



ACTA EXTRAORDINARIA 15-23

Capítulo I. Apertura de la sesión.

Muy buenas tardes, compañeros y compañeras, nos encontramos en sesión extraordinaria de la Junta Directiva del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva este 31 de marzo de 2023, a las 5:03 h y estamos en modalidad virtual.

Les pediría que por favor demos nuestros nombres y el lugar en el cual nos encontramos.

Asistencia:		
Cargo	Nombre	Lugar
Presidenta	Yanancy Noguera Calderón.	Cédula 1-0722-0884, desde mi casa de habitación en Fátima Desamparados.
Vicepresidenta	María Auxiliadora Zúñiga Corea	Cédula 1-0593-0765, desde mi casa habitación en Goicoechea.
Secretario	Juan Pablo Estrada Gómez.	Ausente con justificación.
Tesorera	Marilyn Batista Márquez	Cédula 184000450502, desde mi casa en San Rafael de Escazú.
Vocal I	Nazira Castillo Alfaro	Ausente con justificación
Vocal II	Emanuel Miranda Pérez	Cédula 2-0546-0288, desde Villa Bonita de Alajuela.
Vocal III	Geovanny Díaz Jiménez	Ausente con justificación.
Fiscal	Diego Alonso Coto Ramírez	Ausente con justificación.
Fiscal Suplente	María Isabel Solís Ramírez	Cédula 1-0506-0194, desde mi casa de habitación en Zapote.
Colaboradores		Ausente con justificación.
Directora	Maritza Hernández Jiménez	

Ejecutiva		
Secretaria administrativa	Maureen Calvo Picado	desde mi casa de habitación en San Juan de Dios de Desamparados.

La presidenta Yanancy Noguera.

Obvié mi número de cédula: 10722 0884. Juan Pablo Estrada, ausente, pues se encuentra fuera del país; Nazira Castillo ausente por razones laborales; Geovanny Díaz ausente por razones laborales y Diego Coto ausente por razones médicas, probablemente él se nos unirá dentro de un rato, después de que termine su consulta, y además tenemos ausente a nuestra directora ejecutiva Maritza Hernández, quien se encuentra de vacaciones.

Vamos a abrir la sesión con los 3 puntos que tenemos previstos para discutir.

Capítulo 2. Acciones a desarrollar en el Centro de Recreo.

El primero son las acciones a desarrollar en el Centro de Recreo, a partir del plan del centro recreativo que nos envió la Comisión de la Finca, así que, pues, yo dejo abierto el planteamiento central de lo que el documento tiene, que ya habíamos recibido previamente para estudio, de parte de María Isabel y de parte de Auxiliadora.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga

Sí, muchísimas gracias colegas y señores directores de Junta Directiva.

Esta servidora junto con María Isabel, hemos elaborado la siguiente propuesta, cuyo objetivo principal es lograr que el Centro de Recreo del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva logre ser autosuficiente en forma progresiva, mediante un agresivo plan de promoción, para elevar su visitación y el alquiler de sus instalaciones.

Dentro de sus objetivos específicos está:

- Diseñar y poner en marcha un agresivo plan de promoción dirigido a clientes internos y externos, con la finalidad de que utilicen las instalaciones del COLPER para la realización de diversos eventos: culturales, sociales, deportivos, recreativos, etc.
- Hacer mejoras a la finca con la finalidad de elevar su atractivo y elevar su visitación.
- Evaluar opciones costo efectivas para mejorar la seguridad en la finca tanto en horario nocturno como diurno.

	Actividades	Plazo	Responsable
Plan agresivo de promoción Marzo, abril y mayo 2023	<p>Establecer una meta de visitación mensual de 544 invitados (no colegiados). A nosotros nos interesa que los invitados que son los que pagan, lograr esta visitación.</p> <p>Estamos tomando como parámetro este número, partiendo de que hay un promedio mensual de visita de colegiado de 274.</p> <p>Si nosotros logramos que cada colegiado lleve dos, pues lograríamos 544 invitados que estarían pagando ¢2825 y que eso implicaría al mes ¢1.536.000 y al año serían ¢18.441.600 colones.</p>	Inmediato	Comisión

Con respecto al tema de seguridad, que es un tema de los principales que nos ha tenido a nosotros preocupados, nosotros vimos la propuesta que hizo la Dirección Ejecutiva y definitivamente el costo de 23.000.000 está fuera por el momentos del alcance de nosotros y entonces dentro de las acciones que estamos proponiendo de inmediato es:

	Actividades	Plazo	Observaciones
Seguridad	Motivar al administrador para que realice los trámites correspondientes, para obtener el permiso de portación de arma, con el fin de que él se sienta más seguro durante las noches, que es donde él ha estado digamos diciendo de que tiene problemas, esto habría que instruirle a la Dirección Ejecutiva para que pueda realizar esto.		

	<p>La otra opción que es la opción que sería la deseable, es contratar una empresa de seguridad que esto sería como a mediano plazo, cuando ya veamos que tengamos más ingresos</p>	<p>Mediano plazo</p>	<p>El costo de la propuesta que nos hizo la Dirección Ejecutiva es de ¢2 millones de colones mensuales, al año serían ¢23 millones.</p> <p>Nosotros estamos pidiendo a la Dirección Ejecutiva que se valore porque el horario que ella propone con esta consulta o propuesta, es de 5 pm a 8 am.</p> <p>A nosotros nos parece que de 5 de la tarde a 8 de la mañana el costo debe subir.</p> <p>Estamos proponiendo hacer una consulta que podría ser de 6 pm a 6 am para ahorrarnos esas cuantas horas. Este es un análisis que hicimos y comentamos.</p>
--	---	----------------------	--

Con el tema de guardavidas. Tenemos varias opciones

Tema	Actividades	Plazo	Observaciones
Guardavidas	Contratar a dos personas medio tiempo.	Inmediato	<p>Este costo no va a elevar el presupuesto porque ya está contemplado.</p> <p>Les había comentado que hay para este año, con respecto a cubrir el salario, el aguinaldo, las vacaciones, la cesantía y las cargas sociales de un salvavidas, está contemplado 7.398.602 colones, ese es el monto que está presupuestado.</p> <p>Se consultó a varios salvavidas y si logramos tener a dos a medio tiempo, el costo llegaría a 7 millones, casi parecido prácticamente a lo que significa tener una plaza de un solo salvavidas.</p> <p>Con la facilidad de que la persona entra de 8:30 a.m. a 2:30 p.m. y luego la otra entra a las 2:30 p.m. y sale a las 4:30 p.m., de manera que los fines</p>

		<p>de semana no vamos a tener problemas para efectos de no cerrar la piscina a la 1 de la tarde, que es una de las cosas que nos molestaba en el sentido de que la gente va a disfrutar y decirle a las 12 md que se va a cerrar la piscina...</p> <p>Esa es una de las propuestas que se hizo y por supuesto que se respetaría la disposición de la Dirección Ejecutiva en el sentido de que la salvavidas actual tendría que renunciar a su jornada completa, si quisiera participar para tener jornada de medio tiempo.</p> <p>Indica la directora Zúñiga, que la señora Jiménez le había manifestado que si le gustaría. Lo único es que ella cambió la propuesta, ya que indicó que le gustaría trabajar 3 medios días en la mañana y 3 medios días en la tarde.</p> <p>Entonces yo le dije, mire en ese sentido yo lo llevo a la Junta y la Junta tiene que buscar lo que le conviene a la institución y no propiamente a una "x" persona.</p>
Marzo-abril 2023	B-Buscar una persona que no tenga problemas con la jornada completa.	<p>El problema es que tendríamos que entonces pensar, en una persona de medio tiempo los fines de semana y ahí entonces sí se nos eleva el monto, porque esa persona medio tiempo el viernes, sábado y domingo, serían 261.000 colones mensuales.</p> <p>Es un salario más prácticamente.</p>

Esas son las propuestas con respecto al salvavidas.

Con respecto a las sillas, habíamos hablado que las sillas estaban deterioradas, ya se resolvió.

Nosotros hemos propuesto también que esas sillas podían estar fijas, para que la gente no las esté movilizándolo ya que se deterioran cuando la gente las lleva de un lado a otro. Muchas veces la gente de ciertos ranchos se llevan cuatro de las del otro, entonces hay una distribución asimétrica del uso de las sillas. Estando fijas, el rancho tal tiene 3 sillas, el rancho tal tiene tantas y no se pueden movilizar. Es una propuesta que estamos haciendo.

Con relación al arreglo de la piscina, que habíamos dicho que había que cerrar al menos 4 días para efectuar ese arreglo definitivo, afortunadamente nos comentaron que ya se hizo el arreglo de los azulejos.

