27 de enero. Y la tercera es mi duda de si el contratista es el mejor contratista del mundo, no tengo elementos aquí pero yo hasta marzo era miembro de la junta de vigilancia. Hasta marzo yo estaba sentado allá, y yo sí tuve acceso, y yo quiero que al final vigilancia responsablemente nos diga, qué piensan del contratista al que se adjudica, la experiencia de ese contratista. Yo me imagino que ha remodelado por lo mínimo 100 bancos, o 50 cooperativas, o cinco cooperativas pues. O una, que al final nos digan, porque no sé si estamos discutiendo idealmente sobre un contratista que se adjudica porque es el precio que pensamos, que es bueno pero no sé si los elementos de ese contratista cumplen con la experiencia que nosotros queremos porque le podemos pedir una tasa, y al final no nos va a gustar la tasa. Entonces yo quiero que vigilancia también, si tiene una percepción, porque yo vi el portafolio de la propuesta y yo tengo una percepción, y a lo mejor mi percepción por la cual yo voy a votar es equivocada. Que les diga a la sala si ese contratista tiene dentro de sus *background* la suficiente experiencia para cumplir plenamente con el contrato, Gracias.

Vigilancia: Señora presidenta pido la palabra. Sólo para aclarar. Cuando se habló de las cotizaciones del pliego, aquí uno de los asociados dijo que aquí se hizo peras con manzanas, y yo pienso que sí. Por qué lo digo? Si a mi me mandan, y lo digo porque tengo, después de tanto solicitarlo, logramos que nos dieran las cotizaciones, las propuestas, y hay propuestas donde dice detalladamente lo que van a hacer: demolición tanto, suministro tanto, renglón por renglón. Otras propuestas dicen, el costo, acabado del revestimiento, un cielo raso de gypsum, tanto, en cambio hay otras que dicen nada más remodelación de tal cosa. Entonces para aclarar el por qué, y sustentando lo que dijo el asociado enantes. Nosotros no podemos decir de que la propuesta A,B, o C, es la mejor, si no se basó en lo mismo.

Moderador: Para una cuestión de orden, el micrófono dos.

Javier Acosta: Javier Acosta, 381. Señoras presidentas con su respeto, estamos en discusión de una propuesta que alguien hizo un llamado con respecto al tiempo, algunos tenemos las agendas un poco ... entonces me parece que la observación del señor Calvo tiene toda la validez, y su comentario también, pero hagamos las cosas, terminemos con la propuesta del señor, votemos. Hagamos algo porque nos vamos

extendiendo un tema. La propuesta del señor es concreta. Aprobemos o desaprobemos la propuesta del señor.

Vigilancia: Solamente para aclarar, en la discusión de la propuesta del señor, que fue también ya secundada, se está pidiendo aclaración. El señor Calvo en su intervención pregunta si la compañía, si hemos podido desde Vigilancia revisar las propuestas y si la compañía consideramos que tiene la experiencia o no.

Rony Mariscal, Vigilancia: Señor Acosta la relación es la siguiente. La sala debe estar sumamente ilustrada porque no se trata de votar para salir de aquí. El señor hizo la propuesta para aplazar la inversión, sin embargo pudiéramos por asamblea decidir que no se aplace, pero para poder decidir que no se aplace por lo menos el señor Calvo está pidiendo que se diga si los proponentes están calificados por su experiencia. Entonces sí hay una relación. Y si nosotros quisiéramos resumirles, nosotros hicimos una evaluación de tres proponentes, los últimos que quedaron, y a nuestro juicio, el proponente adjudicado, tiene una experiencia que se basa en remodelaciones de escuelas, en remodelaciones de tipo de proyectos habitacionales residenciales, en donde los proyectos no terminados y reciben, de repente una evaluación que dista mucho de la propuesta de otro proponente, en donde podemos palpar que la experiencia sí está directamente relacionada con las remodelaciones de bancos, de oficinas bancarias, que están más relacionadas con el negocio. Entonces nosotros, le respondemos al señor Calvo y a la sala, en nuestra evaluación de los proponentes hay una distancia. Existen experiencias de parte de uno y otro que dista también en años. De repente si no le prestamos atención, pero la magnitud de los costos también allí hay una propuesta de quienes tienen experiencia en remodelación de banco, que es menor al precio base, que fue precisamente una de las desestimadas. Sin embargo se estima como válida una propuesta entonces, en donde la experiencia no está directamente relacionada a la remodelación en que nosotros estamos, pero es su experiencia y con eso el candidato se presentó.

Moderador: Señor Mariscal, para una cuestión de orden, el número tres.

Ivette Bourette: Ivette Bourette, asociada 585. Yo considero importante que nos vuelvan a leer la propuesta del asociado, para estar claros cuál es el punto que tenemos que discutir, porque durante su intervención él mencionó varias cosas. Entonces que por favor nos lean, específicamente cuál es la propuesta e irnos sobre eso.

