



AGENDA SESION ORDINARIA 04-2026

Sesión ordinaria de la Junta Directiva del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva, ubicado en avenida 4, calle 42, celebrada el martes 27 de enero del 2026, a las 07:30 de la noche. Modalidad virtual. Licencia Zoom 2600658833.

Asistencia:	
Cargo	Nombre
Presidenta	Yanancy Noguera Calderón, presidenta, cédula 1-0722-0884, desde ni casa de habitación en Desamparados.
Vicepresidente	Geovanny Díaz Jiménez (ausente)
Secretaría	Adriana Víquez Garita Ausente con justificación
Tesorero	Buenas noches, Dilmar Corella Corella, cédula 9-0106-0031, en mi calidad de tesorero, desde mi casa en Rohmoser.
Vocal I	Auxiliadora Zúñiga Corea, desde mi casa en Goicoechea. Cédula 1-0593-0765, en mi calidad de secretaria a.i
Vocal II	Juan Ramón Rojas, cédula 5-0138-1038, en mi calidad de vocal II, desde mi casa en Goicoechea.
Vocal III	Buenas noches. Silvia Verónica Quirós Fallas, cédula 9-0106-0299, en mi calidad de vocal III, desde mi casa de habitación en Cartago, Centro.
Fiscal	Buenas noches. Diego Coto, fiscal, cédula 1-1169-0270, desde mi casa de habitación en Hatillo, San José.
Fiscal Suplente	Buenas noches, María Isabel Solís, cédula 1-0506-0194, fiscal suplente, desde mi casa de habitación en Zapote.

Dirección Ejecutiva:	Hola, buenas noches. Diego Quesada Morales, cédula 3-0393-0309, en mi condición de director ejecutivo del Colegio, desde las instalaciones del Colegio, en Sabana.
Secretaría de Junta Directiva	Buenas noches, Marilyn Vargas, cédula 1-1147-0868, secretaria, desde mi casa en San Antonio de Desamparados.

CAPÍTULO 1) APERTURA DE LA SESIÓN.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy buenas noches, estimados compañeros y compañeras. Estamos en sesión ordinaria número 4. Hoy es martes 27 de enero del 2026 y son las 07:30 de la noche. Nos encontramos en modalidad virtual.

Procedemos con la asistencia.

[Procede registro de presentes a la sesión]

CAPÍTULO 2) APROBACIÓN DE ACTAS

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, abrimos la sesión. El orden del día lo recibimos en horas de la mañana, debido a algunas dificultades que tuvo Marilyn con la computadora el día de ayer.

Tenemos para aprobación dos actas, el acta número 1 y el acta número 2.

2.1 Aprobación de acta n.º 01-26

La presidenta Yanancy Noguera.

Les pido en este momento que por favor aprobemos el acta número 1. Esta tenía algunas observaciones de María Isabel muy puntuales.

Por favor, aprobamos el acta con los ajustes respectivos.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

ACUERDO UNÁNIME JD-01-04-26

Se acuerda aprobar el acta de la sesión ordinaria N.º 01-26. *Acuerdo firme.*

2.2 Aprobación de acta n.º 02-26

La presidenta Yanancy Noguera.

Y por favor, la aprobación del acta número 2. Esta también tiene unos cambios sugeridos por María Isabel, para que se realicen los ajustes y aprobamos sobre esa base.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

ACUERDO UNÁNIME JD-02-04-26

Se acuerda aprobar el acta de la sesión ordinaria N.º 02-26. *Acuerdo firme.*

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias

CAPÍTULO 3) SEGUIMIENTO

3.1 Ratificación de acuerdos tomados en la sesión ordinaria n.º03.

La presidenta Yanancy Noguera.

Vamos ahora a ratificar los acuerdos tomados en la sesión pasada, la No. 03

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

ACUERDO UNÁNIME JD-03-04-26

La Junta Directiva acuerda ratificar todos los acuerdos pendientes de firmeza de la sesión ordinaria No. 03-26. *Acuerdo firme.*

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias

CAPÍTULO 4) CORRESPONDENCIA

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos ahora a la correspondencia.

Recibimos para esta sesión cinco cartas de parte de distintas personas.

Por favor, aprobemos la recepción de la correspondencia.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

ACUERDO UNÁNIME JD-04-04-26

Se acuerda aprobar la recepción de la correspondencia de esta sesión. *Acuerdo firme.*

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo.

¡Auxiliadora, adelante!

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, muchísimas gracias, estimados directores.

Bueno, he de contarles que tenemos 5 oficios.

- Alexander Quesada, Gerente General Vikingoz Systems S.A, quien nos presenta una solicitud de reunión de 20 minutos, para presentar iniciativa de modernización institucional dirigida a colegios profesionales (VIKINGOZ ID), enfocada en identificación digital de agremiados, centralización de información y mejora de canales de comunicación.

ACUERDO UNÁNIME JD-05-04-26

Delegar en la Dirección Ejecutiva conocer la propuesta de la empresa Vikingoz Systems S.A. y rendir un informe posterior a la Junta Directiva. *Acuerdo firme.*

- Este oficio es de Geannina Sojo Navarro de PROLEDI – Universidad de Costa Rica, donde se nos invita a participar en el Diálogo sobre la Observación de Desinformación Electoral en Costa Rica 2026, organizado por PROLEDI-UCR y el Observatorio Complutense de Desinformación, con participación de expertas internacionales. Dicha actividad se llevará a cabo el viernes 30 de enero de 2026, 9:00 a.m., en el aula 100, del edificio de Educación Continua, en la Universidad de Costa Rica.

ACUERDO UNÁNIME JD-06-04-26

Se acuerda comunicar a PROLEDI–Universidad de Costa Rica que, por compromisos laborales previamente adquiridos, no es posible la participación de personas integrantes de la Junta Directiva en el Diálogo sobre la Observación de Desinformación Electoral en Costa Rica 2026, a realizarse el viernes 30 de enero de 2026. Acuerdo firme.

- Este oficio proviene de la Cámara Nacional de Radiodifusión y es una invitación a la ratificación y firma del Compromiso por la Democracia y la Libertad de Expresión, organizada por CANARA. La actividad será el martes 27 de enero, a las 8:00 a. m., en las instalaciones de CANARA y se cuenta con desayuno. Convocatoria a medios, a partir de las 9:30 a. m.

ACUERDO UNÁNIME JD-07-04-26

Se acuerda hacer constar que el evento convocado por la Canara para el martes 27 de enero para la ratificación del compromiso por la Democracia y la Libertad de Expresión, fue visto posterior a la fecha por lo que no fue posible la participación de una persona representante de la Junta Directiva, sin embargo, ratificamos el compromiso emitido

- Tenemos el oficio de la Municipalidad de San José, donde solicita apoyo académico. En el oficio se consulta acerca de la disponibilidad de cursos o posibilidad de organizar jornadas de formación para los colegiados de este municipio.

ACUERDO UNÁNIME JD-08-04-26

Agradecer a la Municipalidad de San José la proactividad y el interés en que el Colegio contribuya con procesos de formación para las personas agremiadas de la oficina que dirige. Asimismo, indicar que, en la ampliación de temas prevista por la Comisión de Capacitación, se valorará la inclusión de la temática solicitada. Acuerdo firme.

- Este oficio proviene del Tribunal de Elecciones Internas. informa preocupación por falta de actualización de datos del 30% de personas colegiadas y solicita conocer las acciones para reducir esta brecha, especialmente ante el proceso electoral 2026, y definir cómo el Tribunal puede colaborar.

ACUERDO UNÁNIME JD-09-04-26

Informar al Tribunal Electoral Interno (TEI) que, según lo conocido en sesión de Junta Directiva del 2 de diciembre, al 28 de noviembre de 2025 la actualización de datos se había completado para el 70 % de las personas colegiadas; un 9 % manifestó su rechazo a la actualización de la información, porcentaje respecto del cual no es posible establecer obligatoriedad, aunque sí realizar nuevos esfuerzos de contacto personalizado desde el Colegio.

Asimismo, indicar que, para el 21 % de personas colegiadas no localizadas, la Dirección Ejecutiva tiene pendiente la presentación de un plan de trabajo, conforme consta en el acta de la misma sesión, contando para ello con recursos presupuestarios del Colegio y del Fondo de Mutualidad. *Acuerdo firme.*

Estas serían las propuestas que estamos haciendo para las respuestas de correspondencia.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, Auxiliadora. Les pediría entonces, que aprobemos las respuestas a la correspondencia.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

ACUERDO UNÁNIME JD-10-04-26

Se acuerda aprobar las respuestas de la correspondencia de esta sesión. *Acuerdo firme.*

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Diego, aprovechando la carta del Tribunal de Elecciones Internas, donde hablamos de que hay un 9 % que, lamentablemente, si no nos dan los datos no podemos hacer nada, ¿verdad? Habría que trabajar sobre el correo electrónico reportado último, en ese caso, en ese 9 %.

Y para el 21 % de colegiados no localizados, estaba pendiente la entrega del plan de trabajo que iba a considerar estos casos y, obviamente, la actualización permanente de la base de datos. Entonces, nada más quiero recordarle que eso lo tendríamos que recibir pronto y que sería muy bueno también que usted pudiera extender esa información al Tribunal, para complementar un poco la respuesta que les estamos dando.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey, perfecto.

Sí, para la próxima semana lo tendremos porque ya tenemos una plataforma habilitada. Entonces, igual, ya se les envió a las personas lo que fue una invitación para actualización de datos mediante correo electrónico. Pero eso lo podríamos ampliar la próxima semana.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien, gracias.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, y yo quisiera también agregar algo importante y es que las compañeras, cuando reciben la información, ya sea por la Recepción o por otras instancias del Área de Contabilidad, puedan incluir toda la información que el colegiado les da. Es decir, que incluyan, si son dos correos, dos correos, si es un correo, un correo. Es decir, que aprovechen esa llamada del colegiado. ¿Para qué? Para hacer esa labor de actualización. Yo creo que es muy importante que se pueda articular el esfuerzo y no solamente, bueno, solo, y cumplir, digamos, con los formularios que están establecidos con todos los datos para que incluyan en el SIBU toda la información, y eso ayuda y va colaborando y contribuyendo para que se pueda hacer esa actualización de los datos. Porque muchas veces el colegiado llama y le pueden preguntar de una vez, por ejemplo: ¿será que su tarjeta ...? ¿Me puede dar sus datos? y de una vez aprovechar. O sea, no solamente le toca preguntar a la empresa o a la persona.

