



ACTA SESIÓN EXTRAORDINARIA 04-2025

Sesión extraordinaria de la Junta Directiva del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva, ubicado en avenida 4, calle 42, celebrada el sábado 25 de enero de 2025, en el Centro de Recreo en La Garita de Alajuela. Modalidad presencial, a las 10:00 horas. Licencia zoom 2600658833.

Asistencia:	
Presidenta	Nombre
Presidenta	Yanancy Noguera Calderón. 1-0722-0884
Vicepresidente	Geovanny Díaz Jiménez - Ausente
Secretaria	Adriana Víquez Garita 1-0957-0348
Tesorero	Dilmar Corella Corella - Ausente
Vocal I	María Auxiliadora Zúñiga Corea 1-0593-0765
Vocal II	Juan Ramón Rojas Porras 5-0138-1038
Vocal III	Laura González Picado 1-0779-0322
Fiscal	Diego Alonso Coto Ramírez 1-1169-0270
Fiscal Suplente	María Isabel Solís Ramírez 1-0506-194
Colaboradores Director Ejecutivo A.I	Josué Jara González
Secretaria administrativa	Marilyn Vargas Cerdas

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy buen día, estimados compañeros y compañeras de Junta Directiva.

Nos encontramos en Sesión Extraordinaria N°4. Hoy es sábado 25 de enero, y son las 10:45 de la mañana.

Nos encontramos en el Centro de Recreo del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva en La Garita de Alajuela.

Esta Sesión Extraordinaria fue convocada con un tema único que es precisamente hablar de nuestro Centro de Recreo.

De manera que, quiero recordar que todas las consultas o valoraciones tienen que estar vinculadas al tema único de esta sesión, que precisamente por eso estamos desarrollando aquí en nuestra finca y además que, las decisiones que tomemos estén siempre orientadas hacia los mejores intereses del Colegio y de nuestras personas colegiadas.

[Procede registro de presentes a la sesión]

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias.

Recordar entonces, que el tema único de esta sesión extraordinaria es: **conocer el reporte de parte de la Comisión del Centro de Recreo de las acciones que se han venido desarrollando en los últimos meses y considerando información numérica que trasciende un poco más allá el periodo de trabajo último de parte de la Comisión.**

La sesión concluye con los acuerdos que vayamos a adoptar. Adicionalmente, vamos a tener una reunión, ya fuera de sesión, con el equipo de personal de la Finca y haremos un recorrido en instalaciones.

También, quiero recordar que esos son como dos asuntos adicionales que no están dentro de la sesión, pero que también vamos a realizar el día de hoy.

Con esto, le pasó la conducción de la presentación de los informes a Auxiliadora Zúñiga, como miembro de la Comisión de la Finca.

Así que vamos a escuchar ahora toda la información que Auxiliadora nos va a compartir.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, muchísimas gracias, señora presidenta y estimados directores.

Antes de dar este informe, quisiera recalcar que el trabajo que ha realizado la Comisión de Finca ha estado integrado por la compañera María Isabel Solís y esta servidora, y agradecer a Proyección y a los diferentes colaboradores del Colegio, que es a través de ellos que hemos podido ejecutar diferentes acciones.

Antes de arrancar con este informe, quisiera detallarles que la Finca es uno de los activos más importantes que tiene el Colegio de Periodistas y Profesionales de Ciencias de la Comunicación Colectiva, con alrededor de 43 años, que está ubicada en Dulce Nombre de La Garita, en la provincia de Alajuela y que cuenta con un área de 20.000 m².

Esta área al inicio se concibió para sembrar árboles y tenía una variedad de frutales. Sin embargo, a raíz de diferentes cambios que se han dado en la Administración, ya son pocos los árboles frutales sembrados.

Esta área está estimada en un valor de ₡778.000.000 (setecientos setenta y ocho millones) de colones; alrededor de \$1.752.000 (un millón setecientos cincuenta y dos mil dólares). O sea, vean el valor que tiene esta área.

El Área Recreativa, que es donde está sembrado, donde están las piscinas, los juegos y los ranchos, es de un área de 49.339, con un valor de ₡2.093 (dos mil noventa y tres millones de colones).

Esta estimación se realizó precisamente en setiembre del 2023, es un avalúo reciente.

Cuando nosotros nos enfrentamos como comisión a tratar de desarrollar planes en la Finca, nos topamos con una realidad y era que hay gastos operativos que son fijos y que los ingresos, por concepto de las entradas, de los alquileres no daban para poder atender.

Está bien determinado por los estudios financieros, que la Finca representa uno de los porcentajes altos en lo que se refiere a los gastos propiamente operativos que tiene el Colegio.

Por ejemplo, en el 2023 hubo una inversión o un gasto operativo de alrededor de 47 o 50 millones y la entrada fue de 11 o 12 millones.

A pesar de los esfuerzos que la Comisión ha hecho con actividades en las que se realizaron *Día de la Familia, Día del Deporte*, competencias, hemos determinado que la inversión que se hace en desarrollar los eventos y lo que se recupera, es mínimo.

Se han hecho inclusive actividades donde han llegado 300 personas en un mismo día. Sin embargo, resulta que esas 300 personas no todas pagan la entrada, porque ellos vienen con familiares, tienen carné. Entonces, no cubre la inversión y el esfuerzo que inclusive Proyección hace en esas actividades.

Entonces, nosotros nos topamos con esa realidad y dijimos: “No, tenemos que buscar otro camino, que no sea solamente haciendo actividades en la finca, sino tenemos que buscar un camino, alguien que nos diga qué debemos hacer con la finca”.

Es ahí donde nosotros solicitamos a los directores de la Junta Directiva, que nos dieran el aval para poder contratar un *Estudio*.

Entonces, el *Estudio* se asignó a una empresa que ahora más adelante voy a dar el detalle y uno de los resultados nos dice que solo el **32% de los colegas visitan la Finca**, que el **80% de esas visitas se realizan los fines de semana**. Es decir, que de martes a jueves o de martes a viernes prácticamente el Centro no tiene visitas.

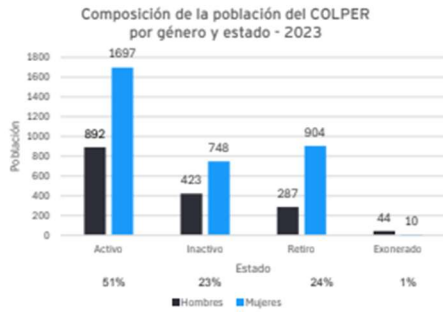
Y dentro de todo ese universo de los que visitan, solo el 47% de los que ingresan, pagan; a pesar de que la Finca tiene una capacidad diaria de recibir a 300 personas. Sin embargo,

no llegamos a esos números para poder ser rentable esos días hábiles que está abierto el Centro de Recreo.

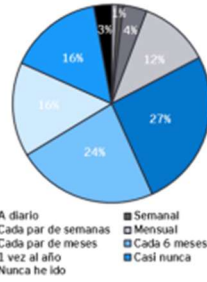
Resumen Ejecutivo - Estrategia de Rentabilidad Centro de Recreo

El universo del COLPER es limitado. En la actualidad son 5.005 agremiados, de los cuales solamente el 51% está activo (2.859 personas). Según encuesta*, sólo el 32% acostumbra a visitar el Centro de Recreo

Análisis de agremiados y proyección



¿Con qué frecuencia acostumbra a visitar el Centro de Recreo?