Secretaria: La propuesta del asociado: Yo, Juan Faggette, asociado 3070, delegado, hago la propuesta de aplazar con la decisión de votar por seis (6) meses con el propósito de que se realice un análisis costo-beneficio por escrito, para presentar a esta asamblea. Debemos elaborar un plan maestro de cinco años que indique El futuro de la sede de Diablo, incluyendo sus costos de remodelación.

Tesorera: Disculpe yo sí quiero hacer una aclaración y una observación con todo lo que menciona el señor Mariscal en la mesa principal. Dentro de esta junta directiva y

cuando seleccionamos directivos, nosotros dentro de la membresía hay diferentes profesiones. Yo soy contadora, trabajo en finanzas, Alexander tiene acá ingeniero, trabaja ahora mismo en empresa privada, Miriam es ingeniería, el señor Gómez profesión contador, contralor y así nos iríamos, el señor Mariscal, abogado. La licenciada, contadora, y es por eso que nosotros en la mesa directiva, en la junta directiva nos apoyamos con asesores y por eso realizamos contrataciones de servicios profesionales. Hace un momento aquí se mencionó que se iba a contratar a un profesional que iba a ser nuestros ojos, que iba a evaluar a las compañías y las propuestas, yo considero que esto no es fuera de orden, porque acá el señor Mariscal estaba contestándole al señor Calvo si se habían evaluado a los proponentes. La junta directiva contrató a una persona que en conjunto con el comité que estaba encargado para estos proyectos iba a realizar esa tarea, porque nosotros no somos los expertos y tampoco contamos con todo el tiempo para irnos al detalle. Así es que por favor, sí quería dejar eso claro en la sala porque sí se contrató una persona profesional para hacer este trabajo gracias.

Moderador: Micrófono tres.

Martín Flores: Buenos días Martín Flores, asociado 2145. Buenos días. Buenas tardes, mejor dicho, gracias por la corrección. Realmente vuelvo y repito, el respeto se gana. Quisiera saber realmente si es posible la propuesta del compañero, ya que hay demasiados conjeturas con vigilancia. La postura de vigilancia es que se empiece un proceso de licitación nuevo, según lo que pude entender, ya que existen vicios, que no sabemos realmente qué es lo que sucedió. Aparte de que yo sí sé qué pasó con nosotros y por qué ustedes nos eliminaron a nosotros, y eso es el tema. Pero también quisiera que se considerara, así como ustedes son ingenieros, que el resto del grupo también somos profesionales, y somos ingenieros humildemente, y estamos en la capacidad de no solamente desarrollar este proyecto, de hacer muchas cosas, lo cual ustedes no cumplen con los estatutos, o no quieren ver simplemente, porque llaman gente de afuera, sabiendo que aquí hay personas dentro de la cooperativa, que el sentido cooperativista es incentivar, motivar, a los asociados que hagamos parte del cooperativismo. Así que realmente yo pienso, para terminar que se agregue un nuevo proceso de licitación transparente, con la participación de los que dicen en los estatutos, los asociados que puedan competir. Muchas gracias.

Secretaria: Estimados asociados la junta de directores no ha incumplido como le hemos repetido, con los estatutos. Ustedes como asociados también tienen la obligación de revisar los murales, la página web, de ver todo para licitar. O sea, nuevamente hemos aclarado, cuando la cooperativa decidió llamar a cuatro compañías, la cooperativa no tiene el nombre de todos los asociados que tienen compañías. Si fueran y pusieran un listado y lo presentaran, la cooperativa podría entonces venir. Pero recuerden que también, es obligación de los asociados buscar. Entonces el señor Flores está dando a entender que hay un proceso viciado. El proceso ha sido transparente. La compañía donde estaba participando el señor Flores no entregó. La cooperativa no puede llamar a la sociedad y preguntarle: porque tú no puedes participar? Porque entonces estaríamos favoreciendo y no estaríamos siendo