Y lo otro, que yo creo que una buena forma es, es hacer algún sorteo de algo con los que quedaron pendientes. Hacer una buena promoción, que la gente que participa va a tener alguna recompensa y yo creo que muchos van a participar, pienso yo.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey. Perfecto.

Sí, vamos a desarrollar algo para complementar.

Como indicaba hace un momento, ya ellos se les trataba de un correo convirtiéndolos a actualizar, pero también sería conveniente tener algo adicional, como algún “gancho” adicional, que los invite a continuar con el proceso.

Y luego el tema de actualización constante, eso sí lo hemos conversado con los colaboradores, tanto con la persona de Recepción como los de Contabilidad, para estar pendientes de que cualquier dato que se reciba, ya sea algún formulario de cualquier trámite, se actualice en el sistema, o al mismo tiempo, ante cualquier llamada que se

reciba, verificar si hay faltante de datos, para actualizar la información de cada colegiado.

Entonces sí hemos estado trabajando en esa parte.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. Muy bien, gracias.

CAPÍTULO 5) TEMAS DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA:

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos ahora a los temas de Diego, a los temas de la Dirección Ejecutiva.

¡Adelante, Diego!

5.1 Propuesta segregación Centro de Recreo.

Gracias, muy amables. Buenas noches.

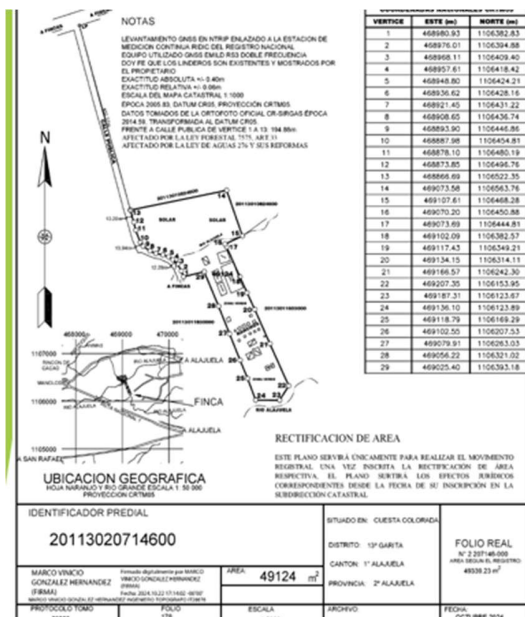
Para la noche de hoy, serían varios temitas y al final participará Carlos Fonseca con un informe sobre la empresa Yizus, y la próxima semana volverá a participar Carlos con un informe sobre el tema de morosidad del Fondo, que también lo teníamos pendiente y se puede presentar el próximo martes.

- Uno de los temas importantes de la noche es la nueva propuesta de segregación del Centro de Recreo.

Como les comenté en la sesión anterior, recibimos por parte de la Municipalidad de Alajuela, lo que fue el uso de suelo, donde se nos permitía segregar la propiedad de la finca. Actualmente esta propiedad cuenta con un área total de 49.124 m² (cuarenta y nueve mil ciento veinticuatro metros cuadrados) y de acuerdo al trabajo realizado por el topógrafo que nos está haciendo toda la recomendación de segregación, nos indica que se puede hacer la separación con el área en venta, que sería de 21.279,78 m² (veintiún mil doscientos setenta y nueve metros cuadrados con setenta y ocho centésimas) y la nueva área del Centro de Recreo quedaría en una medida de 27.843,57 m² (veintisiete mil ochocientos cuarenta y tres metros cuadrados con cincuenta y siete centésimas).

En las imágenes que se les compartió en la carpeta, ustedes pueden observar cuál sería el área que realmente quedaría en venta, y aquí lo, lo más importante indicar es que el río quedaría de nuestro lado, por el área total del terreno, será un área mayor.

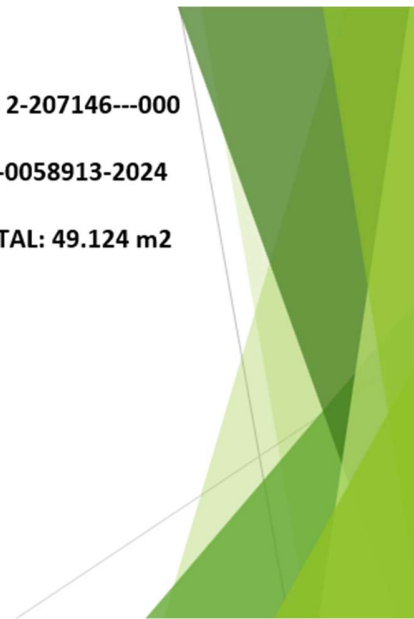
Eso es muy importante que lo podamos aprobar para poder continuar con el trámite, ya que, como les comentaba la semana anterior, el paso siguiente sería, realizar la segregación para posteriormente, realizar todo el tema de los avalúos y establecer lo que es el procedimiento de la venta.



N° FINCA: 2-207146---000

PLANO: 2-0058913-2024

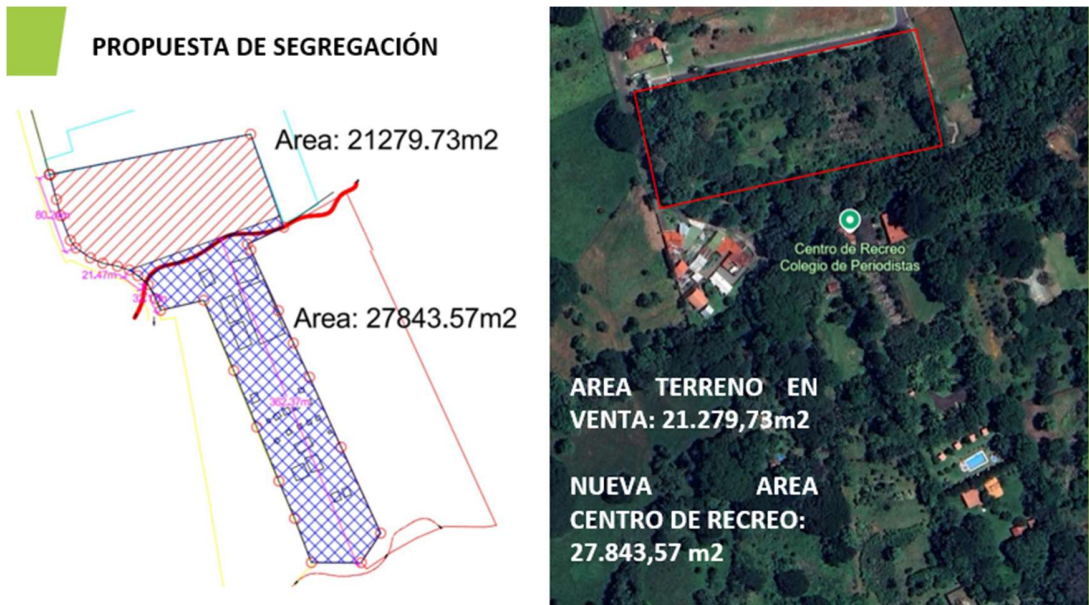
AREA TOTAL: 49.124 m2



La recomendación del topógrafo fue que: “Revisada la información aportada por la Municipalidad y los requisitos legales (por ejemplo, relación frente-fondo), se estima que la mejor opción sería realizar una segregación similar a la propuesta indicada. Ya que se deben cumplir con parámetros como la relación frente-fondo (por cada metro de frente son 7 metros de fondo) en la zona azul la distancia longitudinal es aproximadamente 362,37 metros por lo cual el frente debería ser de al menos 52 metros, pero la presente propuesta es de casi 54 metros”. Además, es importante señalar que el río estaría quedando dentro del área azul (Terreno del COLPER)

Acá, la solicitud que se les realiza a ustedes, señores directores, sería la siguiente:

“Que se apruebe la segregación de la finca correspondiente al Centro de Recreo, finca No.2-207146---000, plano catastro No. 2-0058913-2024, con una medida total de 49.124 m2, segregación basada en la recomendación realizada por un profesional en topografía, en la cual se realiza la separación en dos fincas: Finca en Venta con una medida de 21.280m2, y Finca correspondiente al Centro de Recreo con una medida de 27.844 m2”



Esa sería la solicitud que realiza la solicitud que realiza la Administración para que ojalá se pueda aprobar y continuar con dicho proceso.

¿Alguna consulta sobre sobre ese tema?

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, Auxiliadora.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Solamente quiero nada más, don Diego, que verifiquen bien lo de la medida de la segregación porque por un lado veo mil doscientos setenta y nueve y en otro veo mil doscientos ochenta y recuerde que eso después nos significa tener que rectificar las medidas del plano. Entonces, nada más revisé, porque por un lado yo vi mil doscientos setenta y nueve, setenta y tres metros, que es el área de segregación y aquí dice mil doscientos ochenta y resto. Solamente eso lo demás

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, al final es por un tema más que todo de redondeo.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, pero cuando hacés el plano, si está un milímetro menos, estamos ..., porque eso nos pasó con, por eso tuvimos que rectificar las medidas del plano anterior.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey. Entonces más bien si gustan y si se puede realizar el acuerdo, quedaría con las medidas aquí indicadas, para que quede exacto.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Ajá, sí, sí, exacto. Yo hago la sugerencia, no sé si es que el error es de ..., no sé dónde está el error, pero a mí lo que me preocupa es que tomemos un acuerdo que después tengamos que modificar.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sería 49.124 m² (Cuarenta y nueve mil ciento veinticuatro metros cuadrados) y 21.279,73 m² (Veintiún mil doscientos setenta y nueve metros cuadrados con setenta y tres centésimas).

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, vamos a ver, el área total del terreno para que quede claro es de 49.124 m² (cuarenta y nueve mil ciento veinticuatro metros cuadrados), de los cuales se harían dos segregaciones:

- a) Una por 21.279,73m² (veintiún mil doscientos setenta y nueve metros con setenta y tres).
- b) Y el otro plano quedaría de 27.843,57 m² (veintisiete mil ochocientos cuarenta y tres con cincuenta y siete).

