

ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA # 203-25
08 DE JULIO DEL 2025

La presidenta de la Junta Directiva del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, Yanancy Noguera Calderón, inicia la Asamblea General Extraordinaria N° 203-25 del 08 de julio del 2025, cuya convocatoria fue publicada en el Diario Oficial La Gaceta N° 118 del 27 de junio del 2025 y en el periódico Diario La República el 13 de junio del 2025. Dicha convocatoria fue comunicada a todos los colegiados por correo electrónico y en la página web del Colegio.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy buenas noches, estimados colegas, compañeros y compañeras de nuestro querido Colegio de Periodistas y Profesionales en Comunicación Colectiva de Costa Rica. Son las 6:00 de la tarde y estamos hoy en esta Asamblea Extraordinaria, convocada previamente, para un punto de análisis muy importante, en torno al Centro de Recreo.

Lo que tenemos que hacer en este momento es verificar cuánto es el quórum, para definir si podemos arrancar con la sesión o no.

Le voy a pedir a Auxiliadora Zúñiga, nuestra secretaria interina, que por favor nos verifique la cantidad de personas que se encuentran en este momento en el auditorio. Auxiliadora, contemos a ver cuántas personas hay registradas en este momento.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí señora.

La presidenta Yanancy Noguera.

Tenemos a 31 personas colegiadas al ser la primera convocatoria, pero al no tener quórum, dejamos convocada la sesión para las 6:30 de la noche.

Nos vemos.

Buenas tardes.

Estamos con la transmisión de Facebook. Entonces, como no podemos realmente hacer nada hasta que tengamos la segunda convocatoria.

¿Estamos?

Gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy buenas noches, estimados colegas. Nos encontramos en Asamblea Extraordinaria del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, en segunda convocatoria.

Entonces vamos a esperar que terminen de entrar las personas y proceder a revisar el quórum que tenemos en este momento.

Recordar que hoy es martes 8 de julio. Son las 6:31 de la noche y muchas gracias por venir.

Por dicha hoy el día nos hizo bonito para no mojarnos.

La señora Auxiliadora Zúñiga.

Estamos verificando, con la Secretaría de Junta, la asistencia de los colegiados activos.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Buenas tardes, colegas. De acuerdo con la información suministrada por nuestra secretaria de Junta Directiva, que está revisando la asistencia de los colegiados activos y de acuerdo con lo que está establecido en nuestro Reglamento, hay 62 agremiados que se hacen presente a esta Asamblea Extraordinaria, convocada según lo establece nuestro Reglamento y nuestra Ley.

La presidenta Yanancy Calderón.

Con 62 personas colegiadas podemos iniciar esta Sesión Extraordinaria. En la medida en que más personas vengan, por supuesto que pueden integrarse. Solamente, tener presente que no podemos salir en el momento en que ya estamos en votación. En ese momento nadie sale, ni siquiera para el baño, todos nos quedamos por acá.

Lo primero que adicionalmente tengo que pedirles es que votemos para permitir la permanencia en la sesión, de 3 personas:

La primera es, Alejandro Delgado Faith, que es el asesor legal del Colegio en este momento y la segunda es, para permitir la participación de Giovanny Artavia y Rafael Murillo. Ellos son de la empresa Ernst & Jhon (EY), que es la empresa que hizo el estudio que hemos estado conociendo en los últimos meses y hoy ellos también nos van a hacer una presentación.

Entonces, les pediría que, por favor, levantando la mano, votemos para quienes estemos de acuerdo en que las 3 personas permanezcan durante la sesión.

Votos a favor: 61

Votos en contra: 00.

Abstenciones: 01.

Entonces tendríamos 61 votos a favor, 01 abstención y 00 votos en contra.

ACUERDO AGE-01-203-25

SE APRUEBA LA MOCIÓN PARA QUE ESTÉ PRESENTE DURANTE LA ASAMBLEA, EL LICENCIADO ALEJANDRO DELGADO FAITH, ASESOR LEGAL Y LOS SEÑORES GIOVANNY ARTAVIA Y RAFAEL MURILLO, DE LA EMPRESA ERNST & JHON. APROBADO POR VOTACIÓN UNÁNIME.

Muchas gracias.

Le voy a pedir a Alejandro Delgado que explique la modalidad de la Asamblea, sobre todo porque el Colegio tiene una tradición de que casi que la mayoría o la totalidad de las actividades se hacen por transmisión en Facebook Live. Entonces es probable que tengamos personas que nos están siguiendo, así que le quiero pedir a Alejandro que él nos explique cuál es la modalidad que hemos utilizado hasta ahora en el Colegio.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Buenas noches.

Tal vez para aclarar: Hasta hace algunos años, la totalidad de los Órganos Colegiados, tenían la obligación de sesionar de manera presencial. Sin embargo, ante una reforma reciente de la Ley General de la Administración Pública, que es producto de alguna manera de lo que sucedió con la pandemia, se autoriza que los Órganos Colegiados y la Asamblea, que es un Órgano Colegiado, funcione o sesione, no solo de manera presencial, sino también podría hacerlo de manera virtual.

Entonces esto nos lleva a que existen 3 tipos o formas de sesionar:

1. La Asamblea General presencial, que es como fue convocada esta Asamblea. Consecuentemente, el quórum y las votaciones se hacen con la gente que está aquí presente, porque la Asamblea no es ni virtual, ni tampoco se convocó de manera híbrida.
2. La virtual sería una que tendría que realizarse exclusivamente en una plataforma digital como las que ustedes conocen: Zoom, Teams, o alguna de estas que tiene una serie de retos que, por lo menos entiendo, que todavía el Colegio no los tiene resueltos, entre otros, la forma de cómo se verifica quién es la persona que está asistiendo, cómo se verifica la parte de la votación, etcétera.

3. Y otra que es todavía más complicada, que es hacer una sesión híbrida, que es que haya un grupo de personas que esté aquí en la sede de manera presencial y otras que estén de manera virtual, entonces ahí hay que implementar otro tipo de mecanismos.

Todo esto es importante para tener claro entonces, que el quórum se compone por las personas que están aquí presentes, que las personas que pueden presentar mociones, intervenir, discutir u opinar sobre los temas objeto de la agenda, son los que están aquí presentes y por supuesto, esas son las personas que van a poder votar. Eso, nada más para aclararlo. Las personas que siguen el evento por redes o por cualquier otro medio, pues se enterarán y se empaparán de lo que está sucediendo, pero evidentemente no integran la Asamblea.

Eso es básicamente.

La presidenta Yanancy Calderón.

Muy bien, muchísimas gracias.

Les voy a explicar y luego vamos a someter a votación la forma en que vamos a generar esta Asamblea.

Primero, agradecer a las personas integrantes de la Comisión del Centro de Recreo, que son las que nos llevan a esta asamblea. La Comisión del Centro de Recreo da una recomendación a la Junta Directiva y la Junta Directiva acoge las propuestas y decide generar esta Asamblea Extraordinaria, para que tomemos decisiones sobre este importante activo del Colegio.

También quiero hacer notar que la forma en que se va a hacer el debate del día de hoy no es antojadiza, sino que tiene una lógica en una serie de normativas a las cuales está sujeto el Colegio. Por una parte, nuestra propia ley, que establece una serie de condiciones y requisitos para el desarrollo de las asambleas. El Decreto Ejecutivo, que también está vinculado a nuestra ley, los Artículos 37 y 39 muy importantes del Reglamento de orden y disciplina, que son los que definen los mecanismos de participación y votación y la Ley General de Administración Pública en su Artículo 49.

Básicamente lo que definimos a partir de esta reglamentación es lo siguiente:

- Primero los puntos se van a tratar en el orden en que se encuentran en la agenda, agenda que fue convocada previamente y que todos nosotros pudimos conocer.
- El uso de la palabra se va a dar de la siguiente manera: Las personas colegiadas que desean referirse tienen que pedir la palabra, básicamente levantar la mano.

- Auxiliadora, que es nuestra secretaria interina de Junta Directiva, es la que estaría anotando.

- Entonces es muy importante que se aseguren de que Auxiliadora los vea para anotarles en el orden en que tienen que participar. Esto siempre recordando que es una participación que está asociada al tema que está sujeto a discusión en el momento y pues, también por el tema del registro, recordemos que estas actas se transcriben textualmente. Así que, por favor, dar su nombre y número de carné, cada vez que participen.

- El uso de la palabra se da en el orden en que Auxiliadora vaya notando las manos.

- La Presidencia, es decir, yo, voy a llamar al orden a cualquier persona que se aparte del tema de discusión. [Muy importante que tengamos claro, qué fue lo que nos trajo aquí y que sobre esos temas sea lo que tratemos de enriquecer el debate].

- Igualmente, pues sobra decir que guardemos el respeto entre todos nosotros y nosotras para las palabras y opiniones o posiciones que vayamos a tener.

- La persona que haya solicitado el uso de la palabra tendrá un máximo de 3 minutos y en las pantallas vamos a estar viendo el relojito que nos va a indicar cuándo el tema ya tiene que ir cerrando.

- Si por alguna razón el tema es muy amplio, yo podría darle minutos adicionales a la persona, pero en general creo que es importante que tratemos de mantener la regla de los 3 minutos para que las participaciones nos lleven a una Asamblea que no sea muy tardía.

- Las mociones sobre los temas de agenda se presentan por escrito, hay papeles y hay lapiceros para que puedan hacerlo con la mejor letra posible y que se presentan de acuerdo con el tema que se esté discutiendo.

- Cerrada la discusión del tema, se procede a votar las mociones y aquellas que no sean aceptadas y se rechacen, pues obviamente serían descartadas.

- La votación que aplica es la típica; mitad + 1 de los presentes y la votación de las mociones las hacemos levantando la mano y con el conteo que haga Auxiliadora. Si hubiera empate el *voto de calidad* me corresponde a mí, según lo que dispone la Ley General de Administración Pública.

- Una vez que iniciamos una votación no se puede ni ingresar, ni salir del salón, solo las personas que estamos aquí adentro podremos mantenernos.

- Las personas que así lo desean, entonces pueden solicitar la palabra una vez finalizada la votación para razonar su voto. Eso, sí también necesitaran hacerlo.

- Y bueno, finalmente recordemos que la sesión se graba en audio y video. Es decir, en Facebook va a quedar esta transmisión para que tengamos, pues claro que también seamos cuidadosos con manejo de información que pueda ser sensible para fines legales.

En este momento, con base en estas reglas que les acabo de definir, votaríamos la mecánica de discusión.

¿Sí, Alejandro?

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Cuando hagan uso de la palabra, para efectos del acta, por favor, se identifican con el nombre completo y el número de carné.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Auxiliadora dice que necesita hacer una corrección, un momento.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, muchísimas gracias.

Es una observación y un error involuntario. En realidad, dijimos que había 62 colegiados en la sala, pero habían 42. Estaban inscritos 62, pero no todos habían subido en el momento que arrancamos esta sesión. Esto, para que quede en actas.

La presidenta Yanancy Noguera.

Entonces la aprobación de las personas que están externas al Colegio sería con 41 votos a favor y 1 abstención.

En este momento, ¿Cuántas personas tendríamos, Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

En este momento tenemos 69 personas colegas acá en esta sala.

La presidenta Yanancy Noguera.

69 personas colegiadas, al ser las 6:42 de la tarde.

Así que, después de haberles explicado cuál va a ser la dinámica de hoy a partir de los puntos de la agenda definida, les pediría que votemos “A favor”, “En contra” o “Abstención” de la mecánica de discusión que se dispuso, a partir de la normativa que les comenté.

Las personas a favor, por favor, con la mano levantada. Nosotros también, sí.

Tenemos 65 votos a favor.

Votos en contra: 00

Abstenciones: 01

Tenemos entonces 66 personas.

ACUERDO AGE-02-203-25

SE ACUERDA APROBAR LA MODALIDAD Y ORDEN EXPUESTO PARA LLEVAR A CABO LA ASAMBLEA. APROBADO POR SESENTA Y CINCO VOTOS A FAVOR Y UNA ABSTENCIÓN.

Entonces, reitero los elementos importantes para la mecánica: Cada persona levanta la mano, verifica que, por favor, Auxiliadora lo haya visto, para que ella lo anote.

Recordemos que son 3 minutos. Probablemente, lo más conveniente sea que varias personas opinen de inmediato y después de una cantidad “x” de consultas se responda. Eso, sobre todo también se lo digo a las personas de igual, que podría ser mejor que reciban varias preguntas o comentarios y después de eso contesten varias.

Y lo otro que es muy importante, es que las personas del Área de Proyección van a estar con el micrófono en la mano y ellas les van a sostener el micrófono durante todo el momento en que ustedes tengan su participación.

Don Alberto quiere dar una justificación de la abstención, sería lo que correspondería en este momento.

El señor Alberto Cabezas

Soy persona con discapacidad y me preocupa el hecho que en este momento no estoy apto como para hablar, entonces quería presentar la moción para que ustedes la tengan.

La presidenta Yanancy Noguera.

Es una moción y estamos en el orden del día.

El señor Alberto Cabezas

Sí. Bueno, mi número de cédula es 1-1063-0064 y mi nombre es Alberto Cabezas. Entonces voy a presentar la moción para que la tengan en el momento de *Mociones* y ustedes la puedan leer.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿La podemos aceptar en ese momento, Alejandro?

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Se recibe y ahora, una vez que se pase, se ve cuando haya la discusión.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien.

El orden del día, lo recuerdo es el siguiente:

- Punto 1: Es conocer nuevamente un resumen del *Estudio de la estrategia de rentabilidad del Centro de Recreo*, por parte de la firma EY.

- Y, el segundo punto, es la presentación y votación sobre las 4 recomendaciones de la *Estrategia de rentabilidad del Centro de Recreo*.

Yo, solamente, quiero señalar algunos antecedentes, antes de que don Geovanny y don Rafael nos acompañen.

- a) En el 2023, el Colegio realizó diversas gestiones que permitieron identificar que el Centro de Recreo corre el riesgo de que el Colegio no cuente en determinado momento con los recursos financieros suficientes para su mejoramiento y sostenimiento y que las gestiones para aumentar la visitación y alquileres son deseables, pero insuficientes para cerrar la brecha actual de ingresos y gastos por el orden de los ₡50.000.000,00 (cincuenta millones de colones) anuales. Eso fue un estado de situación muy rápido en el 2023.
- b) En el 2024, la Comisión del Centro del Recreo recomendó realizar un estudio para identificar vías y rutas a seguir y la Junta Directiva solicitó un proceso de contratación que derivó en la adjudicación a la firma EY para dicho estudio.
- c) La Comisión del Centro de Recreo, integrada por 20 personas colegiadas, desarrolló en conjunto con el Departamento de Proyección, una amplia gestión de socialización del estudio y la situación del Centro de Recreo, mediante comunicaciones escritas, infografías y videos, y luego se incorporó en la información directamente a 40 personas colegiadas más.

Todo este proceso, nos trajo el día de hoy a esta Asamblea Extraordinaria. Así que, como punto 1 en agenda, vamos a conocer lo que nos va a contar la firma EY, que fue la adjudicada en su momento, sobre la estrategia de rentabilidad del Centro de Recreo.

¡Adelante!

[En este momento, tenemos a 70 (setenta) personas colegiadas presentes].

El señor Giovanni Artavia de la firma Ernst & Young (EY)

Buenas tardes. Mi nombre es Giovanni Artavia, yo soy socio de la firma EY para Latinoamérica, especialmente enfocado más en el área centroamericana. Tengo 20 años de estar en EY, especialmente en temas financieros, de negocios y económicos y, el objetivo del trabajo, como bien se ha explicado ahora, fue buscar formas o mecanismos, para desarrollar la rentabilidad del Centro de Recreo.

¿Por qué? Porque la situación del Centro, realmente, en los últimos años ha venido siendo un poquito complicada, en el tanto que los gastos prácticamente triplican o más que triplican los ingresos que generan.

Dada esa situación, el Colegio ha tenido que inyectarle recursos y también sabemos, bueno, ustedes están enterados que el Colegio también ha tenido sus retos debido a que muchos de los ingresos o varios de los ingresos, - Especialmente lo que tiene que ver con temas de timbres y con temas de patrocinios -, también se ha venido reduciendo. Entonces esto genera un tema o una situación financiera complicada que, si no se atiende en este momento, posiblemente generará más problemas financieros a futuro.

En esa línea, fue que nosotros efectuamos el estudio buscando opciones o escenarios que pudieran ayudar a solventar ese problema financiero y es lo que vamos a presentar en detalle hoy, para que ustedes los tengan como base y lógicamente puedan tomar la mejor decisión que ustedes consideren para el beneficio tanto del Centro de Recreo como del Colegio en sí.

Los dejo con Rafael.



El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

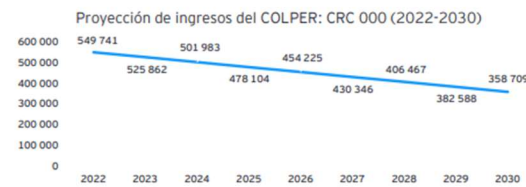
Buenas noches a todos. Y me uno a las palabras de Geovanny y agradecerles por tenernos acá.

En primer lugar, también me presento. Soy Rafael Murillo, director ejecutivo, igualmente que Geovanny para Latinoamérica, enfocado en Centroamérica y en este caso, en el Área de Estrategia.

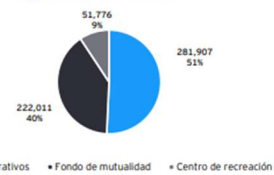
Como bien decía Geovanny, aquí lo que venimos a mostrar un poco es cuál fue el proceso en el que llegamos a los escenarios que ya hemos estado compartiendo con ustedes en sesiones anteriores. De hecho, con algunos de ustedes tuve el gusto de compartir hace unos meses en una sesión virtual y partimos de esta situación actual, pero con una historia que ya viene arrastrándose un poco, que es con ingresos decrecientes, como bien decía Geovanny, y con una proyección que tampoco es alentadora. Estaríamos proyectando que hacia el 2030, llegaríamos a ingresos de aproximadamente ₡358.000.000,00 (trescientos cincuenta y ocho millones de colones). Entonces esto sería insuficiente para cubrir, como bien nos adelantaban también los gastos que corresponden al Centro de Recreo.

