



ACTA 09-24

Capítulo 1. Apertura de la sesión.

La presidenta Yanancy Noguera:

Buenas noches, compañeros y compañeras nos encontramos en sesión ordinaria número 09 de este 5 de marzo del 2024. Estamos en modalidad virtual en razón de distintas dificultades médicas que se experimentaron en los últimos días, muchas gracias, más bien por estar presentes. El día de hoy les pediría que por favor procedamos con la asistencia, indicando el lugar en el cual nos encontramos.

Cargo	Nombre
Asistencia:	
Presidenta	Yanancy Noguera Calderón, cédula 1-0722-0884, desde Desamparados.
Vicepresidenta	María Auxiliadora Zúñiga Corea, cédula 1-0593-0765, desde Goicoechea.
Secretario	Juan Pablo Estrada Gómez, cédula 3-0368-0970, ausente con justificación.
Tesorera	Laura González Picado, cédula 1-0779-0322, desde Goicoechea.
Vocal I	Mariela Quesada Díaz, cédula 1-1325-0686, desde Paso Ancho – San Sebastián.
Vocal II	Emanuel Miranda Pérez, cédula 2-0546-0288, ausente con justificación.
Vocal III	Geovanny Díaz Jiménez, cédula 1-1030-0734, desde Tibás.
Fiscal	Diego Alonso Coto Ramírez, cédula 1-1169-0270, desde Hatillo.

Fiscal Suplente	María Isabel Solís Ramírez, cédula 1-0506-0194, desde Zapote.
Colaboradores Directora Ejecutiva	Maritza Hernández Jiménez, desde El Alto, Guadalupe.
Secretaria administrativa	Daniela Villalobos López, desde San Sebastián.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muchas gracias, damos a por abierta la sesión.

Capítulo 2. Aprobación de actas.

2.1 Aprobación del acta de la sesión ordinaria N° 08-24

La presidenta Yanancy Noguera:

Les pido que por favor aprobemos el acta de la sesión ordinaria número 08.

ACUERDO FIRME JD-01-09-24

APROBACIÓN DEL ACTA, DE LA SESIÓN ORDINARIA 08.

Acuerdo unánime y en firme.

Capítulo 3. Audiencias

3.1 Audiencia con el señor Erick Quirós, para realizar la presentación del carné digital.

La presidenta Yanancy Noguera:

Tenemos una audiencia, ¿la persona ya está conectada Daniela?

La Señora Daniela Villalobos:

Sí, correcto, ya los voy a ingresar.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias.

El señor Erick Quirós:

Buenas noches, ¿cómo les va?

La presidenta Yanancy Noguera:

Buenas noches. Bien gracias don Erick y doña Victoria, muchas gracias por estar en la reunión, necesitamos que por favor pongan su cámara y les voy a explicar la logística de

este tipo de sesiones y de grabaciones. Debido a que es una sesión virtual en que todos nos encontramos en lugares diferentes y debemos tener un orden a la hora de opinar, yo voy dando la palabra a cada uno. Procuramos entonces no generar diálogos entre nosotros, y completar las frases u oraciones, y en los momentos adecuados, abrimos el espacio de consultas.

Les pediría, además de darle la bienvenida formalmente, que cada uno se presente y que por favor nos expliquen la razón de esta audiencia, con todos los alcances de lo que tienen para contarnos, después de eso abrimos un periodo de consultas y posteriormente, después de todas las consultas y comentarios, ustedes nos pueden responder. Entonces siempre en el uso de la palabra desde mi lado para que podamos tener un orden en la sesión.

Les pediría que por favor que todos tengamos silenciado el micrófono y utilizar la mano para pedir la palabra y yo básicamente la voy dando, lo que tenemos que evitar es que haya diálogos cortos entre cada uno de nosotros para facilitar que en la grabación y la transcripción del acta que se hace textual, haya un sentido de comunicación para las personas que leen el acta, en razón de que es obligación del Colegio tener el acta, sea transcrita de manera textual. Maritza.

La señora Maritza Hernández:

Sí, gracias. Antes de que ellos se presenten, tal vez hacerles un contexto para que ya luego puedan generar la presentación. Desde hace un tiempo atrás, habíamos contactado con Victoria para tener el reconocimiento de una aplicación que ellos han desarrollado para carnet digitales, esto sustituiría el carnet que nosotros tenemos impreso, que se le da tanto a los colegiados como a los familiares, incluso los que usamos nosotros como colaboradores que también son impresos en la misma máquina, entonces es lo que ellos nos van a presentar el día de hoy.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muchísimas gracias don Erick, le agradezco si usted se presenta junto con la señora Victoria e inmediatamente pueden hacer uso de la palabra.

El señor Erick Quirós:

Buenas noches, primero que nada. Victoria si gusta procede usted primero, primero las damas.

La señora Victoria Siles:

Gracias buenas noches a todos. Mi nombre es Victoria Siles, yo pertenezco al departamento comercial de la empresa Argosoft, como decía doña Maritza, estamos acá para hacer una breve presentación, tratando de acordarnos del tiempo que tenemos de la solución. Entonces si gusta, Erick, se presenta y luego procedemos con la información que traemos.

El señor Erick Quirós:

Buenas noches soy Erick Quirós, yo soy director comercial de Greenpay, que es una pasarela de pagos local, entonces junto con Victoria venimos a presentarles esta solución que realmente consideramos que se puede acoplar a las necesidades de ustedes y, sobre todo, con el objetivo principal de generarles valor y ser partner en un tema diferente y disruptivo.

La señora Victoria Siles:

Quería consultarles si puedo compartirles pantalla. Primeramente, quiero comentarles que Argosoft es una empresa desarrolladora de software, nosotros tenemos experiencia en el mercado de servicios de tecnología de hace más de 20 años, estamos ubicados acá en La Sabana, tenemos presencia en toda la región, en diferentes países y hemos desarrollado esta herramienta que nació con la necesidad de transformar la identificación de personal para diferentes instituciones, empresas, colegios, instituciones educativas y demás, sin embargo, en el conocimiento del mercado nos dimos cuenta que habían otras necesidades, entonces esta herramienta no solamente viene a traer la digitalización de la identificación, sino también otros servicios integrados que ya vamos a ver más adelante. Básicamente, como lo mencionaba doña Maritza, nos contactaron porque sé que tienen una necesidad específica en esta área y empiezo por el módulo de identificación.

¿Qué es el carnet digital?, básicamente es una aplicación que se puede descargar desde cualquier tienda de aplicaciones, ya está en iOS, en Android para que todos los usuarios, en el caso de ustedes, muy particularmente los agremiados, la puedan descargar y desde ese momento la experiencia del usuario empieza a verse. ¿A qué me refiero con eso?, nosotros trabajamos con marca blanca, ¿el Colegio tiene el libro de marca?, pero desde el color, el logo, el nombre inclusive de la aplicación, puede adaptarse a las necesidades particulares del Colegio.

Dentro de los diferentes beneficios que les puede aportar, les mencionaba el tema del diseño, en el centro estamos viendo una imagen que es un ejemplo, ya tenemos otros Colegio Profesionales que se han integrado con nosotros a trabajar con esto, y podemos poner, obviamente, la identificación, el nombre y cualquier información que ustedes quieran incluir en un carnet físico, en el carnet digital, de manera que cualquier persona que tenga su teléfono celular, y que ya ahorita le voy a explicar cómo funciona la validación, pueda tener e identificarse con el Colegio como agremiado, los colores de la institución, el logo y demás.

Nosotros como empresa tenemos la certificación de bandera azul, entonces uno de los grandes beneficios es que en el tema ecológico se estarían ahorrando muchísimo dinero y tiempo en temas de impresión de carnet físicos, las tarjetitas pvc, las impresiones, etcétera, pero también tiene un impacto a nivel ecológico que para nosotros es muy importante y eso queremos también trasladárselo a nuestros futuros clientes.

Desde la aplicación también se puede contemplar el tema del seguimiento porque se puede gestionar y administrar todo tipo de información que el Colegio actualmente gestiona de forma no sé si manual o tienen algún otro tipo de software, se puede integrar y unificar con esta aplicación. Hay un módulo de administración donde pueden solicitar, por ejemplo, servicios, se puede integrar también con el portal y el sitio web, si ustedes lo tienen, y con cualquier tipo de base de datos, desde un Excel hasta cualquier tipo de software que desee integrarse, está adaptable para eso.

En tiempo real se puede, además, actualizar la información de los agremiados. Me imagino que actualmente tendrán un sistema donde las personas solicitan un nuevo carnet, se debe tomar una fotografía, se debe recopilar los datos, en tiempo real los mismos usuarios pueden, si así lo desea el Colegio, actualizarlos, cambiar la fotografía o agregarla, si cambiaron de número de teléfono, por ejemplo, lo pueden hacer directamente desde la aplicación.

El tema de seguridad, que es muy importante también porque con eso se evita el plagio de la identificación para cualquier efecto de la visita a instalaciones, eventos especiales, cualquier tipo de momento, donde sea importante validar la información, no hay manera que no se pueda verificar porque ahorita le voy a explicar cómo funciona, en cambio con un carnet físico es muy sencillo, y el control y acceso porque asegura que toda la persona autorizada ingresa a áreas, por ejemplo, específicas o restringidas, es quien dice ser.

¿Qué son algunas de las cosas que se pueden hacer?, ¿algunos de los beneficios que aporta esta solución?, digo algunos, porque esto se puede parametrizar según la necesidad de cada institución. Se puede crear, como les decía al principio, la identificación desde la aplicación, se puede consultar el expediente digital en el caso de que tengan algún servicio similar a éste, se pueden actualizar los datos personales en tiempo real, solicitar servicios ofrecidos por el Colegio, en este caso, cualquier tipo de servicio que actualmente se haga de forma manual mediante algún proceso se puede hacer directamente desde la aplicación.

Se puede coordinar, y esta parte es bien importante y por esa razón está aquí mi compañero Erick, se pueden realizar pagos recurrentes. Voy a hacer acá una pequeña pausa para comentarles que Greenpay es una empresa hermana nuestra, es la pasarela de pago más grande que tenemos en el país y está integrada con esta con esta solución. Regularmente si una institución quisiera agregar una pasarela de pago, pues tendría que hacer una inversión diferente de lo que nosotros estamos ofreciendo, porque somos empresas hermanas, entonces es un beneficio bastante importante, Erick, ¿querías comentar algo ahí?

El señor Erick Quirós:

Tal vez para reforzar lo que lo que indica Victoria, efectivamente Greenpay y Argosoft somos como hermanos, de hecho, Greenpay es un caso de éxito de Argosoft, según un tema de respaldo y experiencia de más de 20 años a nivel latinoamericano de Argosoft como tal y Greenpay, con más de 10 años de estar en Costa Rica con el tema de la pasarela

de pagos, ahora, ¿qué es lo interesante de esta aplicación?, nosotros consideramos que sí tiene mucho sentido para lo que hace el Colegio, y es que viene incluido todo el tema de la recurrencia, me imagino que en este caso ustedes lo hacen de forma mensual, ¿y ahí en qué les ayuda?, a facilitar o a hacer más eficiente el proceso.

Me imagino lo que habíamos conversado en algún momento en un evento que lo hacían de una forma un poco semi manual, ahora la ventaja aquí es que esa carpintería, por decirlo de una manera, ya la pueden tener de una u otra forma semi automatizada para que ustedes y el colegiado como tal ya tengan eso incluido en lo que es el aplicativo, aparte de las diferentes funcionalidades y sobre todo a ustedes les va a generar un tema de eficiencia inclusive, ahora Victoria les va a ampliar un poco más sobre el tema inclusive del ahorro, porque hoy imprimir un carnet tiene un costo y nosotros siempre hablamos con los clientes de un tema importante y es que nadie se va de la casa o se baja del carro sin el celular, puede dejar todo olvidado menos el celular, entonces, ¿qué es lo bueno?, que en el celular esta aplicación la van a descargar y ahí vamos a andar toda la identificación.

Greenpay como tal, con más de 8 años de edad, tiene en el mercado más de 2.500 clientes, más de \$7.000.000 mensuales en transacciones, ya estamos con un proceso de apertura regional que nos da el respaldo de tener un músculo bastante fuerte. Somos certificados por PSI, que son las certificaciones que conllevan las marcas Visa, Mastercard, American Express para el tema de facilitadores de pago, entonces al final de cuentas, y para no quitarle más tiempo a Victoria, nosotros queremos primero más que venderle un producto es ser partner con el fin de generar el valor agregado a ustedes como partner de negocios con el fin de que no solo es un aplicativo, sino el seguimiento, el acompañamiento para que tenga sentido el servicio como tal en cada uno de los colegiados. Le cedo la palabra a Victoria.