La presidenta Yanancy Noguera.

La diferencia.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Ajá.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. Listo.

Entonces les procedo a la lectura del acuerdo y les pediría que luego votemos para dejarlo en firme y que la Administración pueda proceder con este tema.

La Junta Directiva del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, de conformidad con sus competencias legales y reglamentarias, acuerda:

“Autorizar a la Administración para que realice las gestiones necesarias pendientes a la elaboración del plano catastrado correspondiente a la segregación de un área de 21.279,73m² (veintiún mil doscientos setenta y nueve metros cuadrados con setenta y tres centímetros cuadrados), que se destinará para eventual venta, la cual forma parte del inmueble, propiedad del Colegio, inscrito en el Folio Real Partido de Alajuela No. 2-207146---000, (doscientos siete ciento cuarenta y seis tres cero cero cero) ,con plano catastrado No. 2-0058913-2024 (dos cincuenta y ocho noventa y nueve trece veinte veinticuatro y un área total de 49.124 m² (cuarenta y nueve mil ciento veinticuatro metros cuadrados). Y así mismo se autoriza a la Administración, para contratar al profesional competente en topografía y efectuar los trámites técnicos y administrativos necesarios ante las instancias correspondientes”.

Les pediría entonces que votemos este acuerdo.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

Y ahora, voy a pedirles el voto, para dejar en firme este acuerdo.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

ACUERDO UNÁNIME JD-11-04-26

La Junta Directiva del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, de conformidad con sus competencias legales y reglamentarias, acuerda autorizar a la Administración para que realice las gestiones necesarias tendientes a la elaboración del plano catastrado correspondiente a la segregación de un área de 21.279,73 m², que se destinará para eventual venta, la cual forma parte del inmueble propiedad del Colegio, inscrito en el Folio Real partido a la fuera número 2-207146---000, con plano catastrado número 2-0058913-2024, y un área total de 49.124 m².

Y asimismo se autoriza la Administración para contratar al profesional competente en topografía y efectuar los trámites técnicos y administrativos necesarios ante las instancias correspondientes. *Acuerdo firme*

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, Diego.
¡Adelante!

5.2 Informe Centro Recreo Dic - 2025

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

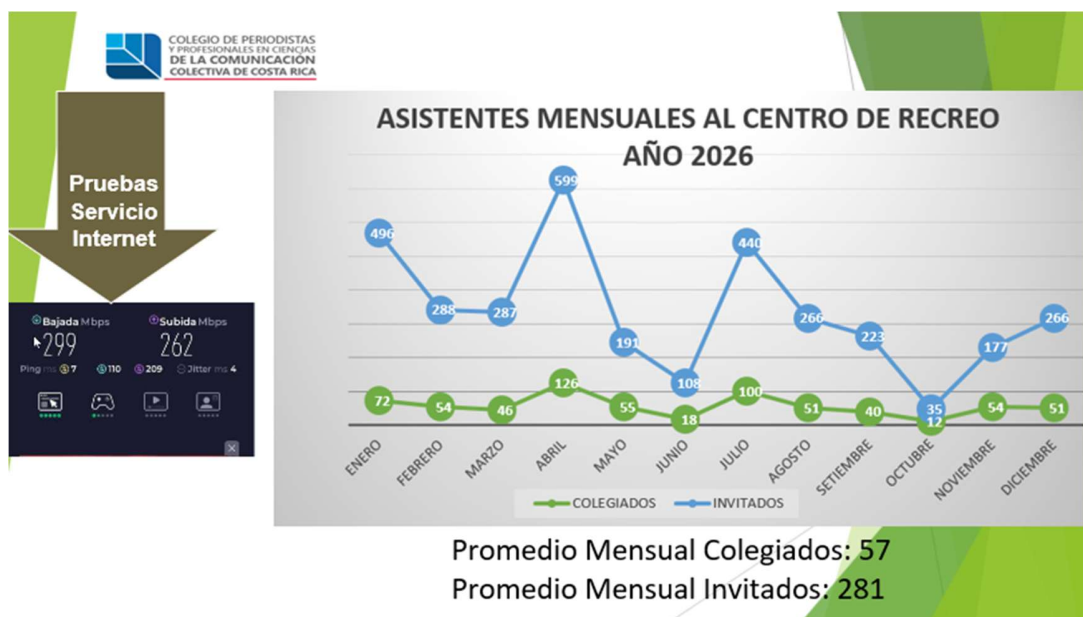
Gracias, muy amables.

El siguiente informe, a ustedes se les compartió en las carpetas los informes correspondientes. Acá realmente vienen los datos más importantes.

En el caso del informe del Centro de Recreo, consideré que sí era muy conveniente que ustedes estén enterados, se hizo una inversión de alrededor de un millón de colones en el mes de diciembre, donde se realizaron una serie de trabajos de mantenimiento en gran parte de los muebles existentes, desde el centro de formación hasta el tema de baños, donde se hicieron mejoras en pintura, en obra gris, y de acuerdo a comentarios que recibimos de colegiados que nos visitaron, estuvieron muy a gusto, que también se esté trabajando en este tipo de espacios comunes.

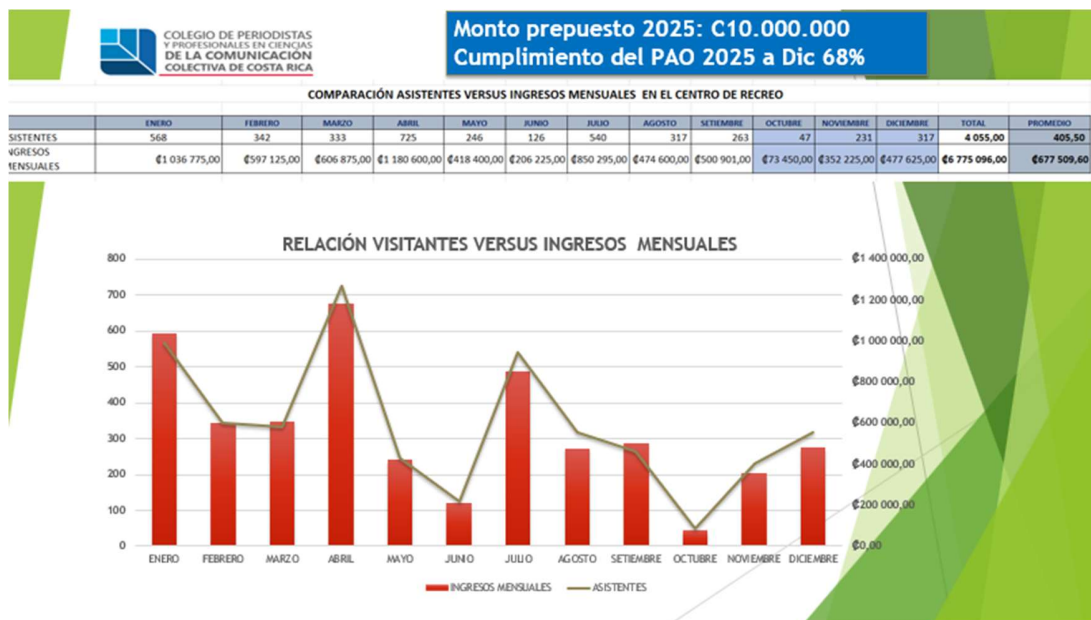
En cuanto al internet, es importante también destacar que ha estado funcionando perfectamente y eso también ha causado un impacto muy positivo en los colegiados.

Y para el mes de diciembre tuvimos una asistencia de 51 colegiados y 266 visitantes o acompañantes. Eso nos deja que, durante el año 2025, el promedio mensual de colegiados es de 57 colegiados al mes y el promedio de invitados es de 281.



Podemos ver que el mes de abril y el mes de julio fueron los meses donde tuvimos un pico bastante importante y la idea es que para este año 2026 podamos desarrollar algún tipo de estrategias que nos permitan aprovechar esos meses, tanto lo que fue Semana Santa como vacaciones de medio año.

En relación con el tema de ingresos y cumplimiento del PAO del Centro de Recreo, es importante que ustedes tengan claro que durante el año 2025 los ingresos provenientes de entradas al Centro de Recreo fue un monto total de ₡6.775.000,00 (seis millones setecientos setenta y cinco mil colones) y tuvimos una cantidad de asistentes total durante el año de 4.055 personas, para un promedio de 450 personas. Aquí relacionado al tema del pago de 2025 a diciembre logramos obtener o cumplir solamente el 68% del presupuesto estimado para el 2025. Es decir, de diez millones de colones, alcanzamos solo el 68% que fueron estos ₡6.775.000,00 (seis millones setecientos setenta y cinco mil colones)



La idea es que con las campañas que se están planteando para este 2026 poder llegar a cumplir en su totalidad el PAO del 2026.

¿Alguna consulta sobre el Centro de Recreo?

Perdón, un punto importante es que ya estamos también trabajando en el tema de poder realizar lo que es el alquiler de la soda. Ya se hizo la solicitud del uso de suelo, para poder tener todo el tema también para las siguientes semanas.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Diego, no hay comentarios.

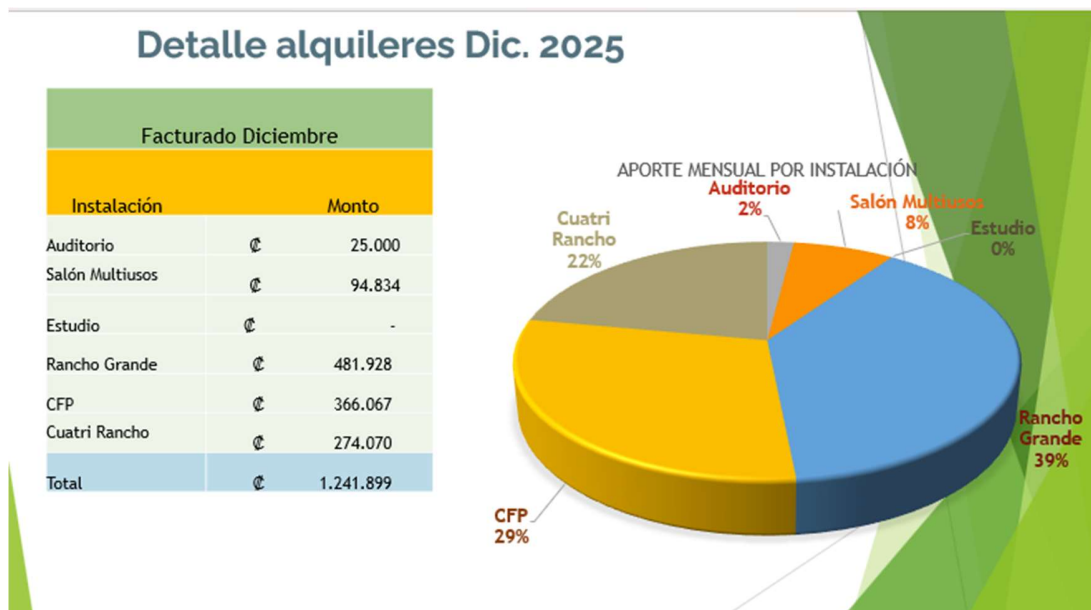
El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias.