transparentes. Entonces el proceso sí se ha hecho transparente, los asociados sí tienen muchas dudas o consultas, es otra cosa. Pero el proceso ha sido transparente y antes, como se los repetí anteriormente, cuando la compañía en la cual estaba participando el señor Flores había entrado a la licitación, fue antes de que se llamaran a los otros cuatro. O sea, para que eso quede claro y no quede en el ambiente de que la junta de directores, como es la segunda vez que se menciona, ha incumplido con los estatutos. Por otro lado, la junta de directores agradece todo el apoyo que los asociados quieran brindar para hacer los trabajos. Pero ustedes deberán recordar que en la asamblea por delegados, en la cual yo ya no estaba presente al final, hubo una lista de asociados que se brindaron para hacer el estudio patológico. Ustedes lo recuerdan? Pues ya recibimos la primera renuncia de uno de los asociados que no puede colaborar. O sea, yo entiendo que porque cada uno de nosotros, incluyendo a ustedes y a nosotros, somos personas ocupadas que tenemos trabajo. Pero cuando se comprometen, que no sea solamente decirlo aquí en la asamblea, de pararse en el micrófono y decir los pro y los contras que tienen. Nadie de los que está sentado en esta mesa principal es perfecto, y hacemos nuestro mejor esfuerzo y para el beneficio de la cooperativa, pero así como también nosotros nos comprometemos con nuestro tiempo, cuando ustedes están allá abajo y se comprometen, es bueno que lo cumplan para poder avanzar. Aquí en esta propuesta, que porque ahora la propuesta del señor Faggette es una, el señor Flores está dando otra propuesta ahora. Entonces no hemos terminado de someterlo. Lo que si es bueno es que la propuesta, la puedan presentar por escrito para entonces ser secundada, proponerla y como ustedes dicen, avanzar en cada uno de los temas. La propuesta que tenemos aquí en el momento es la del señor Faggette, que establece la decisión de aplazar la votación por seis (6) meses y elaborar un plan maestro que incluya el futuro, de la sede de Diablo, pero también la consulta es si la asamblea está consciente de que el plan maestro cuesta dinero y que la junta no puede decir en estos momento cuanto es, que no lo sabemos. Nosotros elaboramos un plan estratégico, fue lo que se hizo hace muchos años 2010, se implementó en ese año. La junta directiva que siguió ya decidió no continuar con el plan estratégico y ese plan nos costó, no me acuerdo ahorita cuánto costó pero costó algo. Entonces no sé si están conscientes de que esto va a costar un dinero, que no está en el presupuesto pero, ya que es una resolución que va a aprobar o no, la asamblea hay que tomarlo en consideración. Y si también para esto hay asociados voluntarios que deseen participar, sería muy bueno para que los podamos anotar dentro de la propuesta del señor Faggette, si al señor Faggette le parece.

Vigilancia: Una cuestión de orden. Me parece que nosotros no podemos estar modificando la propuesta del señor Faggette, porque ya fue secundada.

Moderador: Micrófono cuatro por favor.

Luis Alberto González: Buenos días, Luis Alberto González, asociado 51697. Para empezar el cuestionamiento y siguiendo en la línea, en base a la propuesta que presentó el señor Faggette, quiero preguntarle a la junta directiva y me contesten, porque se han quedado en el vacío, y no han contestado mucho a las preguntas, pero yo quiero que yo voy a hacer la pregunta y ustedes me responden, yo continué hasta

los tres minutos. Tienen ustedes el plan de inversión que contemple costo beneficio de ese proyecto Centennial elaborado?

Moderador: Se le contestó que no señor.

Luis Alberto González: Entonces estamos partiendo mal de salida. Porque ustedes quieren que la sala les apruebe algo y ustedes no lo han sustentado como junta directiva, partiendo de allí. Dentro de las preguntas que hicieron los asociados previamente, les preguntaron y no he escuchado cuáles son los cuatro proponentes, Tienen los nombres, con su representante legal?

Secretaria: Bueno ya me pide mucho. El representante legal no lo tengo. La primera compañía es Constructora Ospino. Esa es una compañía de un asociado. La segunda constructora que ingresó fue IACOSA. Tercera compañía, Diseños y Remodelaciones FV, y cuarta compañía, Servicios Markham.

Luis Alberto González: OK continuando, yo considero y lo dijo alguien antes, que pusieron la carreta antes de los bueyes, y por eso están atascado ahora mismo. Entonces, esto les queda de experiencia, yo veo que cada vez ustedes vienen de tumbo en tumbo, y no debería de ser, porque en la mesa principal, si hay alguien que han querido salvar responsabilidad porque son nuevos y es cierto, pero tienen compañeros que se mantienen Iván en relevos cada tres años. Entonces eso no es excusa. Yo quiero decirles, para partir en este proyecto, que ustedes tengan un voto favorable, ustedes deberían tener una explicación más amplia, porque esto es un negocio. Entonces ustedes tienen que presentarnos a nosotros un plan de negocios. Partiendo de allí. Nadie invierte ni en la remodelación de su casa si no sabe primero cuánto cuesta el dinero. Segundo, qué beneficio te va a traer eso y si se va a romper el bolsillo, para partir de allí. Además que el plan de negocios que ustedes nos han presentado primero estamos en un limbo. Nos hablan de un módulo, y son tres. Entonces que eso contemple cuál es la proyección para los otros tres. Yo quiero saber también para los otros dos, porque son tres, perdón, corrijo. Entonces viendo la planta arquitectónica, porque no se aprecia muy bien por lo pequeño, o sea, no se aprecia ni la escala, ni el rotulado. Quisiéramos ver el comparativo de ese módulo, el intermedio que ustedes presentaron versus, el actual, lo que tenemos existente en Diablo. Es más grande? más pequeño?

Moderador: Más pequeño.

Luis Alberto González: Entonces yo estoy viendo, y de salida lo ví que allí vamos a tener un apiñamiento, en ese solo módulo de Centennial porque lo veo muy reducido para la cantidad de la demanda de asociados que ustedes van a tener allí. Y yo lo traigo a colación porque yo veo el de Colón. O sea, la sucursal de Colón para mí está muy reducida y cuando uno llega allí a esa sucursal de Colón, tú nada más tienes un cubículo al frente, para que las personas se esperen, mientras los demás están allí al lado escuchando y viendo todo lo que tú estás hablando. Entonces eso está muy reducido.

Moderador: Ya se terminó el tiempo gracias.