La señora Victoria Siles:

Gracias Erick, sí, eso es un beneficio bastante importante que ahorita lo vamos a ver cómo funciona. Otro de los beneficios es obviamente identificarse como miembro de la comunidad que puede llegar a ser importante para diferentes efectos, se pueden acceder a los servicios de la organización los que ustedes ofrezcan actualmente a sus agremiados se pueden acoplar a la aplicación para que por medio de ellos se puedan solicitar, se puedan calendarizar e inclusive notificar, etcétera. Y, como les decía, se puede integrar con aplicaciones de control en el caso de que las tengan, no sé si las tienen, se pueden obtener descuentos en diferentes comercios hay un modelo de convenios en la parte de servicios donde se pueden agregar, si ustedes tienen, por ejemplo, convenios con comercios que le quieran ofrecer a sus agremiados y por medio del carnet digital se identifican como tal para poder acceder a ellos.

Por el tiempo que tenemos, quisiera ir directamente a la parte interactiva, esto que estamos haciendo acá es una pequeña presentación, pero creo que es más fácil verlo funcionando, entonces voy a brincar me esta parte y voy a presentarles desde la aplicación.

El señor Erick Quirós:

Perdón, no sé si alguien tiene alguna consulta hasta el momento.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón, todavía no, terminen ustedes la exposición.

La señora Victoria Siles:

Les decía que esta aplicación se puede descargar ya desde cualquier tienda. La aplicación yo la tengo acá y tiene el nombre de uno de nuestros clientes, esta que dice APP CMC es el Colegio de Médicos y Cirujanos, que es uno de nuestros clientes. En este momento yo voy a ingresar, es una aplicación que está ya en uso.

Entonces, al ingresar lo primero que se va a presentar acá, es el carnet digital. Yo no sé si alguno tiene en este momento un teléfono que pueda leer este código QR que está acá. Me gustaría hacer la prueba en este momento en tiempo real para que me indiquen a dónde los dirigen, o sea, ¿alguno podrá hacerlo en este momento?

El director Geovanny Díaz:

Acá lo estoy haciendo, dice APP CMC Costa Rica, validador de identidad de profesional médico, nombre cédula, fecha de nacimiento, especialidad, fecha de incorporación, identidad verificada, ha sido validada exitosamente, fecha y hora de verificar.

La señora Victoria Siles:

Perfecto don Geovanny, muchas gracias. Esto que usted acaba de hacer es leer de la aplicación el código QR para ser redirigido al sitio oficial, en este caso, del Colegio de Médicos que le va a validar la información, o sea, ellos ahí le están diciendo sí, este señor don Geovanny Díaz pertenece al Colegio, tiene el código tal, la información que en su momento quieran ingresar por porque no solamente es tener la imagen y el código y el nombre, sino ser validado de desde la institución.

Luego voy a un módulo de identificación donde puedo poner entonces acá los datos, el nombre, tipo de identificación, correo electrónico y todos los datos que ustedes deseen agregar se pueden hacer desde acá. Pueden además autorizar a los usuarios a que hagan los cambios o pueden dejar un modo de administración para que solamente ustedes puedan hacer los cambios, puedo cambiar la contraseña, crear cuenta, desde acá ya se creó un usuario que tiene que ser validado por ustedes por medio de alguna base de datos donde, me imagino, que tienen a todos sus agremiados y que se va a validar por algún correo electrónico.

Sigo al siguiente módulo que sería el de pagos, aquí voy a ir un poquito rápido para no abusar del tiempo y que me dé chance de abarcarlo todo. En este módulo de pagos es donde se van a hacer las transacciones que mencionaba a mi compañero Erick, yo acá puedo agregar, por ejemplo, las tarjetas de las que yo quiero que se me hagan los rebajos de las colegiaturas o cualquier tipo de servicio que ustedes deban de cobrarle a sus

agremiados. Acá podemos ver donde yo como usuario puedo agregar las tarjetas que yo quiera y puedo decir de cuál quiero que se me haga el rebajo del coro que corresponda para cada transacción.

Acá en agregar tarjeta está la parte donde puedo ingresar todos los datos, como cualquier otra pasarela de pago, donde uno ingresa la tarjeta, el nombre, la fecha de vencimiento y demás. Puedo ver, por ejemplo, los pagos que estén pendientes, que esto debería ser cargado previamente por el Colegio. Acá obviamente no tengo ningún dato cargado porque estamos en una demostración, pero se deberían integrar, para que esto tenga sentido, los pendientes de pago de cada agremiado para que pueda realizar acá la consulta aquí debería aparecer si ya está pagado, si está pendiente, inclusive el historial de transacciones.

Acá podemos ver si hay las transacciones que yo ya hice en algún momento por descripción, monto, código de autorización y demás. Continúo con el siguiente módulo, que es un módulo de servicios, esto se puede parametrizar según la necesidad. Yo les quiero dar algunos ejemplos, por ejemplo, en este caso hay una línea primera que es de bolsa de empleo, si yo ingreso acá, lo que se ofrece a los agremiados es poder postularse en caso de que tengan información o convenios con instituciones que estén buscando profesionales de la institución y puedan entonces tener visibilidad.

La segunda línea es la de promociones, acá podrían estar ingresadas nuevamente, no hay información porque esto es un ambiente demo y no obtenemos datos, pero se podrían ingresar cualquier tipo de promoción que el Colegio le quiera ofrecer a sus a sus agremiados.

En la tercera línea vienen los convenios, cualquier tipo de convenio que tengan, no sé si actualmente los tienen con cualquier comercio, entonces acá se puede visibilizar. ¿Cuáles son los convenios? Y si yo ingreso a cualquiera, por ejemplo, me va a desplegar la información de cuánto tengo de descuento, cómo puedo hacer para aplicar, la fecha de creación, etcétera, aquí sería totalmente parametrizable según las necesidades del cliente.

El campus virtual, en este caso, lo que en este momento está haciendo es dirigiéndome a un sitio web donde estaría un campus virtual que ya está previamente desarrollado, pero si ustedes no lo tienen o si no es algo que les interese aquí podrían dirigirse a un sitio web, a alguna información, por ejemplo, un boletín informativo o cualquier información que sea relevante y que ustedes quieran visibilizar para los usuarios.

Otra de las líneas es un buscador, en este caso nuevamente me dirigió al sitio web donde está el directorio, en este caso médico, de todos los médicos que están certificados, que están colegiados.

La presidenta Yanancy Noguera:

Doña Victoria disculpe, ya estamos sobre el tiempo, perdone.

La señora Victoria Siles:

Está bien, me faltaron un par de módulos que quería mostrarles, pero para no abusar del tiempo se los mencionaba en la presentación. Hay un módulo de calendario donde nosotros podemos agregar todas las fechas importantes, por ejemplo, podría servir como recordatorio de pagos, fechas importantes, eventos, seminarios o cualquier tipo de información importante que en fechas que eran visibilizar se pueda llegar acá. Ese era el modelo realmente que me faltaba, traté de hacerlo lo más rápido posible, realmente son una aplicación que da para mucho más para poder explicarles, pero, mi intención es que con esto tengan una idea general de lo que puede hacer, cuál es nuestro alcance y cómo podrían implementarse a la organización y a la gestión que actualmente tienen.

Creo que hay aquí algunas consultas. ¿Usted me dice, doña Yanancy?

La presidenta Yanancy Noguera:

Maritza disculpe una primera pregunta, pero a usted, antes de abrirle el espacio a Laura y Auxiliadora, ¿el análisis de costo beneficio usted ya lo realizó?

La señora Maritza Hernández:

Sí, y ahora, no sé cuáles son las preguntas, pero Victoria nos puede comentar cuál es el costo de la aplicación para ya nosotros después hablar sobre esta otra parte.

La presidenta Yanancy Noguera:

Victoria nos comenta eso por favor, y después yo abro el espacio de preguntas, tengo a Laura y Auxiliadora.

La señora Victoria Siles:

Con todo gusto les comento. Nosotros tenemos esta solución por medio de suscripción. Eso significa que la inversión del desarrollo nosotros la asumimos, le brindamos a nuestros clientes un costo por uso únicamente, pero además el Colegio de Periodistas tiene un beneficio extra que lo habíamos conversado en el evento cuando doña Maritza nos visitó, por visitarnos en ese momento tenía un descuento adicional.

Muy concretamente, lo que nosotros vamos a cobrar es la emisión de carnet emitido, el soporte mensual y una comisión por cada transacción emitida. No vamos a cobrar por el uso de la plataforma, sino por la cantidad de carnets que se emitan, va a tener un costo especial de \$5, esto yo se los quisiera mandar obviamente en un documento oficial, pero es respondiendo a su pregunta, \$5 por carnet admitido que no es el costo regular que le ofrecemos al resto de nuestros potenciales clientes, tiene un costo superior.

El soporte mensual es de \$100, es un costo fijo y el porcentaje de cada transacción es un 3.60%, es una comisión bancaria que Erick nos puede ampliar un poco más, pero quisimos hacer esto como un servicio y que sea muy accesible si ustedes comparan los costos

actuales que tiene un carnet físico con toda esta solución, que además está integrando otros beneficios.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias Victoria. Laura y Auxiliadora de manera inmediata y luego don Erick y doña Victoria y cerramos el espacio.

La directora Laura González Picado

Va primero Auxiliadora que levantó la mano, después voy yo.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Gracias Laura y gracias doña Victoria. ¿Podemos saber cuántos colegios a nivel nacional están suscritos a este servicio? ¿Qué pasa, por A o por B, si el Colegio quiere rescindir el contrato o la suscripción?, qué consecuencias hay con ustedes, con la empresa.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón, Victoria primero las preguntas completas y usted nos contesta todas por favor, Laura.

La directora Laura González Picado

La primera pregunta es, ¿cuánto es lo mínimo con lo que ustedes pueden operar de colegiados? Lo otro que me interesa es que usted está planteando un 3.60% por comisión de operación, o sea por cada colegiado, me imagino, que emita cada carnet, ¿me puede aclarar ese punto?, y que me diga ¿cuánto es lo menos?, o sea, si esto es lo que se le aplica a los demás Colegio. Y hay una parte muy importante que es la protección de datos, ¿cómo ustedes protegen esto?, porque básicamente es información muy sensible, ¿ustedes quedan con una base de la información o realmente somos nosotros los que manejamos y quién maneja esto?, ¿hay una capacitación?, porque nosotros no podíamos depender de la empresa, usted me está diciendo que son \$100 mensuales, estamos hablando de \$1.200, más o menos, pero, ¿qué otros costos tienen?, porque me parece que además de \$5, además del 3.60%, ¿qué otros costos tendría por módulo?

La señora Victoria Siles:

Claro, respondiendo primero a Auxiliadora, el Colegio de Médicos es el único Colegio Profesional que en este momento tiene la solución que, de hecho, de ahí nació la necesidad y nosotros estamos iniciando con la comercialización de esto hace muy pocos meses, por eso es que no hemos llegado todavía a tantos Colegio. Sin embargo, hay muchos interesados que en este momento estamos haciendo esta misma gestión como ustedes, esa es la primera pregunta.

La segunda es en cuanto al tiempo y si quisieran rescindir el contrato. En el contrato inicial y por los costos que estamos cotizando y por el esfuerzo que desde la empresa que se requiere para la implementación, estamos requiriendo un mínimo de 1 año de permanencia a partir de ese primer año, como esto es una suscripción, no es un desarrollo que estamos

vendiendo, en el momento en que deciden prescindir de los servicios, lo pueden hacer sin ningún tipo de penalización, a partir del primer año, ¿con eso respondí su pregunta?

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Sí, muchísimas gracias Victoria muy amable.

La señora Victoria Siles:

Con todo gusto. ¿La otra pregunta me la recuerda por favor?

La directora Laura González Picado

Sí, la pregunta es, ustedes están empezando con el Colegio de médicos, entonces para empezar el negocio y para que sea rentable, ¿cuánto es lo mínimo de colegiados que ustedes necesitan para este el desarrollo?

La señora Victoria Siles:

Nosotros no estamos pidiendo ni solicitando ningún mínimo. Habría que entender cuál es cuál es el modelo que ustedes quieren implementar, si quieren hacer una migración completa y si quieren hacer que todos los agremiados tengan su carnet digital, pues tenemos la capacidad para hacerlo, pero si lo quieren hacer de forma paulatina, por eso es el modelo de cobro por uso, solamente se cobrará el carnet emitido, y, en este caso, serían los \$5 por cada carnet emitido, los \$100 por mes y el costo del 3.60% que Erick le puede responder un poco más a esa pregunta, pero no hay ningún otro costo oculto.