Los ingresos del COLPER disminuyen año con año. Si la tendencia se mantiene al año 2030 estos podrían bajar en un 35%. En el año 2023, El Centro de Recreo representó el 9% de los gastos del COLPER

Proyección de ingresos y gastos



Gastos del COLPER AF23



| Ingresos del COLPER | | | |
|----------------------|---------------|---------------|--------------|
| | 2022 | 2023 | % diferencia |
| Cuotas de colegiados | 271,781 (49%) | 278,965 (53%) | 4% |
| Timbres | 238,536 (43%) | 214,785 (40%) | -3% |
| Patrocinios | 19,421 (4%) | 8,929 (2%) | -2% |
| Alquileres | 9,740 (2%) | 10,002 (2%) | 0% |
| Entradas a la finca | 8,154 (1%) | 10,303 (2%) | 1% |

Proyecciones fueron calculadas bajo el supuesto de que los ingresos van a seguir disminuyendo al mismo ritmo tal cual sucedió del 2022 a 2023.

Source: Análisis EYP de información brindada por el COLPER

Gastos del COLPER

- En el año 2023, el 9% de los gastos corresponden al Centro de Recreo
- En el año 2022 los gastos administrativos del Centro de Recreo fueron de 46.7 millones de colones. En el año 2023 fue de 51.7 millones de colones.

Reflexión

- Los ingresos del COLPER continuarán disminuyendo si se siguen incorporando menos profesionales cada año y se continúa la baja en inversión publicitaria en el mercado, con lo cual el ingreso por timbres también va a disminuir. Sin tomar en cuenta que este timbre podría llegar a variarse por algún decreto ejecutivo.
- Se requiere aumentar la cantidad de visitantes a la finca que paguen su entrada, para aumentar los ingresos

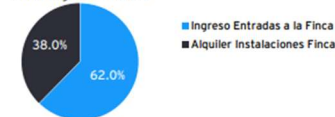
Ahora, específicamente hablando sobre el Centro de Recreo y aquí estoy yendo bastante rápido, porque como bien decía doña Yanancy, ya esto es algo que hemos revisado antes y va a haber un espacio para preguntas en caso de que deseemos profundizar.

- Tenemos ingresos por entradas de la finca y alquileres de instalaciones que en total están representando alrededor de ₡16.000.000,00 (dieciséis millones de colones) en el último año, en el 2023 que tuvimos, cabe destacar que este es un informe que preparamos ya el año pasado.

El Centro de Recreo del COLPER opera bajo gastos mínimos que no pueden ser recortados. Para mejorar su situación financiera se requiere aumentar la visitación para generar ingresos adicionales

Proyección de ingresos

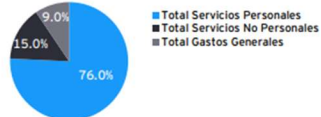
Total Ingresos AF23



Ingresos del Centro de Recreo del COLPER

- En el año 2023, los ingresos provienen de:
 - 62% - entradas a la finca (9.5 millones colones)
 - 38% - alquiler de instalaciones (5.7 millones colones)
- La entrada a la finca no se cobra a colegiados y familiares que cuentan con carné emitido por COLPER. Dicho carné tiene un costo CRC 4,220 para los colegiados y CRC 2,825 para los familiares de estos (IVA incluido), el cual es emitido una vez al año. El costo de la entrada para un visitante que no está afiliado al centro tiene un costo de CRC 2,900
- Alquileres de instalaciones por CRC 5.7m correspondientes a 38.0% de los ingresos. Dichos alquileres corresponden a (i) una cabina rústica, (ii) el centro de capacitación, (iii) un rancho con capacidad para 15 personas para fiestas y (iv) ranchos de barbacoa conocidos como "cuatriranchos". No obstante, cabe destacar que los ranchos y casas alrededor de las piscinas están a disposición de los visitantes sin costo adicional.

Total Gastos AF23



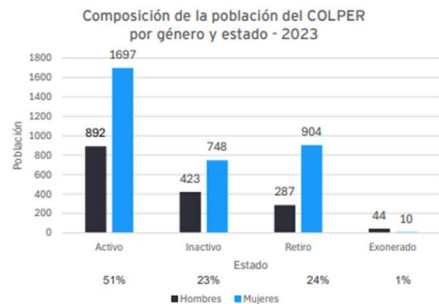
Gastos del Centro de Recreo

- Los gastos administrativos totales de la finca (excluyendo depreciación) ascendieron a CRC 46.3m en 2023, compuestos mayoritariamente por servicios personales; es decir, gastos de personal (CRC 35.1m).
- Los gastos de personal comprenden los salarios y obligaciones patronales de los 4 trabajadores de la finca, quienes se encargan de dar mantenimiento y cumplir con las labores administrativas y operativas del centro de recreo. De acuerdo con el benchmark sacado de Upkeep, para 4 hectáreas debería de haber entre 8 y 9 trabajadores.
- Los gastos de servicios no personales corresponden principalmente a pagos de servicios públicos e impuestos territoriales y municipales. Cabe destacar que la finca cuenta con un pozo de agua cuyo uso principal es la piscina por lo que el agua proveniente del acueducto municipal es utilizada principalmente para uso humano. Estos gastos incluyen seguros de riesgos profesionales adicionales para los operarios de la finca, quienes por la naturaleza de su trabajo deben pagar una sobreprima.
- Los gastos de mantenimiento corresponden a reparaciones y mantenimientos menores no capitalizables en las instalaciones, limpieza de piscina y compras de activos menores.

Entonces es importante también que aceleremos la decisión porque la situación continúa deteriorándose. Y también, como pueden ver, los gastos son considerablemente superiores con gastos de personal, por 35.1 millones y gastos administrativos por 46.3. Es decir, que simplemente, en resumen, no estamos siendo capaces de cubrir con los ingresos propios del Centro de Recreo, los gastos que éste produce.

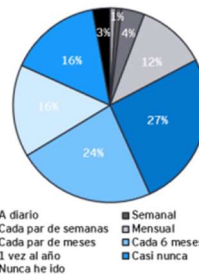
El universo del COLPER es limitado. En la actualidad son 5.005 agremiados, de los cuales solamente el 51% está activo (2.859 personas). Según encuesta*, sólo el 32% acostumbra a visitar el Centro de Recreo

Análisis de agremiados y proyección



- 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)

¿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

Haciendo un análisis sobre cuánta gente visita el Centro de Recreo, nos dimos cuenta de que aproximadamente 32% de las personas básicamente no lo visitan, un 16% casi nunca y un 16% una vez al año, que básicamente es nulo.

De hecho, - Y aquí me voy a adelantar un poco -. Cuando vemos las estadísticas de visitación, el mes en el que más se visita es abril, con una visitación de aproximadamente 1.100 (mil cien personas), esto para el año 2023, pero eso está sumamente por debajo de la capacidad diaria del Centro de Recreo, que es de 300 personas diarias. Es decir, no estamos ni siquiera llegando a un 30% de la ocupación que deberíamos tener.

El 80% de la visitación al Centro de Recreo es durante los fines de semana. Solamente el 47% de los asistentes paga la entrada

Análisis de ingresos al Centro de Recreo COLPER

| Periodo 2023 | Entre semana | | Fin de semana | | Total por mes |
|-----------------------------|--------------|-----------|---------------|-------------|---|
| Mes | Pagan | No pagan | Pagan | No pagan | |
| Enero | 15 | 13 | 63 | 9 | 100 |
| Febrero | 24 | 20 | 233 | 193 | 470 |
| Marzo | 12 | 17 | 306 | 393 | 728 |
| Abril | 275 | 216 | 290 | 352 | 1133 |
| Mayo | 9 | 17 | 241 | 302 | 569 |
| Junio | 6 | 3 | 158 | 366 | 533 |
| Julio | 108 | 128 | 251 | 361 | 848 |
| Agosto | 43 | 41 | 157 | 268 | 509 |
| Septiembre | 45 | 30 | 125 | 185 | 385 |
| Octubre | 10 | 9 | 116 | 97 | 232 |
| Noviembre | N/A* | N/A* | 48 | 91 | 139 |
| Diciembre | 129 | 75 | 253 | 98 | 555 |
| Total | 676 (55%) | 569 (45%) | 2,241 (45%) | 2,715 (55%) | ▶ Abril 2023 fue el mes con la visitación más alta: 1,133 personas ▶ La capacidad diaria del Centro de Recreo es de 300 personas |
| | 1,245 (20%) | | 4,956 (80%) | | |
| | 6,201 | | | | |
| Promedio de ingresos al mes | 517 | | | | |
| Porcentaje que paga | 47% | | | | |

* En el mes de noviembre 2023 no se tomó el dato de la visitación

Ahora, si nos vamos hacia atrás, regresando un poco; otro desafío que tenemos es la proyección de la población activa. La población sigue creciendo, pero si lo vemos es una línea que básicamente se ve plana. Hicimos una proyección con nuestro equipo actuarial que, de hecho, lo dirige también Geovanny y nos dimos cuenta de que básicamente no seguiríamos cubriendo, como bien decíamos con los ingresos que estamos generando, a través de timbres y patrocinios. Entonces tenemos que darle una sostenibilidad financiera propia. Yo sé que a todos quizás les encanta tener el Centro de Recreo, como un valor agregado del Colegio, pero sí que debemos buscar esa sostenibilidad financiera.

Resumen Ejecutivo - Estrategia de Rentabilidad Centro de Recreo

Se proyecta un aumento de 836 nuevos colegiados para el año 2033, lo que representa un incremento de un 3% en 10 años

| Proyección Actuarial de la población activa | | | |
|---|---------|---------|--------|
| Año | Mujeres | Hombres | Total |
| 2022 | 1.771 | 913 | 2.684 |
| 2023 | 1.819 | 954 | 2.773 |
| 2024 | 1.869 | 994 | 2.863 |
| 2025 | 1.912 | 1.033 | 2.945 |
| 2026 | 1.947 | 1.072 | 3.019 |
| 2027 | 1.998 | 1.110 | 3.107 |
| 2028 | 2.030 | 1.146 | 3.175 |
| 2029 | 2.062 | 1.187 | 3.249 |
| 2030 | 2.112 | 1.218 | 3.329 |
| 2031 | 2.160 | 1.257 | 3.417 |
| 2032 | 2.198 | 1.283 | 3.480 |
| 2033 | 2.240 | 1.324 | 3.564 |
| Total | 20.528 | 11.624 | 37.605 |

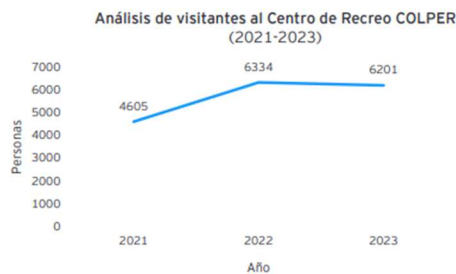


- Según la proyección del estudio actuarial realizado en el año 2022, se proyecta que para el año 2033 se tendrán 880 nuevos colegiados para tener un total del 3.564.
- En el presente análisis realizado por EY se toma el dato real en el año 2023 de 2.859 colegiados, con lo cual la proyección al 2033 llega al número de 3.695, correspondiente a 836 nuevos colegiados.

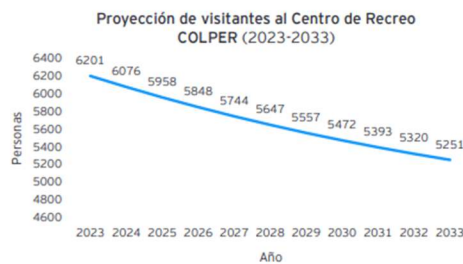
Entonces, si consideramos esa proyección relativamente plana de agremiados y además consideramos las tendencias de visitación, nos estamos dando cuenta que la proyección es que básicamente va a seguir decreciendo y sin una capacidad real de ajustar las tarifas

que cobramos por ingreso al Colegio, que además no todos los que ingresan pagan, si nos damos cuenta, básicamente el grueso de la población que entra entre semana no paga con un 50/50 y el fin de semana, sí tenemos una proporción un poco más alta que paga, pero igual tenemos una población importante que no paga aproximadamente 55% en términos generales. Entonces, tenemos otro desafío ahí: Nos visitan poco y además de eso quienes nos visitan usualmente no pagan y eso nos quita sostenibilidad financiera. Entonces eso, para resumir un poco.

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

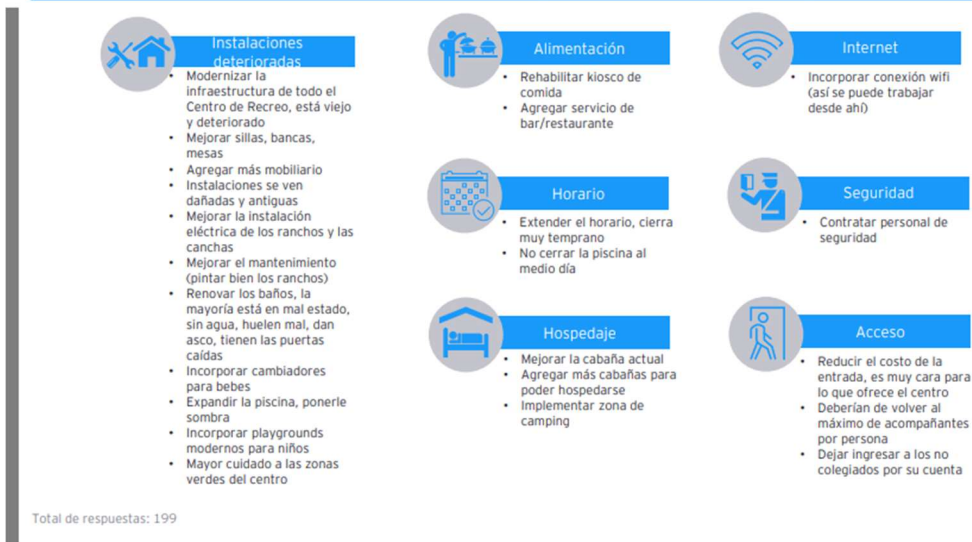


- Proyección de decrecimiento: 2% anual, calculado sobre la base 2023-2022

Por otra parte, cuando conversamos con las personas que visitan el Centro del Recreo sobre qué les afectaba y qué apreciaban sobre el Centro de Recreo, ellos nos decían:

- “Nos gustaría modernizar la infraestructura en general”.
- “Mejorar las condiciones del Centro de Recreo”.
- Nos dijeron también que, “En la alimentación hay pocas opciones”.
- Nos gustaría tener un quiosco de comida, un servicio de bar, un restaurante”.
- “Un horario más extendido”.
- “Un hospedaje que estuviera en mejores condiciones respecto a la cabaña actual”.
- “Agregar más cabañas”.
- “Implementar una zona de camping”,

Los agremiados que visitan el Centro de Recreo consideran que se debe mejorar su infraestructura. El deterioro de las instalaciones afecta la relación precio-calidad: Se cree que es caro para lo que ofrece



Todo esto fueron iniciativas o comentarios que fueron saliendo de las mismas personas que nosotros entrevistamos durante el proceso de análisis de la situación.

Comentaron, además:

- “La necesidad de incorporar una conexión de Wifi, que existe una conexión, pero no es adecuada para poder llevar a cabo las labores de las personas ahí”.

- “Contratar un personal de seguridad más amplio”, porque lo que se tiene actualmente es un guardia que está controlando un poco la entrada, pero realmente las personas que están en el Centro de Recreo cumplen varias funciones y asimismo consideraban curiosamente que se debía “reducir el costo de la entrada”. Se decía que era muy cara para la calidad del servicio.

Por otro lado, parte de lo que valoramos para proponer las alternativas que en un momento voy a mostrarles fue ... Bueno, ¿Qué hacen las personas que no asisten al Centro de Recreo?

Entonces ellos decían: *“Bueno, nosotros vamos a otras fincas para hacer picnic, vamos a los ranchos, buscamos lugares privados que nos permitan descansar entiéndase hoteles, resorts, clubes de playa, clubes de campo, lugares al aire libre, buscamos zonas verdes como los parques, buscamos jardines botánicos, lugares pet friendly y también algunos que sus parejas o ellos mismos son agremiados de otros colegios, también dicen: No, es que hay otro Colegio que tiene una finca más bonita, que me gusta más, entonces nos decían que como el Colegio de Abogados, el Colegio de médicos, el Colegio de Ciencias Económicas, COLYPRO”.*

Y Así mismo también decían: *“Bueno, la verdad es que ahí no tengo opción de alimentación, prefiero ir a un restaurante en el que tengo un play para que mis hijos jueguen o un lugar pet friendly, etcétera, así como parques públicos que ya mencionaba lugares de montaña, playa, hiking y deportes”.*



Esto es un resumen, que estoy aquí “agarrando aire”, pero en general, ¿Cuál es la situación actual?, ¿Cómo la identificamos y cuál fue el trabajo que llevamos a cabo?

A partir de eso, planteamos. junto con la Comisión y nosotros llevando a cabo un proceso de innovación, 4 iniciativas para decir: “Bueno, vamos a hacer sostenible al Centro de Recreo por sí mismo:

1. El primero que quizás parece muy simplista, es bueno, mantengámoslo, si los agremiados se sienten contentos, pero vamos a tener que hacer un aporte adicional para darle sostenibilidad.
2. El segundo es: Remodelemos la infraestructura actual, para fortalecer la propuesta de valor y mejorar una relación calidad/ precio que, si recuerdan, en la parte de esta esquinita, cuando estábamos hablando del qué percibían las personas cuando lo visitaban, decían: “Nosotros no percibimos que el precio sea acorde a la calidad”. Entonces esa es otra alternativa.
3. Una tercera alternativa es, construyamos nuevas instalaciones, sin movernos del lugar y vamos a cambiar el modelo de negocio. Para darle sostenibilidad, vamos a convertirnos en algo más parecido a un club de campo, a un club más exclusivo y vamos a tener que abrirnos al público.
4. Y una cuarta opción, que hemos traído a la mesa durante nuestro estudio es que se divide a la vez en dos:
 - a) Vendamos la finca, que tiene un avalúo ya realizado por parte del Colegio de Periodistas y trasladamos el Centro de Recreación a una zona más cercana, porque parte de lo que nos mencionaban acá, era la distancia.