Luis Alberto González: Continúo en los próximos otros tres minutos.

Moderador: Gracias. Micrófono número uno.

Marcos Mendizábal 1788. Cuando en noviembre del 2012, fue que la asamblea votó, la magna asamblea para que se hiciera lo que se hizo, la junta hicieron de comparar los locales. Miren cuantos años ya llevan. Vamos a atrasarlo por tres años? Atrasamos ya los permisos. Lo que no sabe mucha gente es que todos esos permisos de construcción caducan. Hay permisos que cogen tiempo. Invertir, hay un miedo de invertir, vuelvo y lo repito pero todo esos permisos: el de bomberos, de la oficina de seguridad, todos esos permisos caducan. Entonces ya todos esos permisos están tirados y deben de estar saliendo. Yo me imagino que deben estar saliendo. Nosotros, cuando viene la asamblea, votamos por Vigilancia, Junta de Directores, confiamos en todos y después no confiamos ni en los mismos en que nosotros votamos por ellos. Siempre existe echar para atrás, echar para atrás. Yo no sé cuándo vamos a ver que echemos para adelante! Cuando se hablo de Colón, había gente que para atrás. Gracias a Dios, se hizo la oficina de Colón. Yo tengo una visión de algún día ver, que alguien aquí se pare y diga vamos adelante con la junta de directores! Ellos tienen asesores técnicos, tienen personal que se les pagan. Esa gente trabaja ocho horas todos los días de la semana, trabajando por esto y aquí Jemmott que es una persona que conocemos mucho, Calvo también, todos, la junta de vigilancia son personas que también están viendo, pero vámonos seis meses para atrás de nuevo, y cuando vengan seis meses, yo propongo que sean seis meses más. Hasta cuándo por favor. Vamos a darles el voto de confianza, por favor hasta cuando?

Alexander Alvarado: Estimados asociados delegados, así como muchos delegados han mencionado que es una responsabilidad tomar una decisión, les voy a decir ahora de parte de acá, así mismo cada vez que nosotros vamos a tomar una decisión tenemos que hacer una evaluación exhaustiva, de cada cosa que vamos a decidir. O sea, las cosas no se lanzan al aire. Si bien es cierto como mencione anteriormente, aquí no estamos decidiendo si el costo-beneficio de hacer el Centennial o de comprar Centennial, eso ya se hizo. Eso ya pasó. El costo beneficio de Centennial, eso ya pasó. Realmente lo que vinimos a discutir fue: vamos a aprobar el proyecto de inversión para que siga el proyecto del Centennial, como decía Daphne, bueno y cuales son las alternativas? Ya el señor presentó una propuesta de aplazar seis meses, el proceso. OK? Así como él dice costo-beneficio de aplazar una decisión seis meses, ya bien si yo aplazo un proceso seis meses, va a ocurrir algo de lo que dice el señor Mendizábal, pero vamos a hablarlo en detalles. Un proceso de licitación qué significa? Que ya nosotros no podemos decir al contratista que adjudicamos: oye espérate seis meses; así que lo que tendría de consecuencia es que tenemos que cancelar el proceso y comenzarlo de nuevo. OK? Pero como vamos a decidir dentro de seis meses, todo va a quedar detenido. Queda detenido el proyecto. Nosotros somos los que estamos acá, no señor, estamos explicando el proceso. Bien, entonces ahora bien que sucede luego

que se cancela el proceso. Tenemos que esperar a que volvamos de nuevo a la asamblea de delegados a decidir si avanzamos con el proyecto. Pero es un costo-beneficio, menciona la propuesta verdad? Ahora bien qué es un costo-beneficio para una sucursal, lo han mencionado muchas veces: es un proyecto de inversión. Han mencionado cuando se dice el término contable proyecto de inversión. Pero ese proyecto de inversión puede darnos dinero. Cuando se hace una sucursal de cualquier tipo, uno lo que quiere captar es mayor afluencia de sus clientes, dar más servicio a sus clientes. En el caso nuestro, nosotros somos uno de vínculo cerrado pero, nosotros podemos atraer otros inversionistas para que inviertan en la cooperativa en plazos fijos, en cuentas de ahorros, y se presta el servicio. Si no fuera necesario hacer sucursales nadie haría sucursales. Es un proceso de crecimiento de la cooperativa. Ahora bien, para terminar el punto de la inversión, si nosotros aplazamos el proceso seis meses, a partir de la fecha tenemos que volver a comenzar el proceso. No es que no se pueda hacer, lo hacemos. Pero para que tengan en cuenta lo que va ocurrir. Dentro de seis meses comenzamos el proceso y el proceso demoró seis meses. Así que tendríamos que esperar realmente un año. Y eso es el efecto que tiene: la espera de un año en el proceso. Y por último ustedes dirán, Alexander Alvarado como que es el que pelea aquí en la asamblea por la parte de la junta directiva, pero es que ustedes me eligieron para yo defender la cooperativa y para defenderlos a ustedes. Yo estoy planteando un punto es por el beneficio de ustedes, y les voy a decir algo. Cuando aquí se menciona, porque no lo voy a decir de forma como se dice, no quiero causar ningún inconveniente, pero cuando tú expresas una opinión de que algún proceso está viciado, que no fue transparente, eso es fácil decirlo en opinión. Es muy fácil. Cualquiera puede opinar. Pero lo que les quiero decir es que la junta directiva se tomó el trabajo de dos meses, examinar el proceso que se ha hecho. Nosotros responsablemente la junta anterior nombró un miembro de la junta directiva para que estuviera dentro del proceso. Se contrató un profesional en el campo. Se hizo todo el proceso. Las personas que están dirigiendo la cooperativa son profesionales. Entonces cuando mencionamos no que el proceso está viciado, que el proceso no fue honesto, no fue transparente, realmente no se hace una opinión así. Tú tienes que decir por qué es que tú encuentras que eso no está correcto. Y el proceso se siguió. Entonces después aprendamos por qué en los colaboradores hay alta rotación de personal. Nosotros lo hemos manifestado muchas veces a la asamblea. Cuando un profesional escucha: A no, es que la gente ha hecho un trabajo que no es adecuado. Que no está adecuado, eso no ayuda a los colaboradores para darles su apoyo. Gracias.