De las personas que manifiestan visitarlo, su frecuencia de visita es:

- 27% cada par de meses
- 24% cada 6 meses
- 16% casi nunca
- 16% una vez al año
- 12% mensual

Total: 240 respuestas

* Encuesta realizada a los agremiados por EY, 2024

- Total población activa: 2.589 agremiados en el año 2023
- Agremiados activos representan el 51% (2.859 personas)
- Agremiados inactivos representan el 23% (1.171 personas)
- Agremiados retirados representan el 24% (1.191 personas)
- Exoneradas representan el 1% (54 personas)
- La mayoría de la población activa del COLPER es mujer 66% (1.697 personas)

Por ejemplo, un caso muy específico y es que, en el 2023, en Semana Santa, del análisis que se hizo de visitación, el día *full* fue de 1.133 personas, entonces ahí es donde comenzamos la Comisión a decir: “¿Qué caminos tenemos que tomar?”

La data de una empresa que nos diga cuál es la proyección, cómo podríamos visualizarnos y dentro de la data que nos da la empresa, nos dice que:

- La tendencia es a un decrecimiento de una visitación del 2%.
- Es decir, que cada año la visitación va a ser menor en el Centro de Recreo.
- Y que, si nos proyectamos a 10 años, estaríamos hablando de que 1.000 personas dejarían de visitar la Finca.

Sin embargo, si en los próximos 10 años se continúa con el 2% de decrecimiento anual en la visitación, el Centro de Recreo del COLPER bajaría en casi 1.000 personas para el año 2033



- Después de la pandemia en el año 2022 se observa un notable aumento del 74% en la visitación en comparación con el año anterior. Situación atípica producto de la crisis de salud que vivió el país
- Sin embargo, en el 2023 la visitación decrece un 2% en comparación con el año 2022

Proyección de decrecimiento: 2% anual, calculado sobre la base 2023-2022

Entonces. estamos ante hechos de que tenemos que tomar decisiones.

En síntesis, esta empresa realizó encuestas con los colegiados. Dicha encuesta se aplicó desde el 2 hasta el 20 de abril del 2024. La misma, se envió a colegiados, por medio de la base de datos que maneja el Colegio y del total, respondieron 336 colegiados, lo cual representó el 13% del universo o de los colegiados.

El estado deteriorado de las instalaciones, así como el bajo posicionamiento del Centro de Recreo, hace que el interés por visitarlo sea bajo y que se considere alto el costo de su entrada

10% de los afiliados, que contestaron la encuesta, manifiesta que no visita el Centro de Recreo. En el caso de los que sí lo visitan, 7 de cada 10 personas afiliadas manifiesta que acostumbra a visitar el Centro de Recreo. Sin embargo, el 32% manifestó que su frecuencia de visita es muy baja

Principales hallazgos de los afiliados que visitan el Centro de Recreo

En términos generales, la razón principal por la que visitan esporádicamente el Centro de Recreo se debe a que consideran que la infraestructura es muy básica:

	Opinión desfavorable sobre la calidad del inmueble
Piscina	41%
Ranchos	34%
Cancha de fútbol	55%
Cancha de básquet	55%
Baños y vestidores	52%
Parqueo	36%

- Aspectos clave para mejorar su frecuencia de visita:
- Modernizar la infraestructura
- Mejorar los ranchos y el mobiliario
- Ampliar la piscina, mejorar mobiliario
- Mejorar las canchas deportivas
- Mejorar playground de niños
- Rehabilitar quiosco de comida / soda
- Ampliar el horario
- Incorporar internet
- Contratar seguridad
- Reducir costo de la entrada

Principales hallazgos de los afiliados que no visitan el Centro de Recreo

- 30% no lo visita porque les queda muy lejos (difícil de acceder si no se tiene automóvil)
- 20% no se les ocurre ir, lo cual podría ser por falta de interés o porque no lo tienen presente en su mente
- 51% expresó que no visita el Centro de Recreo por las siguientes razones:

Saturación de personas	<ul style="list-style-type: none"> Fines de semana muy llenos Instalaciones no son grandes para la cantidad de asistentes
Instalaciones deterioradas	<ul style="list-style-type: none"> Se necesita remodelación y mantenimiento Falta de amenidades para gente joven
Falta de servicios	<ul style="list-style-type: none"> No hay tienda No hay restaurante
Costo muy alto	<ul style="list-style-type: none"> Alquiler es muy alto Costo excesivo para visitantes
Falta de actividades	<ul style="list-style-type: none"> Le falta vida al Centro de Recreo No hay entretenimiento
Carnet vencido	<ul style="list-style-type: none"> No tiene carnet vigente

Conclusiones

- Se considera que el Centro de Recreo debe mejorar su infraestructura para mejorar la experiencia y el interés por visitarlo. El deterioro de las instalaciones afecta la relación precio-calidad: Se cree que es caro para lo que ofrece
- Se requieren medidas diferentes para aumentar la visitación al Centro de Recreo, de lo contrario la situación seguirá igual y continuarán las pérdidas financieras
- Es crucial fortalecer la propuesta de valor para los visitantes
- Se deben ofrecer más opciones de recreación y entretenimiento para diferentes segmentos de afiliados, incluyendo familias, grupos de amigos, deportistas, nómadas digitales y empresas en busca de espacios para eventos.

Entonces, basados en esto es que resolvemos hacer una campaña que se llama: *“Es hora de actuar”*.

Nosotros analizamos con Proyección, que el tema de la finca, la falta de recursos, de que la gente no llega, no es nuevo. De hecho, en un informe que se había hecho en el periodo, creo del colega Martín Chinchilla, había un Informe que decía que debía cerrarse, de martes a viernes o al jueves, porque era tan poca la gente que venía que no era rentable tenerla abierta, sin embargo, nunca se tomó esa decisión.

Entonces lo que quiero indicar con este ejemplo es que el caso de la visitación no es de esta Junta, no es de este año, no, es de hace dos años, sino que ya lleva un comportamiento reiterativo.

Entonces, con la aprobación de la Junta Directiva, el 21 de febrero del 2024, se invitaron a 10 empresas para que concursaran en este estudio de factibilidad que se denominó: *“Desarrollo de una estrategia de rentabilidad para el centro de recreo COLPER”*.

Ese *Estudio* tuvo un costo de cinco millones de colones. Como verán, es un esfuerzo que se hizo en momentos en que había pocos recursos, pero la Comisión insistió y trató de convencer a los miembros de Junta Directiva, que teníamos que tomar decisiones y que necesitábamos la data, y nosotros sin data no podíamos ni convencer, ni promover, ni hacer nada.

Entonces el Estudio se contrató y se llegó a un acuerdo que se entregaría en seis semanas y en marzo del 2024. Se adjudicó a la empresa *Ernst & Young S.A.* En abril del 2024 se firmó el contrato con esta empresa.

¿Qué hizo esta empresa?

La empresa hizo un trabajo bastante detallado gracias a insistencia de la misma Comisión y fue que, por ejemplo, hizo un análisis de los estados financieros de los últimos cinco años del Centro de Recreo, realizó entrevistas con los miembros de Junta Directiva de ese momento, entrevistó a los trabajadores del Centro, vino acá y entrevistó a Administrador como a los compañeros colaboradores. Además, la Dirección Ejecutiva en su momento, realizó una encuesta con colegiados, hizo un análisis de la competencia de otros colegios y la zona de influencia de acá para ver futuras actividades comerciales.

El 18 de junio del 2024 la empresa nos entregó a la Comisión los resultados del *Estudio* y posteriormente, el 12 de julio de 2024, la Junta Directiva de ese momento, recibió formalmente el *Estudio* en la Sesión Extraordinaria del 29-2024.

El 29 de noviembre de 2024 arrancamos esta campaña que se denominó: *“Es momento de actuar. Nuestra finca, nuestro espacio”*.

¿Por qué lo denominamos así?

Porque queríamos llegar a los colegiados diciendo: “Ya dejémonos de habladitas, de comentarios y de cuestionamientos. Actuemos, actuemos porque es nuestra Finca, es nuestro espacio y tenemos que tomar decisiones sobre ella”.