Las personas que no lo visitaban nos decían: “Mira, es que yo soy de Cartago, soy de San José e ir a La Garita, no me funciona”.

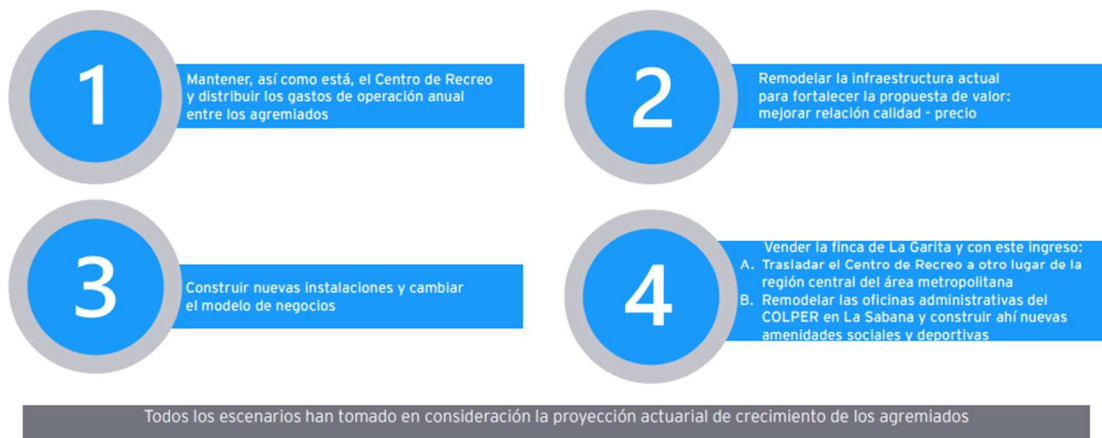
Entonces, colocar un Centro de Recreo en San José como lo tienen otros Colegios

- b) Y otra opción, dentro de esa misma cuarta alternativa, sería remodelar las oficinas administrativas donde estamos hoy y generar una propuesta de valor en donde aquí tengan amenidades sociales y deportivas.

Resumen Ejecutivo - Estrategia de Rentabilidad Centro de Recreo

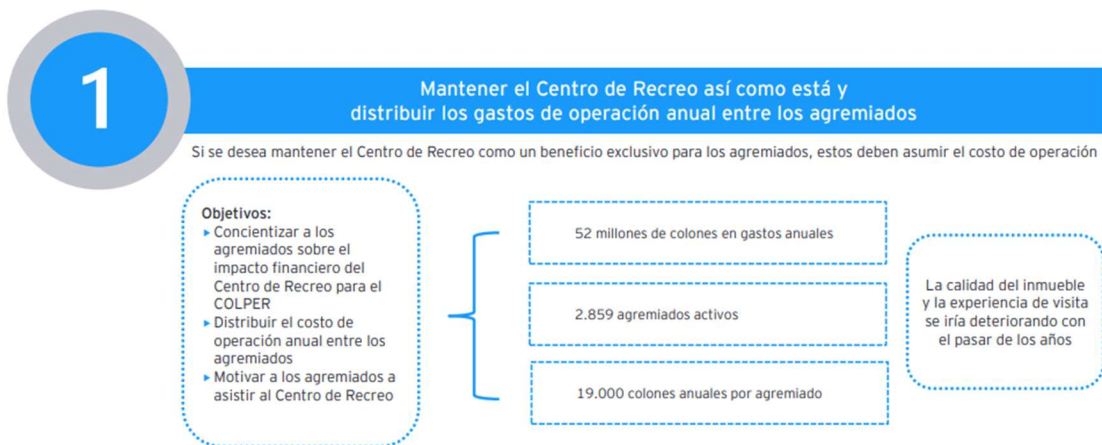
Para que el COLPER deje de perder dinero con el Centro de Recreo se deben tomar decisiones drásticas, de lo contrario el inmueble se va a deteriorar más y la visitación va a ser cada vez menor

Los escenarios propuestos incluyen una estimación a alto nivel de la inversión requerida. Posteriormente se debe hacer un estudio de factibilidad financiero, el cual no está dentro del alcance de la presente contratación



Entonces, metiéndome un poco más y resumiendo también, con vista en el tiempo, lo que pensamos es, con los ₡52.000.000,00 (cincuenta y dos millones de colones) en gastos anuales y con 2.859 de agremiados activos, estaríamos hablando de un aporte de ₡19.000,00 (diecinueve mil colones) anuales por agremiado adicional, para poder darle sostenibilidad y mantener el Centro de Recreo, en condiciones adecuadas y no cambiamos absolutamente nada en el modelo de negocio. Es decir, hacemos mejoras mínimas que tenemos que hacer para que el lugar siga funcionando. No cambiamos la propuesta de valor y sigue siendo exclusivo para nosotros.

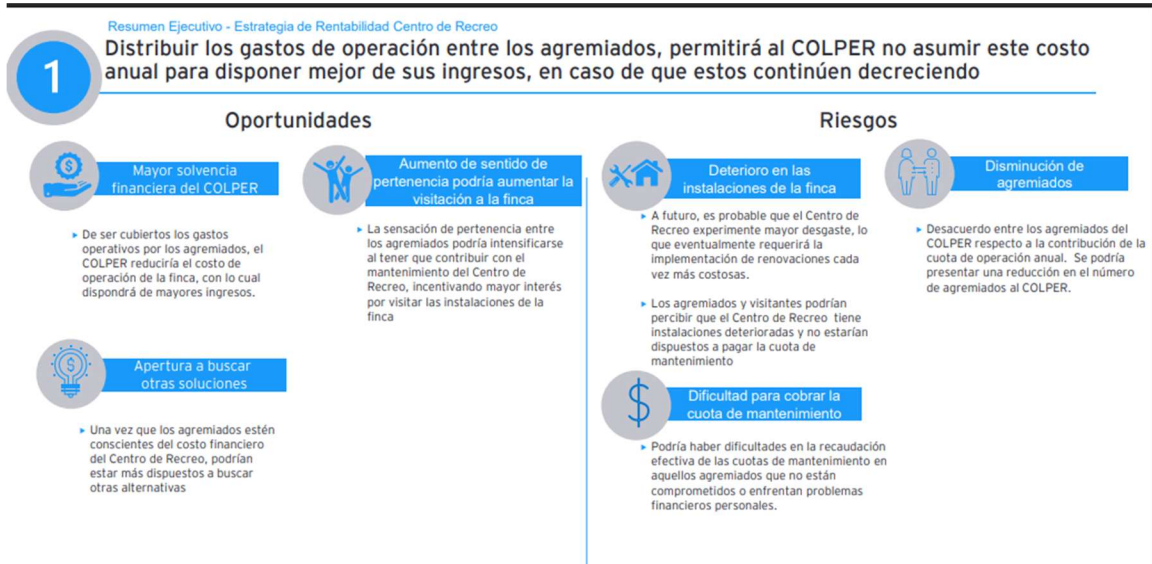
Distribuir los gastos de operación entre los agremiados, permitirá al COLPER no asumir esta pérdida anual para disponer mejor de sus ingresos, en caso de que estos continúen decreciendo



¿Cuáles son las oportunidades de esto?

- Una mayor solvencia financiera, por supuesto. Esto nos daría recursos frescos a través de estas cuotas adicionales, un aumento de sentido de pertenencia. Esto suele pasar mucho, e incluso en la teoría económica se desarrolla cuando yo pago por algo, siento la necesidad de ir. Por ejemplo, es como cuando pagamos el gimnasio por adelantado.

Y lo otro es, una apertura a buscar soluciones. Esto, al generar conciencia del costo financiero que tiene el Centro de Recreo, generaría también una conciencia de la necesidad que hay de generar alternativas que lo hagan sostenible desde otro punto de vista.



Entonces los deterioros, los riesgos, el deterioro de las instalaciones de la finca, como les decía, estamos manteniendo las capacidades, no estaríamos renovando la propuesta de valor, sino que nada más lo mantendríamos como está ahorita, pero dándole sostenibilidad financiera.

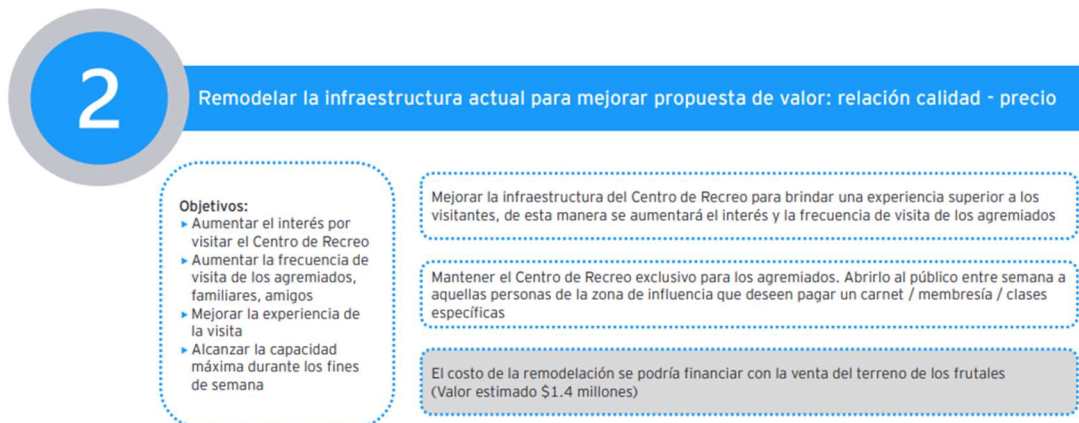
Una dificultad para cobrar la cuota de mantenimiento. Esto usualmente suele darse. Puede incluso, existir personas que se retiren del colegio, que dejen de ser agremiados.

Y, una tercera. Bueno que es que es esta tercera, que es la disminución. Yo puedo llegar y decir: “Bueno, tras de cuernos, palos”. Tal vez la propuesta de valor del Colegio no me convence y además me van a cobrar una cuota adicional; entonces ese es un riesgo que asumimos.

Respecto a la segunda opción, estamos hablando de remodelar la infraestructura actual para mejorar la propuesta de valor, es decir, remozar las instalaciones actuales, los ranchitos, las piscinas, generar un poco más de calidad en las zonas verdes y hemos hecho una estimación, de que esto podría ser cubierto, que aproximadamente el costo es un poco menos de \$1.000.000,00 (un millón de dólares), que sería cubierto con la venta del terreno de frutales, ahí mismo en el Centro de Recreo, que nos permitiría cubrir esto. Es decir, no necesitaríamos fondos adicionales por parte de los agremiados, sino que se cubriría con esa misma venta.

Resumen Ejecutivo - Estrategia de Rentabilidad Centro de Recreo

Remodelar la infraestructura actual para mejorar la propuesta de valor del Centro de Recreo con el objetivo de aumentar la visitación y así obtener ingresos adicionales



De nuevo: Oportunidades que nos generaría mayores ingresos y diversificación de servicios:

Al remodelar la piscina, los ranchos, las canchas deportivas y el salón de eventos se mejorará la experiencia del agremiado y del visitante, con lo cual se mejorará la propuesta de valor del Centro

Oportunidades



Mayores ingresos y diversificación de servicios

- La remodelación del Centro de Recreo podría resultar en un aumento sustancial de ingresos debido a la atracción de un mayor número de visitantes y la diversificación de la oferta de servicios.
- La introducción de nuevas fuentes de ingresos, como eventos especiales, alquiler de espacios y venta de comida, podría diversificar y estabilizar las finanzas del Centro.



Mayor oferta deportiva y recreativa

- La posibilidad de ofrecer una gama más amplia de clases deportivas y actividades recreativas podría satisfacer una demanda creciente y atraer a diferentes segmentos del público.
- Al mejorar las instalaciones y servicios, el Centro de Recreo podría posicionarse como una opción más competitiva frente a otros lugares de esparcimiento, atrayendo a más visitantes.



Valorización de la propiedad

- La revalorización de la propiedad es una consecuencia directa de las mejoras realizadas, lo que podría incrementar el patrimonio del COLPER.
- La modernización y ampliación de las instalaciones podría incentivar a más profesionales de Ciencias de Comunicación Colectiva a afiliarse al COLPER, fortaleciendo la comunidad y la base de miembros.



Alianzas estratégicas

- La apertura al público general durante la semana podría generar alianzas con escuelas, empresas y organizaciones para eventos y programas, ampliando la base de visitantes. También de vecinos de la zona.
- Al tener remodelado las facilidades de las canchas deportivas y la sala de eventos, se podría buscar un aliado estratégico que los administre y el centro reciba un alquiler por el mismo.

Amenazas



Construcción y remodelación

- Durante el periodo de construcción y remodelación, es probable que se experimente una disminución en los ingresos debido a la posible reticencia de los agremiados a visitar el Centro de Recreo en medio de obras.



Exclusividad de los agremiados

- La apertura al público general entre semana podría alterar la exclusividad percibida por los agremiados, lo que podría disminuir su interés en el uso de las instalaciones.



Precio de venta menor

- El tiempo de venta del área de frutales podría tomar más de lo previsto.
- El precio de compra del área de frutales podría ser menor al del avalúo.
- El tiempo de venta de la finca podría tomar más de lo previsto.



Crisis económica

- Cambios en el entorno económico podrían afectar el presupuesto familiar para esparcimiento y recreación.

Al remodelarlo, se daría un aumento sustancial de los servicios. Cuando algo está nuevo, a todos nos gusta ir a conocerlo. Esperaríamos que la visitación incremente. Una mayor oferta deportiva y recreativa; se incluiría un remozamiento de las canchas, un remozamiento de las instalaciones deportivas también como las piscinas, como mencionaba antes, y esto nos permitiría dar también ofertas como, por ejemplo, clases, alquiler de canchas, etcétera.

Alianzas estratégicas: Como decíamos, una potencial apertura al público que es algo importante. Podríamos crear alianzas estratégicas con otros Colegios. Ya sé que es algo que se ha hecho anteriormente, que ha funcionado en algunos casos, en otros casos no ha funcionado, pero se podría dar como una potencial oportunidad y una revalorización de la propiedad. Aquí esto es importante, porque estaríamos incrementando el patrimonio del Colegio de Periodistas, que creo que todos tenemos ese sentido de pertenencia, de sentir que lo que es del Colegio es nuestro y nos interesa hacerlo crecer.

Las amenazas: Una construcción y remodelación que se puede experimentar, una disminución de los ingresos. Hay un flujo de caja que no entraría cuando estemos ejecutando las obras. Eso, por un lado.

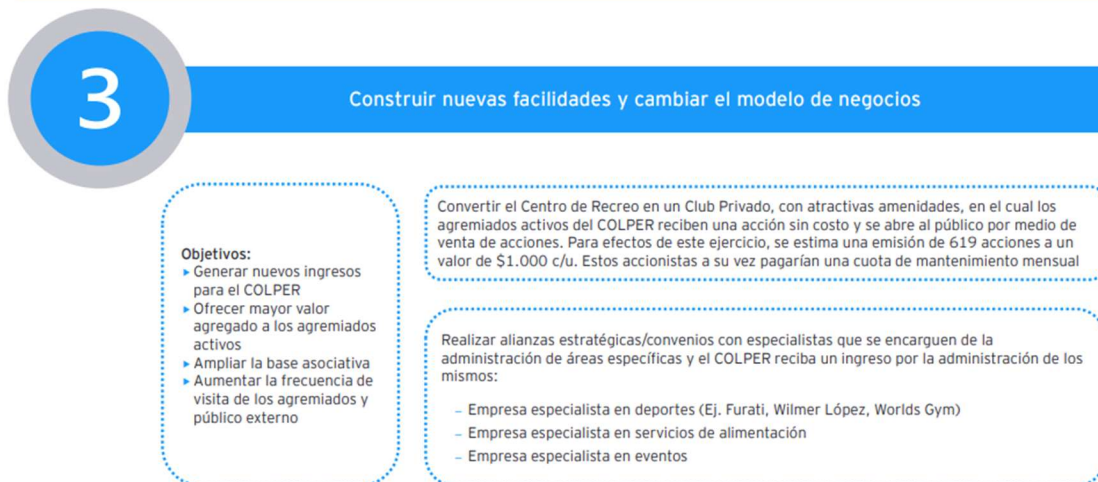
En segundo lado, el tiempo de venta del área de frutales podría tomar más de lo esperado. No siempre vender una propiedad es lo más rápido del mundo, si es difícil a veces vender un carro, inclusive una propiedad, lo suele ser más una de esta proporción. Puede ser que a pesar de que hagamos esto, sigan influyendo otros factores como la distancia en el interés por asistir, aunque pongamos algo lindísimo, tal vez la gente no va a seguir estando interesada en esto. Eso es un riesgo y lo que sí es al implementar estas alianzas estratégicas y buscar una mayor apertura al público, perderíamos una exclusividad por parte de los agremiados, que eso también es algo que tenemos que considerar.

Y, por último, siempre existen los riesgos de las crisis económicas, que lo hemos incluido acá por un tema principalmente de que estaríamos hablando de una inversión fuerte y nos incluiría incertidumbre a la recuperación de los flujos de efectivo que estaríamos planteando.

Entonces, una tercera opción – Y ésta es quizás una de las que ya empieza a ser un poco más disruptivas –. Me dicen cómo voy de tiempo, voy a tratar de apresurarme –. Es convertir el Centro de Recreo en un Club Privado, en el que los miembros del Colegio de Periodistas tengan una membresía preferencial, es decir, para los exteriores tendrían que pagar unas condiciones, mientras que para nosotros o para ustedes, mejor dicho, sería un poco diferente. Y ahí estaríamos pensando en una emisión inicial de acciones a un valor de \$1.000,00 (mil dólares cada una) y, seguida por una cuota de mantenimiento. Esto siguiendo mucho el modelo de empresas especializadas en deporte, como por ejemplo Furati, que son complejos deportivos, el complejo Wilmer López, más cerca de donde está el terreno o, por ejemplo, las instalaciones que tiene World Gym, o para los que somos del Este, World Gym, que también tiene unas instalaciones similares. Aparte de eso incluiríamos, como decimos, personas que administren esta parte deportiva, incluiríamos empresas especializadas también en alimentación para buscar resolver parte de las inquietudes que hablábamos de que las personas decían: “Mirá, es que yo voy, pero no tengo una opción de alimentación, de sentarme en un restaurante”.