La plataforma se la vamos a dar de forma gratuita para que la puedan utilizar, nosotros obviamente estaríamos brindándoles una capacitación. Tendríamos que revisar temas técnicos, además con las integraciones, por supuesto, y las bases de datos, porque para que esto sea funcional tiene que integrarse con la base de datos.

Y con respecto a la confidencialidad, nosotros firmamos un NDA para que ustedes puedan tener tranquilidad de ambas vías. El tema de tarjetas e información confidencial ciertamente es información delicada, pero Erick les puede ampliar un poco más. Hemos trabajado con esto de hace bastantes años y con muchos clientes donde se ha manejado la información de la mejor manera.

La presidenta Yanancy Noguera:

Victoria perdone la tengo que interrumpir, pero ya no le podemos dar más espacio. Esta es una sesión formal de Junta Directiva y tenemos una serie de temas en agenda. Les agradecemos mucho la presentación de la información y realmente el proceso está todavía un poco incipiente, necesitaríamos obviamente una valoración interna de parte de la Dirección Ejecutiva para entender y analizar un poco más. Creo que en general nos quedó bastante claro los alcances que tienen ustedes con este producto que nos están ofreciendo. Muy agradecidos de que nos hayan considerado y vamos a reaccionar de la manera más inmediata posible para poder aprovechar esta propuesta que nos están haciendo.

El señor Erick Quirós:

Muchas gracias por el tiempo y estamos a la orden. Buenas noches.

La señora Victoria Siles:

Muchas gracias, buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera:

Buenas noches.

Capítulo 4. Informe de la Dirección Ejecutiva

4.1 Carné digital

La señora Maritza Hernández:

Nosotros queríamos presentar esta parte que nosotros vemos, más que un costo, una cantidad de beneficios adicionales que son el valor agregado que podríamos tener a través de una aplicación como esta, nosotros otros carnets, más o menos los se los damos a los colegiados en ¢4.500 por carnet, aplicando esto salen más o menos como en ¢2.500 si prorateamos incluso los \$1.200 que hay que pagar por año, que hay que pagar los \$100 mensuales y podérselo dar a cada uno de los colegiados, pero más que eso es ver una serie de cosas, por ejemplo, el que se puede actualizar la base de datos que nos cuesta tanto poder hacerlo por fuera, que de hecho no necesariamente lo tenemos totalmente actualizado.

El tema de la comisión, esa comisión igual la tenemos que pagar ya para que la gente pueda hacer los pagos en línea, es una comisión similar a la que se paga en los bancos ahora con BAC, Banco Nacional y BCR, eso es un tema de Banco más que de ellos como tal, pero entonces nosotros mirábamos que de pronto es el hecho de tener un carnet que nos permita tener una serie de elementos adicionales que sin la complicación ahora de que tienen que venir al Colegio de que no tenemos las bases de datos actualizadas de que la gente quiere saber cuánto es su estado de cuenta y depende de alguna persona en Colper que le pueda brindar la información, entonces es el valor que le vemos en este caso, para poder decir, serían muchos beneficios adicionales a lo que tenemos en el tema de la máquina, que de hecho, hay que estarle dando mantenimiento, el tema de los carnets que se van desechando y que terminan siendo contaminantes, es el análisis que habíamos realizado a partir de lo que podría tener la solución como tal.

Igual se le cobraría al colegiado si el costo termina siendo menor, pues incluso podría hasta cobrarse un poco menos de lo que ya está en este momento, obviamente, como les decía, se había hecho el prorrateo de hasta lo que se tiene que pagar por mes y la idea sería que todos los colegiados lo pudiesen tener para que puedan tener esa serie de beneficios adicionales que ahora se depende de personas para poder tener la información.

La presidenta Yanancy Noguera:

Auxiliadora.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Sí señora. A mí me parece que la iniciativa ojalá pudiéramos tenerla, pero sí a mí me interesaría tener en un cuadro, qué significa si nosotros tomamos esa decisión versus lo que se gasta ahora en tiempo y todo, como para poder hacer la diferencia, porque así de manera abstracta a uno le cuesta más asumir el proyecto, entonces yo lo que creo que sería un buen ejercicio que se nos diga, en estos momentos la renovación del carnet es tanto, nosotros tenemos por tanto, gastamos con la máquina tanto, tenemos a una persona tanto, todas esas cosas que en estos momentos se utilizan versus lo que tendríamos que pagar con ellos y los beneficios que tendríamos. Yo creo que con eso nosotros podíamos hacer un análisis como más expedito, más con data y poder tenerlo más claro.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón, tal vez me adelanto a Laura. Maritza, si usted pudiera hacer ese cuadro de costo beneficio y verlo con Laura inicialmente, me parece que ella no solo por el tema de tesorería podría hacer una buena primera valoración y, además, por la parte de tecnología, también.

La directora Laura González Picado

Sí, doña Maritza, a mí me interesa mucho ver cuántas personas en este momento tienen carnet y lo que podría representar en términos de los costos que ellos establecen. Yo mencioné lo de la comisión y todo eso porque hace unos meses en el Fondo vino la gente a presentarnos un mall y realmente nosotros vimos que teníamos que gastar como \$5.000 en la plataforma, además, tenemos que dar una comisión y a partir de cierto número de personas se nos daba un "beneficio", entre comillas.

A mí realmente lo que me preocupa es la sensibilidad de los datos, eso sí, les voy a ser honesta porque es un código QR que le dirige, yo sé que la persona puede tener control sobre sus datos, pero el detalle es qué harían ellos con esos datos, a pesar de que digan que ellos firmen un documento.

El otro punto también a considerar son los costos ocultos, porque ella me puede decir a mí que no hay costos ocultos, pero cada vez que nosotros vayamos incorporando esto habrá nuevas necesidades y ahí es donde va a aparecer la sorpresa. Si ustedes quieren eso, entonces van a tener que pagar, entonces eso trasladárselo al colegiado, no sé si lo va a recibir con muy buenos ojos.

El otro punto que me preocupa es que solo tienen un Colegio Profesional, entonces ahí yo diría, solo tiene un Colegio Profesional y no nos hablaron en el mercado, cuántas más empresas y en qué servicios, entonces yo, particularmente en este momento no le veo viabilidad, porque entonces dónde lo mostrarían ellos y las personas lo van a recibir o no lo van a recibir, o sea, en esa parte no sé la cultura cómo estará, pero sí es interesante conocer con los datos actuales, cuántas personas tienen carnet, traducirlo si fuera el ejercicio,

cuánto costaría, contemplando los \$2.200 que tendríamos que pagar por año de la aplicación, básicamente doña Maritza.

La señora Maritza Hernández:

Listo.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias, seguimos con los temas Maritza.

El fiscal Diego Coto:

Yanancy no se oye, tiene el micrófono apagado.

4.2 Propuesta Vicesa

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón gracias, tal vez me voy adelantando con temas de agenda con el tema de la propuesta de Vicesa que nos trae usted. En general, estamos muy interesados en hacerle una contrapropuesta al colegiado para que, siempre considerando el día del ambiente que fue lo que usted también había estimado como una fecha interesante para evaluar esta propuesta, pudiéramos más bien generar algún tipo de acción informativa importante hacia colegiados en general, de todas las profesiones relacionadas con el impacto positivo que en general hay en el ambiente con el uso del vidrio como un formato de empaque.

Me parece que eso podría ser muy interesante dentro de una propuesta inicial que pueda luego a avanzar o evolucionar hacia otro tipo de acciones como la que el colegiado propuso. Entonces ahí la idea sería tener una reunión con él para explicarle lo que estamos pensando en la Junta Directiva, y saber cómo lo ve él, y ya poder aterrizar un poco más concreta la propuesta. Si usted pudiera concretar esa reunión, yo podría participar. Nos interesaría mucho que pueda participar Emanuel, pero como no se pudo unir hoy a la sesión, entonces yo trataría de coordinar con Emanuel o alguna persona de la Comisión de Sostenibilidad.

La señora Maritza Hernández:

¿Eso es para lo de Vicesa?

La presidenta Yanancy Noguera:

Sí.

La señora Maritza Hernández:

Está bien, coordinar una reunión con Geryal, ¿qué día sería para usted viable?

La presidenta Yanancy Noguera:

Si gusta lo vemos de manera administrativa.

La señora Maritza Hernández:

Está bien.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias.

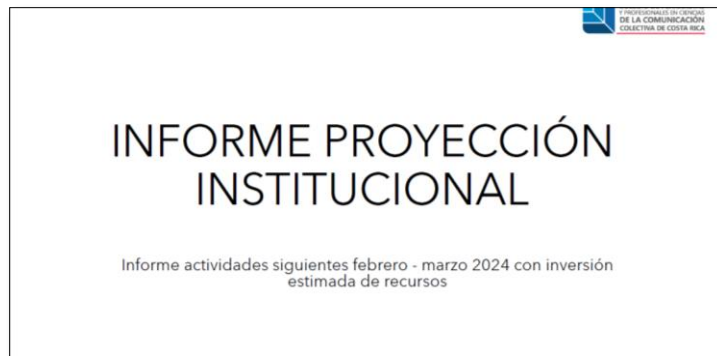
La Señora Daniela Villalobos:

Ya voy a ingresar a don Carlos.

4.3 Actividades de Proyección Institucional

La presidenta Yanancy Noguera:

Buenas noches Carlos adelante.



El encargado de proyección Carlos Quesada:

Buenas noches, ¿cómo les va?

La presidenta Yanancy Noguera:

Bien gracias.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Buenas noches.

El encargado de proyección Carlos Quesada

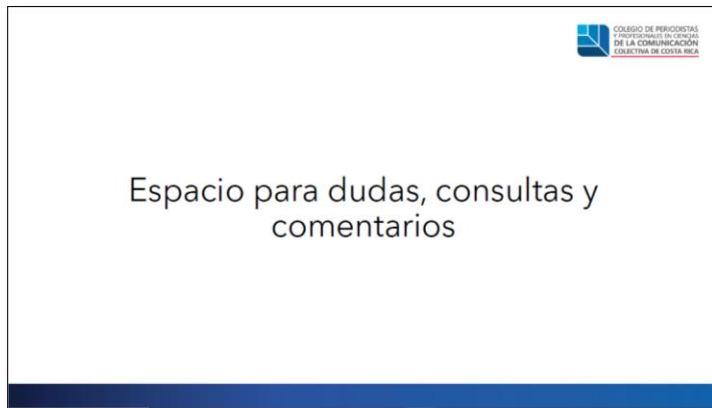
Me alegro. La vez pasada habíamos estado conversando sobre el tema de los recursos que invierte el área para las diferentes actividades. Yo agregué al reporte que había hecho sobre las actividades, el estimado de recursos que invertimos en cada una de ellas, para su revisión. No sé si les gustaría que repasáramos todas, o pasáramos directo a dudas que ustedes tengan, ¿cómo le gustaría que fuera como la dinámica?

La presidenta Yanancy Noguera:

¿Quisieran una explicación general de parte de Carlos o entramos directamente a las dudas?

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Mejor a las dudas porque yo creo que está muy explicado, más bien sería como si alguien tiene dudas, a mí me quedó clara la dinámica.



La presidenta Yanancy Noguera:

Listo, yo sí tengo unas inquietudes, Carlos y si gusta igual las va a usted anotando y luego nos contesta al final.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Está bien.

La presidenta Yanancy Noguera:

Yo creo que claramente es muy importante que tengamos un proceso más ordenado de gestión de actividades. Yo sé que hay muchas cosas que son repentinas, por ejemplo, las solicitudes de citas y si esas solicitudes de citas conllevan algún tipo de organización por supuesto que eso tenemos que incluirlo en cualquier sistema mucho más organizado y planificado de trabajo del área, pero mayoritariamente creo que las actividades sí es posible programarlas.

En lo personal, tiendo a creer que la programación debería ser mínimo con un mes de anticipación, es decir, que si en efecto es posible que usted pueda llevar un cronograma de trabajo, todo lo adelantado que sea necesario, pero que un mes antes de cada grupo de actividades, es decir, un mes antes del mes en que se van a ejecutar las actividades, es posible hacer un balance general de todo lo que hay y eventualmente que se puedan eliminar o replantear o posponer algunas actividades, eso sería algo que ayudaría muchísimo a que el área pueda ser más eficiente y eficaz en términos de los resultados, eso por una parte.