La campaña se desarrolló gracias a la ayuda de Proyección y a los colaboradores. He de indicarles que, dentro de esa campaña, se especificó muy bien que lo que se debía hacer era precisamente presentar los cuatro escenarios que la empresa nos planteó.

Eran cuatro escenarios que se iban a desarrollar en cada uno de los mensajes que se iban a enviar a los colegas.

¿Qué decía, por ejemplo, la campaña?

En la campaña, que por cierto la desarrolló la Comisión, los objetivos eran:

- Informar a los miembros del Colegio sobre las opciones identificadas en el estudio de rentabilidad, realizado por la empresa.
- Promover la participación de los colaboradores y agremiados en la implementación de las estrategias sugeridas.
- Generar apoyo y consenso entre los colegiados, para tomar esas decisiones finales.

El nombre de la campaña inclusive le ofrecimos tres opciones:

Una de ellas fue:

“Transformemos la finca, juntos podemos hacerla sostenible”.

“Transformemos la finca, tu apoyo es clave para su futuro”.

“Salvemos nuestro legado: hacia una finca autosostenible”.

Dentro de todos los planteamientos escogió el de *“Es hora de actuar”*

Creo que una observación que ahora me hacía la colega Adriana y es que, en esta otra etapa debemos cambiar el mensaje, hora de actuar y necesitamos que el Centro sea sostenible.

Es decir, puede ser muy lindo, yo lo puedo querer mucho, pero necesitamos que genere por lo menos los ingresos para mantener la planilla y la inversión que se requiere para tener la piscina bien, tener todas las áreas.

Acá, en el planteamiento que se le hizo a la Proyección, se le hizo una segmentación del público, donde se habló a miembros de la Junta Directiva, de Junta Directiva TEI, del THE, de Junta Directiva del Fondo de Mutualidad, colaboradores, expresidentes.

Señalarles en este punto que, cuando se dio a conocer el *Estudio*, nos reunimos con los expresidentes, convocamos a todos, llegó un grupo y cuando conocieron la situación financiera del Colegio, más esta situación de la Finca, determinaron que sí, que era necesario y que nos apoyaban en cualquier decisión que la Asamblea General tomara en su momento.

¿En qué etapa estamos?

Estamos en una etapa en que hemos estado desarrollando el mensaje, presentamos un resumen y el mismo se ha ido por partes en el Boletín del Colper. Hemos descrito las opciones, presentado las opciones de manera clara y sencilla, con el fin que el colegiado pueda estar informado del *Estudio*.

Sin embargo, como todo, hay algunos que creen que ya pueden votar, porque dicen; bueno, “es que necesitamos que voten”.

Lo que estamos haciendo es divulgar el *Estudio* para que ya cuando lleguemos al momento de la Asamblea, cada colegiado esté informado y tenga su inclinación por una u otra opción.

Nos llama mucho la atención y es lo siguiente: hay 30 colegiados que quieren formar parte de la Comisión, en las diferentes opiniones y se inclinan por diferentes opciones. Nosotros lo que queremos es que el colegiado sepa que **hay cuatro opciones y que, de esas cuatro opciones, podrá votar una.**

Por ejemplo, desde el punto de vista ya de ejecutar las acciones, Proyección, en eso ha sido muy diligente con nosotros.

Se produjo un video de impacto para el lanzamiento de la campaña, se redactaron y publicaron seis artículos en *Primera Plana*, con enlace a videos que explicaba el *escenario 1*, incluyendo un resumen general y específico para cada escenario.

Se incluyó en seis boletines semanales, enviados por correo electrónico, entre el 29 de noviembre al 17 de enero del 2025.

Se han hecho dos envíos masivos en *WhatsApp* y directos al celular de toda la base de personas colegiadas activas y exoneradas, con resumen general.

En esto, nosotros vimos que hubo una respuesta mejor que en la de los boletines. ¡Increíble!

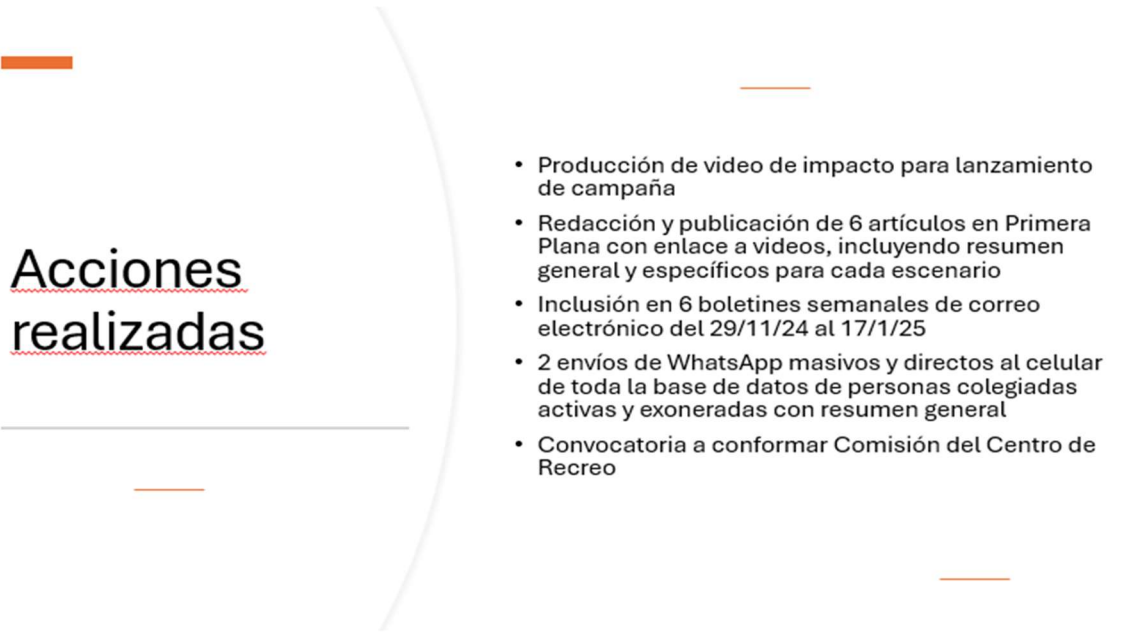
Con el *WhatsApp*, la gente respondió más rápido, o por lo menos esa fue la impresión que nos dio.

También se hizo una convocatoria a conformar la Comisión del Centro del Recreo, que es la que les estaba conversando de que hay 30 personas interesadas.

En promedio, se dieron 316 visitas en *YouTube* para cada video. Los más vistos, según el reporte que nos hacen de Proyección, es el vídeo de Lanzamiento y el del resumen general de la campaña.

Alrededor de 1.086 personas colegiadas, en promedio, visualizaron cada boletín.

Se reportaron 71 comentarios de la población colegiada en todos los medios, el 90% de *Primera Plana*. A ver cómo debemos de explotar *Primera Plana*, porque por lo menos es ahí, donde el colegiado reacciona.



Acciones realizadas

- Producción de video de impacto para lanzamiento de campaña
- Redacción y publicación de 6 artículos en *Primera Plana* con enlace a videos, incluyendo resumen general y específicos para cada escenario
- Inclusión en 6 boletines semanales de correo electrónico del 29/11/24 al 17/1/25
- 2 envíos de *WhatsApp* masivos y directos al celular de toda la base de datos de personas colegiadas activas y exoneradas con resumen general
- Convocatoria a conformar Comisión del Centro de Recreo

El *Escenario 2*, que es una de las propuestas, que considera la venta parcial para reinversión, fue el más mencionado como preferible por la población colegiada que comentó.

Y sí es el Centro de Recreo un activo que se menciona como uno de los principales beneficios por la población colegiada en una encuesta que se realizó el año pasado.