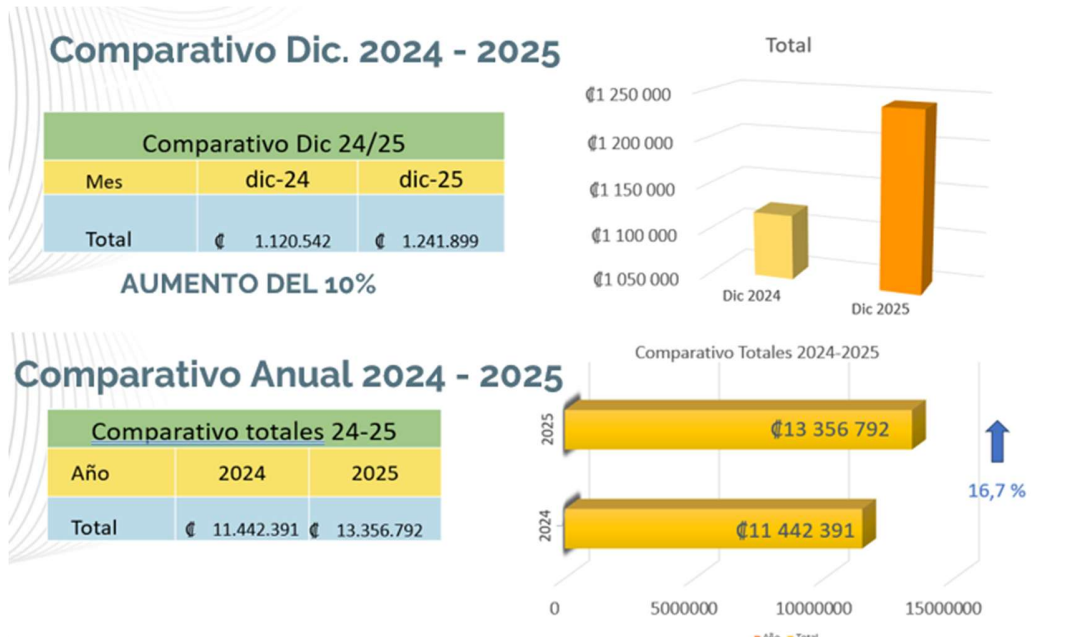
5.3 Informe Mercadeo Dic2025

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

En cuanto al informe de Mercadeo del 2025, aquí también tenemos que para el periodo de diciembre - 2025 el monto total de los alquileres fue de ₡1.241.899,00 (un millón doscientos cuarenta y un mil ochocientos noventa y nueve colones) siendo nuestro principal activo el rancho grande. Durante este mes de diciembre realmente lo que fueron las instalaciones acá en Sabana, los alquileres fueron muy pocos, pero en el Centro de Recreo sí tuvimos un pico importante con lo que fue el Centro de Formación, donde tuvimos varias actividades, incluso hasta una boda, la cual se pudo promocionar en nuestras redes sociales, y el tema del rancho grande que es súper importante. Igual, el Departamento de Proveeduría sigue trabajando en todo el tema para que ya tengamos pronto la construcción del segundo rancho que ya fue adjudicado.



En cuanto al tema del comparativo, es importante tener en cuenta que en diciembre de 2024 y en diciembre de 2025 tuvimos un aumento del 10% en lo que fueron los ingresos por alquileres, y en el comparativo anual del año 2024 contra el 2025 tuvimos un crecimiento también en el monto total de alquileres: Pasamos de ₡11.442.391,00 (once millones cuatrocientos cuarenta y dos mil trescientos noventa y un colones) a ₡13.356.792, 00 (trece millones trescientos cincuenta y seis mil setecientos noventa y dos colones). O sea, un crecimiento del 16.7%.



En relación al cumplimiento del PAO, aquí es importante indicarles que lo que es el alquiler de instalaciones, el objetivo o lo planteado en el PAO - 2025 fue de €3.698.743,00 (tres millones seiscientos noventa y ocho mil setecientos cuarenta y tres colones) y logramos facturar a diciembre del 2025 €5.007.551,00 (cinco millones siete mil quinientos cincuenta y un mil colones) con un porcentaje de cumplimiento del 135%, y en tanto los alquileres de instalaciones de la finca, el objetivo eran €12.066.587.71 (doce millones sesenta y seis mil quinientos ochenta y siete colones con setenta y un mil céntimos) y el monto que logramos facturar a diciembre del 2025 fue de €8.349.241,00 (ocho millones trescientos cuarenta y nueve mil doscientos cuarenta y un colones) con un cumplimiento del 69%.

A nivel general, si unimos los dos alquileres como tales, tuvimos un cumplimiento en alquileres del 85%, según lo que fue presupuestado el año anterior.

como para poder mejorar todo el tema de los alquileres del Centro de Recreo, ya que, digamos, las instalaciones acá en Sabana han tenido muy buena aceptación.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, yo quisiera igual, reiterar el agradecimiento a don Javier, que de verdad yo sí lo molesto mucho, don Javier, ¿Cómo hacemos para esto? De hecho, muchos de los cambios que vamos a hacer al reglamento es porque Javier es el que ejecuta el reglamento y nos ha hecho varias sugerencias para que las tomemos en cuenta para trabajarlas también en coordinación con la Administración. La idea es enviar ese reglamento para que puedan variarse e incluirse cosas que puedan atraer a las visitas. Y algo muy importante que está pendiente y que don Javier lo tiene ahí junto con Proyección, es una promoción del plan de membresías, que son tres tipos de membresías, para lograr que, ya sea empresas, organizaciones o departamentos de recursos humanos puedan involucrarse, comprarlas, con una serie de ventajas y beneficios, que, si lográramos que eso tenga mercado, nosotros vamos a tener una buena parte de ingresos para este año y poder cumplir la meta. Pero sí, igual, coincido con que don Javier siempre está con los datos y orientándonos por dónde deben ir todos nuestros esfuerzos.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿María Isabel?

La fiscal suplente María Isabel Solís Ramírez

Bueno, adicionar a lo que Auxiliadora y Yanancy decían, tengo que decir que Javier es muy rápido en el momento en que uno le hace una solicitud, muy rápido, muy amable y rapidito, rapidito, le manda uno las cotizaciones del caso. Por ejemplo, yo he alquilado el rancho grande y el salón dos veces en este año y la verdad es que no me puedo quejar.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Listo, Diego?

Sí, gracias, más bien, gracias por todos los comentarios tan positivos para Javier. De mi parte igual, ha sido una buena persona, con muy buenas ideas y considero que para este 2026 es una pieza bastante importante que nos va a traer muy buenos resultados.

5.4 Informe Proyección Dic2025

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente informe es el de Proyección a diciembre del 2025. Acá, a manera de resumen, igual la idea fue destacar cuáles fueron los aspectos más importantes durante el mes, en donde tuvimos todo el tema de reactivación del canal de WhatsApp que pudimos retomar, se logró la transmisión en Facebook en vivo allá desde el Centro de Recreo, todo el tema del show de talentos, se logró la coordinación de colocación de afiches en Escuelas de Periodismo, para la promoción del carné estudiantil y publicaciones en Primera Plana.

También se desarrolló la campaña “*Yo recomiendo COLPER*”, durante el mes de diciembre se estuvo trabajando en todo el tema de la juramentación 2025, la tercera juramentación 2025, el cual correspondió a un evento híbrido donde participaron 93 personas, de los cuales 83 fueron colegiadas, la capacitación del Sello de Garantía con el tema de productividad y nuevas narrativas con IA, también la capacitación de Gamificación que fue súper importante y súper interesante.

También se realizaron eventos como lo que fue todo el tema de la bienvenida de la Navidad y lo que fue la recolección de regalos y por otro lado también lo que fue apoyo actividades del cierre del año del Club de Lectura y el evento Taller Bienestar “*Activa tu energía*”.

En relación con este tema de Proyección en cuanto a lo que son interacciones durante el año, aquí en este cuadrito que les presento se puede observar cómo fueron muy constantes durante todo el año, en donde tuvimos un promedio de 46.215 interacciones en todas nuestras redes sociales, entonces logramos mantenernos, que eso también es bastante importante.

Y en cuanto a cumplimiento del PAO, haciendo una revisión con la jefatura del Departamento, pudimos ver todos los puntos en donde se pudieron cumplir con todos los indicadores que estuvieron en el PAO - 2025, a excepción de este tema que fue crear seis videos, uno para cada profesión, tomando en cuenta el código deontológico y enviar por WhatsApp vídeos específicos.

Aquí no se logró cumplir y se trabajó en conjunto con ULACIT y se produjo solamente un video animado.

Otro tema importante en cuanto al tema de Proyección es que conversamos con ellos para todo lo relacionado a las solicitudes de Junta Directiva y a partir de ahora esperamos que haya un buen cambio de atención, una mejor atención a cualquier solicitud de ustedes, señores directores.

Entonces me gustaría obtener un poco de retroalimentación en el momento que ustedes también realicen cualquier tipo de solicitud, para confirmar que todo el sistema se esté cumpliendo, no sólo poder cumplir con el PAO 2026, sino también con las solicitudes de los otros proyectos o las otras estrategias que ustedes quieran desarrollar durante el año.

