



## AGENDA SESION ORDINARIA 05-2026

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 03 de febrero del 2026, a las 07:50 de la noche. Modalidad virtual. Licencia Zoom 2600658833.

<b>Asistencia:</b>	
<b>Cargo</b>	<b>Nombre</b>
<b>Presidenta</b>	Yanancy Noguera, presidenta, cédula 1-0722-0884.
<b>Vicepresidente</b>	Geovanny Díaz Jiménez ( <b>ausente</b> )
<b>Secretaría</b>	Adriana Víquez Garita <b>Ausente con justificación</b>
<b>Tesorero</b>	Buenas noches, Dilmar Corella Corella, cédula 9-0106-0031, desde mi casa en Rohrmoser. Y en mi calidad de tesorero.
<b>Vocal I</b>	Auxiliadora Zúñiga Corea, Cédula 1-0593-0765, desde mi casa en Goicoechea.
<b>Vocal II</b>	Juan Ramón Rojas, cédula 5-0138-1038, vocal II, desde mi casa en Mata de Plátano en Goicoechea.
<b>Vocal III</b>	Buenas noches. Silvia Verónica Quirós Fallas, cédula 9-0106-0299, en mi calidad de vocal III, desde mi casa de habitación en Cartago centro.
<b>Fiscal</b>	Buenas noches. Diego Coto Ramírez, cédula 1-1169-0270, desde mi casa de habitación en Hatillo, San José.
<b>Fiscal Suplente</b>	Buenas noches, María Isabel Solís, cédula 1-0506-0194, desde mi casa de habitación en Zapote y soy Fiscal suplente.
<b>Dirección Ejecutiva:</b>	Hola, buenas noches. Diego Quesada Morales, cédula 3-0393-0309, en mi condición de director

	ejecutivo, desde las instalaciones del COLPER, en Sabana.
<b>Secretaría de Junta Directiva</b>	Buenas noches, Marilyn Vargas, cédula 1-1147-0868, secretaria.

La presidenta Yanancy Noguera.

Hola, muy buenas noches, estimados compañeros y compañeras. Hoy es sesión ordinaria número 5, es martes 3 de febrero del 2026, son las 07.50 de la noche, y estamos en modalidad virtual, a través de la plataforma Zoom.  
Procedemos con la asistencia.

*[Procede registro de presentes a la sesión]*

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias.

### **CAPÍTULO 1) APERTURA DE LA SESIÓN.**

Damos por abierta la sesión con el orden del día que recibimos previamente.

### **CAPÍTULO 2) APROBACIÓN DE ACTAS**

#### **2.1 Aprobación de acta n.º 03-26**

La presidenta Yanancy Noguera.

El primer punto es la aprobación del acta número 3. Les pediría entonces en este momento que desarrollemos el voto de aprobación de dicha acta.

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-01-05-26**

**Se acuerda aprobar el acta de la sesión ordinaria N.º 03-26. Acuerdo firme.**

### **CAPÍTULO 3) SEGUIMIENTO**

**3.1** Ratificación de acuerdos tomados en la sesión ordinaria n.º04.

La presidenta Yanancy Noguera.

Ahora les pido que ratifiquemos los acuerdos tomados en la sesión ordinaria pasada, que fue la número 4.

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-02-05-26**

**La Junta Directiva acuerda ratificar todos los acuerdos pendientes de firmeza de la sesión ordinaria No. 04-26. Acuerdo firme.**

### **CAPÍTULO 4) CORRESPONDENCIA**

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Para esta sesión recibimos una carta, así que les pido que 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-03-05-26**

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

La presidenta Yanancy Noguera.

Adelante, Auxiliadora.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, como lo dijo la señora presidenta, recibimos la siguiente correspondencia:

4.1 Una nota del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, en la que se nos da a conocer los miembros de la nueva Junta Directiva.

**ACUERDO UNÁNIME JD-04-05-26**

**Se acuerda dar acuse de recibido de la nota enviada por parte del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica. Acuerdo firme.**

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. Muchísimas gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Ahora entonces, por favor, 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-05-05-26**

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

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias

Pasamos a los temas de la Dirección Ejecutiva

**CAPÍTULO 5) TEMAS DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA:**

5.1 Cartera de Crédito Fondo de Mutualidad.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Muchas gracias, buenas noches a todos.

El primer tema que tenemos en agenda es la exposición que nos va a realizar del Fondo de Mutualidad, en relación con todo el tema de morosidad. Entonces, si me permiten un segundito, ya Carlos se está conectando para que empezar con ese tema.

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Hola, buenas noches.

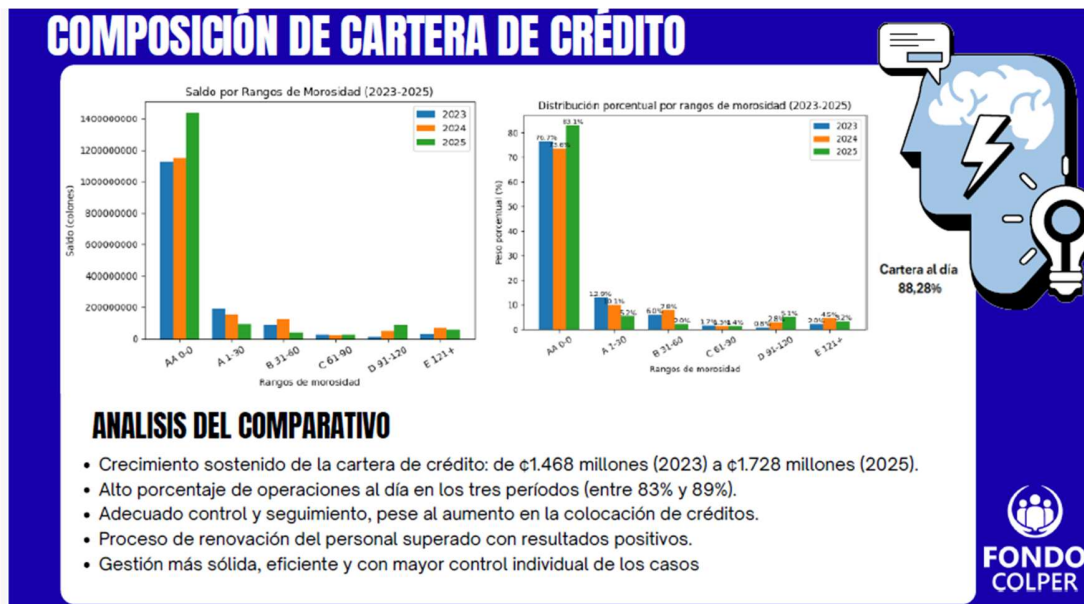
Soy Carlos Fonseca Bustos, cédula 10814904, desde mi casa de habitación en San Sebastián.

Esta es la cartera administrada del Fondo de Mutualidad, comparativo para el 2023, 2024 y 2025.