Entonces, por eso es por lo que tenemos que tomar en cuenta esto a la hora de tomar las decisiones, porque si ellos consideran que es el principal beneficio, entonces tenemos que sopesarlo en el momento en que se tome la decisión.

Las reacciones y los comentarios por el canal informativo más importante fue el 90% en Primera Plana, como les había dicho.

De los escenarios más mencionados es el 2, que es la venta parcial para reinvertir. En este caso fue comentado por un 25% de los que comentaron.

¿Cuáles son los pasos que siguen ahora? ¿En qué momento estamos?

Primero hay que definir la fecha de la Asamblea General Extraordinaria, para ver el tema. Algunas personas, dentro de los comentarios, sugieren que sea un fin de semana, para que puedan participar.

Tenemos pendiente el *Webinar*, vía *Zoom*. Ya tenemos la fecha y esta fue una sugerencia que en su momento lo habíamos conversado en la Comisión y era que sea por inscripción, precisamente viendo cómo está el ambiente de la coyuntura nacional, exponernos a personas que no son del Colegio, que no tienen ningún interés, para que comenten si hacemos una transmisión *Facebook Live*.

Entonces la sugerencia de Proyección es que lo hagamos cerrado con los colegiados que están al día y llenen un formulario.

Entonces, está pendiente el envío del boletín, del correo específico con todos los escenarios. Ya todos: uno, dos, tres, cuatro y la confirmación de cuándo va a ser esa Asamblea, para comenzar a promocionarla, porque la idea es que llegue la mayoría de los colegiados.

Resultados e insumos

- Promedio de 316 vistas en YouTube para cada video. **Los más vistos: video de lanzamiento y video resumen general** de campaña
- 1.086 personas colegiadas en promedio visualizaron cada boletín
- **71 comentarios recibidos** de población colegiada en todos los medios. 90% provenientes de Primera Plana
- **Escenario #2 (venta parcial para reinversión) fue el más mencionado** como preferible por la población colegiada que comentó
- Centro de Recreo fue **mencionado como el principal beneficio reconocido por nuestra población colegiada** en encuesta 2024
- **30 personas colegiadas interesadas en formar parte** de la Comisión del Centro

Bueno, esas serían las acciones que estarían pendientes. Quisiera insistir en que esto es un esfuerzo, creo que es una de las pocas Juntas Directivas que se ha dedicado a entender los insumos técnicos financieros para preguntarnos: ¿Qué hacemos?

Este sería el informe, por parte de la Comisión y si hay alguna consulta que pudiéramos atender, estamos a la orden.

Siguientes pasos

- Definición de fecha de Asamblea General Extraordinaria para ver el tema (algunas personas colegiadas sugieren que se valore realizar en fin de semana para que puedan participar)
- Webinar vía Zoom con inscripción para ahondar en el tema: 3 de febrero (promoción inicia viernes 24 de enero)
- Envío de boletín de correo específico con todos los escenarios
- Confirmación de recepción de información sobre el tema e invitación a Asamblea Extraordinaria en llamadas de actualización de datos (proyecto Fondo – Colper)

La presidenta Yanancy Noguera:

Muchas gracias, Auxiliadora.

Un n reconocimiento de mi parte - y creo que es una sensación compartida por los que estamos presentes - por el trabajo de la Comisión.

Como Auxiliadora mencionó, esta no es una preocupación nueva, pero precisamente por las acciones que la Junta Directiva ha realizado en los años anteriores, en términos de la sostenibilidad, es probablemente el momento en que tenemos que tomar una decisión.

Quisiera rescatar algunas de las cosas que Auxiliadora planteó en el informe:

1. Precisamente como ha sido una preocupación compartida por distintas Juntas Directivas, se ha procurado tener la valoración y opinión de personas expresidentas que han venido participando de una manera activa. Siete de esos expresidentes y expresidentas y con ellos hemos tenido también un *feedback* de que esto es una acción que se tiene que desarrollar.

2. Adicionalmente, aunque el tema no ha sido conocido formalmente en la Asamblea de personas colegiadas, sí se ha tocado en las Sesiones Extraordinarias que se tuvieron en el 2024 y se ha indicado que hay que tomar decisiones; de manera que hay percepciones en distintos momentos en que se ha tenido frente a frente a las personas colegiadas.
3. Y, adicionalmente a toda esta información que se ha recopilado mediante la campaña de información que nos hace en efecto confirmar que hay que tomar la decisión, ya no es solo un tema financiero, sino también que las personas creen que es importante que dejemos de darle vueltas a la problemática y que tratemos de abordarla.

Quisiera hacer una consulta a Auxiliadora: Ustedes mencionaban que los ingresos obviamente nos vienen disminuyendo, que esta tendencia de caída se va a agudizar cada vez más y eso ya también el estudio actuarial nos lo mencionó.

Nos dicen que el Centro de Recreo tiene un porcentaje de participación de los gastos del Colegio del 9%, es el activo más valorado dentro de los beneficios que recibimos las personas colegiadas, pero más o menos un 10% de los gastos del Colegio, están vinculados al Centro de Recreo y ya no hay forma de recortarlos más, por las características de la Finca, eso implicaría prácticamente dejar sin atención varias áreas de la Finca y, adicionalmente, hay una depreciación importante de las áreas y de los activos, que están relacionados al disfrute de la propia Finca. De manera que, por la parte de gastos no hay opciones.

Yo quisiera preguntar, adicional a los esfuerzos que se han hecho para aumentar la visitación que, aunque en efecto se han dado, tampoco soluciona la generación de ingresos adicionales que se requieren para cubrir las erogaciones del Centro del Recreo, ¿qué tanto consideran ustedes que la solución que vamos a gestionar para darle internet al área de la Finca?, que se puede utilizar para actividades diversas, reuniones, conferencias y demás, ¿qué tanto eso podría ser una alternativa?

Considerando las gestiones de alquiler que se han hecho, ¿qué tanto podríamos decir, pateemos la bola un poco más, porque pueden venir otros ingresos producto de más alquileres, más uso, porque las condiciones del internet van a mejorar?

Tiendo a creer que no, pero me gustaría mucho una valoración de lo que ustedes han visto hasta ahora, de otros ingresos por alquileres que pueden ayudar a mejorar los ingresos del Centro de Recreo.

La directora Auxiliadora Zúñiga:

El tema de internet si bien es cierto es muy importante, no varía la infraestructura que tiene el Centro. Es decir, tenemos solo un Rancho, entonces es uno de los que eleva los alquileres en el Centro de Recreo.

Entonces podríamos tener internet y puede haber una actividad en el Centro de Formación y otra en el Rancho, pero nada más, no tenemos otra alternativa. La gente podría venir más, porque atrae más a las familias y a los que activos digitales.

Sin embargo, tenemos la misma infraestructura, o sea, no varía. El internet nos da un *plus*, pero no modifica lo que los mismos colegiados han dicho: “que la estructura está un poquito viejita, que le hace falta una piscina más grande que los baños, ¿verdad?”.

Entonces es un beneficio, pero no creo que cambie la tendencia de visitación.

La presidenta Yanancy Noguera:

Gracias, Auxiliadora.

Hay preguntas de Adriana.

La directora Adriana Víquez:

Gracias, doña Yanancy.

Auxiliadora y María Isabel, primero quiero felicitarles porque sé que este esfuerzo fue de la Junta Directiva del periodo anterior y yo, que efectivamente estuve en la de Martín Vindas, casualmente recuerdo cuando el tema se discutió, al igual que en la de José Rodolfo Ibarra, y en esa ocasión teníamos ahí un equipo de gente viendo el tema, pero como lo dijiste bien, es hora de actuar, es hora de tomar decisiones, y creo que en esa ruta me parece que esta Junta, también va.