Lo segundo es que creo que es fundamental que empecemos a identificar, usted lo menciona como ROI siempre en sus presentaciones, cuál es el ROI que razonablemente podríamos esperar de las actividades propuestas, es decir, que siempre haya una meta

definida y que esa meta sea la que nos haga apostarle a la actividad respecto a otra cuando es necesario escoger entre una u otra.

Creo que el problema que tenemos en este momento es generar actividades interesantes, pero no tener apuestas en cuanto a indicadores, sobre todo que estén guiados por resultado de indicadores anteriores. Yo creo que ese tendría que ser el otro elemento que tendríamos que utilizar para que cuando por alguna razón en la planeación usted siente que hay una saturación de recursos de proyección que pone en riesgo el éxito de las actividades que están ahí, sea posible generar una discriminación de actividades.

Esos son dos consideraciones que creo que hay que tener, planeamiento con mínimo un mes cerrado previo al desarrollo de las actividades, y lo otro es que las actividades tengan una apuesta e indicadores sobre la base de resultados reales anteriores que nos hagan guiarnos a la hora de tener que hacer escogencias en razón de los recursos disponibles. Ese sería mi comentario, Auxiliadora tiene la palabra.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Sí, muchísimas gracias, Carlos. Yo en una oportunidad no sé si doña Maritza lo recuerda que se hizo con Proyección, habían hojas de solicitudes, entonces el director, la persona, el encargado de la comisión tenía una hoja de solicitud donde establecía que necesitaba, la fecha y eso le permitía a Proyección, conforme iban llegando, ir planificando, porque imagínese todos los correos que le podemos mandar para Proyección es un poco más complicado, yo no sé si es válida esta observación, en el sentido de que exista un formulario donde se establezca qué es lo que se está pidiendo, el día, la fecha, el proyecto, lo que se necesita, diseño, equipo, divulgación, y de esa manera Carlos, Proyección pueda planificar cada solicitud conforme va entrando y conforme inclusive a la fecha en que se va a desarrollar el proyecto, también no sé si es válido, pero yo lo hice, yo recuerdo que siendo miembro del Tribunal, a nosotros nos pedían que teníamos que solicitar los servicios, especificar si era diseño, si era convocatoria y así trabajamos un tiempo con Proyección y creo que fue una buena forma de planificar las solicitudes de los diferentes directores.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias Auxiliadora. Laura.

La directora Laura González Picado

Sí, agregar a esos requerimientos también, cuáles actividades necesitan pauta, cuáles actividades van a tener pauta para poder nosotros discriminar si realmente vale la pena o no, y también que se haga un análisis de lo que se va a postear y ver qué más se le puede sacar. ¿A qué me refiero?, a una observación, un comentario que nos hizo Auxiliadora y es en relación con lo de natación, había unas chiquitas que van a emprender una representación internacional, hubiera sido bonito sacarle punta ahora para el día de la mujer, entonces creo que hay ciertas actividades que se les puede hacer el esfuerzo de producción, porque nos ayuda darle esa interacción, ese giro a las redes sociales y por lo menos un poco de cercanía.

Considero importante, por lo menos con esa planeación, a un mes, nosotros evaluar y así es más fácil para usted, don Carlos, que tiene claro a cuáles van y no para que diga, definamos a cuál sí, a cuál no, sino que ya con eso usted tiene más claridad y nos va diciendo en cuanto al presupuesto.

La presidenta Yanancy Noguera:

Carlos.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Lo primero que me gustaría mencionar es que yo creo que este asunto proviene de un tema de recursos, no es tanto un tema de disposición o un tema de intenciones de las personas, yo creo que todos tenemos las mejores intenciones para el Colegio, todos queremos verlo crecer, pero sí tenemos una limitante de recursos en este momento y por eso yo creo que es importantísimo que nosotros prioricemos hacia lo que realmente nos puede generar retorno, al menos así es como yo lo veo.

Estoy súper de acuerdo con lo que dice doña Yanancy, de un proceso ordenado, con un mínimo de un mes de anticipación, y eso aquí lo ligo con lo que dice doña María Auxiliadora. En efecto, cuando yo ingreso a trabajar al área me percaté de que hay una solicitud de servicios, pero es una solicitud de servicios física bastante desfasada con respecto a los nuevos tiempos, entonces yo elaboré una propuesta de una solicitud en línea, mucho más ágil, mucho más moderna y que la tenemos lista para implementar y que si sin duda pienso que es algo que nos va a beneficiar muchísimo ahora, no solo en términos de organización del trabajo, sino también de cuantificación y de realmente medir la carga laboral, de hecho, eso está listo, ya lo hemos estado aplicando con algunas personas, como la gente del Fondo de Mutualidad que son muy disciplinados en hacerlo y eso nos gusta, creo que eso puede ser algo buenísimo para el área.

En relación al tema de las metas, estoy súper de acuerdo, en esta presentación yo les incluí un poco la visualización del recurso que nosotros invertimos en ciertas cosas, y eso fue un ejercicio que nos llevó un tiempo, pero creo que es muy rico porque nos permite ver cuánto invertimos en una determinada actividad versus cuánto genera, entonces aquí quería traer un ejemplo, y si ustedes gustan podemos ver más.

Para poner un ejemplo muy reciente, hemos tenido 3 capacitaciones muy puntuales, virtuales en que para mí al menos, en el tiempo que yo he estado con la jefatura, han tenido una participación fuera de lo normal. Entre las capacitaciones que nosotros hemos tenido, para contarles, estimamos que se invierten más o menos 7 horas de cualquier persona que lidere una capacitación, para poder organizarla, eso incluye desde la coordinación inicial, la apertura de un sistema para la inscripción, verificar que la persona esté o no morosa, que eso implica incluso a veces colaboración de otros compañeros del Colper, del Fondo y particularmente de recepción. Más o menos son 7 horas de la persona, entre la previa, la capacitación y el post, que también es muy importante, todo el tema de la grabación, el

tema de pasar a la PT, el tema de la valuación, si se quedó algo pendiente del seguimiento con el capacitador, más o menos son como 7 horas.

En la última que tuvimos que fue de la infografía de la comunicación, se conectaron 24 personas, y un 90% de NPS que es lo que yo les menciono de qué tanto la gente está dispuesta a recomendar esta capacitación con otras personas, o sea, son 24 personas colegiadas que están dispuestas a recomendar, eso nos puede dar una idea de la capacidad de multiplicación que esto tiene.

Una anterior a esta que fue la de CU y SEM con don Pablo Fonseca, tuvo 34 participantes, creo que rompimos un récord de personas que evaluaron la capacitación, porque hubo 22 personas que valoran la capacitación cuando siempre nos cuesta un montón que la gente evalúe la capacitación, 22 personas la evaluaron y un 100% de NPS, es decir, de esas 34 que participaron, todas dispuestas a recomendar esa capacitación, entonces vean como 7 horas se convierten en ese tipo de retorno de inversión versus, por ejemplo, voy a poner el ejemplo acá del nado sincronizado, de la actividad de nado sincronizado, eso en términos de horas de colaborador, nos significó más o menos 2 medios días, un medio día de mi parte y un medio día de otra persona del área que asistió, nos significó también una inversión en una buseta para poder trasladar a un grupo de las atletas, porque otras llegaron en carro, pero hicimos una inversión en una buseta, pudo haber también una inversión en gasolina de parte de mi persona, porque fui el que transportó al equipo para poder cubrir, en este caso yo no lo cobré porque yo disfruté la actividad y decidí no cobrarlo, pero eso pudo haber estado ahí, más también un almuerzo que muy amablemente Yanancy se encargó de hacer y con muy buena voluntad.

Sin embargo, para esa actividad nosotros tuvimos confirmados solo 4 personas colegiadas, pudo haber más personas, sin embargo, de los que estuvimos ahí pudimos observar de esas 4 personas, el 100% dijeron que iban a recomendar la actividad y tuvimos ahí por ahí más o menos 63 me gusta, 20 me encanta, un retorno de inversión en términos de interacción en redes, pero vean ustedes que significa una mucho mayor inversión de otras personas versus el ROI que eso genera. Creo que para ustedes no es nuevo el hecho de que hacer actividades en la finca tenga una inversión alta versus lo que logramos llevar a la gente, porque no es tan sencillo llevar a la gente allá, eso nada más como un par de ejemplos.

A Auxiliadora ya le comenté lo del tema de las solicitudes. En relación a lo que mencionaba doña Laura sobre las actividades que necesitan pauta, a mí me parece súper pertinente, ya en esta semana estuvimos activando un grupo de canales digitales del Colper, porque en verdad tuvimos que decidir sobre un tema de pauta que para mí es primordial, porque ustedes conocen que nuestra población colegiada es una población bastante crítica y ellos incluso han llegado a consultar directamente en redes sociales por la inversión de pautas publicitarias. Lo digo específicamente para la campaña de alquileres que tuvimos el año pasado a finales, la gente consultaba que por qué nosotros estábamos pautando con los recursos del Colegio, entonces se vuelve un tema bastante importante para mí.

Que sopesemos factores para poder decidir, incluso yo lo manifiesto de una manera colegiada a qué invertimos pauta y a qué no en este momento, la apuesta es en el grupo de canales digitales, alguno de ustedes forma parte junto conmigo y Loana, una comunicadora digital, ahí sopesemos y brindemos opiniones sobre qué nos parece pautar x o y cosa, y ahí mismo tomemos esa decisión colegiada, porque al final nos va a implicar a todos.

Y lo último que mencionaba doña Laura, sobre material extras, sin duda, yo pienso que hay montones de material en que nosotros podemos generar, tengo mucha esperanza en que el proceso de reclutamiento e inducción de la persona nueva comunicadora digital brinda frutos más allá de los que ya hemos podido visibilizar. Yo sinceramente estoy contento y creo que eso va a hacer que el área, conforme vaya creciendo en esa curva de aprendizaje, pueda ir generando más y más contenidos. Tuvimos un ejemplo muy positivo en el que inclusive la dirección ejecutiva participó y creo que alguien de Junta también, que nos estuvo comentando sobre un honor en la Asamblea Legislativa que recibió doña Inés Trejos y en ese mismo día aprovechamos para sacar una nota de Primera Plana que tuvo una interacción buenísima en redes sociales, entonces yo siento que podemos aprobar más ese tipo de contenidos en la medida que ojalá era el trabajo del área sea lo más planificado posible y ojalá orientado a lo que genera más ROI.

La presidenta Yanancy Noguera:

Carlos para cerrar el tema, salvo que Maritza quiera agregar alguna cosa, creo que hay que hacer una buena socialización, para utilizar esa palabra interna, de la fórmula de solicitud de actividades, me parece que eso es lo primero, o sea, hay que extender el conocimiento de esa fórmula, eso no va a hacerse con un solo correo, o sea, tiene que ser un proceso sistemático, sobre todo conforme se van incorporando personas nuevas a los órganos, por ejemplo, incluso el mismo Colegio cuando hay personal que ingresa nuevo. Entonces que haya un proceso sistemático donde se socialice el hecho de que cualquier actividad se tiene que calendarizar bajo un orden específico que incluye ese sistema de registro, eso sería, creo que lo primero, como el primer acuerdo formal que podríamos tener.

Y el segundo, yo había planteado al inicio del año, en la programación de reuniones, que hubiera de parte de Proyección dos reportes en el mes, uno de los resultados del mes cerrado que se iba a generar en la segunda semana del mes siguiente o en la primera semana del mes siguiente, no recuerdo eso está ya programado, y la otra era una visita donde Carlos venía o alguna persona de Proyección venía y nos presentaba las actividades del mes siguiente.

Yo quisiera pedir que esa sesión incluya las actividades de los dos meses siguientes, de manera que siempre tengamos la posibilidad en una sesión de Junta Directiva de aportar nosotros algunas recomendaciones de priorización de las actividades del segundo mes, del cual vamos a conocer información, eso me parece que puede ayudar para ir organizando de una manera más adecuada los recursos, considerando que siempre la primera

recomendación tiene que venir de Proyección en función de ese ROI esperado que viene de la información de las aplicaciones para la actividad que hace la persona interesada y de la valoración que hagan ustedes sobre lo que puede esperarse de esa actividad. Y tener claro que ese ROI tiene formas diversas, puede darse en función de la participación de colegiados o puede darse en función de engagement de colegiados, entonces que tengamos una posibilidad de equilibrar con las distintas formas en que finalmente la persona colegiada se ve beneficiada de lo que va a ocurrir, de la acción y de la inversión de tiempo que se va a ejecutar.

No sé si les parecen esos dos acuerdos en esa vía: socializar bastante la fórmula de aplicación de actividades teniendo claro que tienen que producirse mínimo un mes antes del desarrollo de la actividad y segundo, pues la de la fecha esperada de realización de la actividad. Y lo segundo es que en el informe que Carlos nos haga de las proyecciones del mes se proyecten dos meses. ¿Si les parece? ¿De acuerdo Maritza, Carlos?