Acá les presento dos gráficas:

Una es la cantidad de créditos que tenemos en cada uno de los años, lo que está en azul, 2023, anaranjado, 2024 y verde, 2025.

- El primer rango es la cartera AA, que es de cero días, gente que paga al día.
- El segundo rango es de 0 a 30 días.
- El tercero a 31 a 60.
- El cuarto de 61 a 90-
- Y, el quinto de 91 a 120.
- El otro es de 121 días para más de eso.



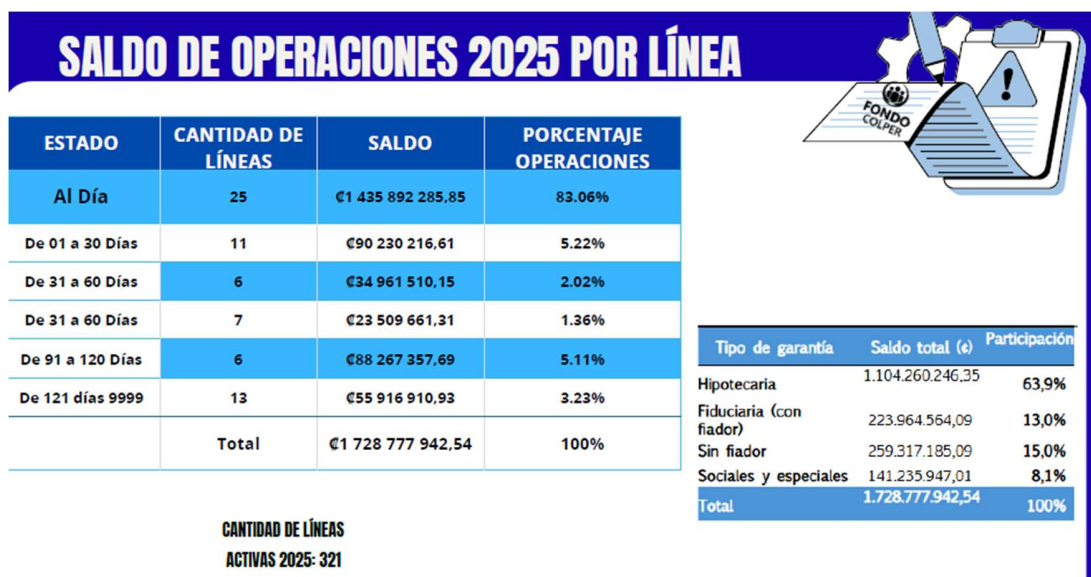
Como pueden ver, la cartera en estos tres años ha tenido un crecimiento de un 18% con respecto al 2023, que tenía 1.400 millones. Tenemos 1.700 millones al 2025. Hay un alto porcentaje de cartera al día, que es el 88.28%. Aquí hay que tomar en cuenta, digamos, los rangos de la AA y la A, porque es la cartera que la gente que paga es de 1 a 30 días, es gente que tal vez no se le ha aplicado el pago porque pagaron durante ese periodo.

Entonces, eso más o menos suma el 88% de la cartera al 2025. En el 2023 teníamos un 83%. Aquí hay un adecuado control de lo que es el tema de morosidad.

Tal vez el tema aquí que sí hay que ponerle atención es la cartera que viene de 91 a 120 y de 121 para arriba, en donde aquí sí ha venido incrementando la cartera, en donde para el 2023 tenía un 2.7%, para el 2024 un 7.25%, tomando en cuenta las dos carteras: la A y la D y para el 2025 un 8.34%, tema que nos ocupa y que nos preocupa, por lo que hemos estado ahí en gestiones de cobro.

Aquí es importante tomar en cuenta que, en el 2023, a mediados del 2024 tuvimos una persona menos que se contrató, bueno, se duró en contratar, después se contrató y después ahora que está Magaly que está en la gestión de cobro. Ella les envía correos, los llama y ahí está pendiente de esta cartera.

Después tenemos lo que son los saldos por operaciones por línea. Aquí, este gráfico es importante porque el Fondo Mutualidad tiene 28 líneas de créditos diferentes, en donde el 83.06 de las 25 líneas, que son: hipotecario, crédito con fiador, sin fiador, crédito de salud, salvaditas. Ahí hay 25 líneas diferentes y estos son los diferentes porcentajes. Otro tema importante acá es que tenemos en el 2025, 321 líneas activas.



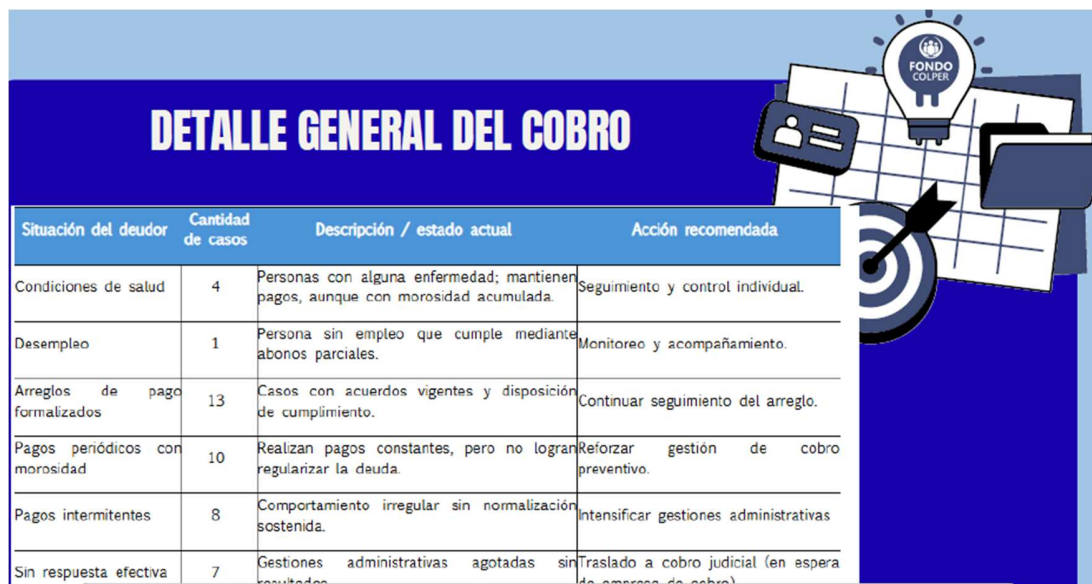
Lo que es este cuadro, me pareció interesante, porque aquí es lo que es la garantía de la cartera. El 63.9 % es hipotecaria, fiduciaria un 13% y sin fiador un 15% y las sociales y especiales son: créditos de salud, créditos de educación, ese tipo de créditos, lo cual representa un porcentaje más bajo, pero está respaldado en muchas de ellas "sin fiador".