Creemos que dentro del plan de la finca debe contemplarse una fecha específica para hacer todos esos arreglos, por supuesto que sean fechas de baja asistencia. No vamos a escoger Semana Santa que puede llegar gente, sino escoger una fecha que sea adecuada.

Estamos con el tema de agilizar la reserva y acceso al sitio, que lo vimos el día el domingo que se acumula. Dentro de las opciones que se estaba manejando más a corto plazo y con menor inversión, era hacer un formulario que la gente pueda llenar, pueda decir yo quiero tal y tal cosa, pueda pagar a través de SINPE y cuando la persona llega ahí nada más presente ese pago. El administrador tendría el día anterior o en la mañana del sábado temprano, la lista de la gente que va y que ya pagó, nada más que él pueda chequear.

Hoy estábamos conversando con Sharlene y ella nos hablaba de código QR y nos decía que los carnet traen un código de barras y que ese carnet perfectamente puede ser leído en un lector de barras y ya ella consultó que vale 19.000 colones. ¿Qué nos implicaría eso?, que el colegiado nada más pase el carnet, además que se le daría una utilidad al carnet que poco se utiliza. Si ya usted está en la lista, está bien y está al día, no tiene que estarle verificando, sino que simple y sencillamente usted pasa directo y esa persona tiene derecho, pues a pasar a 15, sería nada más revisar y cobrar a los que están como invitados.

Esa fue una de las opciones y estamos valorando esas dos alternativas, mientras podamos hacer ya una opción mucho más completa digitalmente, que propone el compañero de Tecnología.

Otro de los asuntos que recibimos de los mismos trabajadores en nuestra visita fue, los inconvenientes que se presentan con los colegiados que no acatan las reglas de uso del centro.

Entonces una de las propuestas será elaborar un documento, que cada vez que la persona alquile o visite vaya adjunto, para que sepan cuáles son las reglas, para que se comprometan a cumplir estas reglas y eso no requiere ningún costo, es nada más de hacerlo y aplicarlo en el proceso cuando la gente haga la reserva.

Además de eso, estábamos planeando hacer unos audios, unas grabaciones que ya Nazira inclusive nos dijo que ellos lo grababan en la universidad. Eso sí tendríamos que tener una torre, que puede andar en unos 200.000 colones pienso yo, que se ponga ahí la información, un saludo, una bienvenida, se pueda usar como difusión de las actividades del Colegio, pero

también como forma de recordarle a la gente el reglamento de la piscina, el reglamento de recolección de basura, la hora de cierre y todas esas cosas para que la persona, en este caso el salvavidas, no tenga que estar llegando a decirle a cada uno esas reglas.

Estamos proponiendo modificar la información que existe en Google, que está bastante desactualizada. No hay fotos atractivas. En reunión con Proyección hoy le estábamos proponiendo que todo el material que se usó, que se recopiló del domingo, que eran fotos muy bonitas y un vídeo que se hizo de una fiesta, se pueda utilizar y subir para que ese sitio pueda tener mayor atractivo que el que tiene ahora.

Otro de los asuntos que estamos proponiendo y acciones es derribar toda la infraestructura que está inservible, que no tiene ningún objetivo y que no se quita porque no ha habido ningún acuerdo. Entonces estamos proponiendo derribar todas esas cosas, por ejemplo eso tendría que ser a corto plazo y tendría que verlo la Administración del Colegio con el administrador para programar quitar todo eso.

Por ejemplo, hay un baño que era el que se usaba antes, cuando no teníamos los vestidores, el baño está ahí cerrado, no tiene ninguna función. Hay unos play por la cabaña que están podridos, hechos un herrumbre, ahí están nadie los ha quitado. Entonces todas esas cosas que no sirven quitarlas y hacerlo de manera programado para ver dónde se puede desechar, porque tampoco se trata de que vaya a quedar ahí en una esquina o parte de la zona.

Otro de los problemas que se nos plantea es el uso de zonas verdes como parqueo, la gente cuando ingresa a usar los ranchos del fondo, mete el carro hasta el fondo y usa los parqueos. Nosotros estamos planteando y lo hablamos con el administrador cuando hicimos la visita y él nos decía que sería una buena idea, que era habilitar una zona de parqueo en forma de "T" frente al rancho grande, entonces ahí se pueden ubicar hasta 10 carros sin necesidad que ingresen a la zona verde que está al fondo, la gente tiene cerca el carro, pero también cuidamos las zonas verdes. Esto sería a corto plazo y no requiere de mucha inversión, la verdad es habilitar y hacer una chorrea, para que pueda estar ahí esa área de parqueo en forma de "T".

Otra de las propuestas que están incluidas en nuestro programa, es la señalización de un rancho para personas con necesidades especiales. El rancho está ahí, nada más sería cómo marcarlo, ¿verdad?, entonces tampoco habría una mayor inversión. Serían los ranchos que están más cerca del área de parqueo, para que la persona que llegue pueda bajarse y que ese rancho sea destinado para esas personas. Además, tendríamos que hacer ahí una rampa para el baño que está muy cerca de ahí, para efectos de que pueda cumplir con la ley 7600, porque la persona que llegan ahí, que son con necesidades especiales, para ir al baño tiene que hacer todo un recorrido hasta el fondo donde está el rancho grande.

Otra de las propuestas y que creemos que es una de las más importantes que es el acceso a internet de gran velocidad. Nosotros estamos proponiendo que TI haga el estudio comparativo de las mejores opciones y ya hay ofertas. Nosotros creemos que esto se puede hacer solo con un convenio, que podamos coordinar con el vendedor que tenemos hasta el momento, unos

10 aliados estratégicos de 1 millón de colones, por un periodo de 3 meses. Nosotros lograríamos tener 10 millones de colones, para efectos de resolver este tema del internet.

Y luego tenemos el otro tema de reducir en un 50% la colegiatura. No este tema yo creo que aquí no lo voy a poner porque es colegiatura.

Dentro de las propuestas de promoción está hacer un programa de fidelidad o de cliente frecuente, dirigida a colegiados para que ellos puedan realizar actividades entre martes y jueves. Es decir, como es un período de poca asistencia, entonces hacer una buena propuesta que a la gente le sirva, que sea más barato hacer una actividad el martes, el miércoles y el jueves, y entonces la gente pueda desarrollar sus tés, sus cafés, sus cumpleaños, muchas veces amigas que quieren verse.

Entonces hacer unas rebajas que pueden oscilar, según lo que estaba consultando Marita, entre el 20 y el 30%, según lo decía la Junta Directiva, para el uso de instalaciones con hasta 15 invitados. Eso nos atraería gente entre los días que hay menor visitación. ¿Cuál es el costo?, la verdad es que si no tenemos visitas y actividades esos días y esos días van a llegar, lo que nos ganemos es bienvenido.

Hay una propuesta que es aumentar el horario de la finca, porque muchas personas dicen que a las 4:30 p.m., como que apenas están como acomodándose. Es una propuesta, la estamos nada más proponiendo para que se valore, a ver si es posible por lo menos llegar hasta las 5 p.m.. De hecho antes la salida era a las 5, y después con esta Junta se hizo a las 4:30 p.m.

Establecer tarifas diferenciadas. Bueno es la que hablábamos de martes a viernes, esas tarifas diferenciadas para la gente, asociaciones, inclusive las mismas asociaciones de los alrededores, para que pueda ser un atractivo. Es que si nosotros ponemos las mismas tarifas, para la gente va a ser lo mismo un domingo, un sábado, todos los martes. La idea es tener ocupación estos días.

Hay una propuesta de venta de pizarras de publicidad, de proponer a empresas y organizaciones la colocación de pizarras publicitarias, a un costo que también se debe valorar y esto es una fuente de ingresos que nos permitiría tener ahí más recursos para efectos de enfrentar los gastos que significa la finca.

Con el tema del irrespeto de los colegiados a las reglas, lo que estamos proponiendo es grabar mensajes promocionales de la finca, las reglas del uso de la finca, la información valiosa, esto lo haría Nazira, que ya ella se ofreció.

Debemos adaptar los baños a la ley 7700, hacer un plan de ajustes a la ley, para ver exactamente cuál es el baño que se ajuste, cuál es el lugar más adecuado para que cumplamos con esto y la gente pueda tener cerca el baño sin necesidad de desplazarse, con los inconvenientes hay, la silla de ruedas en el césped y todo esto.

Dentro de las valoraciones está remodelar, para hacer un rancho grande, que constituye el rancho grande uno de los ingresos que más tiene el Colper y que en realidad no hay porque siempre está ocupado. El rancho grande, como le dijimos, es el más solicitado, debemos ofrecer una opción que nos permita tener más ingresos, esto sería en un mediano plazo y hay que pedir cotizaciones para ver cuánto podría costarnos este rancho grande.