La señora Maritza Hernández:

Sí, yo creo que ya esas fechas estaban establecidas, entonces sería adecuarlo a esto me parece que más bien esto es un adicional a partir del cumplimiento de esa fecha de la sesión anterior, pero sí creo que eso ya está establecido.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Sí, a mí me parece bien, nada más me gustaría agregar que en el área de Proyección somos un área y yo he sido muy enfático con el equipo, en decirles que somos un área que le gusta servir, nosotros estamos para servirle a todos los órganos y personas que lo necesiten, y sabemos que la comunicación es muy dinámica, y que también hay un día a día importante que nosotros atendemos, entonces, creo que lo del mes es una forma de organizarnos y yo estoy súper de acuerdo, pero que no se entienda esto y yo voy a ser clarísimo en eso, de que si no pudiste mencionarlo dentro del mes ya no vamos a ayudarte, no, siempre que tengamos la disponibilidad del recurso estamos para ayudar, inclusive con urgencias de última hora, pero sí, la idea es tratar de invertir el recurso, en lo que hemos planificado, que nos va a generar más retorno.

La presidenta Yanancy Noguera:

Correcto, entonces estaríamos cerrando este punto. Muchas gracias, Carlos. Tal vez aprovechamos y nos cuenta cómo vamos con respuestas de encuestas y cuántas personas tenemos para la charla del jueves.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Para la charla del jueves tenemos 51 personas inscritas, bastantes, y en términos de la encuesta llevamos 94.

La presidenta Yanancy Noguera:

¿Y las próximas actividades que tenemos? Daniela nada más recordarle también que nos programe esas actividades por favor en la agenda a todos los miembros de la Junta.

La Señora Daniela Villalobos:

Está bien.

La presidenta Yanancy Noguera:


Gracias.

Actividades siguientes Proyección Institucional febrero - marzo 2024



Fecha estimada	Actividad	Inversión estimada recursos del área
22 de febrero – 1 de marzo	Inducción persona Comunicadora Digital	1 hora al día de Jefatura de Proyección Institucional y de persona Comunicadora Digital. ½ hora al día de persona Productora Audiovisual
23 de febrero	Lanzamiento encuesta mujeres en comunicación 2024	1 hora de persona Productora Audiovisual y 2 horas de Jefatura de Proyección Institucional para actividad
23 – 28 de febrero	Lanzamiento divulgación IV Cumbre Latinoamericana RP	2 horas de Jefatura de Proyección Institucional para actividad
26 de febrero – 8 de marzo	Reclutamiento vacante Diseño Publicitario	Subcontratado
26 de febrero	Capacitación: Relevancia de la infografía en la comunicación	7 horas de Jefatura de Proyección Institucional para actividad
27 de febrero	Rifa actualización de datos	3.5 horas de persona Productora Audiovisual para actividad
27 de febrero	Homenaje y bienvenida personas miembro TH	1 hora de Jefatura de Proyección Institucional, 1 hora de persona Comunicadora Digital y 3 horas de persona Productora Audiovisual para actividad
28 de febrero	Lanzamiento nuevo sitio web	1 día de persona Productora Audiovisual, ½ día de Jefatura de Proyección Institucional y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad. Subcontratación diseño extra

Actividades siguientes Proyección Institucional febrero - marzo 2024




Fecha estimada	Actividad	Inversión estimada recursos del área
29 de febrero	Jornada Técnica #4: Colper – CFIA	1 hora de Jefatura de Proyección Institucional, 2 horas de Productora Audiovisual y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad
29 de febrero	Rifa campaña "Pagar por año"	½ hora de Jefatura de Proyección Institucional, 4 horas de Productora Audiovisual y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad
29 de febrero – 8 de marzo	Actualización tarifario publicitario	2 horas de Jefatura de Proyección Institucional para actividad
29 de febrero – 13 de marzo	Propuesta patrocinio BNCR	3 horas de Jefatura de Proyección Institucional para actividad
26 de febrero – 16 de marzo	Creación y aplicación encuesta anual multipropósito	3 horas de Jefatura de Proyección Institucional y 3 horas de persona Comunicadora Digital para actividad. Subcontratación diseño
1 – 15 de marzo	Inventario de beneficios y elaboración de insumos para Campaña "¡Sáquele el jugo!"	3 horas de Jefatura de Proyección Institucional, 3 horas de Productora Audiovisual y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad. Subcontratación diseño
4 de marzo	Lanzamiento campaña "Yo recomiendo"	3 horas de persona Productora Audiovisual y 1 hora de Comunicadora Digital para actividad. Subcontratación diseño

El encargado de proyección Carlos Quesada

Con lo que se ha mencionado en un par de sesiones anteriores, hay un calendario que nosotros manejamos de actividades y yo se lo había compartido a Daniela, es un Excel, ahí en línea que ella puede acceder, entonces ya sea que de ahí tome las actividades y las agende o que ustedes también sean parte del Excel, es su decisión.

Actividades siguientes Proyección Institucional febrero - marzo 2024



Fecha estimada	Actividad	Inversión estimada recursos del área
6 de marzo	Recorrido y charla estudiantes Diseño Gráfico y Animación Digital ULACIT	4 horas de Jefatura de Proyección Institucional, 3 horas de persona Comunicadora Digital y 1 hora de persona Productora Audiovisual para actividad. Subcontratación diseño
7 de marzo	Capacitación: El mercado digital en Costa Rica: tendencias y datos 2023	2 horas de Jefatura de Proyección Institucional y 4 de persona Comunicadora Digital para actividad. Subcontratación diseño
8 u 11 de marzo	Presentación resultados encuesta mujeres en comunicación 2024	1 hora de Jefatura de Proyección Institucional, 4 horas de Productora Audiovisual y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad. Subcontratación diseño
8 de marzo	Arranque uso LinkedIn	2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad. Subcontratación diseño
11 de marzo	Reunión presidencia con representantes Naciones Unidas	1 hora de Jefatura de Proyección Institucional, 1/2 hora de Productora Audiovisual y 1/2 hora de persona Comunicadora Digital para actividad
12 de marzo	Informe de cumplimiento plan anual a JD	4 horas de Jefatura de Proyección Institucional, 1/2 hora de persona Productora Audiovisual y 1 hora de persona Comunicadora Digital para actividad
13 - 27 de marzo	Inducción persona Diseñadora Publicitaria	1 hora al día de Jefatura de Proyección Institucional y de persona Diseñadora Publicitaria. 1/2 hora al día de persona Productora Audiovisual


El encargado de proyección Carlos Quesada

Para mañana tenemos una actividad bastante bonita, es una visita que tenemos de estudiantes de diseño gráfico y animación de la ULACIT, vamos a estar con ellos en la tarde, dándoles un vistazo de los beneficios del Colegio, tratando de enamorarlos desde ya, para que se coloquen, es un poco nuestra misión, eso es parte de un esfuerzo que se hizo con la ULACIT desde el año pasado y estamos continuando, hay incluso dos grupos más confirmados para el resto del año.

También el jueves tenemos la competición del mercado digital en Costa Rica, tendencias y datos 2023. Ya anoté varias cosas del PAO, como el tema del LinkedIn que habíamos conversado el 11 de marzo. Hay una reunión de presidencia con representantes de Naciones Unidas y si mañana o en estos días nos pueden contar si hay algún rol esperado de parte del área, nosotros apoyamos con mucho gusto.

El próximo martes tenemos informe de cumplimiento de PAO, no sé si han tenido alguna actualización, pero al menos lo que he conversado con las direcciones ejecutivas que tal vez del 13 al 27 podamos tener avances con el tema de la persona diseñadora publicitaria, para darle la inducción respectiva.

Actividades siguientes Proyección Institucional febrero - marzo 2024



Fecha estimada	Actividad	Inversión estimada recursos del área
14 de marzo	Jornada de salud Colper - UH en Montes de Oca	1 día de Jefatura de Proyección Institucional, 1 día de Productora Audiovisual y 1 día de persona Comunicadora Digital para actividad. Subcontratación diseño
15 de marzo	2do envío campaña "Nuestra población colegiada recomienda"	2,5 horas de persona Productora Audiovisual y 1 hora de Comunicadora Digital para actividad
15 de marzo	Inicio de visitas a representantes de convenios y potenciales patrocinadores	2 horas por visita mínimo de Jefatura de Proyección Institucional por semana
16-22 de marzo	Elaboración de insumos para campaña "Yo Soy Colper"	3 horas de Jefatura de Proyección Institucional, 3 horas de Productora Audiovisual y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad
16-22 de marzo	Desarrollo y propuesta y calendario eventos y actividades exclusivas por carrera para los miembros, fomentando la camaradería y el intercambio profesional	Reunión grupal de 2 horas para actividad
16-22 de marzo	Desarrollo y propuesta programa de capacitación "Las tres más", en el que se brinde capacitación de calidad y alto nivel en las 3 temáticas más relevantes señaladas por la población colegiada de cada profesión	Reunión grupal de 2 horas para actividad

El encargado de proyección Carlos Quesada

Tenemos mapeada aquí la Jornada de Salud del Colper y la Universidad Hispanoamericana, nos pueden comentar si continuamos con la iniciativa si requieren algún apoyo de nuestra parte, yo había estimado los recursos que tenemos que invertir para el tema.

Seguimos con la campaña de “Nuestra Población Colegiada recomienda” y otras campañas que están también incluidas en el PAO, la de “Yo soy Colper”, el tema de las visitas a representantes de convenios y potenciales patrocinadores. Tenemos una reunión con el Banco Nacional la próxima semana, donde se va a tocar el tema, y otros compromisos ahí del PAO.

Esperamos que para la segunda quincena de marzo ya tengamos la encuesta multipropósito circulando para obtener insumos de la persona colegiada que nos permitan hacer planes más acertados de capacitación, de eventos, que es parte de lo que estamos desarrollando. Ahí me faltó el inicio de El trabajo de la Semana de la Comunicación que también estamos arrancando con un liderazgo de doña Maritza y el apoyo de Loana.

Fecha estimada	Actividad	Inversión estimada recursos del área
16-22 de marzo	Desarrollo y propuesta protocolo de atención a la persona colegiada en canales digitales	3 horas de persona Comunicadora Digital para actividad y 2 horas de Jefatura de Proyección Institucional
16-22 de marzo	Desarrollo y propuesta Webinars y recursos exclusivos que mantengan a las personas colegiadas comprometidas y actualizadas en su campo	3 horas de persona Comunicadora Digital para actividad y 2 horas de Jefatura de Proyección Institucional
18 – 22 de marzo	Lanzamiento campaña conjunta Colegio de Biólogos	1 hora de Jefatura de Proyección Institucional y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad
20 de marzo	Sesión 3 del Club de Lectura	¼ hora de Productora Audiovisual y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad
21 de marzo	Jornada Técnica #5: Colper - CFIA	1 hora de Jefatura de Proyección Institucional, 1 hora de Productora Audiovisual y 2 horas de persona Comunicadora Digital para actividad
25 – 31 de marzo	Semana Santa	

El encargado de proyección Carlos Quesada

Ahí está algo que ya les había comentado que el lanzamiento de la campaña conjunta de Colegio de Biólogos, sesión 3 del Club de Lectura, Jornada Técnica número 5 del Colper – CFIA, para contarles, más adelante se arranca abril con un compromiso que teníamos con una colegiada que quería tener unos talleres de pintura para niños, nietos, hijos de colegiados, entonces todos los viernes de abril va a estar esa persona en la tarde con esa actividad. Veo que doña María Isabel tiene la mano levanta.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón, esa actividad es una actividad privada, no es una actividad oficial del Colegio hasta donde recuerdo.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Ella va a cobrar por el taller, entonces no hay la instrucción de ayudarlo con el tema de la divulgación y cierta logística, pero nada más para tener eso claro.

La presidenta Yanancy Noguera:

Es una actividad privada de la colegiada y ella se encarga de mover y hacer las cosas según lo requiera, el Colegio no tiene un compromiso específico, más que el espacio que se le está dando.

La señora Maritza Hernández:

Y divulgarlo, también lo aprobaron, que se le ayudara con la divulgación, lo que yo sí le pedí a ella es que pase los diseños, porque el acuerdo incluía ambas cosas, el espacio y la divulgación. Y sí, yo le pasé a Carlos para que lo tuviera refrescado el tema de que como ella cobra que los pagos y todo lo tiene que hacer ella, pero sí, el acuerdo era en dos vías: el espacio, la coordinación del día y la divulgación.