Entonces, de verdad que por años creo que ha sido un tema que hemos venido pateando la bola, popularmente dicho. Así es que, nos guste, nos preocupe, nos agrade o no, evidentemente, pues hay una realidad, hay números, hay realidades, y yo creo que hay que hablarlo así de transparente y claro con cada uno de nuestros colegas comunicadores.

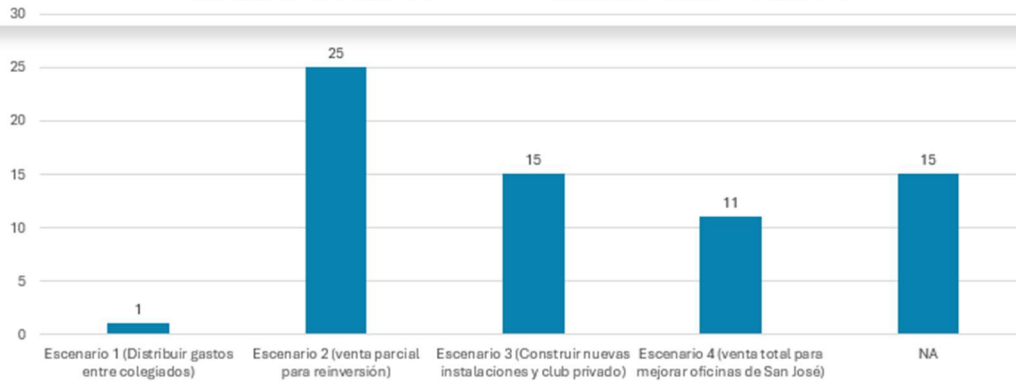
Tengo inicialmente dos consultas:

- Una, y solo para claridad propia, cuando hablaron de 25, ¿Era en porcentaje? Es que vi nada más la simbología ¿o eran 25 personas?

Voy a tratar de ser más específica. En la filmina donde dice: “Escenarios más mencionados”.

Escenarios más mencionados

Opiniones recibidas por población colegiada a partir de campaña



La directora Auxiliadora Zúñiga:

Sí, fueron 25 personas que mencionaron el escenario dos.

La directora Adriana Víquez:

No porcentaje. Gracias.

La directora Auxiliadora Zúñiga:

No, personas. Sí, de opiniones.

La directora Adriana Víquez:

Entonces la sumatoria de personas que votaron fue baja.

La directora Auxiliadora Zúñiga:

Fueron 336.

La directora Adriana Víquez:

Porque ahí no me da el número. Esa fue la duda que tuve.

La directora Auxiliadora Zúñiga:

Los escenarios más mencionados.

Ese fue un dato que nos facilitó Proyección, pero vamos a ver aquí. Tal vez podemos precisarlo.

La directora Adriana Víquez:

Tal vez podríamos presentarlo, porque creo que es porcentaje. Me suena más a porcentaje. Nada más era un tema de precisión.

Gracias, Auxiliadora.

Lo otro: De las cuatro opciones que presentó sintetizada la empresa sería básicamente esas. Es decir, vamos a partir de esas cuatro, ¿no más? ¿Nos quedamos con esas? ¿Correcto?

La directora Auxiliadora Zúñiga:

Eso es parte de las decisiones que discutir, porque puede haber una híbrida. Puede haber una híbrida, pero la ventaja de tomar estos escenarios es que tienen sus fortalezas, sus debilidades. Tienen todo el estudio técnico financiero, entonces, para qué nos vamos a ir a otra donde nos vamos a ir como a experimentar.

La directora Adriana Víquez:

De acuerdo. Era solamente como para tenerlo clarísimo.

Luego quisiera aquí, nada más con respecto al lema que comenté con Auxiliadora antes de comenzar la sesión, donde decía: Nuestra finca, nuestro espacio. En esa coyuntura nada más quería como que quedara en actas, me refería precisamente porque yo lo había visto como en la condición anterior, pero ya ahora yo diría: "Sí, claro, es nuestra finca, es nuestro espacio". Pero yo le agregaría ahora más o menos lo que ustedes estaban diciendo aquí: "Es hora de tomar decisiones", o "Es nuestra responsabilidad tomar decisiones".

Porque ahora viene la parte sensible y la de la conversación que debemos tener evidentemente en esa Asamblea, con los colegiados.

Me sumo a dos aspectos adicionales más y es que cuando en las filmas anteriores finales que hablaba de los pasos a seguir, creería que pudiéramos adicionar alguno con el Área de Proyección, que responda precisamente a un llamado muy atractivo y directo que apele a que precisamente el colegiado responda y posiblemente se sume como: "¿qué queremos todos con nuestra finca, con nuestro espacio? Es responsabilidad de todos".

Pero hacer una campaña en paralelo, previo a esa Asamblea, con llamadas muy directos, lo propondría digamos como para verlo con el Área de Proyección, porque quizá podría motivar precisamente que esa respuesta del colegiado sea la que esperamos ver y atender para esa Sesión.

Y en el último punto que mencionaba Yanancy, del tema de del internet, me parece, y se los digo por las veces que vengo acá con mi familia, que sí creo que es una necesidad urgente, en el sentido de que muchas veces mi familia me dice: No puedo ir, porque no puedo teletrabajar allá. Entonces “vaya sola porque no puedo dejar de hacerlo, vendría un jueves a acompañarla, o un viernes, un día entre semana, pero en el sentido de que la facilidad del internet en los ranchos se solventaría un poquito”.

Habría que ver el tema de la visitación, si realmente responde a lo que uno espera, pero es un *plus* que creo que el internet nos trae con el tema del teletrabajo en estos tiempos.

La presidenta Yanancy Noguera:

Nada más hacer la referencia: El contrato del internet lo firmé ayer, de manera que no sé Josué, ¿cuándo podríamos estar teniendo noticias de la instalación del internet acá en el Centro del Recreo?

El señor Josué Jara, director ejecutivo A.I:

Gracias.

Correcto, el contrato se envió ayer a la empresa Telecable, ambos contratos. Uno obedece a todos los materiales y demás que se necesita para implementar el internet y el otro obedece a un canje, ya por el servicio mensual de internet.

Ambos fueron enviados el día de ayer y estamos a la espera de la firma por parte de la empresa, de las diferentes personas que firmarían por ellos y la ejecución obedece a ellos. Ellos son los que dicen cuando iniciarían las labores.

De nuestra parte, vamos a hacer presión, para contar con ellos lo antes posible.

La presidenta Yanancy Noguera:

Creo que tal vez eso tiene que ver con el hecho de que, como la misma Auxiliadora lo mencionó, la Finca es un valor muy importante para los colegiados. Un 35% viene con frecuencia, quisiéramos que fuera más, el internet puede ayudar a que sean más y también eso puede generar mayores ingresos.

Pero, independientemente de la decisión que lleguemos a tomar en la Asamblea, fuera la más radical, la venta completa de la Finca, eso no va a ocurrir en el corto plazo.

De manera que en el mediano plazo debemos tener acciones que no deterioren la situación financiera de la finca y que mantengan el activo de una manera adecuada. Además, es altamente probable que esa no sea la opción que las personas colegiadas en Asamblea adopten.

Probablemente preferirán algunas de las recomendaciones mixtas que plantea el *Estudio de Ernst & Young* y en función de eso, pues la Finca tiene que mantenerse bien y también mejorarse las condiciones que podrían ayudar a generar más visitación y a generar mayores alquileres.

Hay una consulta, u opinión de Diego y luego va Laura.

Perdón, tal vez dejamos a las fiscalías opinar en conjunto.

Diego, María Isabel, luego Laura y finalmente, Juan Ramón.

El fiscal Diego Coto:

Creo que más allá de la decisión que se tome hoy, el internet es como el agua y la luz. Entonces, si tenemos un lugar donde damos un servicio o lo vemos desde una visión de negocio, básicamente el internet es como la luz y el agua.