Moderador: Señores antes de darle el micrófono a las 4, o 5 personas que están parados allí. Sinceramente son las 12:30 del día. Un minuto, un minuto. Considero que hemos discutido este tema a su ampliación, y yo pienso que es el momento de que lleguemos a la votación. Nada más, no queremos más discusiones. Señor Jemmott por favor? Yo llamo al señor Jemmott para que aclare.

Vigilancia: Señor Jemmott, usted levantó la mano para participar?

Rodolfo Jemmot: Si le pedí a la presidenta.

Vigilancia: Usted no puede participar señor Jemmott, usted no es...

Rony Mariscal. Vigilancia: No, no, no, no, acabamos de hacer una pregunta. Y el señor acaba de confirmar que levantó la mano para participar y nosotros tenemos una observación en cuanto a eso. El señor Jemmott fue invitado por la junta directiva para presentarnos una explicación financiera que ya hizo. En ese sentido, nosotros estamos de acuerdo, la junta directiva como cualquiera de las juntas o comités pueden invitar para asesorar e ilustrar a la sala, pero no tiene el derecho de levantar la mano, porque no es un delegado, por esa razón. Nosotros estamos pidiendo cuestión de orden, porque así mismo hay asociados que están pidiendo la participación y están llamando la atención allá.

Moderador: Señor Calvo, la última intervención.

José Calvo: Señora presidenta, lo último que usted dijo antes de referirse al señor Jemmott, fue que ya habíamos llevado el debate bastante largo, y que íbamos a votación. Yo siento que ya usted declaró sala ilustrada, y lo que procede señora presidenta es votación. Votemos por favor.

Secretaria: Señor Faggette, voy a volver a leer su propuesta para ver si mantiene su propuesta. “Yo Juan Faggette, asociado 3070, delegado, hago la propuesta de aplazar la decisión de votar por seis (6) meses con el propósito de que se realice un análisis de costo beneficio por escrito, para presentar a esta asamblea. Debemos elaborar un plan maestro de cinco (5) años que incluye el futuro de la sede de Diablo, incluyendo sus costos de remodelación.” Esa es su propuesta.

Moderador: Señor Jemmott, usted tiene idea de cuánto puede costar? El costo de la propuesta?

José Calvo: Yo creo que el IPACOOOP debe tomar nota de esto, porque esto no puede ser.

Roni Mariscal, Vigilancia: Señores si seguimos permitiendo la participación de los asociados para ser repetitivos, no vemos realmente la necesidad. Si fuera que fuéramos breves y aportáramos algún elemento que pudiera añadirse a esa toma de decisión, estaríamos de acuerdo de tener esa flexibilidad, pero ya se anunció verdad, pasar a votar, pero yo realmente soy de la opinión de que, si alguien tiene un elemento nuevo que aportar al debate sería oportuno, de otra manera, yo me sumo a la junta directiva de pasar a la votación.

Moderador: Señor Faggette, Micrófono número cuatro.

Martín Flores: Oiga, Usted me está ignorando, Señora Presidenta?

Moderador: Si.

Roni Mariscal, Vigilancia: El señor Jemmott va a dar un informe de cuánto se ha perdido hasta ahora, y cuánto se va a perder, si esperamos seis meses.

Directiva: El señor Jemmott no es delegado. Él solamente vino para una intervención que ya hizo. Ya estamos en votación.

Moderador: Ya estamos en votación. Señor Faggette, número cuatro.

Juan Faggette: Yo voy a modificar la propuesta.

Moderador: Señor Faggette, el número cuatro.

Juan Faggette: Si gracias. Mire el señor Faggette, quiere modificar la propuesta. Ok? Yo creo que el mensaje está dado yo creo que necesitamos un análisis de costo-beneficio. Modificó la propuesta para no causarle daño a la cooperativa, porque ya tengo entendido que estamos en el periodo de daños. Este, voy a modificar la propuesta para que la junta directiva elabore en un momento preciso, el análisis de costo beneficio, OK? En un tiempo no mayor de tres meses. OK? Y podemos proceder con la aprobación del dinero, de los quinientos setenta mil dólares (\$570,000), que es lo que estamos buscando aquí, gracias.