En el tema de la gestión de cobro, aquí es importante que hay cuatro personas que se mantienen en una condición de salud especial, entonces ahí ellos van pagando y es el seguimiento que le da Magaly. En desempleo una persona, arreglos formalizados 13, personas que tienen acuerdos de pago, que están en algún rango de esa cartera, que ustedes ven que de 61 a 90 que están pagando que, aunque pagan una cuota siempre van a estar atrasados y siempre van a estar en esa cartera.

El tema importante es porque ahora se trata de llegar hasta el final de un arreglo de pago con alguna persona, no tanto agarrar y sacarlos y mandarlos a cobro judicial porque eso sencillamente afecta al colegiado que está pagando, aunque está pagando atrasado, pero está pagando, entonces ahí le damos seguimiento. Tenemos 08 personas que pagan de manera intermitente, que se les hace el arreglo, pagan al mes, se le olvida, no pagan y se les vuelve a llamar y este es un tema constante porque a veces si no se les hace la llamada o no se les manda el recordatorio se les olvida que tienen que pagar. Entonces dicen: “Ay es que no me llamó”, Idiay, pero firmaron una letra, ¿Qué cosas, verdad?

Y tenemos 07 casos que, pienso que se agotó ya la vía y esos van para el bufete.

Ahorita, como estamos en un proceso de transición, esos siete casos no se pasaron el fin de año, pero se tuvieron que haber pasado.



Situación del deudor	Cantidad de casos	Descripción / estado actual	Acción recomendada
Condiciones de salud	4	Personas con alguna enfermedad; mantienen pagos, aunque con morosidad acumulada.	Seguimiento y control individual.
Desempleo	1	Persona sin empleo que cumple mediante abonos parciales.	Monitoreo y acompañamiento.
Arreglos de pago formalizados	13	Casos con acuerdos vigentes y disposición de cumplimiento.	Continuar seguimiento del arreglo.
Pagos periódicos con morosidad	10	Realizan pagos constantes, pero no logran regularizar la deuda.	Reforzar gestión de cobro preventivo.
Pagos intermitentes	8	Comportamiento irregular sin normalización sostenida.	Intensificar gestiones administrativas
Sin respuesta efectiva	7	Gestiones administrativas agotadas sin resultados.	Traslado a cobro judicial (en espera de proceso de cobro).

Recuperaciones efectivas o logros: Se finiquitó en un proceso de cobro judicial, una operación se recuperó el 100% exitoso, hay otro avance, otra negociación, otra que está en cobro judicial, también. A la persona se le embargó al fiador y se le ha venido haciendo el embargo, estaba desaparecida, pero ya como que una propiedad que tiene tenía un practicado, entonces, como que le salió oportunidad de venderla, entonces, se arrimó acá, al Fondo a negociar y entonces lo que necesitábamos era notificar a los fiadores para poder hacer el cobro a través del juzgado, ese monto son como cuatro millones y medio de colones que se van a aplicar a la operación y el saldo que tiene son como siete, más los costos... Está interesada en pagarnos, pero primero tenemos que hacer que el juzgado nos gire para poder ver el saldo real que tiene, para poderle hacer el finiquito a ella y decirle que si está interesada en que le hagamos algún tipo de arreglo con el tema de los intereses, obviamente nos interesa que nos cancele, entonces, ahí vamos a analizarlo, pero cuando tengamos la plata en la mano.



## CASOS DE EXITO DE LA ADMINISTRACIÓN

Caso de éxito	Resultado alcanzado	Impacto en la cartera
Recuperación total en proceso judicial	Se logró el finiquito de una operación en cobro judicial, con recuperación del <b>100% del saldo</b> .	Reducción total del riesgo y cierre exitoso del proceso.
Avance en negociación judicial	Gestión activa ante el juzgado y negociación en curso para la cancelación total del saldo pendiente.	Alta probabilidad de recuperación y mitigación del riesgo.
Refundición exitosa	Refundición de crédito hipotecario que fortaleció la capacidad de pago del cliente.	Continuidad del cumplimiento y mejora del perfil crediticio.
Formalización de nuevos acuerdos	Avance en la formalización de un nuevo arreglo de pago.	Compromisos claros y sostenibles en el tiempo.
Mantenimiento de arreglos vigentes	Arreglos de pago activos y cumplidos conforme a lo pactado.	Estabilidad en la recuperación y disciplina de pago.
Fortalecimiento institucional	Mejora en el control, seguimiento y gestión de recuperación de la cartera.	Consolidación del área de cobro como función estratégica.

Acuerdos: Una refundición exitosa de un hipotecario, también uno de los casos, que estaba en la cartera, se hizo el avalúo de la propiedad de nuevo, se le hizo una readecuación y se refundió y ya la persona está pagando, llegó un momento en que quedó bastante atrasada. Entonces, esa operación está bien y arreglos activos cumplidos en forma y pactado, aquí es importante el tema de los arreglos que se puedan lograr antes de llegar a cobro judicial y como ustedes saben, estamos en el tema de meter una empresa de cobro, propia que se encargue de la cartera de 91 para arriba. Ellos cobran según la tabla del Colegio. Este cobro que se hace o que ellos harían, va en dos vías:

Le pasaríamos la cartera de cobro judicial que, si bien es cierto, la tiene uno de nuestros abogados, creo que no tiene la experticia en el tema de cobro. Esta gente que contactamos, son personas que se dedican a cobro y entonces van a hacer más efectivos con su gestión. Entonces, si bien es cierto, la parte que está en cobro judicial, también con los casos que hemos pasado, han venido incrementando, no tanto, pero sí han venido incrementando.

Lo que nos preocupa es esa falta de movimiento y la parte de reportería por parte del abogado que lo lleva, entonces, la idea es pasarlo a esta empresa para que ellos se encarguen del pre-cobro judicial, que ese porcentaje lo asume la persona que está atrasada. Quiere decir que, si tiene dos o tres cuotas atrasadas, dependiendo de la tabla que maneja el Colegio de Abogados, así va a ser el cobro. Por lo tanto, para poder salir de ese estatus, van a tener que pagar ese recargo y ese recargo sería para el bufete que hace la función. El Fondo de Mutualidad no tendría que pagar nada al respecto de ese trámite, pero nos asegura, que una .... Porque nosotros le decimos a la persona: "Mire, va para cobro judicial, va para cobro judicial. A veces dicen: "Ay, el lobo, el lobo, y no vienen. Es diferente cuando un abogado ya le dice: "Usted va para

cobro judicial". Entonces, ya se ponen al día, en algunos casos sí nos resulta, en otros no nos resulta. Y esto sería, la cartera de cobro o administrada del Fondo. Cabe destacar, que se maneja una cartera de ₡1.700.000.000,00 (mil setecientos millones de colones) con un 88% de la cartera al día, yo siento que es una gestión bastante buena, pero puede mejorar y esa es la idea que tenemos con este cambio de empresa.

**Objetivo de la contratación Servicios Legales:**

Contratar, bajo la modalidad de servicios profesionales, un proveedor legal (persona física o jurídica) para la gestión de cobro judicial de la cartera de crédito del Fondo de Mutualidad, así como la asesoría legal y técnica al Consejo de Administración y al personal administrativo, incluyendo trámites registrales y acompañamiento en cambios normativos.