También, quiero felicitarlas porque sé el esfuerzo que se hizo y sé el esfuerzo que se hizo para atraer gente y hacer las actividades y creo que ese es el resultado de todo ese esfuerzo que se ha venido trabajando.

Creo que, si bien es cierto, no podemos escribir las cosas en piedra, pero si tenemos cuatro opciones que ya están basadas en un estudio, creo que ya serían como las cuatro. O sea, ya más opciones pueden ensuciar y empañar el asunto.

Y la verdad es que esto está basado en un estudio bien hecho donde se puede justificar.

Nada más un tema que yo no entendí: ¿Estas cuatro opciones van a ser vistas y analizadas por la Comisión?, ¿la Comisión recomendaría a la Junta Directiva, una de todas o las cuatro y después se lleva a la Asamblea?, o ¿estas cuatro opciones son las que van a la Asamblea y la Comisión trabajará en otras cosas adicionales a esto? Gracias.

La fiscal María Isabel Solís:

Bueno, en relación con la pregunta que hacía Yanancy, yo también coincido con Diego y con Adriana en que el internet es fundamental; pero sí creo que si el Rancho es lo que más nos genera alquileres. Sí creo que habría que trabajar en un proyecto relacionado con ver cómo adecuamos un Rancho, cómo mejoramos alguna infraestructura, buscar opciones.

Incluso, yo en algún momento lo hablaba con Auxiliadora, hay gente que hace parques en forma gratuita, por ejemplo, me acuerdo de que nosotros, bueno Diego y yo que trabajamos en la confección de un parque por medio de *Bridgestone*, sabemos que es posible.

Cuando uno trabaja con estrategia, con buscar aliados y alianzas estratégicas y patrocinadores, eso es posible y se puede lograr con un proyecto.

Nosotros, bueno Diego y yo, hicimos en Hatillo 8 un parque con llantas. Entonces creo que ese tipo de proyectos, hay otros proyectos que no tendrían mayor costo para el Colegio y son muy lindos y se pueden hacer.

En esta Finca hay espacio para hacerlos, hay elementos para hacerlo y nosotros estamos acostumbrados a pedir todo, trabajamos en una institución donde todo era pedir, porque no se puede hacer nada, no se pueden hacer convenios, entonces todo era pedir y trabajar con patrocinadores, que es que para mí es una cosa y adquirimos bastante experiencia en trabajar con patrocinios.

Entonces, yo apelaría a que, sí el internet es muy importante, pero es muy importante trabajar en un proyecto tendiente al mejoramiento de cierta infraestructura que es la que nos está generando de alguna manera ingreso. Gracias.

La directora Laura González:

Me quiero unir a las felicitaciones porque yo sé que el trabajo que ha hecho Auxiliadora y María Isabel ha sido muy fuerte y a mí me consta porque el año pasado, me tocó la Tesorería y para mí era muy estresante cuando yo veía los ingresos versus los gastos.

Entonces por citar un ejemplo, cuando yo presento mi informe en la Asamblea, las entradas a la finca del 2023 al 2024 habían decaído un 38% y los gastos apenas lo que había bajado era un 1%. Entonces quiero recalcar ese esfuerzo y también quiero hacer énfasis en lo siguiente:

El *Estudio* que se hizo es muy serio, no es algo que tampoco fue una ocurrencia de la Comisión. El cartel se sacó con algunas valoraciones y con algunos indicativos que son importantes considerar y es que son modelos actuariales específicos. O sea, tiene un escenario base, tiene un escenario pesimista y el optimista. De ahí, vienen las recomendaciones que vienen con proyecciones.

Quisiera, no solamente en el trabajo de esta Junta Directiva, sino las siguientes, porque no es una decisión que se va a tomar a la ligera, lleva su proceso, pero sí quisiera que este *Estudio* se considere cada vez que se vaya a tomar una decisión de la Finca, no ocurrencias, porque hay líneas que no se siguen y lamentablemente esas líneas que no se siguen, las próximas juntas vienen a pagar los platos rotos.

Y lo digo específicamente por el escenario actual que enfrenta el Colegio, que ya se había advertido en el 2018.

Ahora, en relación con las opciones: sí, las opciones son muy claras, no hay que inventar nada, porque el *Estudio* se hizo y se hizo una valoración de incluso qué es lo que hay en el mercado.

Entonces yo sí quiero insistir que Proyección sea muy clara en la información que se les da a los colegiados y que los colegiados entiendan de que no son decisiones que se toman de la noche a la mañana.

Coincido que lo de internet es fundamental, no solamente por los colegiados, sino por las familias, queremos integrar a las familias, queremos integrar al vínculo que tenga cada colegiado y bueno, si no tienen internet, no les va a interesar venir aquí ni con sus propios hijos.

Entonces yo creo que ya esto es un esfuerzo que se está dando, habrá otros que serán necesarios realizar. Hoy que estamos aquí, vemos que hay una serie de mejoras que se tienen que hacer en el Centro de Formación. No podemos exigir alquileres, cuando realmente estamos viendo condiciones que no son las adecuadas.

No lo digo como “me da culpa”, pero también estábamos ayunos de esa información. Creo que el hecho que de ahora en adelante los informes de la Finca vengán con fotitos, da una idea de cómo está. Pero sí, yo quiero hacer hincapié de lo que se vaya a hablar en la Asamblea. Es la información que está, no es ocurrencia de esta Junta, hay un *Estudio* serio, pero sí pedir también compromiso por parte de los colegiados de la decisión que se vaya a tomar.

El director Juan Ramón Rojas:

Muchas gracias, señora presidenta, gracias a Auxiliadora y a Isabel Solís por el informe tan completo.

Creo que esas cuatro opciones me parecen adecuadas para presentar a la Asamblea.

La duda que yo tenía una vez y creo que la comentaba con Auxiliadora es que, si hay alguna comparación con otros centros de recreo de otros Colegios Profesionales, sobre beneficios, tarifas y otro aspecto que puede ser atractivo para el colegiado.

Lo de la venta, yo pienso que el camino correcto, porque ahí el informe lo relata perfectamente, que no es sostenible tener este Centro de Recreo en estas condiciones y hay que tomar medidas. Creo que en algún momento hay que tomarlas y ojalá que esta Junta Directiva sea la responsable de ello.

La directora Auxiliadora Zúñiga:

Sí, Juan Ramón, efectivamente hay un *Estudio* y la diferencia de nosotros como el Centro, es que los otros colegios profesionales tienen mayor cantidad de agremiados. Entonces un Colegio como el de Ciencias Económicas, como el Colegio de Abogados, tienen una gran cantidad de afiliados que les permite sufragar los gastos de los centros recreativos.

Ahora le voy a buscar el detalle y se lo voy a pasar con mucho gusto, porque en este momento no lo tengo, pero quería aclararle a la compañera Adriana sobre los escenarios más mencionados:

Efectivamente, participaron 336 colegas; sin embargo, no todos mencionaron o mencionaron los escenarios, solo 67 de los de los 300 y resto. Eso nos lo acaba de pasar este Josué.

¿Qué otra consulta?

No sé si había otra consulta de Diego.

Lo que se había conversado inicialmente con la Junta Directiva es que, nosotros llevamos los escenarios.

Por eso, los estamos dando a conocer para que después no digan que la Junta Directiva ya tenía una línea, que no tomaron el otro. Entonces estamos dando a conocer los cuatro escenarios.

De hecho, en el análisis que se hizo, primero, no había un escenario que era agarrar todos los gastos y distribuirlos entre los agremiados. Y nosotros dijimos: "Eso no va a ocurrir".

Sin embargo, la empresa nos dijo es importante que lo tomen en cuenta, porque puede ser que alguien diga: "por qué no dividimos todos los gastos?"

Y una de las opciones es esa, distribuir los gastos de mantenimiento entre los colegiados.