Y empresas especialistas en eventos también, que nos permitan llevar a cabo de manera adecuada, estas actividades y que no seamos simplemente administradores de una finca, sino que realmente estemos dando una propuesta de valor.

En el escenario 3 se construirán nuevas instalaciones y se agregarán nuevas amenidades para aumentar la capacidad de visitantes, ofrecer mayores actividades para recreación y entretenimiento



¿Qué representa esto en términos de inversión?

Estaríamos hablando de una inversión poco por debajo de \$2.000.000,00 (dos millones de dólares) de ₡981.000.000,00 (novecientos ochenta y un mil millones de colones) y estaríamos proyectándolo con base en las cuotas de las acciones que estamos planteando, que en ese momento eran ₡545.000,00 (quinientos cuarenta y cinco mil colones) al tipo de cambio de ₡545, estaríamos recuperándolo en 10 años y en ese momento le estamos dando sostenibilidad financiera nuevamente al modelo de negocio.

Resumen Ejecutivo - Estrategia de Rentabilidad Centro de Recreo

En el escenario 3, el costo de construcción y remodelación es de \$1.8 millones USD. Si se venden 619 acciones de \$1.000, más una cuota de mantenimiento mensual de 20.000 colones, la inversión se recupera en 10 años

| CRC | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Capex | (C981 000 000) | | | | | | | | | | |
| Acciones | | 619 | 619 | 619 | 619 | 619 | 619 | 619 | 619 | 619 | 619 |
| Precio por acción | | C545 000 | | | | | | | | | |
| Mensualidad | | C240 000 | C247 008 | C254 418 | C262 051 | C269 912 | C278 010 | C286 350 | C294 940 | C303 789 | C312 902 |
| Ingresos | | C485 964 474 | C152 913 519 | C157 500 925 | C162 225 953 | C167 092 731 | C172 105 513 | C177 268 679 | C182 586 739 | C188 064 341 | C193 706 272 |
| Gastos administrativos | | (C92 668 000) | (C95 373 906) | (C98 158 824) | (C101 025 061) | (C103 974 993) | (C107 011 063) | (C110 135 786) | (C113 351 751) | (C116 661 622) | (C120 068 141) |
| Flujo neto | (C981 000 000) | C393 296 474 | C57 539 614 | C59 342 101 | C61 200 892 | C63 117 738 | C65 094 450 | C67 132 893 | C69 234 988 | C71 402 719 | C73 638 130 |
| Flujo acumulado | | (C587 703 526) | (C530 163 912) | (C470 821 811) | (C409 620 919) | (C346 503 181) | (C281 408 730) | (C214 275 838) | (C145 040 849) | (C73 638 130) | 0 |

Con los supuestos establecidos, el Centro de Recreo estaría recuperando su inversión en un plazo de 10 años.

- Es importante aclarar que esta es una herramienta que proporciona una visión de alto nivel para ayudar en el proceso de toma de decisiones.
- Los montos están siendo ajustados año tras año en base a la tasa de inflación anual en Costa Rica.
- Una acción proporciona acceso a toda la familia cercana, por lo que el cuadro de acciones no representa la cantidad de ingresos potenciales al centro, sino más bien la cantidad de familias.
- Tipo de cambio utilizado: 545 colones.
- No se incluyen los costos de comercialización y comunicación para la venta de las acciones

Consideraciones:

- Definir si los afiliados reciben gratis la acción o se les cobra un monto simbólico
- Definir la cuota de mantenimiento mensual que deben pagar los afiliados

Nota: Ver página 47 en la que se incluyen los supuestos en los que se basan los cálculos este ejercicio

Page 46



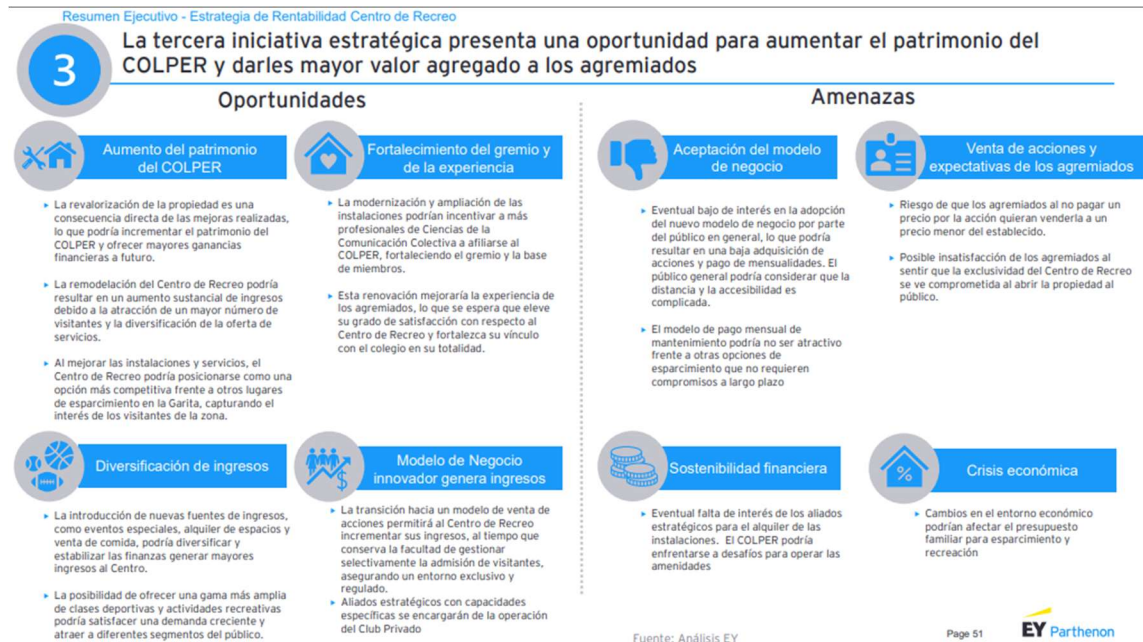
¿Cuáles son nuestras oportunidades?

De nuevo; el aumento del patrimonio. Al generar una mejoría en las condiciones de la finca, no sólo estaríamos mejorando el valor de la propiedad, sino también estaríamos generando una fuente de ingresos para el COLPER, que no contamos actualmente, un fortalecimiento del gremio y la experiencia. Probablemente, esto logre atraer a nuevas personas al gremio y a sentirse parte de él, una diversificación de ingresos como hablábamos, no sólo estaríamos hablando de ingresos por entradas, estaríamos hablando de ingresos por alquileres. Tendríamos, probablemente concesiones por restaurantes, etcétera, y un modelo innovador de negocio, hacia un Centro de Recreo que compite también con mucha de esa propuesta que veíamos ahora de las personas que no llegan al Centro de Recreo y les damos una alternativa que sí es parte de nosotros.

Ahora, ¿Cuáles son los riesgos?

En la aceptación del modelo de negocio puede haber un bajo interés en la adopción de este modelo de negocio y estoy seguro de que quizás no todos van a estar de acuerdo y eso es natural, una sostenibilidad financiera, como decimos, una falta de interés. También habría un desafío en la sostenibilidad financiera del modelo que estamos proponiendo y

que la venta de acciones, al igual que hablábamos anteriormente en el escenario 2, de un riesgo porque si no fuera tan acelerada la venta de los terrenos, quizás aquí podríamos sufrir algunos retrasos por la venta de acciones por condiciones económicas, particularmente o por situaciones externas a nosotros, que nos harían quizás no recuperar esto en 10 años, sino recuperarlo tal vez en 11. Así como tendríamos potencialmente también una oportunidad, si se dan unas condiciones increíblemente buenas o sumamente buenas y logramos recuperar esto con anterioridad, que es lo que mencionamos aquí.

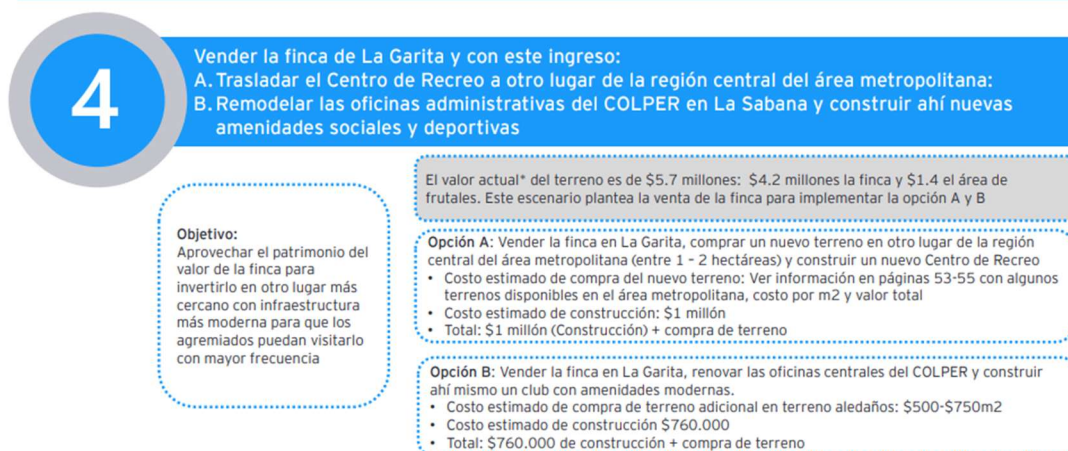


Entonces, de nuevo: siguiendo con los modelos disruptivos, un cuarto modelo que proponemos, como alternativa es, que vendemos la finca de La Garita, que ese es el componente principal de este modelo. De nuevo, compramos un terreno nuevo en otro lugar de la Región Central del Área Metropolitana, con un tamaño similar, de entre 1 y 2 hectáreas y construimos un nuevo Centro de Recreo, aquí en el Centro de San José o en un área cercana, más cómoda para el ingreso de las personas que La Garita, puntualmente.

Actualmente hemos estimado un costo de construcción de \$1.000.000 (un millón de dólares) que es muy similar a lo que vimos en el escenario 2, recordarán y una compra de terreno que puede variar. Pero eso sí, tendríamos fondos de aproximadamente 5.7 millones, basados en los avalúos actuales o más actualizados que tenemos de las propiedades en La Garita.

Y una opción b, que, de nuevo, es vender la finca de La Garita y no construir necesariamente un Centro de Recreo en el Centro de San José o en un área circundante, sino construir acá mismo, un club con amenidades modernas, más cercano a algún club que tenemos por acá cerca, donde haya áreas sociales y podemos incluso tener áreas deportivas.

Para que Centro de Recreo COLPER deje de perder dinero se deben tomar decisiones drásticas y cambiar su modelo de negocios



*Avalúo realizado para el COLPER

Page 52 EY Parthenon

Eso sí, hemos considerado, al ver esto una compra de terreno adicional en terreno en las partes aledañas, porque definitivamente para esta propuesta de valor se nos quedaría un poco corto el terreno que tenemos aquí actualmente. Hemos estimado un costo de construcción de \$760.000,00 (setecientos sesenta mil dólares) y bueno, de nuevo, contaríamos con unos recursos de aproximadamente 5.7 millones de dólares.

Entonces, para ir cerrando. - Y les agradezco mucho el respeto, porque básicamente no tuve interrupciones -. Para ir cerrando, lo que es importante acá es que les estamos presentando cuatro alternativas que van desde lo más conservador hasta lo más disruptivo en el modelo de negocio o en las alternativas para generarles ese valor agregado a ustedes y lo que es importante además de eso, es que, lo que estamos sugiriendo es tomar una decisión lo más pronto posible.

Yo aquí, voy nada más a cerrar con las oportunidades y riesgos.

Las oportunidades, como decíamos, una capitalización y crecimiento patrimonial, Estaríamos generando efectivo, una modernización de las instalaciones, cercanía que podría aumentar la frecuencia de visita, fortalecimiento de la imagen, que eso es importante, particularmente en el momento actual del Colegio de Periodistas.

En el caso de los riesgos, no necesariamente vamos a lograr conseguir un terreno aquí a la par, quizás tengamos que pensar en algo alternativo.

Retos de aceptación: No todos los agremiados van a estar felices.

El tiempo de venta, que lo hemos conversado ya anteriormente.

Y, el precio de venta: Quizás no consigamos los 5.7, sino que, por el mismo motivo de entrar en negociaciones, entrar en un tiempo adicional, puede ser que tengamos que aceptar un precio menor.

Y yo creo que ya con esto, - Estas son muy similares - y con esto concluiría, como les decía, la idea era hacer un resumen muy rápido y generar la discusión que ustedes van a tener hoy. Y estamos aquí, tanto Geovanny como yo, a la orden para las preguntas que vamos a contestar, pero el orden del control lo tiene Auxiliadora.



La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias. Entonces se abre el periodo de consultas. Ustedes definen cuántas acumulan y las que no correspondan a las personas de EY, las responderíamos en la Junta o eventualmente en la Comisión.

Por favor, levanten la mano para ver el orden.

La primera persona, dice Auxiliadora, que es Luis Barahona.

El señor Luis Barahona.

Okey. Mi nombre es Luis Barahona, carné 192. Una consulta: En esta cuarta alternativa que usted nos dice: “La venta y construir algo aquí”. ¿Qué participación de la propiedad de esta nueva instalación tendríamos los colegiados?

La presidenta Yanancy Noguera.

Seguimos con la segunda pregunta, Auxiliadora.

El señor Ariel Hoffman Brenes.

No recuerdo el número de carné, honestamente.

Comenta la firma de que en el escenario No.1, el aumento sería de ₡19.000,00 (diecinueve mil colones) anuales. Eso bueno $\div 12 =$ ₡1.583,00 (mil quinientos ochenta y tres colones). Entonces, hasta qué punto más bien no se podría hacer como una fusión de la propuesta No.1 y No.2, donde precisamente se hace ese aumento y aparte, se ve una mejora en las instalaciones, para obviamente atraer más tráfico, porque digamos, - Ahorita no sé, no tengo los montos exactos -, de cuáles son las mensualidades que hay con respecto a los otros Colegios. Pero sí sé que, por ejemplo, el Colegio de Ingenieros anda por veinte y resto de mil y nosotros estamos en menos de ₡10.000 colones. Obviamente las finanzas golpean y todo golpea, pero si se mantiene la exclusividad y aparte hay una mejora, siento que un aumento es completamente justificable.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias

¿La persona 3?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sería el caballero, el compañero.

El señor Gabriel Fernández

Gabriel Fernández, carné 5060. Las mías son dos:

1) Bueno, me llama mucho la atención los números de la visitación al Centro de Recreo, porque yo siempre que voy está lleno, no hay campo, pero está lleno de que todos los ranchos están repletos. Bueno, tengo rato de no ir, tengo como 3 meses, pero las veces que he ido y póngale 10, porque tengo poco de ser colegiado, ha sido así.

2) Y la segunda era en el escenario 3. ¿Cuánto sería la cuota? porque es poner la cuota, pero no dicen cuánto sería lo que tendríamos que pagar por la acción para ser miembros del Club.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien. Vemos estas primeras 3 preguntas. Creo que hay una que nos corresponde a nosotros en la Junta.

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Sí. Yo creo que la primera.

La presidenta Yanancy Noguera.

Bueno, yo apunté otra. Si quieren contesten ustedes y luego hablamos nosotros.

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Okey, bueno. Respecto a la primera pregunta y la disculpa, es que se me hace imposible aprenderme los nombres tan rápido. La participación que tendría realmente no se está considerando y espero estar respondiendo a la pregunta. No se está considerando, al menos en el planteamiento de los escenarios, una distribución de efectivo o de beneficio por esto, sino que se pensaría en reinvertir y generar un mayor patrimonio para el Colegio de Periodistas, puesto que es un activo del Colegio de Periodistas y se reinvertiría en su mayoría en la generación de capacidades, ya sea en el nuevo Centro Recreativo o acá en estas instalaciones, y el remanente tendríamos que tomar sí, en efecto, una decisión si hubiera un remanente que según nuestras proyecciones, lo habría, para decidir qué hacemos con ese efectivo, si hubiera un financiamiento para alguna iniciativa adicional del Colegio de Periodistas, alguna otra necesidad, o si pasaría a algún fondo.

¿La segunda?

La presidenta Yanancy Noguera.

Había una sobre el tema de fundir la 1 y la 2.

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Correcto.

Sí, eso es algo que de hecho revisamos durante la ejecución del proyecto, porque hay varias maneras, lógicamente de hacer estrategia, ¿Verdad? Una de ellas es sumar una cantidad de iniciativas para llegar a una meta, que es la forma más usual cuando lo hacemos, por ejemplo, para una empresa. Pero en casos como estos que hay una urgencia, para darle vuelta al resultado que estamos observando, normalmente seleccionamos escenarios que no necesariamente son excluyentes, pero que tratan de responder por sí mismos a la necesidad en este caso.

Entonces, la respuesta corta es, *no es descartable*, no necesariamente son excluyentes, pero se planteó el análisis junto con el Colegio de Periodistas, de tal manera que cada uno de los escenarios fuera por sí mismo una estrategia, para dar sostenibilidad al Colegio. Pero digamos, no tengo un motivo para decirte que no. Es totalmente viable. ¡Correcto!

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. De las otras consultas: Luis, el activo siempre va a ser nuestro. O sea, de hecho, dejará de ser nuestro en el momento en que decidamos venderlo, pero cualquier cosa planteada dentro de las 4 propuestas, considera que el activo siempre va a ser de las personas colegiadas.