Dentro de las propuestas que tenemos a largo plazo es arreglar la cabaña. Hacerla más atractiva y procurar que las personas la usen más. Según la observación, está en muy mal estado esa cabaña, no es rentable, definitivamente hay que hacer una cabaña más grande y más atractiva, renovar los juegos infantiles, hacer cotizaciones para que tenga otros juegos más atractivos, eso sería a largo plazo, eso está a un tiempo más largo.

Valorar la colocación de máquinas de ejercicio para que sea un atractivo, inclusive si nosotros pudiéramos hacer algún tipo de convenio con la asociación de desarrollo de la comunidad, de ofrecer de martes a jueves que ellos puedan participar en estas máquinas, es una forma de darle ingreso a la finca. Eso está a largo plazo, hay que hacer cotizaciones y buscar tal vez algún aliado que nos pueda ofrecer la inversión.

Evaluar la posibilidad de un proyecto productivo en el área de frutales, en convenio con diferentes instituciones del sector, porque allí esas dos hectáreas y media que hay están llenas de árboles, pero la cosecha no es muy usada para el provecho de los colegiados y podríamos sacarle el jugo.

Yo hablé el jueves con Jonathan Molina, está de periodista o está asesorando, a la gente del Colegio de Ingenieros Agrónomos y me presentó en el momento en que lo vi en una actividad, al presidente del Colegio, nos dijo sentémonos, podemos darles ideas, podemos ayudarles a hacer algún proyecto productivo, nos ayudamos juntos. Son dos hectáreas y media que están ahí sin hacer nada. Inclusive hay colegas y dentro de la propuesta que nos hicieron es hasta hablar de un proyecto habitacional, porque definitivamente dos hectáreas y media ahí, después de 40 años que no dan nada, y yo creo que hay que tomar decisiones y acciones y ser más visionarios con respecto a eso.

Eso sería como nuestra propuesta en general y nuestra propuesta de acuerdos las va a desarrollar Marita, que es la que trae que le proponemos a ustedes; pero antes tal vez deberíamos escuchar la propuesta que nos hacía Marilyn, que nosotros no pudimos incorporar porque ya estábamos fuera como de tiempo, pero podemos oír qué es lo que propone la compañera, para efectos de la finca.

La presidenta Yanancy Noguera.
Marilyn un momentito nada más.

O sea, a mí me parece muy importante que abramos este espacio en efecto, y yo nada más quisiera hacer la mención, me parece que es valiosa que quede consignada, que tenemos discutiendo este tema alrededor de un mes, que el plan ha venido recogiendo casi que las

inquietudes de todos nosotros, está sustentado con cifras que se le han pedido a la dirección, con la visita que se hizo a la comisión. Entonces yo siento que ya estamos muy cerca en efecto de aprobarlo, así que va a ser muy importante, escuchar las propuestas de acuerdo que nos están planteando ustedes, nada más entonces escuchamos primero si alguno adicionalmente tiene alguna inquietud.

Ahora sí, Marilyn.

La directora Marilyn Batista.

Sobre la propuesta de ustedes tengo algunos comentarios y preocupaciones, por ejemplo, ustedes dicen que quieren subir de visita a unas 500 y resto de personas mensuales, pero no dicen ¿cómo hacerlo?.

Entonces, por eso yo puse como una propuesta, una hojita que envíe hoy, que entre el 1 y el 5 de cada mes, se pueden sortear 3 artículos entre todos los que visitan la finca y los artículos deben ser patrocinados, por qué si vamos a comprarlos estamos igualmente gastando dinero. Y uno de esos artículos debe ser sorteado entre los colegiados que traigan 7 o más. Esa es una forma que podemos lograr incentivar, porque si tenemos la misma finca, la misma piscina y los mismos servicios, la lógica es que voy a obtener los mismos resultados, entonces tenemos que hacer algo para que nos lleguen esas 500 personas.

Yo me comprometo a buscar los regalos por los primeros 2 o 3 meses. Ustedes saben que yo conseguí unos regalitos para el domingo pasado, me comprometo a hablar incluso con restaurantes, con tiendas de ropa para que incluso sean certificados de compra, etcétera, porque si tenemos que dar algo para lograr que se incremente esa visita, en tanto y en cuanto no tengamos nuevas facilidades para dar como incentivo.

Y también propongo que el último domingo de cada mes haya visita, que no sea alimento para evitarnos los problemas de permisos de salud, etcétera, como libros, artesanías, ropa para mascotas y que se den 3 mesas para que no parezca un mercado persa. Tener una ubicación para esas mesas y que no haya más de 2 personas en esas mesas para también tener control.

Estas dos cosas pueden lograr que la gente llegue al Colegio y que aumente la cantidad de visitas.

Otra de las propuestas es otorgar al grupo de colegiados veteranos la administración de la soda; en la soda se compró un equipo hace 4 años, está cerrada, está claro todo, ha habido varias juntas Directivas que han querido poner a funcionar la soda, pero no hay forma de que sea rentable. ¿Por qué razón? Porque solamente llega gente sábado y domingo. Entonces cuando pedimos un alquiler, generalmente para quien la adquiera es mucho, porque solamente es sábado y domingo y aun así sábado y domingo no llega entre los dos días pueden llegar 300 personas, entonces no es atractivo.

Entonces ya que hay un grupo de colegiados veteranos, que yo sé que todavía no está conformado, pero existen no formalmente, quizás a ellos se les pueda dar la administración de la soda, que solamente nos paguen mensualmente 60.000 colones, por aquello de que estoy promediando unos 15.000 colones semanales en agua y luz, por aquello de tener si algún costo pero lo veo más como un servicio a los colegiados, pero que no se nos aumente el servicio de electricidad y agua y que ellos sean quien lo administre, que no se meta a la Junta, que no se meta a la administración, ellos tendrían que dar esos 60.000 pesos mensuales y como ellos lo administran, cómo se turnan, las comidas que vendan, etcétera.

Obviamente ellos sí tienen que buscar el permiso, como es venta de alimentos, los que lo atiendan tienen que tener el famoso permiso del INA de manejo de alimentos y lo que sí le pediríamos a la administración es que busque el permiso para venta de alimentos que no se da hasta que no se tenga el curso de manejo de alimentos, es una alternativa.

Lo que ellos saquen que sea para el grupo y que hagan con esa plata lo que quieran, es una manera de incentivar estos adultos mayores que llegan mucho a la finca y que yo sé que aman bastante la finca.

Igual para incentivar lo de las fincas, ustedes dijeron lo del 20 al 30%. Aquí yo puse en alquileres de lunes a viernes, a excepción de Semana Santa, verano, mitad de año, vacaciones de fin de año, enero y días feriados y no hay nada para contención del gasto, por lo tanto propongo que se cierre el lunes y martes. El martes apenas llegan personas 5 o 10 personas. Si cerramos dos días en vez de 1, vamos a ahorrar un poquito, en lo que es electricidad también lo que es agua y lo más importante, tenemos dos días para que realmente se pueda manejar bien la finca, para que puedan limpiarla porque un día no es suficiente y ya sabemos que ha habido quejas sobre lo que es la limpieza de las áreas comunes.

Esa es la propuesta adicional y si quiero hacer unos comentarios. Si le doy prioridad a lo de internet, no sé de dónde sale que hace falta 10 millones de colones para poner internet. No sé porque yo pensé que había una propuesta de RACSA que eran como unos 2 millones anuales, un poquito menos. Yo sí recomiendo que a corto plazo, por lo menos pongamos internet; si es como yo creo, que después me puede aclarar María Auxiliadora, si hay un oferente, que estoy casi segura que era RACSA o el ICE, estoy segura que era público, en donde la mensualidad costaba como 125-150 dólares, no me acuerdo muy bien.

Pero bueno, si el costo es de 2 a 3 millones anuales, mi recomendación es que de los 12 millones que tenemos de seguridad para el Colegio, que decidimos no hacerlo porque nada nos costaba 12 millones, que entonces y que ya de ahí hemos pellizcado, creo que de ahí habíamos sacado ya para algo, no preciso, que de ahí podamos sacar esos 3 millones, porque si me parece que así a corto plazo, algo nuevo debemos dar y me parece que lo único que realmente podría ser a corto plazo es el internet y el parqueo y las rampas para personas con necesidades especiales, que yo creo que no nos va a costar mucho tampoco, pero esas son las propuestas que menciono, para que sean consideradas, sí comparten conmigo, pues que sea incluida en lo que va a corto plazo.