Moderador: Señora Sánchez, por favor explíquenos los costos. Micrófono uno.

Martín Flores: Hasta cuándo Miriam, hasta cuándo. Voy a ponerme en el tres pues.

Sirey Sanchez, Gerente de Operaciones: Buenas tardes, Sirey Sánchez, la gerente de operaciones. Voy a ponerme adelante para que me todos me pueden escuchar. Nosotros hemos hecho una proyección de cuánto costaría alargarlo a seis (6) meses. Tenemos unos costos administrativos, que se pagan obviamente porque hay dos personales destinados a hacer esto: la administradora de proyectos y la gerencia de operaciones, estaba destinada a este proyecto, ese costo está adentro, agua, luz, seguridad privada, limpieza, el alquiler de la bóveda, porque como vieron nosotros ya pagamos un 50%, por lo que es la bóveda y lo que es la caja fuerte. El proveedor obviamente si nosotros nos extendemos, porque le dimos una fecha estimada. Si nos extendemos nos va a cobrar alquiler por mantenernos esa bóveda en sus instalaciones y nosotros no tenemos dónde guardarla. No? Intereses bancarios y la hipoteca son alrededor de veintiseis mil dólares (\$26,000). Multipliquemos esos veintiseis mil dólares (\$26,000) × 6 meses, ustedes dirán si están dispuestos a gastar eso de más, adicional del costo del estudio, que yo en un momento dado, cuando ustedes pidieron en una asamblea aquí hacer un estudio Patológico, que yo estuve en esa asamblea, me tome la molestia de cotizar por mi parte cuánto me cobraría alguien fuera de la cooperativa, por hacerme ese estudio patológico nada más del edificio 5051 es arriba de cuarenta y cinco mil dolares (\$45,000) y tengo la cotización. Y estamos hablando de un estudio patológico del edificio, no estamos hablando de un costo-beneficio, que es mucho más caro.

Moderador: Para cuestión de orden, José Calvo.

José Calvo: José Calvo 1346. Quiero **que para el acta de esta asamblea extraordinaria**, y para que el IPACCOOP tome nota, aquí se ha violado todo el procedimiento parlamentario, reiteradamente. Nosotros estamos en votación, teníamos una propuesta, ahora tenemos una propuesta que no está secundada porque fue modificada, y no ha sido secundada, sin embargo seguimos discutiendo, y les voy a decir algo: yo tengo la energía y seguimos aquí hasta las 10 de la noche, para mí eso no es problema, pero yo pienso que el respeto precisamente de que hablábamos en la mañana debemos mantenerlo. Hemos metido oradores, y oradores, y oradores, pero al final del camino, no votamos la propuesta. Entonces, ahora hay una propuesta que no está secundada, porque yo secundé la primera propuesta y se cayó. Pero entonces la cuestión de orden cabía porque hemos metido oradores. Una vez que se secunde señora presidenta, por respeto a ustedes y a nosotros mismos, creo que debe ser sometida a votación y la sala ha sido declarada ilustrada.

Moderador: Martín, micrófono tres.

Martín Flores: Oiga, que milagro! Amén gracias Señor por oirme. Asociado 2145, Martín Flores. Realmente señor Alexander, el respeto se gana. Tres minutos es tres minutos. Mire, la propuesta del compañero, qué sentido tiene esperar seis (6) meses, o dos (2) meses, por la propuesta del compañero, cuando esta decisión es aprobar a un contratista que está adjudicado ya. Porque si vamos a hacer un estudio seis (6) meses, que nos va a costar lo que dice la licenciada veintiseis mil dólares (\$26,000) por mes o lo que sea, diezz mil dólares (\$10,000), entonces al final tenemos que adjudicarle a la persona que la junta de directores tomó, por adjudicar la asignación. Discúlpeme, discúlpeme, no van tres minuto.

Moderador: Martín, está fuera de orden.

Martín Flores: No estoy fuera de orden, señora presidente, una cuestión de orden, y solamente para aclarar, señora presidenta, una última instancia.

Moderador: Está fuera de orden, Martín. Micrófono número dos.

Marilyn Diéguez: Marilyn Diéguez, asociada 4540. Tengo una propuesta. Propongo una propuesta que está constituida por dos partes. Una: que esta sala apruebe el fondo de inversión que se requiere para realizar las obras, y anule el proceso de licitación que se ha llevado hasta este momento por considerarlo viciado. Se falló a la asamblea de delegados diciendo que no se había hecho algo, que ya se había hecho. O sea, ha habido falsedad. Durante el proceso se verifica de que a quién se le ha adjudicado, no tiene experiencia en lo que es remodelación de instalaciones bancarias, sino de escuelas y de otros. Todavía no sabemos el nombre o el representante legal. Por lo tanto, la propuesta es: aprobemos el fondo de inversión para que se pueda dar la remodelación y que continúe, pero el proceso actual de licitación que se ha ejecutado se declare nulo y se inicie nuevamente.