Luego, el otro tema de la cuota, que pudiéramos subir más la cuota, pues por supuesto que podemos subir más la cuota. ¿Cuál es la diferencia que tenemos nosotros respecto a otros colegios profesionales? Es que no estamos obligados a estar colegiados. O sea, los ingenieros están obligados a estar colegiados, los médicos están obligados a estar colegiados, entonces digamos que el precio y aquí los economistas lo explicarían mejor, digamos, tienen una elasticidad distinta, en nuestro caso.

Y, sobre la visitación, los datos que se reportaron en el estudio son datos oficiales del ingreso a la finca. Ahora tenemos el sistema de SINPE móvil, entonces hay una forma de control, para las personas que asisten. Tenemos días entre semana que no llega nadie a la finca. El fin de semana de más baja visitación son 100 personas. Recordemos que no todas son personas colegiadas porque va familia y ellos no pagan, dependiendo del grado de consanguinidad y en el mejor de los casos, que es abril, por la Semana Santa, el estudio lo que nos arroja es de 1100 personas por mes.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Tal vez para agregar al compañero: El 80% de la visitación de los colegiados es el fin de semana, por eso es por lo que usted lo ve lleno, pero precisamente la oferta para que pueda llegar más gente es la misma, es decir, un rancho grande que se llena y que es la que da más recursos y el 47% de la gente que llega es la que paga. Entonces, son ingresos muy pocos. O sea, no sostienen los gastos del Centro de Recreo. Es decir, que diariamente llegue una persona o lleguen 300, se gastan operativamente ₡185.000,00 (ciento ochenta y cinco mil colones) diarios.

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Solo para complementar dos partes de las respuestas para el caballero:

- a) Respecto a la cuota: Hicimos un cálculo, digamos, aquí es un poco para darle la sostenibilidad en 10 años, usualmente como lo hacemos en Project Finance, digamos. Hicimos un cálculo aproximadamente de ₡20.000,00 (veinte mil colones) de cuota para el caso del tercer escenario.
- b) Y la otra parte que me llamó mucho la atención fue el comentario de que lo percibías muy lleno. Justamente, parte de los comentarios que tuvimos con el personal de la finca propiamente cuando los entrevistamos y

conversamos con ellos es que decían: “Bueno, mucha gente llega, el rancho lleno y a pesar de que tenemos unas zonas verdes interesantes y se pueden sentar ahí y demás, ven el rancho relativamente lleno”. – De hecho, me acuerdo siempre de la palabra que utilizan, que son los cuatriranchos – y ellos dicen, “Bueno, los cuatriranchos, la gente llega, los ven están relativamente llenos y es temprano. Entonces la gente se deprime para no utilizar el término tico y se va”.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. Vamos con la pregunta 4. Creo que sí son ellos, los de atrás. La persona de negro, la señora de negro.

La señora Kattia Zamora

Kattia Zamora, colegiada 2740 y tengo 2 preguntas:

1. La primera, es del tercer caso que hablan, que se van a vender 619 acciones. Sería a externos, ¿Verdad? ¿Es eso? Y la otra pregunta respecto a esto es, si esos ₡20.000 (veinte mil colones) que cobran de cuotas es incluso para nosotros o solo para esas 619 personas que compran esas acciones. Esa es la primera pregunta.
2. Y la segunda pregunta es que si en el cuarto caso se hacen las dos opciones. O sea, de reconstruir este y comprar una finca adicional o ¿Sólo hay que escoger entre una de las dos opciones?, porque entonces no serían cuatro opciones, serían 5. Entonces esas son mis dos preguntas.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿La persona con la pregunta 5? La persona que está a la par.

El señor Mario Zaragoza

Mario Zaragoza, carné 251. Una observación y una pregunta:

- La observación es que, me parece a mí que tal vez no todas las personas que están en esta Asamblea han seguido todos los chats y los correos que se han circulado sobre el tema y por ahí andan dudas como, por ejemplo: que, porque no se intenta mercadear mejor el Colegio, que por qué no se intenta que el Fondo asuma la administración, que por qué no sumamos ... o que se sume otro Colegio Profesional como ya hubo uno hace poco, para ayudar a financiar el Centro de Recreo.

Yo sé que no está dentro de esos 4 temas, pero una explicación rápida de esos temas que se han mencionado tal vez aclararía algunas dudas de algunas personas.

Y, la pregunta puntual es: En la propuesta 2, me llama la atención que, junto a esa propuesta de vender la parte de los árboles frutales, la empresa haya planteado el hecho *sine qua non*, o sea como casi intrínseco de que haya que abrir el Colegio a otras personas fuera del Colegio.

Me queda la duda de ¿Por qué? Porque si se supone que con la venta de la parte de los frutales ya las instalaciones que quedan del Colegio se pueden mantener por sí, no sería necesario abrir el Colegio a terceros. Entonces, esa pregunta de ¿Por qué plantean juntas ambas opciones?

La presidenta Yanancy Noguera.

Y hacemos una pregunta más, para tener 3, que sería el compañero.
Recuerden que son 3 minutos y la idea es que participe la mayor cantidad de personas.

El señor Emanuel Miranda

Emanuel Miranda, carné 1502.

Mi pregunta es sobre el escenario 4. ¿Qué tan factible es encontrar en el Centro, algún terreno con viabilidad económica?

Estuve nada más googleando, revisando cuánto puede costar el metro cuadrado y San José es muchísimo más caro que La Garita. O sea, el Colegio de Abogados está ahí porque tiene 50, 60 años de estar ahí.

Si el Colegio de Abogados tuviera que construir sus instalaciones con toda su capacidad económica, ahí no lo haría.

El Colegio de Ingenieros está todavía más lejos que nosotros. Está en Orosi de Cartago, su finca de recreo. ¿Aquí en San José es posible? ¿Hay algún grado de factibilidad de poder construir algo?

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. ¿Esas 3 preguntas, entonces?

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Sí, sí. Vamos en orden.

Y entonces, respecto a la primera pregunta, que es sobre el escenario 4, si pueden ser paralelos, la respuesta es sí, pueden ser paralelos, por eso los estamos convocando como un solo escenario. Lo que sí puede llegar a ser, es que el costo puede llegar a escalar de una manera que, si demoramos mucho, si las condiciones cambian, no nos permita hacer las dos, entonces estamos proponiéndolo de esa manera, por eso.

Justamente aquí aprovecho para brincarme a la pregunta del caballero que está a la par, que es de porqué incluimos la apertura al público en el segundo escenario y la respuesta

es bastante simple: Es porque como no tenemos visitación entre semana, lo que proponemos es, dar esa apertura para poder capturar población de la zona y darle mayor sostenibilidad a los ingresos y eso nos acelera cuando veíamos, digamos, aquí no lo incluimos tanto a detalle, pero sí cuando hicimos los modelitos financieros para llegar a los 10 años y ver cuándo lográbamos recuperar las inversiones, eso nos acelera el periodo de recuperación.

Eso y creo que sobre el otro comentario al respecto que usted hacía, yo creo que lo puede complementar, pero sí comentarles que todas estas alternativas, de hecho, las escuchamos, tanto durante la ejecución del proyecto, como en las sesiones anteriores. Es decir, hablamos de marketing, hablamos de abrir la zona de camping, se habló de vender las frutales y tuvimos una sesión bastante extensa. Creo que la anterior empezamos como a la misma hora y fuimos terminando a las 9:30, una cosa así, 10 de la noche. O sea, todas estas fueron tomadas en cuenta durante la ejecución del proyecto, pero nos hemos dado cuenta de que muchas de esas ya han sido realizadas, como el caso de traer a otro Colegio. Entonces, junto con el equipo de aquí del COLPER tomamos la decisión de enfocarnos y nuevamente también respondiendo a la pregunta del otro caballero, enfocarnos en escenarios que fueran un poquito más capaces por sí solos de resolver la necesidad.

La presidenta Yanancy Noguera.

Y también está la pregunta de Emanuel, sobre si realmente se podría tener algo aquí en el Centro de San José, si sería viable.

La señora Kattia Zamora

Bueno, la otra pregunta mía, era respecto a lo de la cuota, si se hace como estilo club. Que si esa cuota de ₡20.000,00 (veinte mil colones) mensuales, también se nos cobra a nosotros.

¡Eso!

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Sí. vamos a ver ... En el modelo, precisamente lo que estamos proyectando era un cobro de una cuota a las personas que compraban las acciones. Sí, a los colegiados también se les cobraría.

El señor Giovanni Artavia de la firma Ernst & Young (EY)

Sí, tal vez aclaro: A los colegiados también se les cobraría, pero los colegiados no pagarían la acción, recibirían la acción, digamos, por ser colegiados, pero sí tendrían que pagar, obviamente una cuota de mantenimiento para darle sostenibilidad.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo y faltaría la última.

El señor Giovanni Artavia de la firma Ernst & Young (EY)

Y la última, vamos a ver...Nosotros lo que hicimos fue con un equipo que tenemos nosotros, fue empezar a hacer el mismo análisis que usted hizo: buscar en la zona. Ahora, cuando decimos San José, no estamos hablando de que sea aquí cerca, o en el Centro de San José; es el área del GAM. Yo sé que La Garita está en el GAM, pero algo más cercano. O sea, lugares más cercanos, que puede ser, tal vez yéndose un poquito hacia no sé ciudad Colón, por ejemplo, un poquito de Moravia, o sea, lugares que tal vez sean un poco más accesibles, ¿Verdad?

Y encontramos algunas áreas y vimos los precios de esas zonas y con base en eso fue que hicimos los números. Entonces, no necesariamente es que ya hay una oferta o algo por el estilo, pero son referencias que logramos obtener de la zona para poder hacer los números y los escenarios.

O sea, que sí es algo viable y donde sí son más caros, obviamente es aquí, en la zona de los terrenos aledaños.

La presidenta Yanancy Noguera.

A la consulta de Mario, nada más para tener de referencia. Nosotros le invertimos hoy ₡52.000.000,00 (cincuenta y dos millones de colones) al Centro de Recreo, tal y como está. Hay opción de venta, digamos de alquiler y está la opción de pago de entradas de personas que no estén directamente relacionadas con nosotros, como personas colegiadas, pero los ingresos apenas representan ₡12.000.000,00 (doce millones de colones). Es decir, el espacio que tenemos que llenar para que el Centro de Recreo sea autosostenible es bastante grande.

Cosas que no podemos hacer para alquilar más: Nos piden internet. Okey, en este momento tenemos como 4 meses, en trámite con el ICE, porque hicimos un canje con Telecable y entonces a través de eso vamos a tener internet, pero todavía estamos en trámite en el ICE. El internet podría ayudarnos a aumentar las opciones de alquiler del área que tenemos en este momento para actividades.

También está previsto, con los recursos de este año, invertir en un nuevo rancho, porque ese es el que más se alquila.

La piscina sí se quedó pequeña. O sea, si queremos tener más gente, la piscina ya no permitiría tener más personas.

Bueno, entonces las acciones de mercadeo y para aumentar la visitación nuestra, claro que se pueden hacer, pero necesitaríamos tener un Centro de Recreo más grande, con más amenidades para que se vuelva más atractivo para esas gestiones de ventas y, aun así, considerar que el hueco que hay que cerrar es bastante grande.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, tal vez para agregar al compañero Zaragoza: Dentro de las acciones que se han hecho precisamente para tener mayor visitación, la Junta Directiva cambió el perfil del administrador; de un peón, a un administrador, para que pudiera tener una visión más estratégica, pero igual él nos dice: "Yo voy y ofrezco a las empresas y las empresas me piden ciertas condiciones que nosotros no tenemos".

Además de eso, se hizo el pago electrónico, se eliminó completamente el pago efectivo, como una acción de que el colegiado pudiera tener muchas más facilidades. Además de eso, tenemos un ejecutivo de Mercadeo que se encarga de estar colocando los servicios en diferentes zonas de Alajuela.

Igual, hay una serie de deficiencias que tenemos ante la competencia que tienen otras cosas, tienen cosas que nosotros no podemos ofrecer en estos momentos.

En estos momentos hay un plan de membresía que son: Un plan A) un plan B), un plan C) donde se le está ofreciendo a las empresas, a las organizaciones, tener de 20 a 30 miembros que puedan asistir, se les da un precio preferencial, pero eso es toda una serie de mercadeo, que cuando llegamos a tocar la puerta la gente dice: "Es que necesito tal cosa", "Es que necesito lo otro" y ahí nosotros no podemos darles las demandas que ellos están solicitando y creemos que lo que tenemos es una finca grande, pero no tiene lo que piden los nuevos grupos etarios, las cosas que quieren como internet, la conectividad y entonces ahí es donde nosotros no tenemos los recursos para poder invertir y competir con otros centros que están en la zona.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo vamos a hacer una nueva ronda de preguntas.

Mario, el tema es que tenemos 3 minutos por persona. Si al final nos da chance, volvemos a abrir una segunda ronda, pero démosle prioridad a las personas que todavía no han hablado.

A Auxiliadora se le enredó un poquito el asunto, entonces por favor levanten la mano otra vez a los que faltaban.

¿Adelante!

El señor José Ignacio Barrantes.

José Ignacio Barrantes, carné 4852 y sobre la propuesta 4 b, se conoce porque mencionaron que habría que vender este inmueble. ¿O me equivoco? pero también se habló de que este no sería adecuado por los cambios, entonces que también habría que buscarle como una reubicación a este mismo inmueble. Bueno, eso, por un lado.

Lo otro, yo no sé si esto ... Yo, igual lo voy a preguntar porque es como una duda que tengo y sé si EY tiene una posición neutral en cuanto a todas las propuestas, pero igual,

han sido expertos en proponerlas y en acomodarlas de la mejor manera. Nosotros podemos conocer. ¿Cuál es la propuesta favorita de Ernst & Young (EY)? o ¿Eso perdería algún tema de neutralidad? O sea, es una duda que tengo.

Y la otra, tiene que ver más con las universidades y las academias. Yo sé que de esto se ha hablado durante las Juntas que hubo ya, pero soy docente académico en una Universidad del país y la presencia del Colegio es nula. Entonces yo no sé si dentro de las propuestas también había algo que involucrara a las academias, porque es importantísimo. O sea, es una de las mejores formas de conseguir más agremiados directos. Ya no con acciones, ya no con gente que no tenga nada que ver con el Colegio, sino con gente que sí sea activamente parte, académicamente hablando. Entonces, esas serían mis consultas.

El señor Ernesto Núñez Chacón.

Buenas noches, Ernesto Núñez Chacón, carné 4773.

Ustedes plantean como las dos principales causas de por qué el Centro del Recreo perdió su propuesta de valor: Una es, la ubicación, que está en La Garita y que se vuelve un punto crítico a la hora de decir: “Bueno, ¿Qué hay entre La Garita y donde yo estoy que me va a detener antes de decidirme irme hasta La Garita”?

Sin embargo, yo en la mayoría de los escenarios no veo que se atienda ese problema central, excepto en el cuarto escenario donde se habla de vender el Centro de Recreo y migrar, digamos al Gran Área Metropolitana, pero eso me lleva a mi segunda pregunta que es ¿Se cuenta con información ya desde EY o desde el Colegio de Periodistas de, perfecto, se migra al Gran Área Metropolitana, pero ¿Cuánto se necesita para hacerlo lo suficientemente atractivo como para competir en este nuevo sector de negocio que se estaría proponiendo en ese cuarto escenario?, porque es un sector. altísimamente competitivo en el que el Colegio de Periodistas estaría entrando. O sea, yo me imagino que si ... no sé, un gimnasio, cuando hay marcas con redes de gimnasio, donde están en todos los lugares de aquí y vea que ni siquiera ... y considero que esta cuarta propuesta ¿cuánto resuelve también el problema de la ubicación?, porque finalmente una vez más, volvemos a centralizar toda la propuesta de valor, de recreación del Colegio de Periodistas, en un lugar.

La presidenta Yanancy Noguera.

Y una pregunta más Auxiliadora. El colega de la esquina, exacto.

El señor Roy Zúñiga

Buenas, Soy Roy Zúñiga, carné 2840.

Yo tengo, tenía una pero basado en los números ahí, se me hizo una segunda pregunta.

La primera es que no vi o no sé si estoy enredado. Es, abrir las instalaciones del COLPER, a grupos controlados llámese scout, llámese grupos cristianos, llámese empresas privadas, pero sin vender la finca grande, la que está a la par, que creo que es la de los frutales, que creo que esa es la que están buscando vender. Porque esta me parece que no se puede vender porque tiene mucho espacio y ahí se pueden hacer muchos espacios para hacer actividades para meter equipo, hablábamos meter llantas para que la gente pase por debajo o brinque y que tengan que llevar trabajo en equipo, también se pueda poner mecates para hacer “paso de mono”, para trabajo en equipo con empresas, para los scouts, ya que también le sirve todo eso, hacer un espacio para hacer fogatas, para hacer fogones que le sirve a los scouts, a los grupos cristianos. Entonces, ese espacio es muy rico como para venderlo. Y en la opción en que están dando facilitar a otros gremios es vendiendo ese espacio. Entonces, quedaríamos con la mitad de la piscina y la mitad de la piscina quitaría un montón de espacio muy rico para actividades extra que nos permitirán, repito, hacer otras actividades a la par.

Estos elementos que estoy hablando es propiamente para equipo, para trabajar bajo objetivos educativos o laborales. Como hemos visto, empresas que buscan lugares para llevar a los empleados a los que llaman sendero de cuerdas o cosas así que entre todos los ponen a trabajar en equipo. Ese lugar ahí es muy grande para poder trabajar eso. Los scouts buscan lugares para acampar, para trabajar ese tipo de actividades educativas y ese espacio es muy rico, pero en las opciones, la opción que es abrir un poco a esos grupos es vendiendo esa finca.

Entonces, no hay esa opción de facilitar el espacio sin venderlo, entonces ya ahí hay una opción perdida, siento yo. Por eso quiero que me expliquen, a ver si hay alguna opción.

Y, la otra que, con base en la pregunta que la compañera hizo, que me generó las dudas, es porque están diciendo ustedes

La presidenta Yanancy Noguera.

Te quedan 20 segundos.