La presidenta Yanancy Noguera.
María Isabel y Emanuel posteriormente.

La fiscal María Isabel Solís.
Tal vez prefiero que hable Emanuel, para contestarle a los dos.

El director Emanuel Miranda.
Yo tengo varias objeciones.

Uno, repito el tema del permiso de portación de armas o de tenencia de armas del señor Andrés. No es lo mismo tener permiso para tener un arma en su casa que para portarla, o sea, si él quiere sacar el permiso, por un tema de seguridad de su hogar, de su vivienda, que lo haga él. Inclusive nosotros tenemos que consultarle a nuestro abogado, ¿si eso puede tener algún grado de implicación legal para nosotros?, pero yo no quiero darle a él alas de decir ellos me pagaron el permiso y entonces si él escuchó algo fuera de la casa que salió y disparó. Él no puede cumplir funciones de portación de armas, porque no es ni custodio de valores, ni tampoco oficial de seguridad, ni oficial del OIJ. No cumple con ninguna de las 3 y para hacerlo requiere varios años de tener el permiso de tenencia de armas, entonces no lo va a poder sacar ahora. Entonces yo creo que ese es un tema del que estoy en contra.

Lo del tema de la soda, yo sigo teniendo mis reservas con ese tema.

Lo de las dos hectáreas y media, yo quiero que esperemos, que no tomemos, ya nosotros el tema de los frutales lo habíamos valorado, ¿verdad Marilyn?, en el 2019, y resultaba que sólo en el tema de siembra, y todo eso, salíamos nosotros con más deudas, o sea lo que nos iba a generar a nosotros era incrementar las deudas y por eso nosotros lo paramos.

Lo del tema de convertirlo en un residencial, eso es básicamente reducir el patrimonio de la finca, básicamente, porque aunque el suelo siga perteneciendo a nosotros, ahí no va a poder acudir ningún colegiado ni nada.

Entonces busquemos y valoremos opciones que podamos tener la triple utilidad, obtener valor social, ambiental y económico, son mis únicas observaciones. Por lo demás, concuerdo con todo lo demás y nada más con respecto a salvavidas, yo no quisiera que se tuviera que ir, pero es que nosotros no podemos pagarle a alguien 3 días y otra persona 3 días. No tenemos la capacidad financiera para hacerlo. Gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.
Gracias Emanuel y Marilyn. Auxiliadora y María Isabel, antes de que hablen ustedes dos, nada más recordar que el plan que nos somete Auxiliadora y María Isabel como parte de la comisión de la finca, es un plan vivo, que la idea es que pueda tener mejoras de manera continua, que es un plan que la ejecución le corresponde a la Administración, por tanto hay una serie de temas que se van a tener que discutir en su momento de las inversiones exactas, precisas, que se vaya a hacer.

El plan además ya había recogido varias observaciones previas, que están incorporadas dentro del documento y que hay acciones de corto, mediano y largo plazo, y que por supuesto las de mediano y largo plazo pueden cambiar. O sea, el plan es un instrumento guía y no un instrumento, digamos, al cual quedamos atados.

Creo que algunas de las propuestas que ellas están haciendo tienen que ver con cosas a evaluar. Creo que las que definieron en el corto plazo ya tienen un poco más, digamos, de números, pero incluso la propia Administración va a tener que volvernos a llevar a nosotros para aprobación alguna de las cosas con ya los datos más finos.

Solamente como para tener presente esto, que el plan que estamos discutiendo es un plan para empezar a ejecutar acciones, a partir de lo que está ahí definido.

María Isabel y Auxiliadora.

La fiscal María Isabel Solís.

Ok, me quitó Yanancy lo que yo iba a decir, era precisamente eso, que es un plan que incluso ponemos a valoración, no es que sea un proyecto definitivo, sino que hablamos de valoración, de evaluación, de posibilidad. Lo que está a corto plazo son cosas que Auxiliadora y yo discutimos y que la hemos discutido con otras personas que son actividades posibles, que no requieren costos y por eso nosotros incluso, lo que queríamos era plantearles este acuerdo: aprobar el plan planteado por la Comisión de Finca e instruir a la Dirección Ejecutiva para que realice un cronograma, para la ejecución de las acciones que se plantean en el plan, siempre y cuando haya factibilidad económica. Este es el plan que nosotros planteamos.

Hay una pregunta que hacía Marilyn de los 10 millones del internet. Diez millones salen porque es el costo del cableado, los datos que da RACSA son datos de instalación. Lo que dice RACSA es que hay un gasto único de tirar el cableado, desde la entrada hasta las instalaciones de la finca. Ese es el costo del que se está hablando. Los dos y resto de millones son el costo mensual por el servicio.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Auxiliadora?.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, muchas gracias. Con respecto a lo que decía Emanuel, a mí me gustaría conocer Emanuel una propuesta, para resolver el problema de seguridad que nos insiste el administrador que tiene, ¿qué podemos hacer es la pregunta? que podemos hacer porque él nos dijo a nosotros en la comisión, le dijo a Marilyn, el hombre está desesperado porque ahí, según él, está en peligro. Entonces, ¿qué propones vos, para poder a mediano plazo, que ese señor no nos deje botados?

Con relación a la salvavidas, nosotros estamos tratando que ella se quede, pero la propuesta es la que le funcione a la organización, ¿verdad? Tomando en cuenta la empatía que tenemos con ella, bienvenido, pero si no se buscan otras alternativas, pero que sea la modalidad que estamos proponiendo y que no nos cueste más dinero.

Con respecto a lo que decía Marilyn, genial las propuestas de sorteo, todo lo que sea rifa, eso atrae a la gente, entonces me parece que no hay ningún inconveniente, más bien lo podemos incluir ya propiamente y si nos tiene ya asegurado 3 meses, imagínese.

La directora Marilyn Batista.

Como 3 meses.

La directora Auxiliadora Zúñiga

3 meses.

Lo de los 10 millones yo lo puse como un ejemplo, ¿verdad? Un ejemplo que si lográramos que 10 empresas pongan 1 millón para una publicidad de 3 meses, ¿qué es eso? eso no es nada para una empresa pienso yo. Entonces digo yo, nosotros le damos 10 millones, logramos cubrir el costo de internet y la inversión que tengamos que hacer.

Yo no tengo aquí el dato específicamente de lo que nos presentó doña Maritza, pero era un ejemplo de cómo podríamos nosotros sufragar en 3 meses, si lográbamos que 10 empresas pongan 1 millón de colones en una valla y que diga bueno, la voy a dejar 3 meses ahí, pagó 1 millón que ahí teníamos esa platica.

Y lo otro con respecto a la soda, me encantaría que se abra, pero que se abra más bien para dárselos a los colegiados, que se turne, digamos, que el colegiado que sepa hacer, como se vio el domingo, llegó una colegiada con unos ceviches, vendió una parte.

Que se monte una bolsa, una bolsa de emprendedores y que cada mes le toque a uno y que ese colegiado pague una cuota, como dice la luz y el agua, y entonces esté abierto sin problemas para nosotros y que genere plática para los colegiados, claro no va a llegar ahí un colegiado que sabe uno que tiene restaurantes y todo, sino es una forma de solidarizarnos con los colegiados que la están pasando mal, y hacemos una lista, la gente se inscribe y sabe que el primero de cada mes va a estar Karen vendiendo ceviche, el segundo de cada domingo va a estar Auxiliadora vendiendo, y lo hacemos más. Y si los veteranos quieren participar, pues también le damos, pero hacerlo más abierto en torno a lo de la soda.

Porque eso es una de las cosas que uno ve en otros lugares, que hay soda, que hay frescos que hay esto, ahí no hay, si a usted se le olvidó algo no hay, hay que salirse más afuera a buscar donde el Chino, que donde el Chino es muy caro, carísimo una caja de fósforos te cuesta como si fuera una lámpara. Era con respecto a eso.

La directora Marilyn Batista.

Los días de cierre. ¿Qué opinan de los dos días de cierre, lunes y martes?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, me parece. Yo creo que si es necesario, eso sí, yo creo que sí hay que asignar cosas y que quede bien bitácora que se hizo esos días, porque si van a llegar a dormir y hablar y hablar por teléfono mejor no cerramos, ¿verdad?

Porque donde no hay supervisión, cuando no hay reportes.

La directora Marilyn Batista.

Ellos dicen que no les da tiempo para limpiar, dándoles los dos días ya no pueden quejarse de que no les da tiempo para limpiar y ahí se turnan.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Y entonces ¿no podríamos cerrar a las 5?

La directora Marilyn Batista.