**Precios, Honorarios Profesionales:**

Los honorarios profesionales se regirán por lo dispuesto en el Arancel de Honorarios de Abogados y Notarios de Costa Rica (Decreto Ejecutivo N.º 41457-JP y sus reformas). Los pagos se efectuarán contra recuperación efectiva o formalización de arreglos de pago, dentro de los quince (15) días naturales posteriores a la entrega del informe y factura electrónica correspondiente.

El oferente no deberá recibir directamente dineros de los deudores; toda recuperación deberá realizarse exclusivamente mediante las cuentas oficiales del Fondo de Mutualidad.

The banner features a blue background with white text and icons. On the left, there are icons for a scale of justice, a globe, and a bar chart. In the center, the logo for FONDO COLPER is displayed, consisting of a circle with three stylized figures and the text 'FONDO COLPER' below it. On the right, there are icons for a stack of coins, a document with a checkmark, and a bar chart.

Eso sería.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Carlos.

Vamos a ver cuáles directores quieren opinar en esta primera ronda. Entonces, igual, Carlos, como en otras ocasiones, los directores opinamos, y usted va apuntando lo que cada uno plantea.

Entonces, seríamos: Dilmar, Auxiliadora, y luego yo.

El tesorero Dilmar Corella

Sí, buenas noches, don Carlos, y gracias por su presentación.

Una pregunta, don Carlos, ¿Cuándo va a empezar esta empresa que se está contratando, a ejecutar estos cobros judiciales? porque ya sabemos que hemos firmado nosotros la contratación y todo, pero ¿Cuándo empieza? Eso es una.

Y la otra es, por ejemplo, con este otro trámite, este cobro del que habló usted, que faltaba un trámite, una resolución para poder hacer un cobro de esos que están pendientes, ¿Cuánto dura ese trámite para que esos fondos se recuperen?

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Dilmar.  
¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, a mí lo único que me preocupa es saber cuánto va a significar precisamente recuperar esos créditos que están atrasados.

Y, también otra cosa que me preocupa es “garrotear” al colegiado. Es decir, si va a haber una empresa que va a cobrar una comisión sobre los cobros, significa, como decía, que eso lo va a pagar el colegiado, entonces, si usted está atrasado por alguna razón económica y tras de eso le dicen que para poder salir de morosidad tiene que pagar una comisión, yo creo que ahí es donde me entra a mí la duda, ¿verdad?, que vamos a poner una empresa, vamos a elevar el costo de que el colegiado se ponga al día. Entonces, a mí me interesaría saber cuál es ese costo, cuánto nos va a cobrar la empresa por cada uno de estos procesos para tener una dimensión de si realmente vamos a maltratar al colegiado, en estos momentos en que están mal económicamente.

La presidenta Yanancy Noguera.

Carlos, lo mío es una primera pregunta:

- ¿Dígame si esto, en términos financieros, operativos y de eficiencia, obedece a orientar más recursos humanos y atención del personal del Fondo a la gestión de nuevos créditos y servicio al colegiado, con los otros beneficios que el Fondo tiene? Dígame si es así.

- Lo segundo, ya es un comentario, en la misma línea de Auxiliadora. A ver, yo sé que, si uno no paga, por supuesto que le tienen que cobrar. Pero lo que no dejo de creer es que, por las características del Fondo, que es un *Fondo solidario*, toda gestión de cariño que se pueda hacer antes, siempre es deseable antes de llegar a una cosa de este tipo, entonces, tal vez me gustaría un poco saber si siempre mantendrían algún esquema de cariño antes de que el abogado llegue con una dinámica distinta, volviendo a entender que, se sabe que obviamente el Fondo tiene que cobrar. O sea, eso es lo que pedimos de hecho, un reporte de morosidad, porque quisiéramos que ojalá no hubiera morosidad, pero al mismo tiempo, no deja uno también de tener la preocupación de que las personas que tienen una morosidad, por alguna razón compleja, personal, no necesariamente porque no quieren pagar, sino porque no pueden pagar, vayan a recibir un golpe emocional adicional al que ya de por sí tienen, que les impide realizar los pagos.

Esa es mi pregunta y comentario.

¡Adelante!

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Sí, gracias.

Bueno, la empresa ¿cuándo entra? El cartel se cerró la semana pasada y obviamente por la complejidad del cartel y no todos los bufetes hacen este tipo de trabajo y también por lo pequeñito que es el Fondo, creo que sólo participó una empresa, una empresa que sí tiene bastante experiencia en el ámbito del cobro y le maneja al Banco Nacional, a Coopenae, a varias, a varias entidades financieras y creo que Josué estaría dándome la resolución del cartel para presentarla el lunes al Consejo y, posteriormente, enviárselas a la Junta.

Luego, lo del arreglo de la solución ¿Cuánto duran esas platas por recuperarse? Vieran que ese es el tema complicado, porque los procesos de cobro judicial pueden durar todo lo que se puedan durar, porque los juzgados están llenos de cobro judicial. Por eso es importante llegar a un arreglo antes de llegar ahí, porque cuando ya llegamos ahí, es cosa seria, porque hay algunos colegiados que tienen la mala manía de sacar un crédito y no pagan ni una sola cuota, hay algunos que están en ese estatus, ahí se ve, digamos, que no hay una buena fe. Entonces, por ese lado, cuando usted pregunta cuánto, no podría decirse. Estamos esperando y la colegiada está deseosa que le demos el dato, podríamos hacerlo, pero al final podríamos cobrarle más de lo que se debería, ahí tocaría, digamos, esperar un poquitico y si no ya tomar alguna definición de hacerle un proyectado con lo que hay en el juzgado y hacerle la cancelación si es que ella quiere cancelar la operación.

En cuanto a las preguntas de doña Auxiliadora sobre la recuperación y el problema de “no volvernos una garrotera”. Esa fue una de las preocupaciones que tuve yo al principio, porque dije yo: “Si empezamos a “apretar” al colegiado y se empieza a espantar y al final, estos no son solo fondos, sino también hay cuotas que los colegiados pagan”. Entonces hay que tener esa mano y de ahí, la cartera de cobro la sigue manejando Magaly, lo que es el traslado de los casos. Como vimos, algunos casos de personas que ya ella conoce que tienen una enfermedad y pagan, tiene otros casos de personas que van pagando poco a poco, como hay otros que se desaparecen. Entonces esos casos se trasladan, eso es un porcentaje, doña Auxiliadora, que está normado por el Colegio y es un porcentaje del monto de la cuota; digamos, que anda como en un 10% y realmente, así como negocio para la empresa que coja, el negocio nuestro no es tan bueno, por eso cuando hicimos las matemáticas y los números de lo que yo tenía, dije yo: “Esto no es así como muy rentable”. Por eso, tomamos la decisión de pasar todo lo que era el tema legal a uno o dos abogados para que fueran negocios para ellos, el tener las hipotecas del Fondo, que tuvieran las liberaciones, que tuvieran la cartera de cobro judicial que tenemos, que la tuvieran ellos, ellos si tienen una recuperación, entonces por ahí se volvía un poquito más atractivo.