El señor Roy Zúñiga

Okey. Están diciendo ustedes que van a cobrar ₡20.000,00 (veinte mil colones) y nos van a cobrar a nosotros también. ¿Esos ₡20.000,00 son mensuales?

Okey, pero resulta que la opción No.1 es pagar ₡19.000,00 (diecinueve mil colones) anuales. O sea, ₡1.600,00 (mil seiscientos colones) mensuales. ¿Quiere decir que a la vez vamos a abrir el Colegio a más personas y tenemos que pagar más?

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, entonces vamos con estas 3 consultas.

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Okey bueno, muchas gracias a todos de nuevo. Voy a ir en orden.

No podemos dar nuestra percepción personal porque además EY no tiene una posición como firma, ya que nosotros somos neutrales.

Si nos preguntaras, tal vez dentro de unos días a cada uno de nosotros, tal vez Geovanny tenga una diferente a la mía, eso en primer lugar.

Luego, sobre tu pregunta sobre si era vender esto, no. La idea no es venderlo, sino más bien remozarlo, remodelarlo. Y lo que sí decíamos es, quizás necesitemos adquirir terrenos aledaños que, de hecho, ahí venía parte de la pregunta del caballero.

Podríamos tener que buscar algún terreno aledaño para instalar parte de esta oferta de valor que también comentaba el compañero de “Mirá, si decido poner un gimnasio, si decido poner esto”.

Yendo, no sé si eso responde, creo que responde a las dos tuyas, ¿Verdad? Okey.

Respecto al compañero que está detrás tuyo. Nos consultaba... De acuerdo, hay varios escenarios, por no decir que 3 que no atienden el tema de la distancia. Porque, si bien es cierto, es uno de los temas que detectamos y que, en realidad, es el principal. – y lo acaba de poner en relieve doña Auxiliadora sobre sus comentarios que le transmite el administrador – es realmente las condiciones que tiene la finca. Entonces, todos los escenarios, eso sí, están enfocados en eso.

Luego, respecto al costo que hablabas, nosotros en estas etapas lo que hacemos es que como estamos en un análisis de escenarios inicial, es lo que llamamos benchmarks. O sea, entender para unas condiciones “X” y “Y”, en este caso, una oferta deportiva, con base en el terreno y cuánta gente podríamos albergar, hacemos una estimación preliminar del costo que fueron los números que mostré y que ustedes tienen en el informe también. Y esa es la inversión preliminar. Por supuesto, cuando haces un proyecto de este tipo, uno esperaría después tener una etapa más formal de una prefactibilidad o una factibilidad o ir directo a una factibilidad, ya a nivel de finanzas de proyecto.

No sé si eso te responde en una parte importante o no. Pero, no sé si por orden ... y bueno, si fuera necesario, ahorita podemos retomar.

Y respecto al caballero de allá atrás, sí. De hecho, es algo que, si mal no recuerdo, conversamos en la última sesión que tuvimos virtual. Eso es una iniciativa muy interesante de mercadeo, también de cómo ir al mercado por parte de la finca. Entonces es una estrategia de mercadeo muy interesante.

El motivo por el que en el escenario que consideramos atraer a otros grupos, considera la venta de los frutales es bastante simple y es para no pedir una cuota adicional porque en el escenario 1 lo que hacíamos era simplificar ese requerimiento. No tocamos nada de ese valor que tenemos ahí en los frutales o en la finca como tal y lo que hacemos es racionalizar o darle sostenibilidad, a través de la cuota y eso me lleva a la otra pregunta

que muy interesantemente hacías también. La cuota que estamos diciendo es ₡20.000,00 (veinte mil colones) mensuales.

En todo caso, estamos comparando ofertas muy diferentes:

- a) En el primer caso estás comparando ₡19.000,00 (diecinueve mil colones) en el caso de que no hacemos básicamente nada, nada más le damos el mantenimiento mínimo a las condiciones actuales.
- b) En el segundo, estarías accediendo a una propuesta de valor más similar a la que tendrías en un Country Club.

Entonces, es ... O sea, realmente la comparación es válida completamente, pero sí creemos que es una propuesta de valor completamente diferente.

Y volviendo a la pregunta que había respecto a las universidades, creo que eso es una pregunta un poco más del go to Market del Colegio, que creo que ustedes pueden tomarla, pero, no es algo que nosotros hayamos analizado dentro de nuestro alcance de transformación del modelo de negocio del Centro de Recreo.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, sobre eso claramente tenemos que ir más y más continuamente a la academia y a los estudiantes. Tenemos un carné estudiantil que les da acceso a la finca y tiene un descuento, obviamente mientras son estudiantes. En el momento en que se gradúan, digamos, si quieren mantener el carné, sí tienen que colegiarse. Es el “gancho”, digamos que hicimos para tratar de llegar a ellos, pero sí, claramente necesitamos más colegiados. ¡Eso es claro! No sólo porque somos pocos, sino también porque necesitamos reemplazo. Nos vamos envejeciendo algunos y necesitamos gente joven.

Y sobre la otra consulta, sin enredar mucho el tema, pero también tenemos un proyecto activo en este momento sobre el inmueble actual. Entonces, si llegáramos a aprobar la propuesta No. 4, eso se uniría a la propuesta que tenemos en este momento en proceso, que incluye una valoración de cuál es la opción más viable para el mercado de lo que se podría hacer aquí, en el área que ocupa actualmente el Colegio. Entonces, si la opción 4 fuera la aprobada hoy, se uniría a esa otra iniciativa para, en su momento definir, dependiendo de lo que se pueda construir aquí si nos quedamos aquí o nos vamos a otro lugar, siempre pensando, obviamente que ese sería otro activo que gestionaríamos, obviamente con gestión y aprobación de la Asamblea, en la medida en que la propuesta que estamos en este momento manejando, pueda avanzar.

La presidenta Yanancy Noguera.

Vamos a tener 3 preguntas más y luego tenemos una ronda de repetición, donde tendríamos 3 personas que quieren repetir.

El señor Efraín Cavallini

Efraín Cavallini, carné 1411.

Bueno, para nadie es un secreto que estamos aquí viendo un asunto y tratar de resolver una situación histórica que le tocó a otras generaciones, tomar decisiones gerenciales, administrativas y políticas también para no llegar a esta situación y hay que resolverlo. Pero me queda una duda y quería hacer la pregunta a los señores de la empresa que hizo la consultoría: ¿En algún momento se valoró la posibilidad de no quitarle nada al patrimonio del Colegio, utilizando la zona verde que se llama frutales, que es una parte grande y poder, por medio de un crédito a largo plazo, que el Colegio asuma, poder elaborar, construir y pensar en un proyecto sostenible de impacto que también afecte positivamente no solamente a la profesión, sino también a la zona? ¿Se pensó en algún momento en el desarrollo de un proyecto de ese tipo que no está en ninguno de los escenarios? Pero me gustaría saber si en el trabajo que ustedes elaboraron ¿Esa posibilidad pasó por las mentes de ustedes y si se llevó a cabo, alguna respuesta al respecto?

Muchísimas gracias.

El señor Roberto Acosta

Buenas noches, Roberto Acosta Díaz, carné 1643.

Tengo una duda muy, muy específica y sé que eso dependerá de lo que se decida aquí esta noche. Es sobre los escenarios 3 y 4 que contemplan venta, de cierta manera.

Yo tengo la inquietud de saber cómo sería el proceso de esa venta. Si eso fuera directo, sería por licitación, sería un cartel público. ¿Habría participación de algún Comité de Transparencia del Colegio? Y aquí propongo este Comité y además, si la mayoría va a escoger esa alternativa, ¿cómo se va a hacer esa venta, porque ustedes saben que cuando hablamos de bienes inmuebles y hay ventas, hay personas que se dedican a vender inmuebles, se ganan un porcentaje de comisiones. Entonces, para hacer absolutamente transparente ese proceso, yo lo dejo aquí sobre la mesa. Es, si esas dos alternativas que contemplan esas ventas tienen algún tipo de procedimiento transparente, o sea que esté apegado a la transparencia, para saber cómo se va a hacer esa transferencia o esa transacción, si es que eventualmente se hace.

Muchas gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Quiero recordar que el micrófono lo sostienen ustedes, por favor.

El señor Alberto Cabezas.

Mi nombre es Alberto Cabezas Villalobos y mi número de carné es el 5357.

En realidad, varia gente me decía que sólo había 4 opciones y que tenían que ser esas 4 opciones, pero, sin embargo, escuchando, aprecio otras opciones que podríamos implementar para tener ese bagaje y ejercer lo que somos nosotros. Que tenemos que llegar a tener opiniones diversas para poderlas plasmar en un documento.

La presidenta Yanancy Noguera.

Vamos a hacer lo siguiente: Carlos, Lucy y cerramos con esta primera ronda de preguntas y luego vamos con ronda de repetición que tenemos cuatro personas apuntadas y cerraríamos el debate.

El señor Carlos Alfaro

Buenas noches, Carlos Alfaro, carné 4864.

Quiero hacer un enfoque a lo que son escenarios 2 y 4, lo que son la venta, posiblemente las ventas.

Auxiliadora me envió un mensaje tipo chat y estoy viendo opciones, tanto la 2 y tanto la 4 donde dice lo que es la parte 2 que es la venta parcial y donde se van a construir ciertas cosillas como el caso de restaurantes y un montón de actividades. Y la opción 4 es una venta total, a donde los expertos habían explicado la venta al otro lugar y los expertos comentaron. ¿Va a ser en GAM? Mi pregunta va enfocada a los expertos sobre el tema de los terrenos del GAM ¿Cuál fue el enfoque de una búsqueda en terreno, ya que sea en San José o en alguna parte del Área Metropolitana? Si ya manejaron o ya pensaron el tipo de terreno que se está buscando para que digan: “Ese lugar ya se tiene definido, hagan la venta y ya está planeado el hacer las construcciones y un montón de situaciones más”.

¡Eso es todo!

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias Carlos.

¿Lucy?

La señora Lucía Zamora

Sí, buenas noches. Lucía Zamora, carné 4504.

Una inquietud con respecto a la opción 3. Quisiera entender que al poder abrir la participación con venta de acciones a la hora de que eso sea, pues si se llegara a lograr esta opción, la participación, por ejemplo, en la conformación de una Junta Directiva, ¿La conformarían tanto los agremiados como gente externa que forme parte de esos nuevos socios – accionistas? Y, entonces entendería que las decisiones que se tomen sobre ese nuevo modelo de negocio sería un híbrido ¿Cierto? en toma de decisiones y conformación de una Junta Directiva que administraría y también tomaría decisiones sobre ese nuevo modelo de negocio.

Gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. Vemos estas y luego hacemos las preguntas de las personas que quieren volver a participar y cerraríamos.

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Okey. De nuevo, gracias.

Empiezo por la parte del financiamiento: Fue algo que exploramos, la dificultad es en las condiciones actuales. No va un financiamiento. ¡Esa es la respuesta honesta!

Nosotros, de hecho, parte del área en la que trabajamos Geovanny y yo, nos dedicamos también a bueno, no específicamente nosotros, pero tenemos capacidad de asesorar a clientes en refinanciamiento, lo revisamos y con las condiciones actuales de generación de flujo de efectivo del negocio, no es viable conseguir un crédito, específicamente para el Centro de Recreo. ¿Qué es, además, lo importante? Quizás el Colegio de Periodistas lo podría hacer de manera solidaria, pero precisamente el alcance de nuestra consultoría fue darle sostenibilidad al modelo financiero y operativo al Centro de Recreo. Esa es la primera.

La segunda, voy a irme con el tema de los terrenos en el GAM, como bien decía ahora s Geovanny, esto lo hicimos específicamente con las referencias que nosotros manejamos, tenemos un equipo específico en valoración de activo fijo, entonces tomamos las referencias de todos los proyectos que realizamos y con base en eso hicimos, insisto, una referencia de alto nivel.

Respecto a las especificaciones técnicas del terreno, pues responde mucho a las especificaciones de acá mismo. Tendríamos que buscar, según las necesidades que vayan surgiendo. Quizás algunos temas específicos, pero como decía también anteriormente: "Esto ya se vería en una etapa de una prefactibilidad específica o una factibilidad".

El tema de gobierno y perdón que esté yendo en desorden porque voy conforme me acuerdo si no ahorita me recuerdan. El tema de gobierno, ahí lo importante, de hecho, recordarán que ahora, cuando hablábamos del escenario 3, hablábamos de socios estratégicos con conocimiento en manejo de instalaciones deportivas, de servicios de comida y también de administraciones de otro tipo, por ejemplo, eventos. Ahí la idea sería tener un socio estratégico y va a haber que establecer un modelo de gobierno corporativo con ellos que digamos que vele también por los ..., pero nosotros no hicimos una definición preliminar de ese modelo de gobierno corporativo. Si me recuerdan ...

Sí, sí, esa es una muy buena pregunta que si habría un abanico de opciones. En efecto, en la vida es así, siempre se abre un abanico de opciones y de nuevo, como contestaba temprano, no necesariamente son excluyentes. Pero sí, cuando definimos este tipo de

proyectos, usualmente lo que hacemos es pensar en un número limitado de opciones que sea viable, para que las personas puedan tomar una decisión en primer lugar y segundo también del tiempo que queremos invertir en el proceso, porque muchas veces se nos puede convertir, como dicen un poco más del Norte en un "Rabbit Hole", en el que nos perdemos y empezamos a pensar: "Bueno, ¿y si hago esto y si hago lo otro"? y realmente nunca llegamos a una conclusión.

Definitivamente y yo creo que ahí lo importante es tener una apertura a escuchar iniciativas adicionales que puedan surgir de la decisión que se pueda tomar hoy.

La presidenta Yanancy Noguera.

Y de la pregunta de Roberto, cualquier acción del Colegio sobre cierto monto y claramente en esto tienen que ser ofertas abiertas y yo creo que sería muy interesante conformar una Comisión de Transparencia o algo parecido, que acompañe a la Junta Directiva en el proceso.

Vamos a hacer cuatro preguntas de personas que ya participaron, yo les pediría que por favor sean bien concretos, porque después de esto vamos a la parte de mociones, para hacer la votación de las mociones y también de las propuestas que se traen. Entonces, lo más concretos posible.

El señor Mario Zaragoza

Gracias. Es que dentro de la solicitud de ampliación de información que hice yo en mi primera pregunta que eran 3 aspectos, la Junta, dejó uno por fuera, que era lo relacionado al Fondo. La pregunta básicamente que circuló en redes y demás era que por qué, por ejemplo, el Colegio no disminuía el porcentaje del timbre que daba al Fondo y utilizaba parte de ese dinero para financiar el Centro de Recreo.

O, porqué el Fondo, que tiene utilidades, no aporta sus utilidades para ayudar a subsanar la situación o porqué el Fondo no aporta con su experiencia administrativa el dinero... Básicamente que, si la Junta Directiva tomó en cuenta la posibilidad de que el Fondo de alguna forma ayudara, que yo sé que la empresa no lo tomó en cuenta porque a ellos le dijeron nada más que el Centro de Recreo tenía que ser autosuficiente, entonces no tomaron otras posibilidades que podría ser como la del Colegio. Y en las redes circuló - y yo estoy hablando por la gente que habla en redes-. En las redes circuló que no se podía porque el Fondo no tenía personería jurídica, pero entonces se ha cuestionado que, ¿por qué el Fondo sí puede comprometer dineros con Coopeservidores y hacer diversas negociaciones y todo y no podría ayudar a una parte del Colegio, como es el Centro de Recreo?.

Es eso es lo que pido nada más como aclaración para la Asamblea, porque todo lo demás lo aclararon y agradezco.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

El señor Gabriel Fernández

Buenas noches.

Gabriel Fernández, carné 5060. Lo mío es un comentario porque ahora, casi al principio de la Asamblea, mencionaron que ahora los colegiados no tenían que colegiarse porque no se los exigían. Yo trabajo en el IAFA, en el gobierno y sí me lo exigen. Si no estoy colegiado, no tengo trabajo.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, perdón. Generalicé y no era correcto.

El señor Ariel Hoffman.

Ariel Hoffman, carné 3351. En la primera pregunta yo di la idea de fusionar la 1 y la 2. Digamos, si hoy prácticamente se va a votar por la opción 1, 2, 3 y 4 más que pensar, o bueno, con el fin de no salirse de lo que hemos hablado, más que una fusión, sino más bien un tema de escalabilidad, ¿A qué me refiero con esto? Algo que veo bastante viable es la opción 1. Eso, pues pone “la curita” en el problema actual y con eso se escala a la opción 2, donde se soluciona el problema, que dijeron que lo principal son las condiciones. Entonces, por así decirlo, con esas dos opciones, de forma escalada, ya tendríamos la solución final. O sea, se tapa el hueco económico y aparte hay mayor. Interés de atraer a más colegiados.

La presidenta Yanancy Noguera.

Y Luis, ahora sí, perdón.

El señor Luis Barahona.

Luis Barahona, carné 192. A lo largo de muchos años, he escuchado muchos colegas aquí en el Colegio hablar de la propiedad del Colegio de Periodistas, tanto de los activos en sí, y me decían que por la Ley de Administración Financiera, no tenemos derecho ni a un ladrillo y, por ende, no somos dueños del Colegio de Periodistas, sino que somos, simple y llanamente, partícipes de una profesión que nos permite laborar.

A mí me gustaría mucho que la asesoría legal nos dijera. ¿Quién es el verdadero dueño del Colegio de Periodistas? No somos nosotros y si no somos nosotros, no tenemos derecho a vender nada.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. Entonces tenemos una pregunta que nos contestan los asesores que hemos tenido de pie todo el rato y contestamos nosotros otra más y la última, Alejandro.