Yo no veo ningún problema en que se cierre a las 5. De hecho el horario era de 8 a 5, ahora es que yo me entero que cierran a las 4:30 p.m., ¿por qué creo que se hizo? porque se dice a las 4:30 y la gente va saliendo a las 5, es disciplina. El asunto es que se dice que se cierra a las 5, la gente se está yendo a las 5 y está saliendo a las 5:30, ese es el problema por el que yo creo que de 5 de la tarde se pasó a 4 y 30, porque la gente no respeta, pero si tenemos ese sistema de parlantes donde comenzamos "falta 1 hora para cerrar", otro anuncio que diga "en 30 minutos cerramos" y el último que diga "en quince minutos cerramos", yo creo que la gente, espero que entienda que a las 5 tiene que estar ya montado en su carro.

La presidenta Yanancy Noguera.

María Isabel y cerramos el tema para tomar el acuerdo.

La fiscal María Isabel Solís.

Sí, yo lo que iba a decir en relación con esta propuesta de Marilyn, de cerrar los lunes y los martes yo diría que sí, pero diría que haciendo la salvedad de que en temporada baja, en temporada alta como es diciembre, como es enero y como es febrero no, en Semana Santa tampoco, en julio tampoco, entonces haría la salvedad porque son los meses de temporada alta y entonces nada más haría esa salvedad.

La directora Marilyn Batista.

Bueno, yo preferiría que fuera fijo por un asunto de costo. Sea repito, aún en temporada alta la gente llega pocos días los martes y es un asunto de costos. Lo que ellos han dicho, incluso creo que también ustedes lo dijeron, es que ellos dicen que un solo día para limpiar no es suficiente. Hay un solo día libre, que todo lo tomas libre, entonces todos comienzan a trabajar, entran a "X" hora, se van a "X" hora y no les da tiempo a limpiar, porque se han quejado de que los baños quedan sucios, etcétera.

Entonces si lo que queremos es que la finca esté más ordenada, más limpia, igual aún en temporada alta pueden llegar cuanto, en vez de 7 personas llegan 15, pensémoslo. Obviamente se puede cambiar María, se puede cambiar si vemos que esto puede generar un problema, pero yo pensaría en que sea siempre así porque la finca es grande, queremos que nos lleguen 500 personas y vamos a tener los mismos empleados, entonces lo ideal sería que de una vez se cierre el lunes y martes. No sé, analicémoslo.

La presidenta Yanancy Noguera.

Entonces si les parece el siguiente acuerdo, modificando un poco lo que nos está proponiendo la comisión. Sería:

1. Aprobar el plan planteado por la Comisión del Centro de Recreo.
2. Considerar una mejora en los próximos dos meses -diría yo-, las ideas planteadas hoy.
3. Instruir a la Dirección Ejecutiva para que realice un cronograma para la ejecución de las acciones de corto plazo, siempre y cuando haya viabilidad económica.

La directora Marilyn Batista.

Yanancy lo que pasa es que para aprobar eso, tiene que decidir si incluyen o no lo que yo estoy proponiendo dentro del plan, porque sería parte del plan.

La presidenta Yanancy Noguera.

Acabo de mencionar precisamente eso, sería aprobarlo tal y como lo recibimos, sin tus observaciones y sin las de Emanuel. Considerar que en un plazo máximo de 2 meses, haya una reforma al plan que considere las cosas adicionales que se plantearon hoy y cualquier otra que modifique, para que se instruya a la Dirección Ejecutiva que realice de inmediato las acciones de corto plazo.

Esa es mi propuesta de acuerdo, pero lo dejo abierto a discusión. ¿Emanuel?

El director Emanuel Miranda.

Yo no puedo estar de acuerdo mientras se mantenga el tema del permiso de armas del guarda, por un tema de protección de la misma Junta Directiva. Entonces mientras se mantenga eso, yo no voy a apoyar el acuerdo.

La presidenta Yanancy Noguera.

Ok gracias Emanuel. Sin el voto de Emanuel no tendríamos posibilidad de aprobarlo.

Entonces en ese caso replantearía, no sería acuerdo, sería básicamente que se tiene que revisar el plan completo de nuevo y volverlo a traer a sesión. Marilyn y luego Auxiliadora.

La directora Marilyn Batista.

Yo estoy de acuerdo con Emanuel, yo no voy a apoyar jamás darle un arma a esa persona, no estoy de acuerdo.

Entonces Yanancy no nos cerremos, se puede aprobar el plan, excluyendo lo del arma, no hay ningún problema en eso, pero yo sí coincido con Emanuel, este señor está desesperado por el uso de arma, algo que no había pasado en la historia reciente ni pasada del Colegio.

No quisiera darle el arma, lo que hay que hacer es buscar plata para pagar a un guarda de seguridad de 6 a 6 de la tarde. La propuesta que hizo María Auxiliadora que no es a corto plazo, pero yo apoyo a Emanuel, yo a ese señor no le daría un arma.

La presidenta Yanancy Noguera.
¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Bueno, ahí lo importante es que nosotros no le estamos dando el arma, nosotros en ningún momento le estamos dando el arma al administrador, le estamos instruyendo que haga las cosas que tengan que hacer, porque ya lo había hecho la Junta Directiva anterior, la Junta Directiva anterior le pagó el curso o el permiso, no sé qué fue lo que le pagó, pero nunca lo cumplió.

Pero yo con tal de que se pueda aprobar el plan general, yo no veo -por lo menos de mi parte- ¿Marita podemos eliminar ese punto? porque es más importante lo demás y si se presenta algo con el administrador, alguna cuestión de seguridad, pues ahí entonces a mí me gustaría escuchar ya entonces a los colegas o directores en ese momento ¿qué podemos hacer? es que tenemos una situación que él mismo desesperadamente nos dice, que se meten por un lado, que se meten por el otro y él no puede ni salir.

Entonces yo no veo ningún inconveniente, la verdad que hay mucho más cosas que están poniéndose a la balanza que son más importantes y no sé Marita ¿qué te parece a vos si excluimos la seguridad? y esperaremos que Dios nos agarre confesados ¿verdad?

La presidenta Yanancy Noguera.
¿María Isabel de acuerdo?

La fiscal María Isabel Solís.
(asiente con la cabeza)

La presidenta Yanancy Noguera.

Entonces yo voy a hacer mis últimas observaciones antes de traer el acuerdo.

Yo le había propuesto a Auxiliadora y a María Isabel algunas cifras en cuanto a visitación, lo que ustedes están planteando es mucho más agresivo de lo que yo planteé y, en buena hora, ojalá logremos eso. Creo que la evidencia que tuvimos el domingo pasado, con los datos que vamos a conocer en la próxima sesión de manera más oficial de parte del área administrativa

del Colegio, pero bueno, si el domingo anterior se logró una participación tan alta, me parece que lo que ustedes están planteando es bien agresivo, pero me parece que es realista. Yo había planteado una meta, digamos, menos ambiciosa.

En razón de lo que ustedes están proponiendo, o sea esos 18 millones de colones, nos cerrarían más o menos la mitad del bache que en este momento tenemos con la finca. Yo creo que si se lograra eso en 1 año, me parece que es bastante positivo. Yo pienso que afinando bien estos números con la Administración, sobre todo los otros gastos que están vinculados a la propuesta, creo que podríamos revisar en un plazo corto el tema de la seguridad, que estamos claros que es una situación que hay que atender lo más pronto posible, porque no sólo se está hablando de la seguridad de personas, en este caso el jefe de la finca y su familia que viven ahí la noche, sino también de la seguridad de todas las personas que están en el día.

Entonces yo plantearía que una vez que se afinen los números con la Administración, sobre todo los relacionados a gastos, para poder identificar realmente cuánto estaríamos cerrando la brecha este año y pensando que este es un plan que tendríamos que mantener por varios años, ojalá también lo mantenga la próxima Junta Directiva, de manera incluso de mejora, porque creemos que mucho de lo que hay que hacer es motivar la participación y la asistencia de la gente.

En razón de eso, yo creo que podríamos evaluar el tema del gasto, o sea lo que quiero decir es que el hueco que se tuvo el año pasado, está previsto para este año. Cualquier cosa que nosotros logremos hacer para mejorar ese hueco, si vemos que es una tendencia de cambio que puede generar un cambio todavía mayor el próximo año, me parece que podríamos pensar en el tema de los gastos relacionados con seguridad, pero creo que entonces hay que primero hacer un balance entre las acciones de corto plazo de gastos con estos ingresos y las expectativas que se tienen para los próximos meses. Sería entonces lo que yo opinaría sobre el tema.