Y, con respecto, al caso de liberar un poquito la parte del cobro, que es un trabajo que de todos los días de llamadas, de correos, sí se me libera Magali, siempre tiene la coordinación, pero siempre va a estar, sí va a tener más tiempo para enfocarnos en temas de cobro, máxime que tenemos campañas, igual nunca se ha descuidado, pero a mí me preocupan algunos temas ya más macros, porque nosotros tenemos proyectos bastante interesantes para este año, como lo que es Banca para el Desarrollo. Nosotros nos metemos a Banca para el Desarrollo para prestarle a emprendedores y con el material humano y si nos “revienta” el tema de los familiares, porque no solamente van a ser los colegiados, sino familiares, nosotros manejamos la operativa bien, así como la llevamos con las campañas, pero si nos metemos un proceso más masivo, necesitaríamos más mano de obra. Entonces, por ahí, sí nos funciona un poquito, empezar a tercerizar algunos servicios como este y tomando en cuenta que, si los casos que se van a pasar a la empresa van a ser casos filtrados por nosotros, no le vamos a pasar los casos de los señores que están en el hospital y que se arriman a pagar. Cada uno de estos casos, nosotros cuando tenemos algún caso que ya tiene alguna situación especial, lo elevamos al Consejo para su valoración en el caso y siempre tratamos de hacer una gestión humana sin afectar. Sí tenemos casos de personas que sencillamente se ganaron la rifa, como dicen, entonces hay que pasarlas y es ahí donde necesitamos un brazo más fuerte y sería un proceso paulatino también que lo haríamos, no lo haríamos a lo loco, esta es toda la cartera, sino es solamente la cartera que está después de los 91 días y hay algunos casos que si están pagando, por ejemplo, están pagando y están pagando atrasados, aun así el Fondo no está perdiendo porque le estamos cobrando intereses moratorios, entonces no sería como que muy bueno de nuestra parte, desde el punto de vista de negocio también, por qué no, pasar a esos casos. Ya serían los casos que sencillamente vemos que no están reaccionando como debería.

Eso sería, no sé si se me olvidó alguna, yo creo que no.

La presidenta Yanancy Noguera.

No. Listo.

Muchas gracias.

El señor Carlos Fonseca, jefe del Fondo de Mutualidad.

Con gusto y estamos para servirles.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Muchas gracias, Carlos.

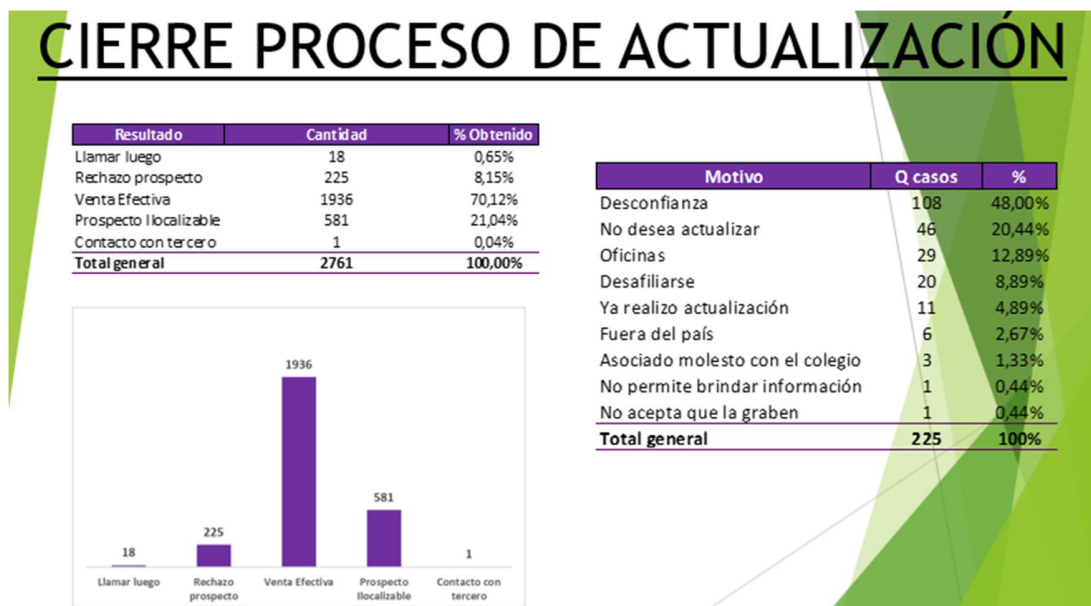
Muy amable.

## 5.2 APP y Sitio WEB para actualización de Datos Colegiados

### El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Para continuar con los temas de la Dirección Ejecutiva, esta noche traemos un tema que se ha conversado en otras ocasiones que es en relación con el todo el proceso de actualización de datos continuo que queremos desarrollar en el Colegio.

Aquí, a manera de resumen, les quiero recordar más que todo que de acuerdo con el proceso de actualización que se realizó el año anterior, nuestra base de datos era de 2.761 colegiados, logramos obtener una actualización efectiva del 70.12% y hubo 225 colegiados que rechazaron más bien la solicitud de actualización y hubo 581 colegiados que son los prospectos que se llaman “no localizables” o “inlocalizables”, que eso corresponde al 21% de nuestra base de colegiados. Basados en este dato, es que la Administración se ha enfocado en desarrollar, junto con tecnología de información y también con una parte de Proyección, específicamente la persona encargada en diseño, una página que nos permita contar con actualización constante.



Esta es la plataforma que queremos llegar a desarrollar.

¿Qué ventajas tiene?

Que se puede utilizar tanto por medio de plataformas o dispositivos electrónicos como celulares, así como una página Web. Esta aplicación que se llama *Gestione más*, es una de las plataformas que van ligadas al sistema que utilizamos para el manejo de todos nuestros procesos, que es SIBU. Entonces tenemos la posibilidad de poder

desarrollar toda esta plataforma, sin ningún costo adicional, pues ya todo está incluido dentro del paquete que ya contábamos.

Esta es la pantalla principal. La idea es trabajarla un poco más en la parte de diseño, hacerla más atractiva. Como podemos ver acá, nos permite manejar cierta posibilidad de noticias, eventos, hacer la promoción de todo el tipo de capacitaciones, el mismo tema del canal de WhatsApp que conversamos en sesiones anteriores.

Entonces nos permite contar con una comunicación más constante con el colegiado.