El señor Rafael Murillo de la firma Ernst & Young (EY)

Sí, creo que la pregunta bueno, el comentario tuyo sería complementarlo un poco. Creo que estamos completamente alineados. Vamos a ver... en el sentido de que hoy puede darse una discusión que estamos teniendo. Se da una decisión, pero a partir de ahí vendrá también otro modelo de implementación de esa iniciativa o de esa decisión que vamos a tomar y eso no significa que no podamos tomar ideas de todas las demás propuestas que hemos hecho, así como de las ideas que comentaba el caballero de atrás, digamos, de los grupos organizados o las ideas de también el caballero por acá que decía: "Bueno, es que a mí se me ocurren un montón de cosas". O sea, no significa eso. Lo que sí estamos decidiendo es cuál es el modelo operativo o el modelo de negocio que queremos implementar, que puede ser:

- a) Quedarnos igual.
- b) Abrirnos.
- c) Convertirnos en un Country Club.
- d) Transformarlo completamente en algo diferente, que es la cuarta opción, ¿Verdad?

Pero insisto, creo que estoy completamente de acuerdo con vos en el sentido de que, no son excluyentes y se puede construir sobre eso. De hecho, para los que tuvieron la oportunidad de leer el informe completo, nosotros proponemos etapas para la implementación de cada una de estas. ¿Verdad?

Entonces dentro de esas etapas hay una planificación como todo. Hay una parte de planificación y hay una parte de factibilidad para cada cosa y entonces ahí es donde tenemos la oportunidad también para definir esas iniciativas adicionales que estaríamos implementando.

No sé si con eso estamos alineados.

El señor Giovanni Artavia de la firma Ernst & Young (EY)

Sí y tal vez para aclarar porque sí lo dijimos ahora, tal vez el término lo estamos utilizando un poco mal, porque decimos "GAM" y obviamente La Garita está en el GAM. Lo que estamos hablando es de terrenos más cercanos, porque una de las dificultades que la gente mencionaba era el acceso a La Garita, pero estamos claros que estamos en el GAM.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, gracias.

Auxiliadora contesta otra y Alejandro Delgado la última y cerramos el periodo de preguntas.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, muchísimas gracias, señora presidenta.

Indicarle a nuestro colegiado Mario Zaragoza, quien ha sido muy activo en este tema a través de las redes. Y agradezco porque en realidad hicimos dos comisiones. Hicimos dos chats. En una comisión como con 18 personas y el último día del informe, lo hice sola, porque no se conectó nadie. O sea, en realidad a veces en las asambleas, pues escuchamos y todo, pero el trabajo de carpintería es antes, previo.

Entonces para contestarle a Mario Zaragoza, quiero indicarle que esa consulta o esa propuesta que hizo el colegiado William Solano era que el Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad, que tiene por ley un trabajo específico, una función específica, asumiera la Administración del Centro de Recreo.

Nosotros, como Junta, no podíamos responder a esa propuesta porque nosotros no tenemos competencia directa en la Administración del Fondo de Mutualidad que tiene un Consejo de Administración y éste le respondió al colegiado y quiero nada más leerle para que le quede claro específicamente, por qué es que esta opción no era viable. Y la nota que se le dedica al colegiado es que *“Es importante tener claro que el papel y los objetivos que conciernen al Fondo de Mutualidad tienen que ver exclusivamente con lo que se refiere al apoyo solidario a la persona colegiada mediante subsidios, préstamos y otros servicios. En esa línea, los ingresos provenientes de la cartera crediticia e inversiones que componen las principales fuentes de financiamiento del Fondo, considerando sus respectivos intereses, se destinan precisamente a mantener y mejorar esos beneficios. Por ende, cualquier proyecto o iniciativa que se asuma, debe desarrollarse a la luz del cumplimiento de los objetivos para los que el Fondo fue creado. Bajo ningún concepto, los recursos que se administran deben distraerse en la atención de asuntos que están fuera del giro de negocio del Programa del Fondo de Mutualidad”*.

Entonces, precisamente esa es la respuesta que le hicimos llegar al colegiado, para que él tuviera claro por qué es que el Fondo no podía asumir esta Administración del Centro de Recreo.

La presidenta Yanancy Noguera.

Alejandro.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Para explicarle a don Luis. Estoy seguro de que usted lo conoce, pero con mucho gusto. Los Colegios Profesionales son creados por ley. En el caso de ustedes de manera específica, la 4420 establece que “es un ente público de carácter no estatal, dotado de personalidad jurídica y patrimonio propio”.

¿Quién es el que tiene personalidad jurídica y patrimonio propio? La entidad Colegio de Profesionales, no los integrantes o miembros del Colegio. Es por eso que, lo que se haga con el patrimonio, se destina a los fines del Artículo 2 de la Organización, no de los colegiados. Eso tal vez, para tenerlo claro como un primer punto.

Y el Artículo 13, expresamente establece lo que voy a leer:

“La presidencia de la Junta Directiva, es la representante judicial y extrajudicial del Colegio, con facultades de apoderado general, que indica el Artículo 1255 del Código Civil. No obstante, para enajenar, grabar bienes muebles, requiere de acuerdo firme de Junta Directiva”. Este caso evidentemente no es el supuesto porque es un bien inmueble, pero dice: “Para gravar, vender, hipotecar o, de cualquier forma, enajenar bienes inmuebles del Colegio, se requiere aprobación previa y expresa de la Asamblea General”.

O sea, que la ley prevé la posibilidad de que ustedes dispongan de los inmuebles que tenga la institución, pero tienen que ser destinados a los fines propios del Colegio. Ese es el otro tema. No podría, por ejemplo, esta Asamblea decidir que se vende la finca y se reparte entre todos los colegiados que en este momento están, porque eso la ley no lo prevé.

Eso es lo que se ha explicado históricamente en cuanto a que los colegiados no son realmente dueños de los bienes del Colegio, podría decirse que de alguna manera son administradores de los bienes que se le han otorgado al ente público no estatal, llamado Colegio de Periodistas.

Eso es lo que puedo explicar.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchas gracias.

Concluido el periodo de preguntas y comentarios, abrimos el periodo de mociones.

Como las mociones conllevan un poco de tiempo, vamos a dar un espacio de 10 minutos.

Son las 8:12. A las 8:22 yo reactivo la discusión porque iríamos revisando cada una de las mociones que se presentan e iríamos votando cada moción, así que recuerden que hay papelitos y lapiceros para levantar las mociones.

Entonces, 10 minutos a partir de este momento y a las 8:22 empezamos la discusión de mociones.

[Se da el espacio de 10 minutos]

La presidenta Yanancy Noguera.

Estaríamos haciendo la votación de uno de los 4 escenarios del estudio del Centro de Recreo.

Entonces, les pediría que, por favor, quienes tienen las mociones. Ya tenemos una por acá. Tenemos 4 mociones.

Mientras las estamos discutiendo, todavía podría presentarse alguna y tenemos 78 personas colegiadas inscritas y espero que presentes, o en proceso de llegar.

Auxiliadora va a leer la primera moción.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Esta moción es presentada por el colegiado Alberto Cabezas e indica:

“Solicito se realice una consulta formal al personal trabajador de COLPER, no colegiado, especialmente a quienes laboran en la finca y en la Sede Central. Esta medida es necesaria, ya que el informe no contempla el impacto laboral de los cambios propuestos y las personas trabajadoras representan el 76% del gasto operativo del Centro. Ellos y ellas son quienes mantienen viva la finca día a día”.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias. Nada más quiero aclarar que el estudio sí consideró a los colaboradores del Centro de Recreo en su totalidad, creo que Alejandro tiene una opinión sobre la moción.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

No sé si usted quiere, si la va a justificar o no, pero...

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, vamos a generar la fundamentación de la moción de parte de Alberto.
Recuerde que son 3 minutos.

El señor Alberto Cabezas

Mi nombre es Alberto Cabezas. Mi número de carné, creo que es 5357 o mi número de cédula es el 11063064. Quiero ante la moción, que no votáramos las propuestas hoy. Entonces le quité ese parrafito porque la mayoría sí está de acuerdo en consultarle a los trabajadores. Por lo menos con los que hablé. La idea es, que no solamente... Ahora, cualquier decisión que tomemos de las 4, no solamente se llegue a que nosotros la votemos, sino también se pueda consultar al trabajador del COLPER, no colegiado, de tal manera que ese proceso que sigue, ante cualquier decisión que nosotros tomemos, también se tome al trabajador no colegiado de COLPER de la finca y de las Oficinas Centrales, para llegar a tener una perspectiva del sector laboral del COLPER. De tal manera que no sea algo obligatorio meterlo ahí, pero sí que se tome el parecer de ellos, porque esto es un área de trabajo, el Centro Recreativo, entonces, a la hora de consultarle a los trabajadores, ellos tienen muchas cosas que decir vivenciales, es darle el rostro humano a este asunto y no solamente los números y no solamente las estadísticas, sino tratar de unificar lo que ellos piensan y no solamente debería ser en este acto, sino debería ser todo el tiempo que podamos escucharlos de que ellos tienen mucho que decir los trabajadores del COLPER. Entonces, eso es lo que quiero pedir. Hablé con algunos de ellos el día de hoy y me decían: “Nosotros estamos informados, pero no se nos tomó

en cuenta". Entonces, a algunos sí se les tomó en cuenta, a otros no se les tomó en cuenta.

Es importante tomar en cuenta a toda esa fuerza laboral del Colegio.

Gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

¿Alejandro?

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Gracias. Buenas noches, nuevamente.

Primero voy a aclarar, como lo hice hace unos minutos, la naturaleza del Colegio. Esto no es una Asociación, no es una Asociación Solidarista, no es una empresa donde hay una copropiedad. Lo estoy explicando jurídicamente, por favor, y le pido un poquito de respeto para terminar la idea.

Es importante tenerlo claro, porque como lo mencioné anteriormente, el patrimonio de este Colegio es del Colegio, ni siquiera de los colegiados. Es un tema central y aclarado eso y para eso me fundamento en el Artículo Primero de la ley, Artículo 2, que dice quiénes son los miembros del colegio. Ese es un tema fundamental. Aclarado eso, voy a dar las razones jurídicas de por qué la moción, en principio, no es procedente y permítanme un segundo y lo reitero por la naturaleza propia del Colegio, que es un ente público no estatal. Los trabajadores de la institución no forman parte de este Órgano, ni tienen competencia deliberativa ni decisoria en sus sesiones y por supuesto, en los procesos de toma de decisión. Ese es el primer argumento.

El segundo, el objeto de la convocatoria es decidir sobre los distintos escenarios y de alguna manera lo que se propone es volver a una etapa que de alguna manera de haberse propuesto en su momento estaría precluida. Es decir, ustedes ya están en este momento en otro escenario distinto al que se está planteando. Incorporar otros mecanismos de consulta, en realidad sería de alguna manera... No es delegar, pero es trasladar un proceso de deliberación a una instancia que por la primera razón no corresponde, que es precisamente que la deliberación y consulta, es a los colegiados y a los agremiados.

Finalmente, quiero señalar que, la propuesta podría ser rescatable para procesos futuros y me parece que no es de competencia de esta Asamblea, porque no ha sido convocada para ese objeto en este momento.

Se puede trasladar a la Junta Directiva y para otras decisiones en la que los trabajadores, sí se vean afectados de manera directa, se les pueda consultar, pero esta es una decisión del Colegio; porque al final, quienes pagan la cuota, son los colegiados quienes van a la finca, son los colegiados y son los colegiados los que eventualmente tendrán que decidir, por ejemplo, como se dijo hace un rato que asumir una cuota mayor o asumir el costo de mantener un Centro, entonces de alguna manera pareciera ser que la lógica y las razones

jurídicas obligan o plantean que la moción no es de recibo por esta Asamblea. Debido a eso, jurídicamente se recomienda su rechazo y traslado a la Junta Directiva, obviamente previa votación de la Asamblea, para ser considerado en otros procesos en que si se incida de manera directa en acciones o situaciones de los trabajadores.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Vamos a someter a votación ya tuvo su espacio de fundamentación. Bueno, vamos un momentito Alberto, le vamos a dar la palabra un momentito, Alberto. Gracias.

Gracias, Ernesto.

Bueno, por favor, no hablen así, traten de pedir la palabra. Entiendo el punto de Ernesto, sobre todo por tema de extensión.

Vamos a votar en la moción, la voy a leer:

“Solicito, se realiza una consulta formal al personal trabajador del COLPER, no colegiado, especialmente a quienes laboran en la finca y en la Sede Central. Esta medida es necesaria, ya que el informe de E-Y no contempla el impacto laboral de los cambios propuestos y las personas trabajadoras representan el 76% del gasto operativo del Centro. Ellos y ellas son quienes mantienen viva la finca, día a día”.

Someto a votación la moción.

votos a favor: 65

Votos en contra:00

Tenemos 78 personas inscritos, 71 personas presentes en el momento de la votación.

Voto abstenciones: 6 abstenciones.

Por lo tanto, se rechaza con 65 votos a favor y 6 abstenciones.

Pasamos a la siguiente moción:

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Gracias, señora presidenta.

Leo la siguiente moción del colega Roberto Acosta Díaz, carné 1643. El colega hace la siguiente moción y dice:

“Ante los escenarios 3 y 4, si eventualmente cualquiera de ellos sea escogido, la información de una Comisión de Transparencia compuesta por 5 miembros que garantice un proceso cristalino. Esta comisión deberá ser independiente de la Junta Directiva y sus miembros deben rendir informes periódicos y un informe final ante la Asamblea General.

Que se conforme una comisión de transparencia, paralela a toda la Junta Directiva que ejerza durante la ejecución de esta decisión que se vaya a tomar”.

La presidenta Yanancy Noguera.

Alejandro, hay otras mociones en la misma línea. ¿Leemos todas o vamos viendo una a una?

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Yo sugiero que, si van en la misma línea que se lean todas, porque de pronto son complementarias y podría ser que alguno la retire, porque la otra la considera mejor, nada más escuchemos.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, la otra moción es del colega Armando Mayorga y dice:

“Crear un Comité de Transparencia, para el seguimiento de la ejecución de acuerdos derivados de las opciones 2 y 4, cuya función será velar por la transparencia, la trazabilidad, la publicidad y rendición de cuentas en todo este proceso. Integrar un comité por 5 personas colegiadas, designadas por la Asamblea General de la siguiente forma: 3 expresidentes del Colegio con voz y voto, 2 personas colegiadas activas, sin relación contractual con el Colegio, que no ocupen cargos actuales en Órganos Directivos o Fiscalizadores”.

Esa es la moción un poco más mejorada, la moción del colega Armando Mayorga.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sería sobre las opciones de venta, ¿Estoy entendiendo así? Ajá. Entonces son las opciones 2 y 4, ajá.

Las dos mociones van en la misma línea, digamos, creo que solamente una propone una conformación distinta de personas y creo que además tendrían que salir electos hoy, en caso de que alguna de estas dos propuestas, la 2 y la 4 sean escogidas.

Roberto quiere opinar y luego Alejandro.

El señor Roberto Acosta

Sí, la única duda, la única diferencia que vi de fondo, es con el tema de la conformación de los miembros, porque en el número concuerda, que son 5.

Yo no estoy tan de acuerdo con que haya expresidentes miembros en esa Comisión, pero eso es un asunto mío, de opinión. Todos podemos tener diferentes opiniones. Creo yo,

que lo más coherente sería, que de la propia Asamblea salgan nombres y que la Asamblea los elija libremente, no que tengan que ser impuestos los expresidentes. Pero eso es un comentario simple y sencillamente de forma, porque en el fondo creo que, la intención es esa.

La presidenta Yanancy Noguera.

Alejandro.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Hay algunos aspectos que yo creo que la moción, respetuosamente, porque por supuesto yo no soy asambleísta, me parece que debería de contemplar. Por ejemplo, me parece que en ese Comité debería establecerse la obligación, por ejemplo, que la Junta Directiva debería suministrarle la información de todo el proceso, para que puedan supervisarlo. Eso me parece que debería estar en la moción.

Se debería mencionar también que, en ningún momento ese Comité es un Comité deliberativo, nunca decisorio porque la decisión recae en la Junta Directiva. No sería prudente que en algún momento haya un conflicto y se considere que el Comité puede tomar decisiones por la Junta Directiva. Me parece que eso debería de contemplarse en la moción y por supuesto, me parece que ese Comité finalizado el proceso, deberá rendirle un informe a esta Asamblea.

Ya la forma de composición, yo la dejo a criterio de la Asamblea, pero me parece que esos 3 aspectos es importante que estén contemplados en la moción porque si no, podríamos tener un roce ahí entre dos órganos: Entre el órgano Junta Directiva y el Comité, propiamente.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien, aquí están las dos mociones, si las quieren mejorar con algunas de las recomendaciones que se escucharon mutuamente o las dadas por Alejandro Delgado las pueden incluir y esa sería la versión que votaríamos por si alguno quiere, digamos recibirlas.

Patricia, y después Carlos.

La señora Patricia González

Yo, lo único que sí pediría, tal vez en la segunda moción que se pide que sea una comisión formada por 3 expresidentes que no sea necesario los cargos, porque me parece que eso limita mucho la participación de otras personas que estamos aquí en la Asamblea.

El señor Carlos Quesada.

Gracias.

Carlos Quesada, carné 3238.

La mía es una pregunta de si ¿Necesariamente tendrían que salir esas personas de esta Asamblea o podrían ser electas en una próxima?

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Alejandro?

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

No. Me parece que tendría que ser de esta Asamblea, porque sobre todo si la Asamblea decide alguno de los dos escenarios y para que desde mañana comience ese proceso de transparencia. Si gustan, yo puedo redactar la parte de lo que yo les dije ahora y se lo paso a la Junta.

La presidenta Yanancy Noguera.

Y se lo agregamos.

Entonces, nada más sería el agregado de lo de Alejandro y creo que Armando va a cambiar algo de la moción de él. Le damos un chancecito a Armando para que haga esa aclaración y ¿Votamos cada moción por aparte? Tienen el mismo espíritu que yo, creo que es lo.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

En ese caso, se estaría construyendo una nueva moción, que sería la que al final funde a las dos.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. Pero las tienen que fundir ellos dos. ¿No las podemos fundir nosotros?

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

La mesa podría proponerla y consultarles a los dos proponentes si están de acuerdo. No le veo problema.

La presidenta Yanancy Noguera.