Siendo así, entonces el acuerdo sería el siguiente:

ACUERDO FIRME JD-01-15-23 EXTRAORDINARIA

APROBAR EL PLAN PLANTEADO POR LA COMISIÓN DE LA FINCA, CON LA EXCEPCIÓN DEL TEMA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE ARMA, PARA EL JEFE A CARGO DE LAS RESPONSABILIDADES DE LA FINCA.

CONSIDERAR UNA MEJORA DEL PLAN EN LOS PRÓXIMOS DOS MESES, A PARTIR DE ALGUNAS DE LAS IDEAS PLANTEADAS HOY.

INSTRUIR A LA DIRECCIÓN EJECUTIVA PARA QUE REALICE UN CRONOGRAMA, PARA LA EJECUCIÓN DE LAS ACCIONES DE CORTO PLAZO QUE SE PLANTEAN EN EL PLAN, SIEMPRE Y CUANDO HAYA VIABILIDAD ECONÓMICA.

Los que estemos de acuerdo con este acuerdo que acabo de leer, por favor levantamos la mano.

Estamos todos de acuerdo, los que estamos presentes, entonces es un acuerdo en firme y unánime.

(Se anexa a esta acta, el informe final de la Comisión de la Finca).

Capítulo 3. Aprobación del cartel de servicios legales

Listo, vamos a pasar al segundo tema de la agenda, que es la aprobación del cartel de servicios legales.

Recuerdo que Emanuel y yo somos los responsables de analizar los temas legales. Nosotros venimos manejando este tema desde hace aproximadamente 15-22 días y la última versión de cartel que nos envió el Área de Proveeduría, que tuvo revisión de parte nuestra, lo vemos ya bastante bien, en línea a lo que habíamos estado incluso conversando sobre esto.

Y en relación con las recomendaciones que nos da Denis respecto al monto de referencia, el monto mínimo que él planteo es de 750.000 colones y el monto máximo de un millón y medio. Entonces nuestra propuesta sería tener como monto de referencia, teniendo claro que siempre nos vamos a inclinar por cualquier persona que cumpla con todos los requisitos y que proponga el monto más bajo, que ese monto de referencia sea de 850.000 colones y que por ahora no consideremos el cobro al Fondo, porque pareciera que no hay una tendencia de consulta regular, de manera que evaluemos esa tendencia, si se mantiene o hay un cambio en lo que ha sido tradicional en el Fondo y de ser así, entonces obviamente habría que incluir al Fondo en el pago de los servicios legales, sino, en este caso, el servicio legal que estaríamos contratando, sería para atender las necesidades de toda la organización, incluyendo los Órganos.

Entonces básicamente lo que estaríamos planteando es, la aprobación del cartel elaborado por Proveeduría con estas dos referencias, sobre todo la del monto de referencia de los 850.000 colones.

¿Sí Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, yo tengo una consulta. ¿A qué se debe el aumento que se tenía en la contratación con don Ewald a ésta? ¿Hay algún cambio en las asignaciones que se pide o es por aumento ya de costo de vida?

La presidenta Yanancy Noguera.

Es básicamente por la cantidad de asuntos que le incluimos de requerimientos de parte del servicio legal y en razón de la hora profesional que está definida en el Colegio de Abogados.

¿No sé si Emanuel quiere comentar algo más de esto?

El director Emanuel Miranda.

No, yo creo que eso y básicamente también los niveles de especialización, porque estamos buscando una persona que conozca dos áreas del derecho, que tenga especialidad en dos áreas y que haya trabajado en organizaciones como ésta.

Esto genera el mayor grado de especialización, don Ewald no tenía ese grado de especialización en el área que a nosotros nos interesa, por lo menos no tengo yo el conocimiento de que él lo tenga, puede ser que sí, pero por lo menos no sé si lo presentó.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Alguna otra consulta? Sí Marilyn.

La directora Marilyn Batista.

¿Están considerando que sea también bufete de abogados?, podría interesarles, sería bueno invitar verdad, que no sean solamente personas. Si bien 850.000 parece alta o baja, la ventaja de un bufete de abogados es que puede tener a un especialista en asuntos laborales. Difícilmente vamos a tener a un buen abogado que sepa de libertad de expresión y de Constitución y que sepa de asuntos laborales que es nuestro gran problema. Entonces no cerremos las puertas para invitar a algún bufete de abogados, porque podría servirnos.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí la incluye Marilyn, la posibilidad de que sea un bufete o una firma legal el proveedor.

La directora Marilyn Batista.

Una firma legal sí.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, de acuerdo, ¿alguna otra inquietud?

Entonces siendo así, les pido que por favor acordemos

ACUERDO FIRME JD-02-15-23 EXTRAORDINARIA

SE ACUERDA LA APROBACIÓN DEL CARTEL, ELABORADO POR PROVEEDURÍA, PARA LOS SERVICIOS LEGALES, CON EL MONTO DE REFERENCIA DE ₡850.000 COLONES.

¿Los que estemos de acuerdo?. Acuerdo unánime de los presentes y acuerdo en firme.

Capítulo 4. Definiciones de un servicio legal adicional por el caso del Libro de los 50 años

Y el último punto para el que convocamos esta sesión extraordinaria, es las definiciones de un servicio legal adicional por el caso del libro de los 50 años.

Sí recordarán en la sesión anterior, estuvimos discutiendo que tuvimos una respuesta bastante, digamos, compleja de entender, de parte de la persona que nos había enviado un correo electrónico indicando que no iba a poder entregar la segunda parte de la historia del libro y que en razón de que el Fondo no había respondido esa comunicación que se le dirigió a ellos, yo la respondí en razón de que el contrato del servicio fue firmado por la Presidencia del Colegio, a pesar de que hay una diferencia entre el nombre de la persona del contrato y la persona que ha sido el contacto y el que ha entregado e incluso la persona que avisó que no iba a poder entregar el resto del material o por lo menos no lo iba a entregar a tiempo.

Como su comentario ahora, su carta, es bastante, digamos, diferente al comentario anterior y en razón de que esto ha sido un tema, pues, muy complejo de análisis de parte del Consejo, y así a su vez Marilyn nos lo ha informado a nosotros, estuvimos discutiendo la posibilidad de contratar un servicio legal puntual, para que nos dé recomendaciones en torno a cómo actuar con este contrato y las cosas que vemos de punto de partida incorrectas del contrato y las cosas que han ocurrido después en la ejecución del tema incluido dentro del contrato.

Denis nos dice en su opinión, que no existe ningún conflicto o ningún problema para contratar nosotros un servicio legal adicional, en razón de que nosotros consideramos que siendo don Ewald quien hizo el contrato sería, digamos, tendría un conflicto de interés él, de él opinar en torno al propio contrato.

Siendo así y teniendo la posibilidad de hacerlo, les pediría y, bueno, en razón de que comentamos entre nosotros ¿a qué persona le podríamos contratar ese trabajo? y el único nombre que surgió es el que yo propuse, que es el abogado Alejandro Delgado, mi propuesta de acuerdo es el siguiente (lo voy a leer con calma para que la puedan escuchar y ver si estamos de acuerdo.

Entonces: en razón de la respuesta recibida por la Proveeduría se acordaría contratar al abogado Alejandro Delgado por un monto no mayor a 400.000 colones, en razón de la urgencia del servicio de análisis, de lo relacionado con el contrato de Historia de los 50 años del Colper. Esto sería al amparo del artículo 131 del Reglamento de la Ley de Contratación Administrativa, compra por excepción, y al amparo del artículo 14 del Reglamento Interno de Adquisiciones, de razones de urgencia.

Lo que estamos planteando Emanuel y yo es definir un monto máximo en la contratación de los servicios de Alejandro, con todos los requerimientos detallados de análisis del contrato,

pero indicándole claramente que el monto máximo de pago sería ese, para hacer uso de las excepciones de los dos reglamentos que acabo de citar, pero también tener claro que haya un control sobre el pago máximo de ese gasto.

¿Sí Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, tal vez ahí en ese acuerdo debería indicarse, que en razón a la consulta que hizo esta Junta Directiva de que si existía algún conflicto, bueno lo que nosotros preguntamos, para que quede claro qué fue lo que preguntamos y por qué hicimos la consulta a la Procuraduría, porque usted sabe que la gente lee las actas y uno dice ¿qué preguntaron? ¿qué fue?

La presidenta Yanancy Noguera.

Perfecto me parece bien. Voy a incluir exactamente lo que Maritza le pidió a Denis, que fue la forma en que él nos resolvió a nosotros. Porque Maritza le pasó, ella le escribió porque como se iba de vacaciones, ella le escribió el mismo martes por correo.

Entonces voy a leerlo ahora sí completo, incluyendo eso que estás diciendo Auxiliadora.