La presidenta Yanancy Noguera:

María Isabel.

La directora María Isabel Solís:

Lo de la Jornada de Salud, eso va como yo le expliqué la vez pasada, eso va porque ya estaba organizado desde el 30 de noviembre que se había cancelado. Me parece que un día de Jefatura de Proyección, un día de no sé qué, porque no lo veo, me parece que es exagerado, un día de la persona comunicadora digital me parece exagerado el tiempo. No se dura un día en esa actividad, sobre todo que es una actividad local, que ya se empezó la divulgación en la organización de los periodistas, por dicha y gracias a Dios a Geovanny que nos ayudó a hacer la promoción, entonces ya eso se está pasando, yo pensaría que, a lo sumo, tal vez el día de la actividad que vayan a hacer una transmisión, pero básicamente no creo que se requiere un día de la Jefatura, sobre todo que la actividad es de mediodía, entonces pueden prescindir de eso.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Gracias doña María Isabel, pero usted sí nos había indicado que quería que fuéramos a cubrir la actividad, y ayudar con el tema logístico, con las filas, moverlas, etcétera, tengo entendido que es como de 9 de la mañana a 1 de la tarde.

La directora María Isabel Solís:

No, lo único que les pedí Carlos, fue la transmisión y tal vez la promoción, eso fue lo único, lo de las filas para nada, pedí manteles a Maritza y nada más, tal vez la transmisión, una pequeña inserción, ni siquiera es para que estén todo el día, sino con que sea en una hora y hagan una entrevista o algo así, no se necesita esa cantidad de tiempo.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Entonces, si fueran dos personas que llegan a las 11:00 de la mañana, hacen transmisión de 10 minutos y se devuelven, ya estamos listos.

La directora María Isabel Solís:

Sí, correcto, incluso no creo que sean dos, puede ser una y yo hago y yo ayudo a hacer las entrevistas, no creo que se requieran dos.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Sí, la estimación de recursos lo dice con la primera.

La directora María Isabel Solís:

No, si revisas el requerimiento mío era nada más eso, ni siquiera yo nunca apunte a filas, porque eso lo hacemos nosotros, no los voy a poner a ustedes a ordenar filas, y nada más eso, la transmisión, puede prescindir, me parece exagerado un día de jefatura, por Dios, la actividad dura medio día.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Eso es porque la actividad es de 8 a 1 de la tarde, el tiempo de salida del Colper, llegada y el tiempo de regreso más el tema del almuerzo, si se producen productos también se invierte tiempo en eso.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón, creo que el requerimiento de la boleta nos va a ayudar a ir mejorando esas comunicaciones, que es exactamente lo que se necesita. En aras de seguir avanzando, María Isabel, si hubiera algunas cosas adicionales en la coordinación, que usted lo pudiera ver con Carlos, nada más para afinar y estar bien claro de que la actividad va a contar con las cosas requeridas. Y de nuevo, no se trata de que minimicemos cosas que van a tener un impacto alto, si hay una inversión de recursos y el ROI va a ser importante, tratemos de generar ese alcance según se requiera, lo que hay que hacer es programar las cosas suficientemente bien para que no tengamos un exceso de necesidades que no puedan ser atendidas todas a la vez. Muchas gracias Carlos.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Con gusto, doña Laura nos levantó la mano.

La directora Laura González Picado

Puntualmente hoy finaliza lo de la pauta para lo de la encuesta, si Dios lo permite, ¿cuántos llevamos hasta el momento?

El encargado de proyección Carlos Quesada

96, así que si pueden decirles a algunas colegas a ver si llegamos al número mágico, 94 para ser precisos.

La directora Laura González Picado

Está bien, muchas gracias.

El encargado de proyección Carlos Quesada

Gracias, buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias Carlos, buenas noches. Seguimos adelante Maritza con sus temas.

4.4 Convenios para alquileres

La señora Maritza Hernández:

Lo único que quedaba era lo del tema de los convenios para alquileres, pero me parece que Auxiliadora había solicitado que eso se pudiera dejar de lado para algunas recomendaciones que ella tenía porque en el caso de los convenios se había aplicado una adecuación que se había generado el año anterior, pero existe la opción de poder tener algunos convenios con otros Colegio sin que necesariamente se aplicarán las reglas que se habían aprobado el año anterior. Entonces, la idea era que se pudiese modificar el tema de los requerimientos y ver si se podía trabajar con un convenio de manera diferenciada, que no sea necesariamente con un pago fijo por una cantidad establecida fija por con trámites de mantenimiento fijos cada semestre que fue lo que hizo que los convenios que teníamos se fueran, era básicamente eso, pero creo que Auxiliadora tenía unas observaciones y me había pedido que lo sacara de agenda, pero ya la agenda estaba entregada y yo no puedo hacer eso.

La presidenta Yanancy Noguera:

Auxiliadora.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Primero disculparme con doña Maritza y con María Isabel porque ya me habían convencido, en realidad cuando nos hicieron la propuesta en la comisión, la tesis es que es mejor ganar algo que no nada, pero cuando yo comienzo a revisar las actas y vemos que, por ejemplo, cuando se dieron los convenios, cuando eran cuatro convenios con Colegio y asociaciones, que fue en el 2022, tuvimos menos ingresos que el 2023 que no teníamos ningún convenio, entonces uno dice, ahí sería lo ideal poder saber cuánto va a significar eso para nosotros, pero yo quisiera buscar más información y lograr tal vez hacer un convenio, una propuesta que incluya, por ejemplo, un costo de mantenimiento anual y el pago por ingreso; porque en todos los reportes que nos hace, por ejemplo, doña Ana hay un costo de depreciación y además, como está el proyecto de factibilidad que tal vez nos pudiera arrojar otras cosas, entonces yo dije, ¿si nos esperamos un poco?, pido disculpas porque yo ya estaba convencida, pero después comencé a leer y a ver que necesitamos tomar decisiones más integrales para que la finca pueda ser rentable, porque de 2018 en el 2022 decía que la finca a como a como estaba en una era uno de los centros que no generaba igual estamos

en la misma situación, pero entonces revisamos unas cosas y yo les aseguro que podríamos hacer una propuesta mucho más integral y más beneficiosa para el Colegio.

La presidenta Yanancy Noguera:

Laura.

La directora Laura González Picado

Perdón hablando con Auxiliadora, yo le comentaba que tengo algunas inquietudes, por ejemplo, un mes, cuántas personas ingresan del Colegio versus la cantidad de personas de las otras instituciones y ver, en términos de costos, cuántos es realmente lo que implicaría. El otro detalle es que se habla por lo menos de cierto número de personas por carnet, estuve revisando en otros Colegio y realmente ellos ponen menos personas, o sea, lo hace un poquito más rentable.

El otro punto es el costo de mantenimiento, yo lo veo muy bajo, o sea realmente nosotros somos los que tenemos el centro, entonces habría que barajar por lo menos tres opciones, pero hay que trasladar esos gastos no solamente de insumos de limpieza y todo el asunto, sino también considerar la depreciación, porque de lo contrario no nos va a ser rentable.

Yo le dije a Auxiliadora que valoraran eso, la posibilidad de tres opciones y se los ofrece a los Colegio y cada quien determinará qué le sirve más, porque no sabemos si al final los Colegio le cobrarán un poquito más a los colegiados por ir a esos lugares y además que acompañen en esas actividades, por ejemplo, el Colegio de Psicólogos, que, si pagan tanto el día del psicólogo, se les puede hacer un descuento del rancho en tanto, además, brindar capacitaciones podemos hacer eso de manera que sea más rentable, básicamente sería lo mismo.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias. ¿El último punto Maritza, para pasar a correspondencia?

4.5 Convenio con Alleanza

La señora Maritza Hernández:

Contarles que el tema de alianza, ya está firmado el convenio, lo pasaron el día de ayer, ya finiquitado. Estamos para iniciar con ellos el 14 de marzo, de acuerdo a lo que habíamos hablado en una primera reunión con la señora María Teresa de desarrollar dos grupos para realizar un tipo de Focus Group y posteriormente ellos harán alguna aplicación de un instrumento más individualizado. Eso ya está en camino, para que sepan que ya están las primeras coordinaciones de las cosas para poder desarrollarlo, esperamos nada más que ellos nos digan si la fecha de los viernes, que era la lo que habíamos determinado, les quedaría bien para poder realizarlo en las tardes, que era como lo teníamos programado y sobre todo verlo con anticipación, porque hay que traer a las personas del centro de recreo.

En el caso de los señores del centro de recreo, ellos, los peones no trabajan por la tarde, ellos trabajan como hasta las dos, entonces habría que coordinar ese tipo de cosas a lo interno para que ya se pueda realizar el estudio de cultura organizacional que se quiere llevar a cabo.

La presidenta Yanancy Noguera:

Perdón, nada más ahí aclarar, la propuesta de viernes en la tarde era suya, lo importante es como hablamos, que se hagan grupos de manera que nunca se interrumpa el servicio al colegiado.

La señora Maritza Hernández:

Sí, correcto, por eso se van a hacer dos grupos.

La presidenta Yanancy Noguera:

Auxiliadora.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Y digamos una pregunta ya, Maritza no se puede hacer la de los peones de la finca allá en vez de traerlos hasta acá, ¿es más complicado?

La señora Maritza Hernández:

En realidad, eso fue un detalle que hoy en la tarde estuve pensando, porque sí, a mí me parece que traerlos a ellos hasta acá va a ser como más complejo. Tendrían que venir dos un día y dos el otro, porque no puede quedarse la finca, por ejemplo, sin el guardavida no se puede quedar, y sin alguien en la entrada no se puede quedar verdad, pero eso es algo que se le puede comentar a la empresa, que justo cuando vi el correo que Yanancy decía que había que traerlos a los señores, yo dije, lo mejor es llevarlos a ellos allá, pero hay que hablarlo con ellos, a ver si pueden desplazarse, yo pensaría que no habría mayor inconveniente, pero es parte de la coordinación que estamos recién ya empezando a darle forma con la firma del convenio.

La presidenta Yanancy Noguera:

Básicamente en la reunión inicial que tuvimos, ellos quisieran que las sesiones sean lo más participativas posibles, o sea porque son espacios donde la idea es que haya un entorno de diálogo, de confianza, de discusión entre las personas que están presentes. Entonces por eso se habló de la posibilidad de que más bien la gente de la finca se integrará siempre considerando que no podemos dejar de ser atendidas las áreas en función de necesidades y de servicio al cliente.

Capítulo 5. Correspondencia.

La presidenta Yanancy Noguera:

Nos va a estar ayudando Mariela con las respuestas, les pido que por favor aprobemos las 9 cartas o correos electrónicos recibidos de correspondencia para esta semana.

ACUERDO FIRME JD-02-09-24
SE APRUEBA LA RECEPCIÓN DE LA CORRESPONDENCIA.

Acuerdo unánime y en firme.

La directora Mariela Quesada Díaz
Muchas gracias, doña Yanancy.

5.1 Correo de la señora Luz Alpízar, extiende la invitación a la señora presidenta, Yanancy Noguera al foro “Desafíos pendientes para el cierre de brechas de género en Costa Rica”, a efectuarse en conmemoración del Día Internacional de las mujeres.

Acuerdo: Se traslada a la presidencia para valoración.

5.2 Correo de la señora Ileana Navarrete, extiende la invitación al “Taller de Reformas a la ley de impuestos sobre la renta y el diferencial cambiario” de forma virtual.

Acuerdo: Se traslada a la Dirección Ejecutiva para valorar enviar al funcionario de contabilidad.

5.3 Correo de la señora Daniela Orozco, comunica la oferta de capacitaciones para este año, los cuales se imparten en modalidad virtual y asincrónico.

Acuerdo: Se traslada a la Dirección Ejecutiva para su valoración.

5.4 Correo de la Dirección de Evolución y Mercadeo de Telecomunicaciones MICITT, se comunica la invitación al “Programa de Liderazgo de Ciberseguridad en Costa Rica”.

Acuerdo: Se traslada a la Dirección Ejecutiva para valorar enviar al funcionario de TI

5.5 Correo de la señora Adilia Caravaca, solicita la designación de representante para la conformación del jurado calificador del Premio Nacional para la Igualdad e Identidad de Género, Ángela Acuña Brown.

Acuerdo: Se estará informando en el plazo indicado el nombre de la persona propuesta para el jurado calificador.

5.6 Correo Auros Capacitación, extienden la solicitud al curso “La relación de hechos y la investigación preliminar en el procedimiento disciplinario”.