Cuadro resumen indicadores

COLECTIVA DE COSTA

Indicador	A diciembre 2025
Proyección	
Al menos 3 procesos formalizados y aprobados por JD para cada puesto laboral del área a diciembre 2025	Cumplido desde 16/12/2025
Mapeo completo de procesos del área para evaluar digitalización a diciembre 2025	Cumplido desde 31/10/2025
1 audiovisual publicitario que genere 5 contactos de clientes potenciales por bimestre	Cumplido: ene-feb, mar-abr, may-jun, jul-ago, set-oct, nov-dic
Pago de licencias de programas en fecha establecida para asegurar la continuidad de la operación	Cumplido
Apoyar la realización de Asambleas Ordinarias y Extraordinarias del colegio	Cumplido. 2 extraord: #203 del 8/7 y #204 del 29/7 y 1 ordinaria: 6/11
3 propuestas de alianzas para monitoreo realizadas de manera formal al finalizar el año	Cumplido. Se implementó monitoreo con Chat GPT
Al menos 2 notas por semana (1 audiovisual y 1 escrita) en PP	Cumplido. Total de 145 con 52 audiovisuales (Promedios: 1,89 escritas y 1,06 audiovisuales por semana)
1 esfuerzo específico de difusión realizado para fomentar publicación en Primera Plana en públicos no colegiados y estudiantes de manera cuatrimestral	Cumplido: ene-abr, may-ago y set-dic

Indicador	A diciembre 2025
Proyección	
Crear 6 videos (uno para cada profesión tomada en cuenta en el código deontológico) y enviar por WA cada video específico al grupo profesional al que va dirigido	No cumplido. A solicitud del TH, se trabajó conjunto con ULACIT y se produjo 1 animado. Para diciembre 2025 se estaba en proceso de validación con el tribunal
Propuesta línea gráfica más moderna Colper presentada para inicios del segundo semestre 2025	Cumplido desde 10/6/25
1 contenido específico para cada red social de manera bimestral	Cumplido: ene-feb, mar-abr, may-jun, jul-ago, set-oct, nov-dic
Realizar el 100% de las publicaciones en el tiempo solicitado	Cumplido
2 tácticas de atracción por cuatrimestre incluyendo 6 visitas a universidades para diciembre	Cumplidas: ene-abr, may-ago, set-dic
1 video por mes de "Yo Recomiendo"	Cumplido. Total de 12
Identificadores gráficos creados para cada profesión para el primer trimestre 2025	Cumplido
1 contenido que genere mínimo de 5 comentarios positivos cada mes en RS	Cumplido. Total de 12
1 campaña de reincorporación cada trimestre	Cumplidas: ene-mar, abr-jun, julio-set, oct-dic
Aumentar en 3% la satisfacción positiva de las personas colegiadas respecto a los eventos de la Semana de la Comunicación 2024	Cumplido. Se aumentó en 12,38%
Al menos dos capacitaciones mensuales	Cumplido. Se realizaron 49 (4,08 por mes)
Dos indicadores de retención implementados para inicios de segundo semestre 2025	Cumplido

5.5 Efemérides 2026

Relacionado con Proyección, también a ustedes se les compartió una carpeta, un tema de efemérides para el año 2026, en donde venía el total de efemérides.

Aquí, a manera de resumen se puede indicar que las efemérides que la Administración acordó realizar fueron 33, de las cuales 7 van a contar con una conmemoración con animación, lo que sería el Día Mundial del Cine, el Día Mundial del Diseño, el Día del Publicista, el Día del Periodista costarricense, el Día Internacional de la Fotografía, el Día Interamericano del Relacionista Público y el Día Internacional de la Animación. Y, en conmemoración con Diseño, serían 26, con lo que serían las fechas como la

Batalla Rivas, Día del Libro, Día de la Madre, Día de la Independencia, Navidad, entre otras.

Así que si ustedes consideran que alguna de las efemérides que se les trasladó en el listado, consideran que sería importante también desarrollarla con animación, me gustaría que luego me lo puedan trasladar para hacer la solicitud al Departamento de Proyección.

No sé si tendrán alguna consulta en relación al tema de proyección como tal, sino para trasladar a temas varios.

La presidenta Yanancy Noguera.

Yo tengo dos como exhortaciones o sugerencias:

a) El canal de WhatsApp tenemos que moverlo más, hay que hacer, hay que estimular más para que la gente por esa vía se informe, porque yo sé que se presentan como positivos los indicadores de las redes sociales, pero la gente no está siguiendo las redes sociales. O sea, eso le queda a uno como evidencia cuando gente, de forma muy diversa, no es la misma gente y le preguntan a uno de cosas que uno dice, "Pues sí, acabo de salir en las redes sociales".

Y yo creo que el canal de WhatsApp puede ser mucho más relevante, pero creo que hay que hacer una estrategia de estímulo del canal. Por ejemplo, como algunas sugerencias: El día de la juramentación, con las personas que estuvieron presentes ese día en la juramentación, haber buscado en el momento en que se registraban o en algún momento específico dentro de la actividad, tanto formalmente dentro de la actividad o fuera de la actividad, que las personas ahí mismo se inscribieran, digamos, tener un código QR, entonces decirle: "Inscríbete al canal de WhatsApp para que tengas información oportuna de todas las capacitaciones y demás del Colegio", o en la misma, para las personas que estuvieron virtualmente, igual ponerles el QR para que la gente lo escanee y se inscriba al canal.

La capacitación que tuvimos, no sé la que vamos a tener ahora próxima, que creo que va a ser una muy buena, que va a tener muy buena acogida, e igual en distintos momentos estimular a que la gente se conecte al WhatsApp, por ejemplo, que se le pida al capacitador que diga: "Okey, ahora vamos a dar dos minutos para que todo el mundo entre a este QR e ingrese al canal de WhatsApp del Colegio donde se va a informar". O sea, que haya una estrategia realmente agresiva para el canal, para que el canal se convierta en un medio más relevante para la comunicación con las personas colegiadas.

Esa es una sugerencia muy específica.

b) La otra es uno de los indicadores cumplidos en el año, que más que todo lo que quisiera Diego, es que usted pudiera evaluar eso, que es el mapeo completo de procesos del área para evaluar digitalización a diciembre del 2025, que se dice que se cumplió desde el 31 de octubre.

Yo no lo tengo muy claro. ¿Eso qué es en términos de todo el tema de procesos del área?

Entonces me parece que no sé si se cumplió tan bien, si se pudo cumplir tan anticipadamente respecto a la fecha de cierre del año, tal vez ser un poquito más agresivos en las cosas que podamos plantear en este sentido este año.

Sería nada más como una cosa para que usted lo observe, porque la verdad es que no tengo mayor detalle como para dar otras sugerencias o recomendaciones.

Las redes sociales están hechas cada vez más para que las plataformas reciban ingresos. Si no se pauta, no se mueve el contenido y como nosotros no pautamos nuestro contenido en las redes sociales, se mueve muy poco.

Si no encontramos otras formas de comunicarnos con nuestros colegiados y sobre todo teniendo ya el 75% de los colegiados con más información a la base de datos y no segmentamos la comunicación con las personas colegiadas según sus intereses, creo que la desconexión va a ir en aumento.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Perfecto, doña Yanancy. Voy a tomar nota por acá y voy a trasladar las observaciones para analizarlas mañana con el jefe del Departamento para tomar algunas medidas correctivas.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Y creo que de las efemérides no hay ninguna observación, así que tal vez ponerle más atención a aquellas fechas que suelen ser siempre más generadoras de interés, que son como las fechas más icónicas de las distintas profesiones del Colegio.

¿Dilmar?

El tesorero Dilmar Corella

Sí, creo que de las efemérides generales faltan algunas, don Diego. Entonces, cualquier cosa lo podemos ver ahí, don Diego.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El tesorero Dilmar Corella

Con gusto.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Yo te llamo para que las conversemos.

El tesorero Dilmar Corella

Claro

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias.

5.6 Temas Varios.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente tema, en temas varios, tenemos algunas acciones que tomó la Dirección Ejecutiva, ante situaciones ocurridas en el Colegio.

Y aquí a manera de resumen, en atención a la solicitud realizada por la oficina del PANI de Matina, según el oficio PANI-OLMT-OF-0017-2026.

Aquí es importante tomar en cuenta o indicarles que la Dirección Ejecutiva recordó a todas las personas colaboradoras del Colegio que la legislación costarricense establece una protección estricta respecto a la publicación y utilización de imágenes de poblaciones vulnerables, incluso incluyendo niños, personas migrantes y personas con discapacidad.

Aquí se aclaró a todo el personal del Colegio y a su vez se les trasladó el consentimiento correspondiente que es indispensable contar previamente con el consentimiento informado de sus responsables legales o garantes, requisito que no puede ser omitido en ninguna circunstancia.

En consecuencia, de lo anterior, se instruyó especialmente al Departamento de Proyección, que toda publicación que involucre imágenes de estas poblaciones debe incorporar de manera obligatoria la solicitud y obtención previa del consentimiento informado, reafirmando así nuestro compromiso institucional con la protección de derechos y la prevención de situaciones innecesarias.

En este caso se les trasladó a todos los colaboradores, - Este es el consentimiento que se ha utilizado en algunas oportunidades y que también se va a utilizar el próximo domingo - , ya que tenemos una actividad súper importante en el Colegio como son las Elecciones Infantiles COLPER - 2026, en los cuales vamos a utilizar una serie de pulseras en aquellos niños en los cuales no es posible o no contamos con autorización correspondiente o el consentimiento correspondiente, para evitar algún tipo de situación. Entonces, queremos implementar ahí algunas medidas para poder cumplir y no volver a tener una situación como la que se vivió con el oficio recibido por parte del PANI.

5.7 Acción de la Dirección Ejecutiva, ante situaciones ocurridas en el Colegio

El otro tema fue lo sucedido en relación con el Departamento también de Proyección y una delegación de una función o tercero sin el conocimiento de la Dirección Ejecutiva, así como de la comisión existente.

En este caso se procedió a recordarles a todos los colaboradores del Departamento de Proyección que ninguna persona externa que no haya sido autorizada por la Administración o Junta Directiva puede realizar ningún tipo de gestión a nombre del Colegio y ante cualquier duda lo que procede es consultar a la Administración.

Adicionalmente se le dejó claro a los funcionarios del Departamento de Proyección que son los que han tenido un contacto más directo con los colegiados, la función de las comisiones, que eso es súper importante.