“En razón de la consulta que se le realizó a Denis el pasado martes 28 de marzo, cuál es el criterio de esta Proveduría en cuanto a la posibilidad de hacer una contratación de un abogado, que no sea el actual asesor legal de Junta Directiva, para solicitar un criterio legal del contrato que se suscribió entre las partes, para el trabajo relacionado libro, que están trabajando de la mano con el Fondo de Mutualidad. Dicho trámite como compra por excepción, a raíz de que se considera un conflicto de interés que dicho criterio, lo establezca el mismo asesor legal que aprobó tal documento”. Eso es textualmente lo que le mandó a pedir Maritza.

Entonces el acuerdo sería

ACUERDO FIRME JD-03-15-23 EXTRAORDINARIA

EN RAZÓN DE LA RESPUESTA RECIBIDA POR LA PROVEEDURÍA ANTE ESTA CONSULTA, SE ACUERDA CONTRATAR AL ABOGADO ALEJANDRO DELGADO FAITH, POR UN MONTO NO MAYOR A 400.000 COLONES, EN RAZÓN DE LA URGENCIA DEL SERVICIO DE ANÁLISIS DE LO RELACIONADO CON EL CONTRATO DE HISTORIA DE LOS 50 AÑOS DEL COLPER.

ESTO SE HARÁ AL AMPARO DEL ARTÍCULO 131 DEL REGLAMENTO DE LA LEY DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA DE COMPRA POR EXCEPCIÓN Y EL ARTÍCULO 14 DEL REGLAMENTO INTERNO DE ADQUISICIONES DE RAZONES DE URGENCIA.

Los que estemos de acuerdo con este acuerdo, por favor levantemos la mano.

Acuerdo unánime de los presentes y acuerdo en firme.

Siendo así, estamos listos con los temas de esta sesión extraordinaria.

Muchísimas gracias por estar, por dicha lo logramos, porque el tema de la finca sabemos que era un tema muy urgente y yo creo que ya podemos empezar a avanzar con cosas que sin duda vamos a tener que seguir manteniendo abiertas.

Tenemos sesión convocada para el martes, que según el acuerdo del martes pasado, para el martes 11 de abril, nos veríamos después de Semana Santa en la próxima sesión y primera del mes de abril.

¿Sí Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

No, solamente para aclarar un dato que Marita nos comentó para irnos contentos.

En asistencia de la finca el domingo, llegaron 300 personas y el promedio mensual de la finca es de 277. Logramos superar la asistencia de un mes, entonces yo voy con mucha ilusión a que con todo lo que hagamos llegue gente, pero que llegue gente pagando, o sea que llegue el colegiado pero que lleve tres o lleve dos. Si nosotros logramos eso, sería excelente.

La directora Marilyn Batista.

Sí, felicitaciones a las dos, que yo sé que trabajaron un montón, especialmente a Marita.

La presidenta Yanancy Noguera.

Excelente, si en la sesión del martes, hoy se supone que Proyección nos deja el informe de actividades de marzo con todos los datos de resultados y ese tema lo tendríamos para el martes 11, ahí estaría más detallada esta buena noticia que nos contó ya Auxiliadora.

Entonces al ser las 6:09 de la noche damos por concluida esta sesión extraordinaria del día de hoy, 31 de marzo.

Yanancy Noguera Calderón
Presidenta

Emanuel Miranda Pérez
Secretario a.i.

ANEXO

Centro de recreo del Colegio de Periodistas y Profesionales de las Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica (COLPER)

El centro recreativo del Colegio fue adquirido el 10 de diciembre de 1982 e inaugurado en abril de 1983, durante la Semana XI de la Prensa, en 1984 se mejoraron sus instalaciones y se canceló la totalidad de la deuda adquirida.

El 11 de setiembre de 1988 se construyeron dos piscinas y más tarde se construyó una tercera para niños y niñas de mayor edad.

En la actualidad existen más de dos hectáreas subutilizadas donde están cultivados distintos árboles frutales que no generan ingresos a la unidad y, por el contrario, aumenta el costo operativo, al tener que destinar horas de poda, recolección de basura, asignación de equipos de herramientas, y las cosechas no se distribuyen equitativamente entre los visitantes porque colegas, que, al vivir cerca, se llevan gran parte de la cosecha.

Un informe de la Dirección Ejecutiva indica que, en el 2022, la diferencia entre lo que ingresa por concepto de entradas y lo que se invierte en su operación fue de ₡31.438.809. El promedio de visita mensual de colegiados al centro es de 272 de una afiliación de 2.300 lo que revela una asistencia mínima a las instalaciones y el número de familiares que asisten al centro de recreo es de 115 también un número bajo.

Por otra parte, el rubro de ingresos por concepto de alquileres ha venido subiendo del 2020 a 2022 pues pasó de ₡6.500.000 a ₡14.206.000, sin embargo, no son suficientes para cubrir los gastos operativos que tiene el centro.

Este centro de recreo cuenta con los siguientes atractivos:

- Amplios parqueos
- Ranchos
- Cabaña
- Rancho grande
- Centro de Capacitación
- Tres piscinas (bebés, niños y adultos)
- Juegos infantiles
- Amplias zonas verdes
- Zona de frutales
- Canchas de fútbol, básquet, etc.

Objetivo de la propuesta

Lograr que el Centro de Recreo del Colegio de Periodistas y Profesionales de la Comunicación logre ser autosuficiente en forma progresiva mediante un agresivo plan de promoción para elevar su visitación y el alquiler de sus instalaciones.

Objetivos específicos

- Diseñar y poner en marcha un agresivo plan de promoción dirigido a clientes internos y externos, con la finalidad de que utilicen las instalaciones del COLPER para la realización de diversos eventos: culturales, sociales, deportivos, recreativos, etc.
- Hacer mejoras a la finca con la finalidad de elevar su atractivo y elevar su visitación.
- Evaluar opciones costo efectivas para mejorar la seguridad en la finca tanto en horario nocturno como diurno.

	Actividades	Plazo	Responsable	Posible costo
Plan agresivo de promoción Marzo, abril y mayo 2023	Establecer una meta de visitación mensual de 544 invitados. Eso significaría ingresos por visitación de ¢1.536.800 mensualmente y al año ¢18.441.600	Inmediato	Comisión	
Seguridad Mayo 2023	Contratación de una empresa de Seguridad. Contratación de un guarda de la zona	Mediano plazo		Su costo es de ¢2 millones de colones mensuales. Anual ¢23 millones. Pedimos valorar si el horario deba ser de 5 pm a 8 am. Podría ser de 10 pm a 6 am o de 6 pm a 6 am.
Tema Guardavidas	A-Contratar a dos personas medio tiempo.	Inmediato	Administración y junta	Costo ya está incluido en el presupuesto. Solicitar

				<p>Se consultó Dirección Ejecutiva cuánto sube el costo si se tienen dos medio tiempos. Nos informan que para el 2023 hay presupuestado ¢7.399.000 para esa plaza. Si optamos por dos plazas a medio tiempo el monto sería ¢7.362.000. Por lo que consideramos sería una buena opción que nos permita que los salvavidas ingresen uno a las 8:30 am hasta las 12:30.</p>
				<p>Otro ingresaría alas 12:30 am y hasta las 4:30 pm. Con ello resolveríamos el tema del almuerzo los fines de semana para no cerrar la piscina.</p>

Marzo-abril 2023	B-Buscar una nueva persona que no tenga dificultades de horario			Hay dos propuestas una de Yurien Alvarado por ¢19.210 por día. Al año serían ¢2.766,240 La otra de Luis Gerardo Guadamuz por ¢22.600 por año sería ¢3.254.450
Sillas de piscina Marzo	Reparar las sillas en mal estado. Valorar dejar fijas para evitar el deterioro cuando las mueven.	Inmediato	Administración Ejecutiva	Ya se resolvió
Arreglo de piscina Marzo	Cerrar la piscina por al menos cuatro días para efectuar un arreglo definitivo.	Inmediato	Administración general y Centro de recreo	Programar en acciones de mantenimiento de la finca Costo ya está incluido
Agilizar reservay acceso al sitio. Abril	Escoger la opción para reserva digitalmente, a través de un Google forms sin hacer mayor inversión. Valorar el pago electrónico como única opción de ingreso.	Inmediato	TI y Administración	Valorar costos y operatividad
Inconvenientes con colegiados que no acatan reglas de uso del centro. Marzo	Elaborar un documento electrónico que contenga todas las reglas de uso y a las cuales se deben comprometer todas las personas que arrienden Instalaciones Este documento se debe entregar cada vez que se arriende.	Inmediato	Proyección y Administración	Costo incluido