En esta plataforma va a haber cinco grandes módulos:

a) El primero que es la información o la página principal que nos va a detallar cuándo se realizaron las últimas actualizaciones de datos y eso nos va a alimentar todo lo que es el sistema SIBU, para la hora en que algún colegiado se apersona al colegio o realiza alguna llamada telefónica y la persona o el colaborador que lo atienda, tenga claro cuándo fue realizada dicha actualización.

b) Tenemos todo el dato de actualización o la información personal de los colegiados, en donde el colegiado va a poder modificar algunos datos y algunas casillas que no se podrían modificar, como la identificación, el número del carné, el nombre y eso. Pero ya todos los datos de dónde está viviendo, su país, su ubicación, celulares que son súper importantes, igual el tema de los correos, la puede actualizar en línea.

c) Hay una opción también que estábamos pensando que al final, ya cuando la página esté completamente subida, la idea es determinar si nos interesa ese tipo de información, cómo bienes. Igual, eso podría ser muy interesante a la hora que el Fondo de Mutualidad realice campañas, porque tendríamos más información de la que

contamos actualmente y podríamos orientar algunos de los productos que brinda el Colegio, específicamente ese tipo de segmentos. Entonces es una información ahí que hemos estado valorando.

d) En la misma plataforma de la página se va a actualizar todo el tema de familiares, el tema de beneficiarios, en donde cada colegiado va a poder incluir esa información y todo el tema de direcciones.

Esta sería la página principal donde el colegiado va a poder auto actualizar sus datos y donde podríamos basarnos en diferentes campañas de actualización.

La idea es que, al momento que ya salgamos con esta página, realizar una campaña masiva tanto en redes sociales como en el mismo boletín del Colegiado, en donde los incentivamos a actualizar datos no solo a esos 500 colegiados, un poquito menos que no se han actualizado, sino también a los colegiados que fueron abordados por la empresa contratada.

La idea es tener un sistema y una página que nos permita no sólo la actualización de datos, sino también complementarlo con otros servicios como por ejemplo los estados de cuenta. El colegiado podría ingresar en cualquier momento y hacer su consulta de cómo se encuentra con una colegiatura, cómo se encuentra con todo el tema del Fondo de Mutualidad también, si cuenta con algún tipo de créditos en el Fondo Mutualidad, le saldría un detalle de créditos que mantiene actualmente y su estatus.

e) Y por otro lado también existe la posibilidad de un cálculo de créditos, que esto viene a servir también como una herramienta para el colegiado, a la hora de determinar o tomar una opción que le brinde el Colegio o en este caso el Fondo y sin recargar las labores del propio personal del Fondo.

Aquí una de las claves es que esta plataforma no solo está para usarla en Web, sino también para usarla mediante aplicaciones de celular, entonces nos llega a complementar completamente con todo este tema de simplificación y también les permite a los colegiados prácticamente tener en su propia mano cualquier consulta que quiera realizar en cuanto a su estatus con el Colegio y así como cualquier deuda o trámite que quiera realizar.

La idea a futuro es ya contando con la plataforma RVD, sería ir añadiendo otro tipo de servicios, como por ejemplo todo el tema de solicitudes de citas médicas, el tema de las capacitaciones o talleres para llevar un control más detallado en cuanto a asistencias. Entonces la aplicación esta o el módulo, nos va a permitir bastantes cosas a futuro.

¿Qué de otras medidas se han tomado y esto va muy enlazado al tema de la actualización constante de datos y a la consulta realizada en el oficio que recibimos del Tribunal de Elecciones Internas?

Con cada llamada que nosotros recibimos de nuestros colegiados, los colaboradores aprovechan para verificar en el sistema si la información se encuentra al día.

SIBU nos permite conocer cuándo fue que cada colegiado recibió esa información o cuándo está cerca algún vencimiento de algún documento importante, por ejemplo lo que es la cédula y con todo esto se ha estado trabajando en el día a día, no sólo brindar un buen servicio, sino también aprovechar ese contacto con el colegiado para realizar todo el tema de actualización.

Otro dato importante, siempre que se recibe algún a colegiado, se solicita verificar si el correo y los números de teléfono se encuentran actualizados y en el momento todos los colaboradores de atención al cliente tienen la posibilidad de hacer esa actualización.

Ahora, me tomé la tarea de cotizar un sistema que es utilizado en otros colegios profesionales y en este caso me llevé la sorpresa que un sistema que nos permita contar con todo ese tipo de información tiene un costo aproximado entre los \$2.000,00 y \$3.000,00 (dos mil y tres mil dólares mensuales) + IVA y adicional a eso, nos cobrarían por adelantado todo el tema de la implementación de la plataforma o adaptar la plataforma a nuestros requerimientos. Y si quisiéramos comprar el sistema, el costo es bastante alto, oscila entre los 40 mil y 60 mil dólares.

Por eso es por lo que, esta página que estamos implementando me parece bastante buena. La idea es que, en menos de un mes, ya podamos empezar a utilizarla y a la vez hacer la presentación a ustedes, para recibir cualquier tipo de recomendación.

Igual les podría compartir el link para que ustedes puedan ingresar y ya dentro de la página puedan brindarnos todo este tipo de retroalimentación que es muy importante para la hora que hagamos la campaña, ya salir con un producto que realmente sea bastante llamativo y atractivo para los colegiados.

Entonces, en cuanto a la consulta que tuvimos en sesiones anteriores, esta es la plataforma, o esta es la estrategia que estamos desarrollando para contar con esa actualización de datos constante. Es algo moderno y la idea es motivar al colegiado para que él mismo mantenga sus datos actualizados, porque también eso va a ser “un gancho” para recibir toda la información o la principal información por parte del Colegio. Y, por otro lado, como les comentaba ahora, también nos permita desarrollar algún tipo de promociones o algún tipo de premios y más adelante ya poder implementar en segunda etapa, todo el tema de gestiones de asistencias o talleres, cursos, con el fin de ir automatizando todos nuestros procesos o por lo menos parte de los procesos relacionados con nuestros colegiados.

No sé si tendrán algunas consultas en relación con este tema.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Diego.

Estaría Auxiliadora y luego estaría yo.

¿Alguien más que quiera opinar?

Entonces Auxiliadora y luego yo.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

A mí me parece maravilloso esto, yo no sé por qué no nos habían dicho antes, porque eso sería lo ideal.

La pregunta mía es: ¿Quién haría eso? ¿Lo haría la empresa con la que tenemos el contrato o quién lo haría?

Y lo otro es que esta implementación yo creo que requiere de su tiempo, de su aprobación, de todo. Entonces para mí, a corto plazo, debería haber una acción inmediata, una gestión, una rifa, algo que sea un sorteo que sea atractivo para los que las personas que no quisieron actualizar, dirigirlas a ellas, a esas quinientas y resto de personas, no recuerdo cuántas eran, decirles: "Mire, si usted participa actualizando se va a ganar tanto".

Recordemos que en ese periodo cuando se hizo la actualización hubo intentos de estafa, entonces la gente estaba como con temorcillo, entonces puede ser que algunos de los que no quisieron actualizar estén incluidos ahí.