Nosotros sabemos que eso implicaría aumentar la cuota de colegiatura por año, ellos nos lo hicieron saber: pónganlo ahí y serían ₡19.000 colones anuales por agremiado, si tuviéramos que distribuir todos los gastos anuales, por agremiado.

La otra consulta que había era de Diego. Sí, nosotros estamos tratando de socializar.

De hecho, en la reunión de transmisión del *Webinar*, va a estar un experto de la empresa, de una manera *ad honorem*, porque en realidad ya ellos terminaron el contrato con el Colegio, pero lo queremos tener ahí, por si hay suspicacia de pensar que nosotros pudimos haber manipulado el informe. Por ello, va a estar la empresa que lo hizo y va a poder asegurar que es un informe técnico en donde nosotros, como Comisión lo que hemos hecho es divulgarlo.

La presidenta Yanancy Noguera:

Antes de darle la palabra a Laura. Auxiliadora, yo sí creo, igual en línea a lo que han mencionado varios de las personas directoras y Diego como fiscal que, aunque podemos

sonar un poquito pesados y eso tal vez no es parte de la estrategia que Proyección pueda tener, tenemos que saturar.

O sea, la gente tiene que decir así: “Yo vi que se va a tomar una decisión sobre el Centro de Recreo”.

Entonces si el *WhatsApp* fue el canal que más nos ayudó, *Primera Plana* nos ayudó muchísimo, para tener opiniones. Ahora además vas a tener 30 opiniones más de personas que están dispuestas a participar de la Comisión de la Finca. Esas 30 personas tienen que estar totalmente informadas. O sea, la comunicación con esas personas, las que finalmente, digamos, integren la Comisión, tiene que ser perfecta. Tienen que ser las personas que van a estar sentadas en la Asamblea, que más divulguen los resultados y las valoraciones, independientemente que todos tengan decisiones distintas, no importa. Más bien creo que eso puede enriquecer el análisis, pero realmente, la divulgación tiene que aumentar, Josué.

Eso se lo comentamos Geovanny y yo a la gente de Proyección, en la primera reunión que tuvimos.

Tenemos que lograr que todas las personas colegiadas escuchen que esto se va a decidir, para que no sea una sorpresa la decisión que finalmente vayamos a tomar.

E incluso, creo que nos tenemos que preparar, ojalá fuera así, para buscar otra sede para la Asamblea, donde quepan más personas que las que tienen capacidad nuestro Auditorio. O sea, si nosotros sobrepasamos la meta de 70, 80 personas interesadas en participar en la Asamblea, hay que buscar otra sede.

No podemos limitar la participación de las personas colegiadas porque el espacio no nos dé. O sea, necesitamos la mayor cantidad de personas que vayan a esa Asamblea.

Entonces, si la información la aumentamos y si en ese *Webinar* informamos muy fuerte, de aquí a su realización, que será el 8 de febrero y adicionalmente, mantenemos la divulgación, deberíamos lograr que a la Asamblea vayan muchas más personas que la capacidad de nuestro Auditorio.

Entonces, creo que es importante que nos vayamos preparando para eso.

Quisiera pedirles, para que tal vez aprobemos esto, porque yo sé que este tipo de estudios tienen un carácter técnico y obviamente cuando tomemos la decisión de realizar la Asamblea hay que compartir la información del *Estudio*, pero yo quisiera pedirles que lo hagamos ya. O sea, que pongamos de una vez en el sitio del Colegio el Estudio para que haya todavía más tiempo de que las personas lo puedan revisar.

No solo que lo revisen cuando ya acordemos desarrollar la Asamblea y se tenga que cumplir con la entrega de materiales, sino que desde ya quien quiera entrar y revisarlo, lo revise de forma completa.

Entonces, informar desde ya, que el *Estudio* está puesto en la página, para que la gente pueda entrar y prepararnos, ojalá también para que nos abarroten de preguntas.

O sea, si logramos que realmente la gente se informe más y que los que no pudieron ir al *Webinar* tengan preguntas, estar preparados para responder por todas las vías posibles, todas las consultas que se puedan generar.

O sea, si fuéramos muy exitosos en el involucramiento de las personas colegiadas a través de esa campaña de comunicación de lo que falta, porque ya se ha hecho muchísimo, deberíamos más bien prepararnos para que no nos quepa la gente en el Auditorio y que la cantidad de preguntas que tengamos y que recibamos sea muy alta.

Ese es un comentario, para que acordemos subir desde ya, el informe en la página.

¿Laura?

La directora Laura González:

Sí, gracias.

Quiero insistir en que este es un tema que tiene que ser prioridad de Proyección, don Josué, o sea, no es informar por informar. Creo que es una de las dos decisiones más importantes que vamos a tomar en los próximos dos años.

Entonces, insistir en que hay que ir un poco más allá. Los correos, ya sabemos que no funcionan (un 42% de los colegiados son los que revisan). Si es el *WhatsApp*, bueno, utilizar *WhatsApp* y utilizar las redes, si tienen que poner pautas, porque plata hay para poner pauta, que se haga la inversión.

Paralelamente, considero conveniente, gestionar o crear una dinámica, de manera que se genere alguna retribución por esa participación y que esa retribución se dé el día de la Asamblea. Es decir, los que vayan participando en esa dinámica, concluyan con la rifa de algo. Lamentablemente, es la única forma de atraer a la gente. Entonces, que participen y al mismo tiempo se lleven algo.

Entonces yo quisiera exponerlo así porque lo he visto y es la única forma de llamar la atención.

Nosotros tenemos una población que la mayoría está concentrada en un grupo 35 a 49 años, pero también en una población joven quienes podrían aportar algunas impresiones o ideas relacionadas con lo que les gustaría ver aquí.

Entonces, insto a Proyección, a ver si ellos pueden crear algo que genere ciertos pasos, como un concurso y al final de ese día se les pueda retribuir, de manera que estén motivados en llegar a la Asamblea, porque podrían decir: ¿A qué voy?

Pero si se genera la expectativa, de que por lo menos “me puedo llevar algo, además de dar mi opinión”.

La directora Auxiliadora Zúñiga:

Quería aclararle, o por lo menos anotar con relación a la Propuesta 1, que me preguntaba la compañera Adriana, significaría ₡19.000 colones distribuidos por cada agremiado, aparte de la colegiatura, o sea, serían ₡1.155,00 mensuales sumados a la colegiatura.

O sea, efectivamente es uno de los escenarios que nosotros consideramos que no va a ser aprobado por la Asamblea.

El tema también medular es que con eso solo mantenemos los gastos, pero no vamos a hacer inversión, no podemos cambiar porque igual no tenemos los ingresos para poder invertir en las necesidades que tiene el Colegio.

Sumado a lo que presentó la señora directora, con respecto de subir el estudio completo, me parece que es una manera de transparentar la acción, que no lo digan..., ¿verdad?

Sí quiero aclararles que desde que se inició la campaña, al colegiado le llega un boletín con un vídeo donde le dan el *link* y ahí está el *Estudio*.

Entonces, los que lo han abierto, ya podemos decir que ya tienen la información, pero creo que este paso que se está proponiendo es una buena acción, para que nadie diga: “yo no sé, no sé qué van a hacer, no me han informado, no me he dado cuenta, no sabía, ¿verdad? Que es un poco a veces, las acciones que tienen los miembros cuando no leen o no se informan.

La presidenta Yanancy Noguera:

Muy bien, gracias.

Entonces, creo que tendríamos la posibilidad también de plantear una primera fecha para la Asamblea.