Acuerdo: Se traslada a la fiscalía por si le interesa participar

5.7 Correo de Ronald Durán, quien comunica la consulta sobre los términos de un puesto de “realizador”.

Acuerdo Se traslada al asesor legal

5.8 Correo de los señores Gerardo Ramón Ruiz y Daniel Baldizón Chaverri, ambos colegiados del Colper y funcionarios de la Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. Ellos comunican la solicitud de cambio de fecha con la presidenta Yanancy Noguera debido a una situación de fuerza mayor.

Acuerdo: Se traslada para el martes 12 de marzo a la misma hora.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muchas gracias Mariela. Solamente corregir, en la correspondencia 5.5 estaríamos informando en el plazo indicado el nombre de la persona propuesta para el jurado calificador del premio Ángel Acuña Brown. Daniela.

ACUERDO FIRME JD-03-09-24

SE APRUEBAN LAS RESPUESTAS A LA CORRESPONDENCIA.

Acuerdo unánime y en firme.

La Señora Daniela Villalobos:

Perdón, sí ahí faltó la versión dos, hay un oficio del Fondo de Mutualidad.

5.9 Oficio FM-OF-03-24 del Fondo de Mutualidad, Comunica el perfil de Asistente Administrativo

La presidenta Yanancy Noguera:

Sí, la versión dos faltó, muy bien, por favor, el aprobemos la recepción del oficio del Fondo de Mutualidad.

ACUERDO FIRME JD-04-09-24

SE APRUEBA LA RECEPCIÓN DEL OFICIO DEL FONDO MUTUALIDAD 03-24.

Acuerdo unánime y en firme.

La presidenta Yanancy Noguera:

Básicamente acá estaríamos aprobando los cambios al perfil de asistente administrativo, según el análisis comparativo que nos hace la administración del Fondo, realmente los ajustes son poco relevantes en términos de las funciones, básicamente ajustar algunas funciones y el cambio más importante que se da es en las características o las condiciones académicas, que se está pasando el puesto a un puesto de nivel técnico, eso sería básicamente, entonces les pediría que por favor aprobemos los cambios.

ACUERDO FIRME JD-05-09-24

SE APRUEBAN LOS CAMBIOS AL PERFIL DE ASISTENTE ADMINISTRATIVO DEL FONDO DE MUTUALIDAD.

Acuerdo unánime y en firme.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muchas gracias Daniela por la aclaración.

Capítulo 6. Trámites de colegiados

Incorporaciones:

6.1 Incorporación de Annia Mabel Rodríguez Jiménez, graduada como bachiller en Periodismo y licenciada en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Producción Audiovisual por la Universidad Latina.

ACUERDO FIRME JD-06-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA, DE LA SEÑORA ANNIA MABEL RODRÍGUEZ JIMÉNEZ GRADUADA COMO BACHILLER EN PERIODISMO Y LICENCIADA EN CIENCIA DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA CON ÉNFASIS EN PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL, POR LA UNIVERSIDAD LATINA.

NOTIFÍQUESE A LA INTERESADA, AL FONDO DE MUTUALIDAD Y A LA ADMINISTRACIÓN.

Acuerdo unánime y en firme.

6.2 Incorporación de Jeimmy Morera Rodríguez graduada como bachiller en Periodismo por la Universidad Latina.

ACUERDO FIRME JD-07-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA, DE LA SEÑORA JEIMMY MORERA RODRÍGUEZ, GRADUADA COMO BACHILLER EN PERIODISMO, POR LA UNIVERSIDAD LATINA.

NOTIFÍQUESE A LA INTERESADA, AL FONDO DE MUTUALIDAD Y A LA ADMINISTRACIÓN.

Acuerdo unánime y en firme.

6.3 Incorporación de Paola Ramírez Ruíz graduada como bachiller en Periodismo y máster en Comunicación y Mercadeo por la Universidad Latina.

ACUERDO FIRME JD-08-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA, DE LA SEÑORA PAOLA RAMÍREZ RUÍZ, GRADUADO COMO BACHILLER EN PERIODISMO Y MASTER EN COMUNICACIÓN Y MERCADEO, POR LA UNIVERSIDAD LATINA.

NOTIFÍQUESE A LA INTERESADA, AL FONDO DE MUTUALIDAD Y A LA ADMINISTRACIÓN.

Acuerdo unánime y en firme.

6.4 Incorporación de Pedro Augusto Murillo Rodríguez, graduado como bachiller en Fotografía por la Universidad Veritas y licenciado Producción Audiovisual por la Universidad Latina.

ACUERDO FIRME JD-09-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA, DEL SEÑOR PEDRO AUGUSTO MURILLO RODRÍGUEZ GRADUADO COMO BACHILLER EN FOTOGRAFÍA, POR LA UNIVERSIDAD VERITAS Y LICENCIADO EN PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL, POR LA UNIVERSIDAD LATINA.

NOTIFÍQUESE AL INTERESADO, AL FONDO DE MUTUALIDAD Y A LA ADMINISTRACIÓN.

Acuerdo unánime y en firme.

6.5 Incorporación de María Valeria Alpízar Hernández, graduada como bachiller en Publicidad por la Universidad Latina.

ACUERDO FIRME JD-10-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA, DE LA SEÑORA MARÍA VALERIA ALPÍZAR HERNÁNDEZ GRADUADA COMO BACHILLER EN PUBLICIDAD, POR LA UNIVERSIDAD LATINA.

NOTIFÍQUESE A LA INTERESADA, AL FONDO DE MUTUALIDAD Y A LA ADMINISTRACIÓN.

Acuerdo unánime y en firme.

6.6 Incorporación de Valeria de los Ángeles Picado Hernández, graduada como bachiller en Relaciones Públicas y licenciada en Comunicación de Mercadeo por la Universidad Latina.

ACUERDO FIRME JD-11-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA, DE LA SEÑORA VALERIA DE LOS ÁNGELES PICADO HERNÁNDEZ GRADUADA COMO BACHILLER EN RELACIONES PÚBLICAS Y LICENCIADA EN COMUNICACIÓN DE MERCADEO, POR LA UNIVERSIDAD LATINA.

NOTIFÍQUESE A LA INTERESADA, AL FONDO DE MUTUALIDAD Y A LA ADMINISTRACIÓN.

Acuerdo unánime y en firme.

Reincorporaciones:

6.7 Reincorporación de Luhana Vargas Montero, bachiller en Periodismo.

ACUERDO FIRME JD-12-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE REINCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE LA SEÑORA LUHANA VARGAS MONTERO, BACHILLER EN PERIODISMO.

Acuerdo unánime y en firme.

6.8 Reincorporación de Karen Castro Barahona, licenciada en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Producción Audiovisual.

ACUERDO FIRME JD-13-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE REINCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE LA SEÑORA KAREN CASTRO BARAHONA, LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA CON ÉNFASIS EN PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL.

Acuerdo unánime y en firme.

6.9 Reincorporación de Candy Patricia Mendieta Marín, bachiller en Diseño Publicitario.

ACUERDO FIRME JD-14-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE REINCORPORACIÓN AL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE LA SEÑORA CANDY PATRICIA MENDIETA MARÍN, BACHILLER EN DISEÑO PUBLICITARIO.

Acuerdo unánime y en firme.

Retiros:

La presidenta Yanancy Noguera:

Ya con algunas de esas personas se había tenido conversaciones y básicamente las razones tienen que ver con asuntos económicos.

6.10 Retiro de José Ernesto Rivera Casasola.

ACUERDO FIRME JD-15-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE RETIRO DEL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DEL SEÑOR JOSÉ ERNESTO RIVERA CASASOLA.

Acuerdo unánime y en firme.

6.11 Retiro de Ana Patricia Vega Frías.

ACUERDO FIRME JD-16-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE RETIRO DEL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE LA SEÑORA ANA PATRICIA VEGA FRÍAS.

Acuerdo unánime y en firme.

6.12 Retiro de José Esteban Solís Aguilar.

ACUERDO FIRME JD-17-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE RETIRO DEL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DEL SEÑOR JOSÉ ESTEBAN SOLÍS AGUILAR.

Acuerdo unánime y en firme.

6.13 Retiro de María Luisa Madrigal Torres.

ACUERDO FIRME JD-18-09-24

SE APRUEBA SOLICITUD DE RETIRO DEL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE LA SEÑORA MARÍA LUISA MADRIGAL TORRES.

Acuerdo unánime y en firme.

Inactivaciones:

La presidenta Yanancy Noguera:

Procedo con el listado de inactivaciones. Se trata de personas con las cuales se ha hecho la gestión hasta el nivel último para lograr su alineamiento con las características de las condiciones de incorporación del Colegio y para mantenerse como colegiados:

NOMBRE	CARNET
RUIZ GONZÁLEZ VIELCA MARÍA	3514
CASTRO GUTIÉRREZ ESTEBAN ALONSO	4811
CERDAS PÉREZ MAUREEN	4766
QUESADA ALVARADO GERARDO	1088
RODRÍGUEZ PÉREZ GINNÉS TATIANA	4202
HERNANDEZ MONTOYA JAZMIN KARINA	4939
MELÉNDEZ QUESADA KENNETH ALEJANDRO	3831
MORA MORA ANDRÉS DANILO	2873
MUÑOZ CHACÓN LUIS FELIPE	4063
BARRANTES MONTERO JESSICA	5107
CENTENO MORALES ÁLVARO JOSUÉ	4536
GALAGARZA GUTIERREZ ANDREY	4984
BURBAN VEGA KAREN RENEE	2956
ESPINOZA MARÍN JOSÉ PABLO	4617
LEÓN ESQUIVEL GINO MIGUEL	4715
BARQUERO KEPFER MARIANELLA	2151
CERDAS ULATE MARÍA JOSÉ	4767
DÍAZ ELIZONDO CARLOS ALBERTO	4714
DÍAZ ZAMORA NATALIA	3258
MORA CHACÓN ADRIÁN RICARDO	2681

La presidenta Yanancy Noguera:

Por favor, procedamos a aprobar las inactivaciones.

ACUERDO FIRME JD-19-09-24

SE APRUEBAN LAS INACTIVACIONES DEL GRUPO DE COLEGIADOS.

Acuerdo unánime y en firme.

Capítulo 7. Asuntos de directores

7.1 Informe de directores.

La presidenta Yanancy Noguera:

7.1.1 El primer punto es de mi parte, el confirmar que tendremos el próximo 11 de marzo una reunión con la Secretaria General Adjunta de Naciones Unidas, Alice Nderitu, ella nos solicitó una reunión para dar seguimiento a la visita que realizó hace un año y analizar con personas colegiadas los temas relacionados a discursos de odio en la comunicación, asistiremos de parte de la Junta Directiva Juan Pablo Estrada, Geovanny Díaz y Diego Coto, también van a participar los colegiados Giselle Boza, Boris Ramírez, Eduardo Ulibarri y Annie Pérez, estas serían las personas que estarían participando en la reunión que nos solicitó la secretaria de Naciones Unidas.

Hay 3 temas de Auxiliadora relacionados con el logo, el carnet y el teléfono de la finca.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

7.1.2 Sí, muchísimas gracias, siempre en la comisión en aras de buscar y tener cosas para retener a los colegiados precisamente cuando cobran el subsidio que es a los 65 años, estábamos analizando que si era posible, si ustedes lo tomaran a bien, como ya hicimos la consulta para poder exonerar a un colegiado de algún porcentaje de la colegiatura se requiere de una reforma de ley y eso va a ser mucho más complejo, complicado y además de eso representa menos ingresos en momentos en que estamos más bien buscando más ingresos, pero conversando con un colegiados y con personas que le han comentado a María Isabel y a nosotros, colegiados que dicen que cuando ya terminan con los 65 años prácticamente ya no van a pedir préstamos, ya no va a pedir capacitaciones, muchos de ellos lo que quieren son cosas más lúdicas y la finca podría ser uno de los atractivos, entonces nosotros lo que estamos proponiendo y sometiendo a los directores, es la posibilidad de que cuando el colegiado cumpla 65 años le informemos, aparte de agradecerle por todos los años que ha estado contribuyendo al Fondo y al Colegio, decirles que uno de los reconocimientos que se le va a hacer es que el carnet no va a ser de vigencia de 2 años sino de 5, por ejemplo, entonces es como un plus que nosotros estamos tratando de darle al colegiado mayor de 65 años para retenerlo, que siga yendo a la finca y siga llevando de alguna forma invitados que ellos sí estarían pagando.

De acuerdo a la data que nos suministró Laura, en los próximos 5 años se estarían retirando del colegio 185 colegiados, que son los que están en la edad de 65 años, si tomamos eso y lo dividimos por año, serían 37 colegiados cada año durante los próximos 5 años que estarían retirándose, entonces serían 37 colegiados que le estaríamos diciendo que el carnet que le va a ser de 2 años, sino de 5.