Las comisiones vienen a ser un enlace entre la Administración y la Junta Directiva y por eso en todos aquellos temas en los cuales exista una comisión, debe haber una comunicación constante y activa para evitar ese tipo de problemas como el que sucedió a inicios de este año con el Departamento.

Entonces quería comentarles eso, que además de las conversaciones que tuvimos con todo el personal de Proyección, también se tomaron algunas medidas para que esta situación no vuelva a ocurrir.

De momento esos serían los temas de la Dirección Ejecutiva.

Nos queda un tema que nos va a presentar Carlos Fonseca del Fondo de Mutualidad, entonces más bien Marilyn, si nos permites el acceso de don Carlos.

5.8 Informe Fondo Mutualidad - Proveedor Yizus (Sr. Carlos Fonseca)

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera.

Hola Carlos, buenas noches.

¡Adelante con el informe, Carlos!

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Este es el informe de la empresa Yizus, de los últimos cinco meses que llevan trabajando con nosotros

¿Qué han hecho con nosotros?

- Bueno, lo primero que hicieron fue el cambio de imagen del Fondo, cambiaron el logo e hicieron más moderno y estilizado nuestro logo.
- Por otro lado, también el problema que teníamos de recuperación de cuentas de Facebook e Instagram, la lograron hacer sin mucho enredo, como dicen.
- El lanzamiento de líneas de crédito como la de Innova y Marchamo.

- Contenidos de intereses para redes sociales, Facebook, Instagram y estrategia en pauta en diferentes campañas que tuvimos.
- Sorteos y documentación.
- Diseño de obituarios y efemérides.
- Cuestiones que no teníamos y cuestiones audiovisuales como vídeos, reels y ediciones.

Aquí es importante, digamos que antes de la entrada de la empresa éramos prácticamente invisibles.

La publicidad que teníamos era como muy casera y no era tan buena como la que tenemos actualmente.






Estos son los indicadores en las redes sociales.

Facebook.

- Cantidad de personas que vieron nuestro contenido: 763.200 (16%)
- Interacciones del contenido: 1.100 (1.5%)
- Clics de enlace: 1.700 (12%)
- Visitas al perfil de Facebook: 3.800 (258%)
- Nuevos seguidores: 83 (196%)

Indicadores de Instagram.

- Cantidad de personas que vieron nuestro contenido: 170.200 (64%)
- Interacciones del contenido: 216 (21.5%)
- Clics de enlace: 217 (100%)
- Visitas al perfil de Instagram: 282 (571%)
- Nuevos seguidores: 18 (80%)

Acción	Total	% de crecimiento (vs antes iniciar el periodo)
 Cantidad de personas que vieron nuestro contenido	763.200	16.800%
 Interacciones con el contenido	1.100	1.500%
 Clics en el enlace	1.700	12.000%
 Visitas al perfil de Facebook	3.800	258%
 Nuevos seguidores	83	196%

Data y contenidos mensuales.

Esto es más o menos los contenidos que teníamos programados en la contratación. Eran más o menos unos 22 en promedio, 22 mensuales.

Quiere decir que para agosto nos hicieron 11 carruseles, 11 estáticos, carruseles y portadas, 11 videos, historias, para un total de 23.

En setiembre 14, 6 y 5.

En octubre 17, 3 y 6.

En noviembre 13, 4 y 3

Y en diciembre 9, 6 y 11.

	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Estáticos/ carruseles/ portada	11	14	17	13	9	64
Videos	1	6	3	4	6	20
Historias	11	5	6	3	1	26
Cantidad de publicaciones	23	25	26	20	16	110

En promedio si nos hicieron más, digamos, de los que teníamos programados, entonces por ahí vamos bien.

Publicaciones más vistas

En agosto: 120.000. Esta actualización de la base de datos, ahí parte del éxito de esta actualización fue la campaña de difusión que se hizo.

Todas estas publicaciones se han compartido tanto en las redes del Fondo como las del COLPER.

Buenas noticias: Lo que es el tema del consultorio médico, ha crecido con respecto al año pasado en un 44%, las visitas de especialidades médicas han crecido y el consultorio ha pasado más lleno que con respecto al año pasado.

Tuvimos el cambio de horario, una campaña de emprendimiento en crédito y en diciembre, "Somos felices", una despedida navideña.

Aquí en agosto en Instagram, estas campañas, algunos reels, videos.

Aquí lo importante también es que se le ha dado rostro al Fondo, no solamente son reeles o son post de personas que no son, sino han participado personal tanto del COLPER como del Fondo en estas interacciones. Tanto así que una de las interacciones más fuertes fue la de rendición de cuentas, que esa rendición de cuentas se agarró y se partió en pedacitos, como dicen, y cada una de esas partes sirvió de publicidad.

También, el Día del Fondo.

Está la campaña de Instagram del Crédito de Innova.

La pauta contratada, según contratos son 100 dólares, pero 100 dólares en pauta, ustedes saben que es muy poquito. Para eso, nosotros pautamos lo que es ciertas

actividades que son muy dirigidas. Por ejemplo, nosotros actualmente en el Fondo estamos enfocados no solo a colegiados, sino a familiares, entonces los familiares están en cualquier parte de las redes sociales, no solamente ya van a ser lo que son comunicadores, colegiados, sino ya tenemos que pensar en un poquito más, porque la necesidad, el tratar de colocar más crédito nos hace ampliar un poquito el rango de acción. Y entonces los temas pautados como el Día de la Madre, Semana de la Comunicación, el crédito, Innova, Marchamos, actualización de la Base de datos, Servicios Médicos, Navidad, Rendición de Cuentas del Consejo, Fiscalía y las Ferias de la Salud que han sido parte del éxito que hemos tenido con el Consultorio médico,

Pauta Meta	
Monto total	\$636
Cantidad de personas alcanzadas	546.956
Clics en enlace	2.246

Temas pautados: Día de la Madre, Semana de la Comunicación, créditos (Innova, marchamo, etc), actualización de datos, servicios médicos, navidad, rendición de cuentas del Consejo de Administración del Fondo y Fiscalía, feria de la salud Vibra Rosa.

Conclusiones y recomendaciones:

Los temas pautados fueron justamente los de mayor alcance: Semana de la Comunicación, Crédito Innova y servicios médicos, Instagram, las publicaciones de mejor rendimiento fueron de formato real, en el caso de Crédito Innova se está optimizando para mayor visualización, Instagram, donde está generando resultados y se va a llevar la experiencia del Fondo a la web.

¿Qué más estamos pensando para este año con Yizus?

- Seguir con la estrategia del consultorio.
- Aumentar de uno a dos redes sociales, para eso vamos a hacer un estudio etario para ver si tenemos más alcance con otras redes.
- Podcast de salud financiera y de salud para este año.
- Mantener y aumentar los seguidores en Facebook, WhatsApp e Instagram.
- Ferias de la salud.
- Actividades como la venta de activos, los dos activos que tenemos ahí vamos a hacer una campaña con Yizus, para llegar a más personas.
- Campañas de créditos y subsidios. Precisamente ahorita estaba trabajando en la elaboración de la campaña que tenemos para este año, estamos actualmente con la

Innova, pero vamos a arrancar con una de crédito hipotecario, en donde con ellos vamos a tener todo lo que es la interacción de ver cómo hacemos para llegar a todos esos colegiados, las condiciones son bastante duras en esa línea, pero esa línea nos permite ser exitosos en el tema tanto de garantía como de colocación de crédito.

Bueno, créditos y subsidios y, en conclusión, bueno, es lo que les dije, creo que en el tiempo que tengo de estar acá, no habíamos tenido tanta visualización como ahora. Si hay mucho que trabajar todavía, creo que estos primeros cinco meses era ordenar la casa, cambiarle la cara a la página de cómo se ve el Fondo, recuperar las cuentas y empezar a hacer la estrategia de cómo queremos presentarnos ante los colegiados. Esto sería

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Carlos.

Bueno, yo quiero hacerle varios comentarios y Auxiliadora también.

Entonces si quiere se los hacemos tanto yo como Auxiliadora y después de eso cualquier cosa usted nos comenta, después de que intervengamos las dos.

a) El primer comentario es cuando hay estrategias de mercadeo, las estrategias tienen un propósito, creo que el propósito no debe ser solamente aumentar, en este caso visitación de redes sociales, creo que un indicador que debería estar a la par, y creo que ese es más un indicador de trabajo del Consejo, obviamente siempre con la empresa, es el de créditos, por ejemplo, o visitación del consultorio, no sé. O sea, creo que falta el indicador que acompaña la estrategia de Mercadeo que se está pagando, no puede ser solamente visitación.

Eso es creo que una cosa que es muy importante, sobre todo porque este es un servicio que se está contratando por un tiempo específico, ya lleva algunos meses, no estoy clara cuántos meses le restan al contrato, pero lo que se requiere es que se cumplan los objetivos estratégicos que el Fondo tiene, más allá de la socialización propia que generan las redes sociales.

b) Lo segundo es que queda claro, cuando firmamos Dilmar y yo los gastos del Colegio, que hay un pago de pauta publicitaria y pues las estrategias de redes sociales claramente necesitan pago de pauta publicitaria, pero ¿cuánto entonces de lo que se está generando es realmente una gestión propia de la empresa y cuánto es producto del pago que se hace de redes sociales?

Creo que eso es un comentario para que ustedes lo analicen.

c) Lo otro es lo siguiente: Nosotros actualizamos, aunque no se haya comunicado aún a las personas colegiadas, la guía de tarifas recomendadas de las profesiones de la comunicación y como mucho de lo que está haciendo Yizus, que es trabajo de comunicación, yo nada más lo invito a que revise lo que nosotros tenemos ahí. Por ejemplo, el costo mensual por labor de Community Manager con tres posteos diarios, identificación de riesgos y oportunidades de comunicación en redes sociales para la

organización, atención de comentarios, reporte y resultados, recomendación de pauta, diseños básicos y videos con grabación celular de 30 segundos o menos, tiene un precio mínimo establecido de 200 mil colones más lo que se pueda pagar de pauta publicitaria + IVA. Eso lo establece la guía.

Si ya hay una cosa más elaborada, videos animados, gráficos, hay un trabajo de producción audiovisual más importante, el precio sube y en ese caso la tarifa puede andar por arriba de los 400 mil colones.