Entonces, creo que esto está genial, ojalá que se pueda habilitar, se pueda implementar, porque sería automático. Pero sí creo que se debe de abordar a estos que están pendientes para lograr hacer el último intento con algún tipo de promoción muy dirigida, porque sabemos cuáles son los 500 que no quisieron, no sé, y de esa lista, dirigir una acción, una campaña para ver si logramos convencerlos para que actualicen sus datos. Entonces sería más en el corto plazo.

Gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Diego, en mi caso, nada más recuérdeme. Usted mencionó en una reunión pasada, cuando hablamos de este tema a raíz de la carta de lo del Tribunal, que se había dejado presupuestado este año tanto en el Colegio como en el Fondo de Mutualidad. Entonces si usted nos hace como esa referencia a lo que quedó presupuestado para este año respecto a los gastos de implementación del software.

Y lo otro es, pues obviamente la preocupación principal del Tribunal es muy válida y es que ellos necesitan asegurarse de que cuando se llega a las elecciones tienen realmente el 100% de las personas colegiadas que se puedan contactar.

Todavía estamos lejos de las elecciones y hay tiempo, pero me gustaría un poco tener una idea de cuándo se le podría dar algún nivel de seguridad al Tribunal de que se va a hacer el máximo esfuerzo para tener la actualización completa.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, perfecto.

Doña Auxiliadora: Ante su consulta, acerca de quién lo haría, eso lo estamos desarrollando internamente, todo lo que ustedes vieron, todos los cambios que se han hecho, todas las mejoras han sido realizadas internamente, hemos estado participando, tanto la persona del Departamento de Tecnologías de información, una persona de Proyección y yo también he estado participando.

Ya realmente nos falta definir algunos detalles, analizar qué información consideramos importante incorporar, por eso les comentaba que en un mes aproximadamente podríamos ya tener como la página ya bonita o más bonita para que se vea más atractiva y poder comenzar con todo el tema de actualización y todo el tema de promoción que es importante.

Como acción inmediata, les comento que a los 500 colegiados que no actualizaron los datos, se les hizo un envío masivo de un correo en el cual los invitábamos a participar en este proceso de actualización y también se les ha hecho una comunicación por medio de WhatsApp.

El limitante que tenemos en este caso ha sido que no tenemos claridad, no hay una forma de poder identificar si los correos que ellos tienen y los números de WhatsApp son los actuales, entonces por eso es que todavía tenemos esa incertidumbre. Sin embargo, si vamos a sacar una campaña en estos días donde igual no sólo los invitamos, sino también con algo a cambio, específicamente destinados a este tipo de colegiados que no actualizaron. Y en lo que estamos más bien en este momento es terminar de definir qué va a pasar con esos colegiados que también quieren como llamarlo, alguna forma como aprovecharse de esa promoción, verdad, que nosotros realmente tenemos una base de datos de colegiado, sabemos específicamente cuáles son ¿Qué va a pasar en esos casos?

Si un colegiado quiere participar, la comunicación que tenemos que darle para indicarle: “No, usted ya participó en el otro proceso”, fue tomado en cuenta en el proceso también, o en los obsequios o en la rifa que se realizó, entonces por ende no puede participar en este proceso. Entonces digamos que en eso estamos en este momento para que ya pueda salir la campaña indicada.

El otro tema, bueno, se realiza todo el tema masivo de acuerdo con el presupuesto que quedó para este año, tenemos un presupuesto de ₡4.000.000.00 (cuatro millones de colones) por parte del Colegio y ₡4.000.000.00 (cuatro millones de colones) del Fondo de Mutualidad. O sea, tenemos un presupuesto de ₡8.000.000.00 (ocho millones de colones) en total, para realizar todo lo que es el tema de la campaña o el proceso de actualización de datos.

Entonces, realmente hasta el día de hoy prácticamente lo que se ha invertido han sido horas de los colaboradores. La idea es, si logramos terminar esta página o este módulo, tanto para dispositivos electrónicos como páginas Web, vamos a poder disponer de estos fondos para otro tipo de desarrollo o venir a complementar ya con la segunda etapa, que era la que yo les comentaba, de poder complementar con el tema de todo lo que es el control de asistencias en capacitaciones, talleres, las mismas solicitudes y ojalá poderlo tener para la Semana de la Comunicación, para que todas

las actividades, tanto como el baile de la comunicación, así como las actividades del Fondo se puedan realizar mediante esta plataforma.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, gracias.

Estaríamos entonces.

### 5.3 Temas varios

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente tema es con relación a la actividad tan importante, tan bonita tuvimos el domingo anterior.

A manera de resumen, para comentarles un poco, fue una experiencia bastante gratificante para cada uno de los colaboradores y las personas del del Tribunal y don Dilmar que nos acompañó porque pudimos ver muchos niños salir muy felices del Colegio, creo yo que eso es lo más importante.

Algo que me marcó mucho fue un comentario que nos hizo uno de los observadores internacionales, que para mí realmente fue muy importante, cuando dijo que “Acá en Costa Rica a los niños los vacunamos con democracia” y realmente eso tiene mucho fondo, y el COLPER creo yo que se pulió, con una actividad en la cual nos acompañaron 875 niños y aproximadamente, de acuerdo con nuestros cálculos, nos visitaron más de 2.600 personas.

 Cantidad de Votantes: 875 niños/as  
Cantidad de visitantes: Aproximadamente 2.600



Esa actividad contó con algunos patrocinadores, que ahí al final hubo algunos que se incorporaron prácticamente el viernes en horas de la tarde, como lo fue Avenida 10.

Sin embargo, los niños –como pueden ver en las fotografías que les muestro acá —, se fueron muy contentos, se fueron muy regalados. El colegio les entregó una bolsita con varias cosas y afuera los patrocinadores también les entregaron otro tipo de artículos y creo yo que la gente de Canon también se pulió mucho porque prácticamente había gente en la fila que esperaba más de 30 minutos por una foto, porque les entregaran la fotografía, entonces se llevaron un bonito recuerdo del Colegio.

En la foto que ustedes ven en el centro, ahí ven el photobook, por llamarlo de alguna forma, que se hizo, entonces eso fue “un gancho” bastante bonito.

Importante destacar que contamos con la presencia de embajadores de varios países, por ejemplo, Italia, Panamá, Argentina y Estados Unidos, los cuales fueron atendidos en todo momento por don Dilmar y doña Patricia del Tribunal.

Contamos con observadores internacionales y personal del Tribunal Supremo de Elecciones, más bien llegaron bastantes personas y contamos también con la presencia de algunos candidatos.

Al final esperábamos 10 candidatos, sin embargo, no llegaron los 10, pero fue bastante amena la actividad.

En cuanto a los resultados, de los 875 votos, 872 fueron válidos, dos en blanco y uno nulo y el partido ganador en nuestras elecciones infantiles COLPER 2026 fue el partido Liberación Nacional con el 46% de los votos. O sea, 404 votos, le siguió el partido oficialista con solo un 21%, luego el partido de doña Claudia Dobles con un 10%, el Frente Amplio con un 9%, el PUS con un 3% y entre los otros un 11%.