Vamos, mientras tanto, a leer otra moción. Voy a ir redactando una propuesta, en cuanto venga la de Armando, una propuesta, digamos mixta.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, hay una moción del colega Ernesto, carné 4773, para que, con base en la información aportada por la empresa, se abra un espacio para deliberar entre colegiados durante al menos 20 minutos, como máximo y moderados por la presidencia, para que las personas, antes de tomar la decisión, estén bien claras de las opciones.

La presidenta Yanancy Noguera.

Ernesto, ¿La quieres fundamentar?

El señor Ernesto Núñez Chacón.

Bueno, ahí se metieron palabras que yo no puse, pero...está bien. Bueno, a mí sí me parece muy importante que la Asamblea sea por definición, En una Asamblea, deberíamos de liberar las personas colegiadas. Me parece que el espacio con EY, un espacio de pregunta respuesta para aclarar dudas que teníamos, pero sí me parece que lo más responsable, sobre todo si esto va a marcar el disparo de salida, lo que tiene que hacer esta Junta Directiva y por supuesto la que sigue, ¿Verdad? pues deberíamos de liberar un poco entre nosotros para compartir ciertas cosas que no tienen nada que ver con EY, sino más bien de lo que consideramos estrictamente pertinente al Colegio de Periodistas, ya que esta decisión es una decisión que afecta otro montón de áreas del Colegio de Periodistas: Se tocó el tema de la caída de las inscripciones al Colegio de Periodistas. Esto debería ser algo que no afecte de ninguna manera; si va a afectar, quizá positivamente. O sea, que atraiga a más personas.

Me parece que hay varios escenarios que podrían poner en peligro el atractivo del Colegio de Periodistas. Se mencionó a las nuevas generaciones. ¿Hasta dónde el Colegio de Periodistas va a poder sobrevivir si no logra repuntar las colegiaturas de nuevas generaciones?

Me parece que todo eso debería por lo menos hablar en menos de 20 minutos, 15, 10, o lo que se desee, pero yo creo y pienso que hay que liberar un poco.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias Ernesto. Entonces someto a votación la moción para que:

“Con base en la información aportada por EY, se abra un espacio para deliberar entre colegiados durante al menos 20 minutos moderado por la presidencia, con máximo de 1 minuto por persona antes de tomar la decisión para votar”.

En este momento tenemos 70 personas colegiadas presentes, que son las que podrían votar. Les pido que, por favor, las personas que estén a favor de la moción levanten la mano.

Abstenciones: 5

A favor: 3

En contra: 62

Y Armando sigue haciéndole mejoras a su moción.

Ya Alejandro me envió lo del agregado que él le sugeriría a las mociones, tanto de Roberto como de ... Ah, bueno, ya mandó todo.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Traté de hacer una propuesta integrada, tal vez para agilizar.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí. Dígale a Armando que venga, para ver si está de acuerdo.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Tal vez, mientras Armando viene, me gustaría señora presidenta

La presidenta Yanancy Noguera.

Armando, hay una propuesta de redacción que está haciendo Alejandro Delgado sobre la propuesta suya y la Roberto, entonces la voy a leer ya casi y si están los dos de acuerdo y votamos sobre esa moción.

Se mociona:

“Se acuerda crear un Comité de Transparencia, para el seguimiento de la ejecución de los acuerdos derivados de las mociones No. 2 y No. 4, en caso de que alguna de las dos sea votada por mayoría, cuya función será velar por la transparencia, trazabilidad, publicidad y rendición de cuentas en todo el proceso, sin interferir en las decisiones operativas ni sustituir las competencias de la Junta Directiva.

El comité estará integrado por 5 personas colegiadas designadas por la Asamblea General.

Las funciones del Comité serán: Recibir, analizar y divulgar, de forma comprensible, los informes semestrales que presenta la Junta Directiva sobre el avance del proceso, emitir observaciones o recomendaciones no vinculantes sobre el cumplimiento de los principios de legalidad, transparencia, eficiencia y participación gremial, solicitar información complementaria a la Junta Directiva, siempre que guarde relación directa con la ejecución de los acuerdos. Además, elaborar un informe anual que será presentado a la Asamblea General.

El comité no tendrá facultades ejecutivas ni decisorias, ni podrá interferir en la gestión contractual o administrativa, pero sí podrá pronunciarse públicamente ante la Asamblea General, si identifica riesgos o incumplimientos relevantes.

La Junta Directiva deberá brindar al Comité, el acceso razonable a la documentación relacionada con los procesos en cuestión, respetando las normas sobre confidencialidad y protección de datos personales”.

¿Estarían de acuerdo Roberto y Armando con la propuesta? ¿Sí? ¿No la vuelvo a leer?
La someto entonces a votación. Tenemos 72 personas colegiadas.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Sí, no. Está bien, nada más que es un poco Es una moción por si acaso... porque dependerá de si deciden el escenario 2 y 4.

La presidenta Yanancy Noquera.

Sí, exacto. Estamos claros.

Tenemos 72 personas presentes. Vamos entonces a votar la moción.

Personas colegiadas a favor: 61

Personas colegiadas en contra: 02

Y abstenciones: 07.

Moción aprobada.

Muy bien, no tenemos más mociones. Por tanto, vamos a proceder con el punto siguiente de la agenda.

Se van a someter a votación las 4 propuestas de la estrategia de sostenibilidad del Centro del Recreo. Cada uno puede seleccionar la propuesta que desee y será seleccionada la propuesta que tenga la mayor cantidad de votos a favor.

La decisión que se adopte implicará nuevas tareas que quedará encomendadas a esta Junta Directiva y eventualmente a la Comisión de Transparencia, en caso de que sean votadas las propuestas 2 y 4.

Y acorde con la legislación, se convocaría a Nuevas Asambleas, de ser necesario.

La votación la vamos a hacer de la siguiente manera:

- Aquí tenemos las boletas, todas las boletas tienen un sello, fueron elaboradas por la Secretaría de Junta Directiva.

- Entonces, el Área de Proyección va a entregar por fila del auditorio, las boletas.

- Luego, las personas vienen marcan la opción 1, 2, 3 y 4, o se abstienen y depositan el voto.

Les pediríamos a las dos personas que son parte de la Fiscalía de la Junta Directiva, que por favor estén cerca de la urna, para verificar que el voto se deposite y si alguien más

quiere participar, una persona, eso sí, de la fiscalización de la elección también puede hacerlo.

Esa sería más o menos la dinámica que tendríamos.

Entonces vamos a dar un tiempo respetuoso a que las personas que estén adelante vayan votando y vamos a ir repartiendo las boletas en el orden de fila.

Correcto. No puede salir mientras estamos dentro de la votación. Idóneamente, hay que escoger sólo una opción, porque si ponen dos, el voto se invalidaría.

¿Qué persona se quiere ofrecer para participar del conteo, como una fiscalización adicional? ¿Emanuel? Bueno, pero Emanuel, usted no es tan independiente. Lo digo porque estuvo con la Junta Directiva anterior, entonces ¿Alguna otra persona? ¿Ernesto? Entonces, Ernesto nos ayuda con la fiscalización.

La presidenta Yanancy Noguera.

Vamos entonces a ir organizando, Bueno, yo no, sino Auxiliadora como secretaria interina y Ernesto. Entonces, van a ir organizando las boletas por cada una de las cuatro opciones y eventualmente cualquiera que se identifique como abstención.

Para información, previamente preparamos el acuerdo que tendríamos que tomar para cada una de las cuatro opciones. Entonces, ya el acuerdo lo tenemos listo y supervisado por el asesor legal.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias a Ernesto, que nos ayudó con el conteo y la fiscalización.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Podemos dar el siguiente resultado:

“Las personas colegiadas que votaron por la opción uno: 8 personas.

Las que votaron por la opción dos: 41 personas.

Las que votaron por la opción tres: 6 personas.

Las que votaron por la opción cuatro: 14 personas.

Abstenciones: 01.

Votos en blanco: 02.

Para un total de 72 colegiados presentes”.

La presidenta Yanancy Noguera.

Les voy a leer en este momento como les dije, tenemos preparadas las cuatro. Entonces voy a leer la que corresponde a la moción dos teniendo claro que adicionalmente votamos

previamente la conformación de una Comisión y tendríamos que elegir a las 5 personas integrantes en este momento,
La propuesta de moción en la siguiente:

Remodelar la infraestructura actual, para fortalecer la propuesta de valor:

“Considerando que el estudio de rentabilidad evidencia un deterioro significativo a las instalaciones del Centro de Recreo, lo cual reduce su atractivo para los agremiados se limita su visitación. Que una remodelación estratégica de ranchos, piscina, canchas deportivas y baños permitiría aumentar la calidad percibida del servicio y con ello, la frecuencia de visita y, en consecuencia, los ingresos. Que el COLPER dispone de un terreno contiguo conocido como lote de frutales, cuyo valor de mercado es suficiente para financiar la remodelación. Que la inversión estimada de \$865.000,00 (ochocientos sesenta y cinco mil dólares) podría recuperarse en un plazo razonable de 10 años, según proyecciones presentadas en el estudio.

Se acuerda: Aprobar la remodelación del Centro de Recreo, conforme a lo propuesto en el escenario dos del estudio, autorizar a la presidencia de Junta Directiva, a vender el terreno conocido como lote de frutales, para financiar dicha remodelación y que el remanente se reinvierta en las necesidades futuras del Centro de Recreo. Facúltese, además, a la Junta Directiva para ejecutar el proyecto por etapas, gestionar los permisos requeridos, llevar a cabo los procesos de contratación respectivos y presentar informes semestrales a la Asamblea General sobre su avance físico y financiero”.

Esta moción que acabo de leer, tenemos que someterla a votación.

Personas colegiadas a favor: 58

Personas en contra: 01

Abstenciones: 04

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Hay una mucho más completa que esa.

La presidenta Yanancy Noguera.

Esta es la última. Por eso fue por lo que te pasé el enlace para que revisaras.

Perdón. Dice el asesor legal que hay una más completa.

Lo que estamos votando es la moción, estamos claros que hubo una votación y que la propuesta seleccionada fue la No. 2. Entonces, lo que tenemos que acordar ahora es la moción para que este acuerdo quede hoy definido en esta Asamblea y posteriormente la vamos a dejar en firme.

Okey. Voy a leerla nuevamente:

Moción No. 2. REMODELAR LA INFRAESTRUCTURA ACTUAL PARA FORTALECER LA PROPUESTA DE VALOR.

Considerando:

Que el estudio de rentabilidad evidencia un deterioro significativo de las instalaciones del Centro de Recreo, lo cual reduce su atractivo para los agremiados y limita su visitación. Que una remodelación estratégica de ranchos, piscina, canchas deportivas y baños permitiría aumentar la calidad percibida del servicio, la frecuencia de visita y, en consecuencia, los ingresos, Que el colegio dispone de un terreno contiguo conocido como lote de frutales, cuyo valor de mercado es suficiente para financiar la remodelación. Que la inversión estimada de \$865.000,00 (ochocientos sesenta y cinco mil dólares) podría recuperarse de un plazo razonable de 10 años, según proyecciones del estudio. Que de conformidad con el Artículo 1255 del Código Civil y el Artículo 19 del Decreto Ejecutivo No. 43727, se requiere la autorización de la Asamblea General para enajenar bienes inmuebles del Colegio y se aprueba:

ACUERDO AGE-03-203-25

APROBAR LA REMODELACIÓN DEL CENTRO DE RECREO CONFORME AL ESCENARIO DOS DEL ESTUDIO PRESENTADO. OTORGAR UN PODER GENERALÍSIMO EN LOS TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 1253 DEL CÓDIGO CIVIL A LA PRESIDENCIA DE LA JUNTA DIRECTIVA, SIN LÍMITE DE SUMA PARA EL CUMPLIMIENTO EXCLUSIVO DEL MANDATO OTORGADO EN ESTE ACUERDO, ESTO ES DISPONER Y VENDER EL TERRENO CONOCIDO COMO LOTE DE FRUTALES, A FIN DE FINANCIAR DICHA REMODELACIÓN. ESTE PODER INCLUYE LA FACULTAD DE SUSCRIBIR TODA LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA, INCLUYENDO, PERO NO LIMITADO A CONTRATOS, OPCIONES DE VENTA, ESCRITURAS PÚBLICAS Y ADICIONALES DE ESCRITURAS PARA CORREGIR ERRORES EVENTUALES DE ESCRITURAS PRINCIPALES. EL PODER SE EXTINGUIRÁ AUTOMÁTICAMENTE UNA VEZ CUMPLIDO EL MANDATO Y TENDRÁ UN PLAZO MÁXIMO DE VIGENCIA DE 2 AÑOS A PARTIR DE LA FECHA DE SU OTORGAMIENTO. AUTORIZAR A LA PRESIDENCIA A COMPARECER ANTE NOTARIO PÚBLICO, A GESTIONAR LA INSCRIPCIÓN DEL PODER CONFERIDO EN ESTE ACTO ANTE EL REGISTRO PÚBLICO.

FACÚLTESE A LA JUNTA DIRECTIVA, PARA GESTIONAR PERMISOS, REALIZAR CONTRATACIONES NECESARIAS, EJECUTAR EL PROYECTO POR ETAPAS Y PRESENTAR INFORMES SEMESTRALES A LA ASAMBLEA GENERAL SOBRE LOS AVANCES”.

Entonces, esta sería la moción. Tenemos 62 colegiados presentes.

Votos a favor: 59

Votos en contra: 01

Abstenciones: 02

Yo le consulté a Alejandro y me dijo que como ya quedó aprobado como moción, automáticamente queda incorporado como un acuerdo en firme de esta Asamblea. Lo que tenemos que hacer ahora es escoger a los 5 miembros.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Sí. Es que la moción ya fue aprobada.

La presidenta Yanancy Noguera.

Un comentario, perdón. Ya no estamos en etapa de "Comentarios". Estamos en "Cierre".

...

¡Adelante!

El señor Roy Zúñiga

Roy Zúñiga el número de carné ya se me olvidó, pero mi número de cédula es 1-971-035 esta vez por la rapidez que se me olvidó.

Algo que entendí es como la opción de venta de la finca o algo así. Es como por 2 años o un tiempo límite. No sé. ¿Qué pasa, si en ese tiempo no se logró vender?

Esa es la duda que yo tengo.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Alejandro?

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Tendría que volver a esta Asamblea, para que esta Asamblea decida.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien. El siguiente punto es: Nombrar a las 5 personas que serían integrantes de la Comisión de Transparencia que habíamos aprobado en una moción anterior. ¿Personas que se quieran ofrecer?

Yo les pediría que por favor tengamos equidad de género y recordar que mayoritariamente, las personas colegiadas somos mujeres.

Los nombres, por favor. ¿Me dan los nombres para hacer una votación?

- Loren Jiménez Cordero, carné 2731.
- Cristian Laidley Bermúdez. Carné 1558.
- Roberto Acosta Díaz, carné 1643
- Gabriel Fernández, carné 5060.
- Silvia Castillo, carné 516.
- Emanuel Miranda, carné 1502.

- Lucía Cortés y les doy la cédula, 3-0280-0426.

La presidenta Yanancy Noguera.

Entonces, tenemos a 7 personas propuestas.

Tendríamos que seleccionar a 3 mujeres y 2 hombres. Yo mencioné que la mayoría de las personas colegiadas somos mujeres. Me parece que lo correcto sería que sean 3 mujeres y 2 hombres.

En todo caso, vamos a votar, ¿Verdad?

Tenemos entonces a 1, 2 3, 4 5 6, 7 personas. Sí, tenemos que votar porque son 5 personas.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Perdón, Sí, pero el tema es cómo van a hacer esa votación, porque todos tienen derecho a votar por 5. O sea, es por un tema práctico.

La presidenta Yanancy Noguera.

Nombre por nombre y las que tienen más votos son las que quedarían.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

¿Eso significa que alguno de ustedes podría votar por una misma persona 5 veces?

La presidenta Yanancy Noguera.

No. Vamos votando con nombre y obviamente sólo un voto por persona que se lee.

El Lic. Alejandro Delgado, asesor legal

Está bien. Okey.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Cuántas personas colegiadas tenemos en este momento?

Okey, tenemos a 3 mujeres postulándose. Se trata de: Silvia Castillo, Lucía Cortés y Loren Jiménez.

Vamos a votar. Hay 57 personas.

Cristian Laidley: 10

Roberto Acosta: 12
Emanuel Miranda: 16
Gabriel Fernández: 04

Entonces tendríamos a: Emanuel Miranda y Roberto Acosta. Estos serían los 5 integrantes.

El último punto. No se me vayan.

Es que tomemos el acuerdo de conformación de la Comisión de Transparencias - Después le pondremos el mejor nombre - a las personas colegiadas: Loren Jiménez, Roberto Acosta, Emmanuel Miranda, Silvia Castillo y Lucía Cortés.

ACUERDO AGE-04-203-25

SE ACUERDA LA CREACIÓN DE UNA COMISIÓN QUE LLEVARÁ PROVISIONALMENTE EL NOMBRE DE *COMISIÓN DE TRANSPARENCIA*, LA CUAL ESTARÁ CONFORMADA POR LAS PERSONAS COLEGIADAS LOREN JIMÉNEZ CORDERO, SILVIA CASTILLO NIETO, LUCÍA CORTÉS CANTILLO, EMMANUEL MIRANDA PÉREZ Y ROBERTO ACOSTA DÍAZ.

Votos en contra: **02**.

Abstenciones: **00**

A favor: **55**

Entonces tenemos: 02 votos en contra, abstenciones: 00 y 55 votos a favor:55

Y el último punto: Necesitamos dejar en firme los acuerdos de esta Asamblea.

Por favor voten a favor, quienes quieren dejar en firme los Acuerdos de Asamblea.

ACUERDO AGE-05-203-25

SE ACUERDA DEJAR EN FIRME LOS ACUERDOS TOMADOS EN LA ASAMBLEA EXTRAORDINARIA 203-25 CELEBRADA EL DÍA DE HOY.

Votos a favor: **55**.

Votos en contra: **00**.

Abstenciones: **02**.

Entonces, 55 votos a favor, 00 en contra y 02 abstenciones.

Muchísimas gracias, se levanta la sesión al ser las veintiún horas 15 minutos.

Buenas noches. Seguimos informándoles.