Moderador: Tenemos dos propuestas señores. Micrófono uno.

Daphny Chen: Asociada Daphny Chen, 41588. Yo secundo la modificación de la propuesta. Que en vez de seis meses, sea a un término no mayor de tres meses. Es lo que estoy sugiriendo, nada más hacer ese cambio a lo que ustedes tienen, y yo secundo la propuesta.

Moderador: Micrófono tres.

Frank Campbell: Buenos días, Frank Campbell, asociado 747. Secundo la propuesta presentada por la colega, delegada Marisin, basado en el hecho de que en este día deberíamos tomar una decisión con referente a nuestro presupuesto. Esa propuesta nos permite tomar la decisión con referente al presupuesto, y esclarecer todas las dudas, inconsistencias o no, procesos no llevados a cabo, para que todos los miembros de nuestra cooperativa quedemos claros, satisfechos y aunados hacia un mismo propósito: el beneficio de nuestra cooperativa. Todos los delegados aquí presentes, representamos las voces de otros compañeros, que tienen estas dudas y otras más. Si continuamos con esta cantidad de dudas, la confianza que hemos depositado en todos ustedes que están allá adelante, y en los demás estamentos, estarían en juego.

Moderador. Gracias. Micrófono a Ivette Bourette.

Ivette Bourette: Ivette Bourette, asociada 585, yo escuché dos cosas diferentes. La propuesta de la señora Diéguez elimina el proceso completamente e iniciamos. La sustentación suya, habla de aclarar dudas. Aquí no va a haber aclaraciones de dudas, empezamos de nuevo.

Moderador: No. No. Le entendimos. Le entendemos.

Frank Campbell: Aparentemente la compañera Bourette no ha comprendido bien la sustentación que yo hice. La sustentación se hizo basado en que la propuesta de la Compañera Marisin iba en dos etapas. La aprobación del presupuesto, y la suspensión del otro proceso que es la licitación y demás. Nosotros vemos, estamos secundando la propuesta integra de la compañera Diéguez, y hemos explicado por qué en la primera etapa estamos haciendo eso. No nos malinterpreten.

Moderador: Tenemos dos propuestas secundadas. La primera propuesta, la propuesta original que fue secundada por el señor Calvo. Vamos a votar por esa propuesta. Señor Vargas.

Rangel Vargas, IPACOO. Rangel Vargas. Señores, A veces la participación de nosotros cae para que ustedes hagan conciencia solamente. Miren señores, qué es lo que está pasando aquí? Vamos a hablarle claro y preciso a la gente. El no proceder con la inversión ahora mismo le está causando un costo a ustedes, casi de \$300,000

dólares, en lo que he analizado, uno. Dos, posible demanda de la persona que ya prácticamente se le adjudicó, según entendí allí.

Vigilancia: Señor Rangel, eso no es parte del IPACCOOP. No, no, no es que está totalmente fuera de orden.

Rangel Vargas, IPACCOOP. Que si se violó el procedimiento parlamentario? Eso lo hemos dicho desde las distintas asambleas. Entonces, estén seguros de lo que van a hacer señores.

Moderador: Señor Calvo.

José Calvo: José Calvo, 1346. Para aclarar, la primera propuesta del compañero yo la secundé, pero fue modificada, y yo no respaldo. Si tuviera que secundar una, yo secundo la de Marilyn Diéguez.

Moderador: Daphny Chen.

Daphny Chen: Asociada 41588. Yo considero que ambas propuestas son necesarias porque si cancelas una entonces qué haces a largo plazo? Igual necesitamos costo-beneficio, igual necesitamos saber qué va pasar con Diablo? Así que yo considero que ambas propuestas son válidas, y una no invalida a la otra. Gracias.

Moderador: Micrófono tres. Señor Campbell, cuestión de orden.

Frank Campbell: En esta mesa, minutos u horas más tempranas se dijo que el análisis costo-beneficio de Diablo se iba discutir en otra reunión gracias.

Secretaria: Vamos a ver si estamos de acuerdo. Para cuestión de orden, los que hicieron las propuestas que confirmen si eso fue lo que propusieron. La última propuesta que tenemos es la que presentó la asociada Dieguez que se lee: aprobar el presupuesto de inversión para continuar las obras de Centennial, y anular el proceso de licitación iniciado hasta el momento, y reiniciar un nuevo proceso de licitacion. Es correcto?

Marilyn Diéguez: Si.

Secretaria: La segunda propuesta es la propuesta que hizo el señor Faggette. Su propuesta es de: aplazar la decisión de votar por seis (6) meses ... me pueden permitir terminar de leer? - con el propósito de que se realice un análisis costo-beneficio, para presentar a esta asamblea. Debemos elaborar un plan maestro de cinco años que incluye el fondo de la sede de Diablo, incluyendo su costo de remodelación. Esta fue su propuesta original señor Faggette?

Juan Faggette: Sí.