Y si solamente se plantearan diseños, 10 diseños con ilustraciones personalizadas al mes se estiman en 100 mil colones.

Entonces yo lo que los invito también a ustedes en el Consejo es a que revisen nuestra propia guía de tarifas, porque de pronto para lo que Yizus haciendo, se está pagando demasiado, lo cual creo que hay que verlo a la inversa, lo que Yizus puede hacer es mucho más de lo que está haciendo, es lo que pienso digamos respecto sobre todos los indicadores de resultados que el Fondo pueda tener, que fue mi comentario anterior.

Eso sería.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, gracias por el reporte don Carlos.

A mí me surge la siguiente duda: Usted nos habla que las publicaciones de mayor visualización fue el crédito Innova y el crédito Marchamos.

A mí me gustaría saber cuántos créditos se lograron en estos dos productos, cuántos en Inova y cuántos en Marchamo para verificar si el objetivo se cumple.

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutuality.

Bueno, sí es importante el tema de los indicadores. Sí, definitivamente, tal vez uno de los indicadores que sí se ve reflejado es la parte del consultorio médico y un poquito importante digamos y lo que es la visión para este año, al principio, los primeros cinco meses que son los que lleva Yizus trabajando con nosotros, sacando un poquito diciembre porque es un mes perdido por el tema de que nos vamos y todo lo demás, pero aun así, ellos hicieron sus publicaciones, efemérides y todas esas cuestiones, no es desenfocarnos mucho y no meternos mucho en temas que competen al Colegio, sino un poco más el tema de créditos, poco más el crédito de subsidios y si bien es cierto este primer arranque, que el enfoque era darnos a conocer un poquito más, salir un poquito más porque estábamos totalmente en el abandono y entonces fue un poquito más eso.

Ahora la estrategia para este año es más crédito, es más un poquito subsidio de informar qué es lo que estamos haciendo.

Entonces, importante este dato que usted me da sobre la tabla de precios, para comparar mes a mes lo que ellos nos hacen, empezando por este mes o lo que nos

han hecho y ver cómo han dado el fee con respecto a lo que nos cobran y entonces ahí sí, hacer la comparación, así como usted lo hizo y ya con una base, una tabla de precios, revisar si nos está funcionando o no.

Desde mi perspectiva y de lo que yo sufrí, que hace un año tratando de hacer algo de publicidad en el COLPER con lo que teníamos, fue muy difícil, fue muy difícil y ahora tengo más acceso a poder planear y hacer cosas y yo esperarí que este año sea un poquito más explotado el tema de los créditos, subsidios, venta de propiedades y todo lo referente a ello.

Ya tiramos bastante información de lo que era el consultorio, lo que era el Fondo, lo que fue la rendición de cuentas que tuvo bastante visualización desde el punto de vista de los colegiados. Pero, aun así, falta trabajo que hacer.

Yo pienso que todavía cinco meses, si bien es un arranque, ya deberíamos estar “volando” a partir de ahora.

Con respecto a los dos créditos que promocionamos este diciembre, definitivamente creo que si bien es cierto teníamos la meta “recontra reventada” desde agosto y setiembre, nosotros casi que duplicamos la meta en un 150%. Entonces la estrategia no iba tanto por ahí ya porque ya no teníamos tanto y le tiramos a dos créditos que pensamos que sí íbamos a poder tener éxito. De hecho, las campañas estuvieron bien bonitas, me gustó mucho la manera en que se vendió por la época que la tiramos, que fue casi que, en noviembre, diciembre donde había plata. Nos metimos con crédito de marchamos, no tanto para tratar de colocar, sino un poquito más de servicio para que nos vieran, pero definitivamente el crédito marchamos no fue una buena escogencia porque todos los bancos ofrecen crédito marchamos, regalan carros, regalan motos y al final lo que se coloca y lo que se ha colocado a lo largo del tiempo no ha sido lo que se espera. Entonces esa fue una campaña chiquita, como de un mes, como para salir ahí.

La de Innova, sí ha tenido bastantes visitaciones, si han preguntado, pero no se colocó ninguno todavía y todavía tenemos esa campaña este mes y por eso estamos trabajando ya para salir con una más fuerte que es la que sí nos da bastantes frutos, que es el tema hipotecario, que es compra de casa, reparaciones y lo que es compra de deuda con fiador.

Estamos tratando también de no tirarle tanto el tema de sin fiador, porque sí es importante tener las garantías y el crédito hipotecario sí nos da bastante plazo y nos da una garantía y la cartera que tenemos actualmente en el tema hipotecario está muy sana y es casi que el 60%, entonces eso nos da un indicador que por ahí deberíamos tirarle estos primeros meses y sin tratar de no dar tanto, como se ha dado anteriormente, sino un poquito más de servicio.

Las condiciones del Fondo son muy competitivas, o sea, nosotros no tenemos mucho que desearle a los otros Bancos, la diferencia entre una tasa y otra no es mucho, entonces explotar esas ventajas con la empresa y yo no sé si por ahí las preguntas.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, creo Carlos, que estaríamos con eso.

¿Cuántos meses le falta al contrato?

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Se firmó por un año y es revisable y renovable, como todo contrato que tenemos.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Vence?

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

En agosto

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. Le anticipo un poco mi posición: Cuando llegue el vencimiento del contrato, si no hay evidencias de que la estrategia representa mejora en los metas de créditos y servicios, yo por lo menos no estaría de acuerdo con la renovación del servicio, o sea, este informe se está dando mucho por los cuestionamientos que yo le he hecho a Wilberth Quesada, como presidente del Consejo, sobre qué tanto le estamos sacando el jugo a la empresa.

Para mí, no le estamos sacando el jugo suficiente. O sea, no tenemos a un pequeño operador de Mercadeo Digital, tenemos a un buen operador, a un operador grande de Mercadeo digital y me parece que el problema no es la empresa, sino lo que estamos pidiéndole a la empresa que haga para que realmente se genere el beneficio que se debe tener, que para mí está más vinculado a los servicios y créditos del Fondo más que a la imagen del Fondo.

Ese es un poquito mi planteamiento y anticipo mi posición cuando pueda venir una eventual renovación.

Si no hay datos que den evidencias, más allá de la mejora de unas redes muy básicas, que tenía el Fondo, me parece que no se justificaría que contratemos un jet, para utilizarlo como si fuera una avioneta.

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Perfecto.

Vamos a enfocar un poquito más los reportes a estos resultados y para poder darle, digamos que el año pasado yo no podría decirles a ustedes que los buenos resultados que tuvo el Fondo fue por la empresa, sino porque ya veníamos trabajando en esos resultados y ahí el tema va más desde el punto de vista ya de tirarle un poquito más a

las metas y hacer el comparativo. Igual, nosotros tenemos reuniones semanales con ellos y tenemos a Candy que es la que está liderando el tema y eso nos da una conveniencia que es una persona que conoce por dónde anda el asunto, también. Entonces, vamos a enfocar eso porque es importante. Sí al final en la suma y resta de los factores no da, pues no da. Entonces eso es lo importante, hacer el uso adecuado los recursos.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Auxiliadora?

Don Carlos, ahí está el eslogan de Yizus: “Menos hablada y más resultados”. Nosotros, aquí lo que necesitamos es ver que con ese trabajo que se hizo en redes, ¿Qué aumentó? ¿Aumentaron las solicitudes en marchamo, en comparación con el 2024?, ¿Aumentaron las solicitudes de crédito Innova, con respecto a tal cosa?, porque si no es “pura hablada”.

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Es correcto.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Dilmar?

El tesorero Dilmar Corella

Si, don Carlos, también serían también dos recomendaciones:

a) Que, entre esa información que se dé, que haya recomendación, que haya participación de los colegiados, porque los colegiados cuentan su experiencia en lo que es consumir los productos del Fondo, meterlo ahí tal vez como una observación, hacérselo a la empresa, que eso es importante, los mismos colegiados consumen los productos y hablan sobre si les funcionan o no les funciona.

En este caso se esperarían que hablen positivamente. Esa es una.

b) La otra, con respecto a eso del cuidado de los recursos, sería bueno también retroalimentar más a la Junta de estos avances realmente, porque más que vamos a lo que es un año, verdad, que tenemos el contrato y sería bueno ir viendo esos resultados para nosotros ir midiendo también, porque hay que tomar la decisión de ese continuar o no con ese contrato.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. Muchas gracias, Carlos.

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Bueno, buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchas gracias.

CAPÍTULO 6) TEMAS DE COLEGIADOS:

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos ahora a los temas de colegiados.

Tenemos tres incorporaciones, dos cambios de grado y dos retiros. Voy a proceder con la lectura completa para luego pedir los votos respectivos.

6.1 Incorporaciones:

- Valeria María Vargas Fonseca, cédula, 1-1715-1582. Ella es Bachiller en Periodismo y Licenciada en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Énfasis en Producción Audiovisual.

ACUERDO UNÁNIME JD-12-04-26

Se aprueba la incorporación de Valeria María Vargas Fonseca, cédula 1-1715-1582 en calidad de Bachiller en Periodismo y Licenciatura en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Énfasis en Producción Audiovisual. *Acuerdo firme.*

- Grace Chaverri Guillén, cédula 1-1254-0905. Ella es Bachiller en Relaciones Públicas.

ACUERDO UNÁNIME JD-13-04-26

Se aprueba la incorporación de Grace Chaverri Guillén, cédula 1-1254-0905 en calidad de Bachiller en Relaciones Públicas. *Acuerdo firme.*

- Georgina Mercedes Lafuente García, cédula 1-0860-0802. Ella es Licenciada en Publicidad.

ACUERDO UNÁNIME JD-14-04-26

Se aprueba la incorporación de Georgina Mercedes Lafuente García, cédula 1-0860-0802 en calidad Licenciada en Publicidad. *Acuerdo firme.*

6.2 Retiros:

- Evelyn De Los Angeles Sánchez Hernández, cédula 1-0845-0030.

ACUERDO UNÁNIME JD-15-04-26

Se aprueba el retiro de Evelyn De Los Ángeles Sánchez Hernández, cédula 1-0845-0030. Acuerdo firme

- Diana Elena Vásquez Valverde, cédula 4-0208-0317.

ACUERDO UNÁNIME JD-16-04-26

Se aprueba el retiro de Diana Elena Vásquez Valverde, cédula 4-0208-0317. Acuerdo firme

La presidenta Yanancy Noguera.