Eso sería como una alternativa que nosotros estamos barajando para que estos colegiados no se nos vayan, o sea, porque la mayoría ya termina, reciben subsidio y se van, entonces lo sometemos a su valoración para que ustedes puedan ver y que veamos qué tanto nos puede beneficiar, lo podemos hacer de una manera como plan piloto, 6 meses o 1 año y vemos si efectivamente esos 37 colegiados que les correspondía retirarse no se van y se quedan, eso sería como una forma de retenerlos.

7.1.3 Lo otro que el tema que tenía era con relación al logo. A raíz precisamente de que se dio la situación con el “Macho” Jiménez con relación a que un chat donde se manejaba el logo oficial del Colegio, había hecho una serie de comentarios contra un expresidente y se dio a todo lo que originó la carta que “Macho” mandó a la Junta Directiva, entonces a raíz de eso, él nos decía que por qué gente que no era oficial manejaba el logo oficial del Colegio, entonces hicimos la consulta a don Alejandro y nos dijo que si el logo está registrado, nosotros podemos disponer o por lo menos instruir de manera atenta a los colegiados que el logo no se use en chats que no son oficiales, entonces le dije a don Alejandro, veamos si está escrito y don Alejandro, por lo menos en la primera revisión que hizo, no registró que el logo esté registrado, entonces don Alejandro quedó de hacer otra tarea de investigar, porque si no habría que registrar el logo, porque no está registrado, eso era básicamente.

7.1.4 Con relación al teléfono de la finca, revisando actas, doña Maritza más o menos se gasta en el teléfono fijo ¢15.000, ¢20.000 mensuales, la pregunta es si tenemos un teléfono celular y es mucho más práctico que el teléfono fijo, porque con el teléfono fijo tiene que estar don Norberto el administrador presente para poder contestarlo y ya la mayoría de la gente usa el whatsapp, no sé si sería oportuno valorar si el teléfono fijo es tan necesario tenerlo o si esos recursos que se están gastando, que son como ¢47.000, ¢50.000 por 3 meses podamos orientarlos a aquello a que don Norberto tenga el teléfono celular activo y toda la gente se pueda comunicar con él. Ahora la verdad es que ya nadie tiene teléfonos fijos, la mayoría ya no los tiene, porque, además, es mucho más caro que el teléfono celular, o sea una tarifa básica son ¢4.000 y usted nunca llama.

Es una propuesta que le estamos haciendo en búsqueda de que, primero, el teléfono celular tenga mucha más facilidad, inclusive hay que promoverlo entre los mismos afiliados para que sepan que llaman o que escriban y que él les pueda contestar donde quiera que esté, entonces esa es la propuesta.

Otro tema que teníamos nosotros, la comisión, que habíamos hablado y que lo vamos a trabajar y se los vamos a presentar próximamente, es hacer una campaña con los trabajadores de la finca, la gente, muchas veces el colegiado, no conoce quiénes son los que tienen ese lugar tan bonito, el esfuerzo que hace don Manuel, don Eugenio, ahora en este caso don Norberto y nosotros estimamos que esa empatía que pudiéramos generar con que la gente los conozca a ellos, pueda tener inclusive el resultado de que haya una mejor relación, haya mejor trato, haya mejor cuidado inclusive del trabajo que ellos realizan.

Esa campaña la vamos a estar montando y próximamente la vamos a estar dando para que Proyección nos la pueda desarrollar, pero era básicamente, lo que teníamos que comunicar de la comisión de finca.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias. Maritza, tal vez ese tema del logo si usted le da seguimiento junto con lo que ya hizo Auxiliadora, porque eso debe haber sido el logo renovado que no se registró y en efecto tiene que estar registrado, es un registro relativamente sencillo, pero para también evaluar eso porque no estoy segura si está dentro de los alcances del contrato con Alejandro, pero cualquier cosa, si no estuviera, me indica para ver si es posible que le pidamos a él, que nos ayude con eso.

Y sobre la prolongación de la vigencia del carnet, sería incorporarlo dentro de las propuestas de la comisión, las propuestas finales que esperaríamos y que podamos estar aprobando el próximo martes, las que están relacionadas con la flexibilización de requisitos para colegiarse, me parece que ahí podría incluirse esto que tiene una relación más o menos directa con ese tema. ¿Será el próximo martes que vamos a estar aprobando ya eso?

La señora Maritza Hernández:

Esperaría porque no pudimos reunirnos el viernes pasado, está propuesta la reunión para este viernes, para ver si vemos ya la parte final.

La presidenta Yanancy Noguera:

Sí, porque eso sí es importante, dejarlo listo antes de Semana Santa. Hay un tema de Laura relacionado con contratos.

La directora Laura González Picado

7.1.5 Sí, muchas gracias, doña Maritza, dígame a don Dennis y a Proveeduría, le agradezco, el oficio y el detalle de los contratos tanto para el Colegio como para el Fondo. Pero el día de hoy quiero presentar una solicitud de acuerdo a los señores directores para que a partir de hoy en adelante ningún contrato se renueve de forma automática, si no se hace antes una valoración del desempeño del servicio.

Hay varios contratos que tienen algunas fechas que están próximos, principalmente en el Fondo. En el Fondo se tomó esa consideración que se presente, en este caso en la Junta Directiva, un informe en los próximos 30 a 60 días antes del vencimiento de dicho contrato o renovación automática. Esto en aras de la mejora continua de todo lo que es el control interno, de los procesos dentro del Colegio.

Adicionalmente quiero presentar un documento con algunos elementos básicos al menos, que se sujetan a lo que es el servicio, o bien que se necesitan al menos en ese informe, y es el nivel de desempeño, la calidad del bien o el servicio, la atención al cliente y el soporte técnico, el valor agregado que pueda dar ese contrato, no sé si alguno lo dará el precio y

en los términos contractuales, la negociación, cuando hablo de negociación de términos, hablo precisamente de flexibilidad, en la finalización o incluso de nuevas necesidades, la capacidad de escalabilidad, que es precisamente valorar si el proveedor puede suplir nuevas necesidades o no, de acuerdo a los nuevos proyectos o planes que tenga el Colegio. También el compromiso con la sostenibilidad, el cumplimiento legal y regulatorio, si están sujetos o no, la experiencia y la capacidad técnica y, por último, la gestión de riesgo. Reitero que este informe tiene que sujetarse a las características del contrato del servicio o del bien, pero sí considero importante a partir de ahora, sea la Junta Directiva la que se involucre con ese informe y valorar qué tan conveniente o no es la renovación.

Y lo último, nosotros ahora en el Fondo estamos con una situación de un contrato que está próximo a renovarse el próximo 10 de marzo y precisamente una de las cláusulas del contrato es la presentación de un informe y según la información que tenemos hasta el momento, durante el último semestre, la persona no ha presentado el informe que le corresponde cada trimestre, entonces ese tipo de elementos nosotros poderlos valorar y comunicarle a la Proveeduría la conveniencia o no de continuar con esa relación comercial. Gracias.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias. Todos los contratos siempre tienen una persona que es la que hace operativa la ejecución del contrato, entonces, básicamente sería que le pidamos a Denis, que ya hizo ese trabajo de contabilización de todos los contratos, que él organice cuáles son las personas responsables de la administración del servicio o de la relación que se estableció en ese contrato, en ese convenio para que se realicen estos reportes. Y esto sería mucho más sencillo que hacer un cambio en todos los contratos para establecerles una fecha de vencimiento, sino que podemos mantener una fecha abierta, siempre y cuando la evaluación del servicio sea positiva, y entonces el convenio o el contrato se puede renovar automáticamente.

La señora Maritza Hernández:

Ahí les comento que, por ejemplo, cuando hay contratos que están con fecha de vencimiento, Denis siempre pasa un correo recordando la fecha de vencimiento para que la persona administradora, porque una vez que el contrato es adjudicado se hace el contrato, se firma ya quién le da seguimiento a entregables, tiempos, cumplimientos y demás es la persona a cargo de tal, entonces esa sería la persona que efectivamente tendría que elaborar el informe.

La directora Laura González Picado

Doña Maritza, perdón, ya le acabo de mandar por correo el documento que yo elaboré con algunos de los elementos que cité, como le digo, ustedes elaboran su informe, pero sí, considerar algunos de los elementos que están ahí, pero contemplando si es servicio o bien y si corresponde y si se ajusta a lo que tenemos, lo importante es hacer esa valoración.

La señora Maritza Hernández:

Perfecto.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muy bien, gracias.

7.1.6 Hay otro punto de mi parte y de Auxiliadora. Nosotras dos nos reunimos con Enrique Villalobos, expresidente y colegiado que fue parte de la comisión que se integró en la Junta Directiva anterior para analizar las opciones en torno al edificio o a la propiedad del Colegio en La Sabana. Entonces tomamos con él algunas de las cosas que nos habían también comentado la anterior Junta Directiva a la hora de ellos ir dejando su rendición de cuentas con nosotros.

Básicamente lo que vamos a hacer es restablecer los contactos con las personas que por una parte están estableciendo la posibilidad de hacer el inmueble y el Banco que había sido contactado para el desarrollo de un fideicomiso que ampara este proyecto, es decir, todavía es seguir un poco con la exploración de lo que ya la anterior Junta Directiva ha hecho, que finalmente no quedó aprobado ni llevado a asamblea este tema, básicamente en aras de tratar de tenerlo como un elemento adicional cuando se dé la asamblea que analice el estudio actuarial y que también pueda estar paralelo a las acciones que se están haciendo también de evaluación para una mayor rentabilidad y sostenibilidad a la finca del Colegio.

Entonces, para que ustedes sepan que Auxiliadora y yo vamos a seguir con ese tema, con la colaboración también de Laura en la tesorería para evaluar este tema y no dejar ningún cabo suelto de las acciones que podemos tomar en aras de procurar la sostenibilidad de Colegio. No sé si Auxiliadora quiere retomar algo más.

La vicepresidenta Auxiliadora Zúñiga:

Sí, para que los colegas tengan como antecedente, el análisis o la propuesta es realizar una torre, un edificio de 16 pisos, donde el Colper cediera parte del terreno. Una empresa había hecho ya el pre diseño, lo había donado y había establecido cómo podría ser con una torre con parqueos. Uno de los principios que originó este proyecto era que teníamos un edificio muy caro por la ubicación que tenía, con mucha plusvalía por la ubicación y todo lo que era la actividad económica alrededor, pero estaba viejo, no teníamos parqueo, no teníamos una serie de condiciones, entonces eso fue lo que originó que la Junta anterior estableciera esa investigación con esa comisión.

Había un Banco interesado en hacer la inversión, una empresa que ya tenía el diseño, sin embargo, cuando nosotros entramos prácticamente la información que nos dieron fue muy ligera, no había un informe de comisión muy establecido, no había nada, algo muy bien detallado. Entonces, con Enrique ya nos orientamos un poco, lo que nos toca ahora es poder reactivar y ver si efectivamente eso es viable, tomando en cuenta que es cierto y tenemos un edificio viejo, que necesitamos más bien ver qué hacemos, era básicamente eso lo que quería agregar.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias. Laura.

La directora Laura González Picado

Sí, en relación con lo del edificio, incluso vi que se contemplaba poner en funcionamiento hasta un hotel, y el alquiler de oficinas, tomando en consideración que hay algunos interesados que dijeron que no, la soda Tapia, entonces sería nuevamente consultar con expertos, si es posible por lo menos unos 3, el desarrollo que nos digan es en qué es lo que demanda ahora al mercado y en ese punto, qué tan beneficioso puede ser para nosotros en no solamente poder construir un edificio que sea más moderno, acorde a lo que necesita el Colegio, sino que podamos dar ese servicio a otras instancias y que nos genere ingresos para poder hacerle frente a la inversión. Yo sí creo que esa parte sí tenemos que tener claro el criterio de expertos, pero en el escenario actual.

La presidenta Yanancy Noguera:

Listo muchas gracias. No tenemos ningún otro tema de nosotros, de los directores ni informes de naturaleza legal.

7.2 Informes de Comisiones.

No hay.

7.3 Informe del asesor legal

No hay.

Capítulo 8. Asuntos varios

La presidenta Yanancy Noguera:

Al ser las 9:21 de la noche, damos por concluida esta sesión de Junta Directiva, dejamos convocada la sesión del próximo martes 12 de marzo a las 07:00 de la noche. Buenas noches.

Yanancy Noguera Calderón
Presidenta

Juan Pablo Estrada Gómez
Secretario