Secretaria: Posterior a eso, la señora Daphny Chen solicito hacer una modificación y poner Usted la modificó? Señor Faggette, usted la modificó para que fuera por tres meses. Correcto? y eliminar el plan maestro? Pero señores permitan que sea el señor Faggette que responda para poder hacer la aclaración, y poder proceder a la votación. Señor Faggette.

Juan Faggette: Es que todo el mundo entendió, y me expliqué bien.

Secretaria: Señor Faggette, bueno siga allí para que me diga exactamente qué fue lo que propuso.

Juan Faggette: Oye a mi edad la memoria no me da para tanto.

Secretaria: OK, entonces es aplazar la decisión de votar, a un tiempo no mayor de tres meses. Es correcto?

Juan Faggette: Es correcto.

Secretaria: Y sobre el plan maestro de cinco años que incluye el futuro de la sede de Diablo, qué indicó usted? Eso se mantiene?

Juan Faggette: Sí, eso se mantiene.

Secretaria: Procedo a leer la propuesta del señor Faggette: Hago la propuesta de aplazar la decisión de votar, a un tiempo no mayor de tres meses, con el propósito de que se realice un análisis de costo-beneficio, por escrito, para presentar a esta asamblea. Debemos elaborar un plan maestro de cinco años que incluye el futuro de la sede de diablo. Es su propuesta señor Faggette.

Juan Faggette: Es correcto.

Secretaria: Y fue secundada por la señora Daphny Chen. Y la tercera propuesta que hay, es la que trajo la junta de directores de: aprobar el monto de \$572,000 para la remodelación del Centennial, quinientos setenta mil dólares (\$570,000). Son las tres propuestas. La sala está ilustrada en cuáles son las tres propuestas? O requieren hacer alguna consulta? El asociado requiere hacer una consulta.

Moderador: Micrófono dos, el asociado tiene una consulta.

Carlos Solis: La propuesta que vamos a votar ahora mismo es la propuesta de la joven?

Secretaria: Señores, el orden es el siguiente: se vota de la propuesta más reciente a la propuesta más vieja. La última propuesta que se va a votar es la propuesta que trajo en la junta de directores. OK? Estamos claros? Bien, vamos a iniciar el proceso de votación. Levanten la palabra voto los asociados que están a favor de la propuesta

de la señora Diéguez que establece: Que se va a aprobar el presupuesto por el monto de quinientos setenta mil dólares (\$570,000), y que se va a anular el actual proceso de licitación. Las personas que están a favor, sírvanse levantar la palabra voto. Micrófono uno.

Micrófono uno: Cuarenta votos (40).

Secretaria: Micrófono cuatro.

Micrófono cuatro: Treinta y nueve (39).

Secretaria: Sírvanse levantar la palabra voto, aquellas personas que están en contra de la propuesta de la señora Diéguez, que establece aprobar el presupuesto y eliminar el proceso de licitación y comenzar uno nuevo. Micrófono uno.

Micrófono uno: Catorce (14) votos.

Micrófono cuatro: Quince (15).

Secretaria: Segunda propuesta que vamos a proceder a votar. Es la propuesta del señor Faggette, que establece aplazar el periodo por un tiempo no mayor de tres (3) meses, y realizar un plan maestro. Sírvanse levantar la palabra votó las personas que están a favor de esta propuesta. Micrófono uno.

Micrófono uno: Cuatro (4).

Secretaria: Micrófono 4.

Micrófono cuatro: Quince (15).

Secretaria: Sírvanse levantar la palabra voto, las personas que están en contra de la propuesta de el señor Faggette. Micrófono uno.

Micrófono uno: Cuarenta y seis (46).

Micrófono cuatro: Treinta y dos (32).

Secretaria: Sírvanse levantar la palabra voto Las personas que están a favor de la propuesta que trajo la junta de directores, de aprobar el presupuesto de inversión para remodelación de Centennial por la suma de quinientos setenta mil dólares (\$570,000). Micrófono uno.

Micrófono uno: trece (13).

Micrófono cuatro: cinco (4).

Secretaria: Sírvanse levantar la palabra voto, las personas que están en contra de la propuesta presentada por la junta de directores. Micrófono uno.

Micrófono uno: Cuarenta (40).

Micrófono dos: Cuarenta y cinco (45).

Secretaria: La propuesta presentada por la señora Marilyn Diéguez tuvo setenta y nueve (79) votos a favor, veintinueve (29) votos en contra. La propuesta número dos presentada por el asociado Faggette tiene diecinueve (19) votos a favor, setenta y ocho (78) en contra. La propuesta número tres, presentada por la junta de directores tiene dieciocho (18) votos a favor, ochenta y cinco (85) votos en contra. De esta forma la propuesta que se aprueba en esta asamblea es la siguiente: Se aprueba el presupuesto de inversión por el monto de quinientos setenta mil dólares (\$570,000) y se anula el proceso de licitación realizada hasta el momento, y se inicia un nuevo proceso de licitación.

Moderador. Siendo la una y cinco de la tarde (1:05 p.m.) cerramos la asamblea. Vamos a almorzar. Pueden esperarse un momento para que me confirmen donde es el almuerzo por favor. El almuerzo será servido en la planta baja, en la dirección contraria a dónde está el restaurante del hotel.