Me parece que podríamos estar pensando en que si el *Webinar* permite ampliar información, para satisfacer dudas de parte de las personas que desarrollaron el *Estudio*, la firma *Ernst & Young*, está prevista para el 3 de febrero y estamos planteando que subamos, adicional al hecho que ya está compartido desde el 29 de noviembre, el *Estudio* está compartido para quienes lo enlazan o a quienes lo accedan, a través de alguna de las

publicaciones que se ha hecho y si adicionalmente aprobamos, ponerlo en el sitio, en el *Home* destacado, desde ya estamos hablando y adicional los esfuerzos de comunicación que tenemos previstos o que estamos planteando que proyección pueda desarrollar.

En resumen:

Con estas tres acciones: *Webinar* el 3 de febrero, adicional al hecho de que se han realizado ya una gran cantidad de publicaciones, como mencionó Auxiliadora, de que subamos el *Estudio* en el sitio y lo destaquemos en el *Home*, más allá del hecho de que desde el 28 de noviembre está compartido para su acceso y si generamos acciones adicionales de comunicación de una manera fuerte, podríamos estar hablando de que la Asamblea la desarrollamos en el mes de marzo. Una primera propuesta que administrativamente habíamos valorado era el martes 18 de marzo.

Hay una propuesta de algunas personas colegiadas de considerar un sábado. Lo que pasa es que nosotros en el pasado, los eventos que se han hecho sábado, Proyección siempre nos ha dicho que no tienen alcance.

No sé si arriesgarnos a una cosa tan importante como esta, hacerla en una fecha distinta, lo que ha sido tradicional en horas de la noche, entre semana podría ser complicado. No sé si arriesgarnos a eso, yo preferiría pensar siempre un día de lunes a viernes, primera convocatoria 6:00 de la tarde, segunda convocatoria 6:30, como ha sido más o menos lo tradicional, pensando que además vamos a hacer mucha fuerza para la divulgación.

Y, una primera propuesta es este martes 18 de marzo.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga:

Y qué les parece si hacemos una prueba. Es decir, un formulario donde el colegiado consulte las fechas y se plantee: fecha tal y fecha tal, no votó, no nadie...

Entonces nosotros como que nos salvamos de responsabilidad. Ya propusimos y la mayoría de los que se reportaron, dijo que fuera un martes. Entonces propongo eso, como una forma de híbrida.

La presidenta Yanancy Noguera:

Podríamos pensar entonces en proponer el martes 18 de marzo, el sábado 22 de marzo a las 9:00 de la mañana en primera convocatoria, 9:30 en segunda convocatoria. ¿Ponemos una tercera fecha entre semana? ¿No?

Entonces, ese sería otro tema: Estaríamos solicitando para que Proyección genere una divulgación muy fuerte, en consulta sobre dos potenciales fechas para desarrollar la Asamblea:

- Martes 18 de marzo: 6:00 de la tarde, primera convocatoria – 6:30: segunda convocatoria
- Sábado 22 de marzo: 9:00 de la mañana, primera convocatoria – 9:30 de la mañana, segunda convocatoria.

Habría que indicarle, me parece, a las personas colegiadas que en caso de que la capacidad del Auditorio no permita la cantidad de personas interesadas en participar de la Asamblea, se buscaría un lugar cercano a las instalaciones del Colegio.

Me parece que tendríamos que pensar en el alquiler de algún lugar que esté cerca de las instalaciones del Colegio, claro, teniendo seguridad de que realmente la participación puede ser muy masiva. No es lo normal en las Asambleas, pero obviamente esta no es cualquier Asamblea, así que ojalá realmente tengamos que hacer la inversión, el gasto o gestionar un préstamo para un espacio más amplio en caso necesario.

Entonces les pediría que tomemos tres acuerdos el día de hoy.

Moción:

1) El primer acuerdo es “Aprobar el informe de la Comisión de Recreo y darles respaldo a las recomendaciones de la Comisión, en todos sus extremos, tal y como fueron planteados”. Los que estemos de acuerdo.

ACUERDO UNÁNIME JD-01-04-25 Extraordinaria

Se aprueba el informe presentado por la Comisión de la Finca de Recreo. Se respalda en todos sus extremos, junto con las recomendaciones planteadas, según lo expuesto por las representantes de la Comisión. Acuerdo firme.

Moción:

2) El segundo acuerdo es: “Solicitar al área de Proyección, una acción adicional a lo ya previsto y realizado, para aumentar la divulgación sobre el *Estudio* del Centro de Recreo, el cual se compartiría, ya no solo desde el acceso en un sitio *Drive* como está en este momento, sino a la página del Colegio, con un destaque importante dentro del *Home* de la página”. Ese sería el segundo acuerdo.

ACUERDO UNÁNIME JD-02-04-25 Extraordinaria

Se acuerda solicitar al Área de Proyección realizar acciones adicionales de comunicación a las previstas y ejecutadas que permitan fortalecer la difusión del *Estudio* realizado sobre el Centro de Recreo. Entre ellas, compartirlo con un acceso directo en el *Home* de la página del Colper, con su debido destaque en la página principal. Acuerdo firme.

Moción:

3) Y el tercer acuerdo exactamente sería: “Que se haga una consulta en el período que la Administración nos recomiende para la toma de decisiones final en la Junta Directiva de la fecha de la Asamblea, para evaluar el interés y participación de las personas colegiadas en la Asamblea Extraordinaria, que analice y tome decisiones sobre el Centro de Recreo, para el martes 18 de marzo a las 6:00 de la tarde, primera convocatoria – 6:30, segunda convocatoria o para el sábado 22 de marzo, a las 9:00 de la mañana en primera convocatoria – 9:30 de la mañana, en segunda convocatoria”.

Los que estemos de acuerdo.

ACUERDO UNÁNIME JD-03-04-25 Extraordinaria

Se acuerda realizar una consulta, a partir de la próxima semana y mediante canales digitales, para definir la fecha más conveniente y con la mayor participación de las personas colegiadas para convocar a Asamblea Extraordinaria que tendrá como objetivo tomar las decisiones pertinentes al Centro de Recreo de La Garita. La consulta deberá habilitarse según recomendación de la Administración. Se propone como fechas para dicha Asamblea: martes 18 de marzo, en primera convocatoria a las 6:00 p.m. y segunda convocatoria a las 6:30 p.m.; o sábado 22 de marzo, a las 9:00 a.m primera convocatoria, 9:30 a.m. segunda convocatoria. *Acuerdo firme.*

Laura, y estaríamos cerrando con esto la sesión, si no hay más observaciones.

La directora Laura González:

Si, la única observación que quería hacer es que además de las plataformas que serían: *Primera Plana* y la otra que es el *WhatsApp*, se considere lo de las redes sociales, por favor.

Eso sí, porque hay dinero para pautar, entonces que eso se destine, o sea que sea una prioridad de Proyección y que realmente - como insisto -, Proyección tiene que generar alguna dinámica. Ejemplo: que comente el escenario tal, qué le pareció esta propuesta. Alguna palabra clave, pero tiene que haber una dinámica que vaya generando esa expectativa para ese día.

La presidenta Yanancy Noguera:

Correcto, entonces considerar esto Josué, que en efecto tenemos presupuestado fondos y que esto es prioridad, para efectos del conocimiento de las personas colegiadas.

Con esto, estaríamos concluyendo esta Sesión Extraordinaria que hemos desarrollado hoy, sábado 25 de enero en las instalaciones del Centro de Recreo y le recuerdo a las personas

de la Junta Directiva que vamos a ir a hacer un recorrido por la Finca, para que se protejan debidamente y vamos a tener posteriormente, una conversación - reunión con el personal del Centro de Recreo.

Al ser las 11:51 de la mañana, damos por concluida la sesión extraordinaria de Junta Directiva de hoy y recordar que está convocada la Sesión Ordinaria para el próximo martes 28 de enero a las 7:00 de la noche, de manera virtual.

Buenos días.

Yanancy Noguera Calderón
Presidenta

Adriana Viquez Garita
Secretaria