Modificar la información que existe en Google	Actualizar y mejorarla información que hay en internet sobre la finca y colocar fotos bien hermosas	Inmediato	Proyección y Administración	El domingo se grabó una fiesta infantil para usarse para promocionar actividades en el rancho grande.
Derribar infraestructura inservible.	Derribar todas las estructuras que no sirven. Hacerlo de manera programada que no afecte la operatividad del centro.	Corto plazo	Administración general y Centro de recreo	Programar en acciones de mantenimiento de la finca
Abril				Costo ya está incluido
Uso de zonas verdes como parqueo Mayo	Habilitar una nueva zona de parqueo en forma de T frente al rancho grande. Así se evita que los carros que usan los ranchos del fondo ingresen a las zonas verdes.	Corto plazo	Administración general y Centro de recreo	Programar en acciones de mantenimiento de la finca
Señalización de un rancho para personas con necesidades especiales. Marzo	Se propone que sea uno de los ranchos más próximos al parqueo principal.	Corto plazo	Administración general y Centro de recreo	Programar en acciones de mantenimiento de la finca

<p>Acceso a internet de gran velocidad.</p> <p>Abril-mayo</p>	<p>TI debe hacer un estudio comparativo de las mejores opciones y sugerirnosya se tienen ofertas. Valor convenios con la más viable para el centro</p> <p>Coordinar con el vendedor para repartir el costo de la inversión con 10 aliados estratégicos. Puede hacerse paquetes que cubran la inversión.</p>	<p>Corto plazo</p>	<p>Administración general</p>	<p>Hay dos empresas que hicieron la oferta pero necesitamos las recomendaciones de TI para escoger la más acorde.</p>
<p>Reducir un 50% la colegiatura a agremiados que sobrepasen los 65 años.</p> <p>Extender la vigencia del carné a los mayores de 65 años por 10 años.</p> <p>Junio-julio</p>	<p>Es una forma de premiar la fidelidad a quienes se mantienen con el colegio y nos aseguramos ingresos por visitación de quienes los acompañan.</p>	<p>Corto plazo</p>	<p>Junta y Administración</p>	<p>Se trata de 175 colegiados. El costo rondaría ¢800 mil mensuales. Que podría cubrirse con el aumento en la visitación de invitados.</p>
<p>Hacer programa de fidelidad o de cliente frecuente. Dirigida a colegiados que realicen actividades entre martes o viernes y requieran las instalaciones.</p>	<p>Las rebajas pueden oscilar entre el 20% y el 30%, según lo decida la JD para el uso de instalaciones con hasta 15 invitados.</p>		<p>Junta</p>	<p>Sin costo</p>

<p>Aumentar el horario de la finca pero también tener un cierre de ingreso para facilitar al personal la limpieza.</p>	<p>Valorar viabilidad de apertura por lo menos hasta las 5 de la tarde</p>	<p>Corto plazo</p>	<p>Administración y Junta</p>	<p>Sin costo.</p>
<p>Establecer tarifas diferenciadas de martes a viernes</p>	<p>Es necesario promocionar y alquilar las instalaciones en estos días a un precio inferior para elevar la visitación. Las rebajas pueden oscilar entre el 15% y el 20%.</p>	<p>Corto plazo</p>	<p>Junta</p>	<p>Sin costo</p>
<p>¿Qué tan competitivo es el Centro de Recreo con respecto a los que se ubican en la zona?</p>	<p>Un recorrido en diferentes Centros de Recreo que se encuentran en La Garita o en San José de Alajuela para determinar qué ofrecen y cuánto cobran: Finca La Gloria Cetrenss centro de UNDECA Centro Campestre Español</p>	<p>Corto plazo</p>	<p>Comisión de Finca</p>	<p>Viáticos</p>
<p>Venta de pizarras de publicidad.</p>	<p>Proponer a empresas y organizaciones la colocación de pizarras publicitarias a un costo que se debe valorar y que sea competitivo para las partes. Establecer posibles tarifas de alquiler.</p>	<p>Corto plazo</p>	<p>Proyección institucional Vendedor</p>	

<p>Irrespeto de colegiados a las reglas del centro.</p> <p>Colocación de torre de sonido Mayo junio</p>	<p>Grabar mensajes promocionales de la Finca. Las reglas de uso de la finca Información valiosa del COLPER</p>	<p>Corto plazo</p>	<p>Departamento de proyección</p>	<p>Hay que determinar el costo de la torre que pueden andar en los ø200 mil. Puede ser portátil. Nazira se ofrece a grabar los mensajes.</p>
<p>Adaptación de baños a ley 7600.</p> <p>Agosto setiembre</p>	<p>Hacer un plan de ajustes a la ley 7600 al baño que se ubica en los primeros ranchos Plantear inicialmente aquellas que tienen un costo bajo.</p>	<p>Es un plan que debe arrancar en el corto plazo con actividades de mediano y largo plazo</p>	<p>Administración y personal del Centro de recreo</p>	<p>Hay que determinar su costo a través de cotizaciones.</p>
<p>Valorar remodelar para hacer un rancho grande más de los cuatro que se ubican al fondo para alquilarlos. Octubre noviembre</p>	<p>El rancho grande es el más solicitado. Debemos ofrecer otra opción que nos permita tener más ingresos por este concepto.</p>	<p>Medio plazo</p>	<p>Administración</p>	<p>Pedir cotizaciones.</p>
<p>Arreglar la cabaña para hacerla más atractiva y procurar que más personas la usen. Según observación está en muy mal estado y se alquila muy poco.</p>	<p>Elaborar un cronograma de mejoras que pueden ser por etapas de acuerdo con posibilidades económicas</p>	<p>Largo plazo</p>	<p>Administración y personal del Centro de recreo</p>	<p>Valorar costos</p>

Renovación de juegos infantiles.	Hacer cotizaciones de otros juegos que sean más atractivos	Largo plazo	Administración	Valorar costos
Valorar la colocación de máquinas para hacer ejercicio	Hacer cotizaciones de otros juegos que sean más atractivos	Largo plazo	Administración	Valorar costos
Construcción de un nuevo rancho para fiestas, toda vez que el rancho grandes lo que más réditos deja.	Elaborar un cronograma de mejoras que pueden ser por etapas de acuerdo con posibilidades económicas	Largo plazo	Administración	Valorar costos
Evaluar la posibilidad de hacer un proyecto productivo en área de frutales en convenio con diferentes instituciones del sector.	Hacer un proyecto que permita determinar cómo se saca algo a dos hectáreas que en este momento son improductivas. No se debe descartar proyecto habitacional para agremiados al COLPER.	Largo plazo	JD	Costos
Valorar la posibilidad de hacer senderos y circuitos para caminata.	Se trata de un atractivo más que podría tener.	Largo plazo	JD, administración y personal de finca recreo	El costo depende del proyecto que quiera hacer

****Actividades de promoción que se pueden realizar**

- Plan de promoción de mensual de actividades Colper con su respectivo cronograma. Se puede tomar en cuenta efemérides: 25 de julio, Día de la Madre, Día del Padre, Día del Niño, Mes de la Independencia, Día del Encuentro de Cultura, Hacer Posadas Navideñas
- Celebre en nuestra finca sus fiestas familiares, si lo hace entre semana la mitad de precio.
- Haga teletrabajo en nuestra finca de recreo. *****
- Siembre un arbolito en nuestra finca.

- Definir temporada baja, alta y media lo que implica modificar horarios****
- Préstamo de instalaciones a artistas que están promocionando su actividad.
- Promocionar la finca entre fotógrafos para hacer fotos de quinceaños, bodas, etc.
- Visitas a centros educativos de la zona para promocionar instalaciones si es entemporada baja y entre semana o en temporada baja y media. (Valorar 10%, 15%, 20% y 30%).
- Revisar convenios y aplicar descuentos similares por encima de los colegiados.
- Hacer oferta de descuentos a colegiados para actividades entre semana y sobretodo en temporada y media.
- Encadenamiento con comercios locales y con atractivos de la zona (Zoo ave, gastronomía, viveros, etc.
- Aumentar la promoción entre personas colegiadas:
- En el primer año, entre abril y diciembre, de la base de datos, identificar a quienes tienen entre 30 y 40 años y a los que tienen entre 40 y 60 años, y realizar promoción individualizada (vía WhatsApp, previo registro de la persona). Esta labor se encargaría a la persona en recepción.
- Las piezas de promoción se elaborarían internamente.
- Se definiría con la persona en el área de ventas un plan de visitas mensual (cantidad mínima de visitas) y se aportaría material promoción (se elaboraría internamente). Esto en el nuevo contrato (renovación con la misma persona).