Les pido que por favor votemos estos temas que acabamos de escuchar.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo.

Y por favor, los dejamos en firme.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**

El tesorero Dilmar Corella: **De acuerdo.**

La vocal I Auxiliadora Zúñiga: **De acuerdo.**

El vocal II Juan Ramón Rojas: **De acuerdo.**

La vocal III Silvia Quirós: **De acuerdo.**

La presidenta Yanancy Noguera.

Diego, usted sabe, a propósito de la sugerencia que hacía yo, o sea, a estas personas se les va a comunicar que fue aceptada su incorporación o su cambio de grado. Entonces, en ese mismo correo que se manda, indicarles: "Suscríbanse al canal digital de WhatsApp". O sea, esas son como estrategias de aumento del canal de WhatsApp para ver si logramos mejorar la comunicación directa con las personas colegiadas.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey. Excelente, gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien, gracias.

El tesorero Dilmar Corella

Doña Yanancy, si me lo permite. Es importante que cada vez que hay estas incorporaciones o cambios de grado, precisamente como parte de eso es, y también las juramentaciones, es darle seguimiento a estos colegiados para que consuman los productos de COLPER y también se inscriban en los canales y se informen completamente.

Eso es una sugerencia.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. Muy bien, muchas gracias.

CAPÍTULO 7) TEMAS DE DIRECTORES

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos ahora a los temas de los directores.

Los primeros son de María Isabel y Juan Ramón, respecto al cronograma del Club de Lectura de este año.

La fiscal suplente María Isabel Solís Ramírez

Bueno, muchas gracias, buenas noches.

Para decirles que este año el Club de Lectura como tal, va a hacer algunas transformaciones. Dentro de las transformaciones que tenemos es una nueva propuesta que no fue hecha como lo hicimos en el 24-25 que la lista de libros por leer la hicimos Juan Ramón y yo, y escogimos a periodistas, escritores o comunicadores, ex comunicadoras, escritoras.

En esta oportunidad le dimos la oportunidad a los integrantes de que escogieran libro o a otras personas que escogieran libro.

- Entonces, para enero vamos a leer *“Una pequeña ola de un mar extranjero”* de Ana Beatriz Fernández.

- Para febrero, *“Un silencio lleno de murmullos”* de Gioconda Belli.

- Para marzo, *“Una antología”* de Magón.

- Para abril, *“Literatura y política”*, de Armando Vargas.

- Para mayo, *“El peligro de estar cuerda”* u otro libro de la autora Rosa Montero.
 - En junio, *“Machos”*, de Marilyn Batista.
 - En julio, *“Tongolele no sabía bailar”* o *“En ese día cayó domingo”* de Sergio Ramírez.
 - En agosto, *“El acontecimiento”* porque nos pidieron que leyéramos un libro de algún premio Nobel. Por esta razón escogimos a Annie Arnault, la francesa.
 - En setiembre vamos a hacer una actividad muy bonita que es una demostración del talento literario que hay en el COLPER.
- Esto cae precisamente en la Semana de la Comunicación, entonces nuestra actividad va a ser especial en esa fecha.
- En octubre, *“La verdadera historia del balompié”* de Jackson Chinchilla.
 - En noviembre, *“Heridas en el corsé”*, de Yolanda Bertozzi.
 - Y, en diciembre, *“El néctar de la tiniebla”* de Luis Diego Guillén.

Esta es la nueva propuesta que tenemos para este año 2026.

Aquí, como ven, mezclamos autores nacionales, comunicadores, autores internacionales, y la idea también es que aprovechemos cada sesión de lectura y llevemos como joyas que tengamos. Por ejemplo, una edición muy vieja del Quijote, o una colección de esas que amamos porque no hay ninguna en el país, etcétera, etcétera.

Entonces tenemos muchas ideas bonitas, ideas que no son de nosotros, de Juan Ramón y yo, sino de los integrantes del club.

Y otra posibilidad que tenemos es que para este año es hacerla híbrida y conseguir así, mayor participación.

Cambio y fuera.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias a ambos. Está espectacular el listado de libros.

El otro tema es de Auxiliadora.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Muchísimas gracias.

Bueno, yo venía a contarles que vamos a trabajar en la comisión del Centro de Recreo, en la actualización del reglamento del uso del Centro de Recreo, por varias razones:

- Una es que el texto está desactualizado, hay cosas ahí que ya no se realizan y además, en coordinación con don Javier, queremos incorporar una serie de cambios que él nos ha estado comentando y consideramos que son importante.

- También queremos incorporar un plan de fidelidad para colegiados mayores de 65 años.

Entonces todo este reglamento se va a actualizar, lo vamos a trabajar en coordinación con la Administración, vamos a compartirlo con grupos de colegas para que puedan opinar, bueno de colegas afines o cercanos, para que cuando ya llegue a aprobarse, ese reglamento esté totalmente bien armado, responda a la realidad, digamos del uso, porque hay inclusive excepciones ahí donde se habla de acampar, cuando ahí ya no se acampa y muchas otras cosas.

Entonces eso les quería compartir. La idea es que el Reglamento pueda responder a las necesidades de nuestros colegiados y nuestras colegiadas y que además tengamos una motivación para los colegiados mayores de 65 años.

Hay una propuesta que hemos conversado con don Javier y es que por ejemplo, de martes a jueves prácticamente no hay visitación, entonces esa visitación podría ser aprovechado como una especie de premio al colegiado mayor de 65 años para que pueda disfrutar de alguna manera su día de cumpleaños, su día de familia y entonces eso sea como una forma también de retención al colegiado, porque en esas fechas no se generan ingresos para el Centro de Recreo, para el Colegio y además de eso, se está trabajando todo el equipo.

Entonces eso es como una estrategia que hemos analizado y que podría ser atractivo para este equipo grupo mayor de 65 años.

Además, también se debe de incluir el carné. Habíamos hablado de que el carné para el colegiado mayor de 65 años iba a tener mayor tiempo de vencimiento, con el objetivo precisamente de motivarlos.

Eso es básicamente lo que quería compartirles y cuando ya hayamos trabajado se lo vamos a pasar. Si ustedes oyen algún comentario, o alguna información de algún colegiado que hace uso de la finca y que podríamos incorporar en esa modificación en el Reglamento, pues ahí nos hacen llegar.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchas gracias, Auxiliadora.

Y el último tema realmente es una devolución que tenemos con Diego y con la Administración y es básicamente la revisión de todos los procedimientos que nos hicieron, que nos hizo llegar usted Diego, del Área de Proyección.

Va bastante detallada cada una de las observaciones que se hace a cada uno de los documentos para estandarizarlos, porque hay niveles distintos entre ellos, pero sobre todo para que la sistematización sirva de base para los otros que puedan desarrollarse y que estén pendientes en el Área de Proyección.

No sé si Diego quiere hacer algún comentario adicional.

El fiscal Diego Coto.

Gracias.

El único comentario adicional es que la idea de estos procedimientos es que trasciendan a las personas, entonces que nosotros no somos eternos en nuestros

puestos y la idea es que la persona que llegue a sustituir o que llegue a sumar al equipo tenga claridad de cómo se realiza cada una de las funciones y además cada uno de los niveles de la organización, desde la Dirección Ejecutiva, inclusive la Junta Directiva, tiene un grado de responsabilidad en algunos procesos y saber los límites, alcances de cada una de esas responsabilidades para que realmente cada una de estas funciones se realicen de la mejor forma y además sea más fácil documentarlas.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muy bien Diego.

Cualquier comentario que tengan en su momento, después de revisarlo, pues nos indican, pero creo que está bastante claro las solicitudes o las sugerencias que estamos haciendo.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey. Perfecto. Muchas gracias. Sí, ya recibí el correo o podía revisarlos.

Perdón doña Yanancy. Un temita que se me quedó y del que conversaba ahora, es lo de las elecciones infantiles, no sé si me permiten como hacerles un pequeño resumen.

La presidenta Yanancy Noguera.

Por favor. Sí, porque esperábamos también que Geovanny nos contaron poquito, pero al final él no se pudo presentar hoy a la sesión.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Perfecto, gracias.

Bueno, para comentarles, ya tenemos prácticamente todo listo para las próximas elecciones del domingo.

Estaremos por acá de 8:30 de la mañana a 3:00 de la tarde. Hoy en día, ya contamos con 9 de los candidatos que nos van a acompañar y aparte de eso también vamos a tener personal del Tribunal Supremo de Elecciones y personas observadoras internacionales también van a venir a visitarnos y a formar parte de esta gran fiesta que queremos desarrollar en el Colegio.

A los niños se les entregará una bolsita con un refresco, una fruta y un sticker, que es como un tipo tatuaje. Además, tendremos actividades inflables, pinta-caritas, globoflexia.

La idea es, como comentaba ahora, que sea una fiesta electoral, no solo en las urnas de los adultos, sino también que los niños vayan incorporándose a este tipo de actividades.

Queremos hacerlo lo más formal posible, donde ellos se les va a explicar la papeleta que trae sus firmas correspondientes respetando el proceso correspondiente de acuerdo con los protocolos del Tribunal Supremo de Elecciones.

Entonces, ya estamos listos, ya tenemos acá el área del salón ya listo, preparado para esperar a los más de mil niños que estamos, según nuestra proyección, esperando el próximo domingo.

Entonces, la próxima semana igual les comentaré un poquito más de cómo les estaremos trasladando fotografías, importante el tema de las fotografías a los niños y eso vamos a implementar ahí el tema de pulseras, para que no volvamos a tener una situación o algún tipo de problema.

Pero por lo demás me parece que ya todo está muy coordinado y más bien, si alguno de ustedes, don Dilmar, nos va a poder acompañar ese día, la gente del Tribunal también va a estar con nosotros y si alguno más pudiera pasar por acá, ahí los vamos a recibir con todo gusto.

La presidenta Yanancy Noguera.

Bueno, excelente, muchas gracias.

Entonces, con esto estaríamos concluyendo la sesión del día de hoy y dejamos convocada la sesión del próximo martes 03 de febrero a las 7:15 de la noche, de manera virtual.

Al ser las 8:51 de la noche damos por concluida esta sesión de Junta Directiva.

Muchísimas gracias y buenas noches.