La actividad a nivel general fue muy buena, yo les agradecí a los compañeros, a los colaboradores, porque fue una labor no solo del domingo, sino que toda la preparación de la logística que tuvimos que llevar a cabo para el tema de la elaboración de las bolsitas y todo eso nos llevó unos días antes.

Sin embargo, todo salió bastante bien. Los comentarios fueron muy positivos de las personas que nos acompañaron, ver a los niños felices ejerciendo su voto también, por lo menos en mi caso como padre, fue muy bonito, fue algo muy simbólico.

Sin embargo, también somos conscientes que hubo varias cosas que no estuvieron bien. Hay mucho por mejorar en este tipo de actividades.

Lo primero es que el colegio es muy pequeñito, entonces no tenemos tantas posibilidades de lo que es el ingreso y la salida de las personas y a pesar de que destinamos la mayor parte de los espacios del parqueo del frente, llegó tanta gente que en un momento de las filas llegaban casi a la Soda Tapia, como para que tengan ahí una idea.

A manera de resumen o a manera de algunos puntos claves que son importantes también tomar en cuenta, como puntos de mejora, están los siguientes:

- Realizar lo que es la campaña de un Plan de emergencia, donde tengamos rutas de evacuaciones, en caso de que algo suceda.

- También nos falta definir puntos de encuentro, donde los grupos se reúnan si hubiera alguna eventualidad.

- También contar con personal capacitado en protocolos de primeros auxilios y evacuación. Gracias a Dios no pasó nada durante la actividad, pero si en un momento era tanta la gente que estaba acá en el Colegio, que es importante tener un protocolo de estos a corto plazo, no solo cuando haya actividades, sino también para todo el tema de nosotros como colaboradores o algún tipo de alquiler o algún tipo de actividad aquí mismo en las instalaciones.

- El otro punto de mejora fue la distribución de las labores. Por ejemplo, en algún momento por la cantidad de visitantes que tuvimos, disminuimos abasto, tal vez por faltos de experiencia no consideramos algunos puntos o algunas "horas pico". Entonces prácticamente para que ustedes tengan claro, hubo nueve colaboradores del COLPER, los cuales nos dividimos en dos turnos, prácticamente nos acompañaron dos miembros del TEI y un miembro de Junta Directiva.

- Por otro lado, deberíamos establecer un Plan de contingencia, que es prever algún suplente en caso de que algún encargado no pudiera cumplir su rol en específico y en mi caso también lo comentaba yo con don Dilmar, que es importante ejercer una función como más observadora o hasta cierto punto dando algún tipo de orden con el fin de mejorar la atención.

- Por otro lado, en cuanto espacio físico, buscamos la forma de organizar de la mejor manera las instalaciones, sin embargo, el espacio se nos volvió pequeño en su momento.

- Y otro tema tal vez fue que al ubicar a algunos patrocinadores adentro y las mismas atracciones como la *pinta carita* y todo esto, *el trampolín*, provocó que estos espacios se volvieran un poco pequeños.

Entonces la recomendación sería para las próximas actividades más bien valorar esto y realizar esto afuera de las instalaciones.

Y uno de los puntos claves en mi caso, y aquí sí tal vez es algo que sí deberíamos mejorar, porque ya vimos que el Colegio como tal es “un gancho” muy importante para las empresas, deberíamos mejorar nuestros patrocinios.

Realmente los chicos se fueron con muchos regalos, por decirlo de alguna forma, con muchos paquetes, pero a la vez considero que el COLPER como tal, podría obtener una retribución económica más importante, ya que también la exposición de marca que tuvieron los patrocinadores fue bastante alta.

Entonces a nivel general esos son como algunos puntos de mejora que a nivel personal estuve valorando y también conversando con don Dilmar.

No sé si tienen alguna consulta o comentario con relación a la actividad, pero sí les puedo decir que a nivel general por lo menos si se cumplió con nuestras expectativas. Los comentarios fueron muy positivos de los colegiados que nos acompañaron y de muchas personas.

Nosotros prácticamente en mi caso, yo salí de aquí a las instalaciones casi a las 5:10 de la tarde, a pesar de que a las 3:00 cerramos puertas, a las 5:00 de la tarde, todavía llegaban personas preguntando que, si teníamos abiertas las elecciones. Entonces para el próximo, dentro de cuatro años, una opción también sería ampliar un poco el horario, porque muchas personas quedaron sin votar.

Pero bueno, muchas gracias más bien a todos y me encantaría conocer si poseen alguna consulta o comentario.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, está Dilmar y luego estoy yo.

Creo que no habría ninguna otra persona.

Gracias.

Dilmar.

El tesorero Dilmar Corella

Por supuesto, reafirmar que las personas que llegaron, bueno, los niños y sus familiares se sintieron bien porque realmente se les atendió bien.

En cuanto a la actividad, vimos el esfuerzo de la Administración y todo lo que se armó, se organizó.

Realmente, parte de las observaciones que ahora realizó don Diego, nosotros las habíamos conversado. Precisamente eso, de que muchas de las actividades de

COLPER pueden estar bien organizadas, lo que falta es mejorar la parte de ejecución, porque en la parte de ejecución observamos algunas cosas por ejemplo la organización del salón, por ejemplo, las filas chocaban.

Hay que pensar en una emergencia que ocurra un temblor, una emergencia, Imagínense que hay una “desbandada de gente” y se golpeen entre las personas.

Siempre la parte de seguridad muy importante mantenerla ahí.

Por supuesto, tal vez la posición de don Diego un poquito más, observando todos los procesos, precisamente dentro de un plan de ejecución que todo mundo sepa dónde estar. Inclusive quien suplir a una persona u otra, para que también, cada uno de los funcionarios, se concentre cada uno de sus puestos y que se concentren durante la actividad.

Hubo algunos detalles, aglomeraciones de gente, sabemos que el espacio es pequeño, pero por eso es por lo que hay que pensar en la distribución, en ese Plan de ejecución, de operación que permita digamos, movilizar gente sabiendo que tenemos un espacio pequeño, dejar las salidas libres precisamente por aquello que ocurra algún temblor o cualquier eventualidad que permita que la gente se lesione o les pase algo más siendo una actividad con niños. –Esperemos que nunca ocurra –.

Y sí, hay que mejorar como algunas de las cosas que dijo Diego, hay que mejorar un poquito lo del asunto, los patrocinios y por supuesto que estar más vigilante en ese plan, que no solo sea organizativo, sino que también sea operativo y de aplicación en el momento que cada quien sepa cómo hacerlo, porque como le decía yo a don Diego, compañeros, que nosotros recibimos a veces las quejas a través de nuestros colegiados sobre alguna actividad específica y esta vez que tuve la oportunidad de observar todo el proceso, por eso traté de ayudar no solamente desde mi función, sino en todo aquello que me permitió ver cómo era el funcionamiento para también hacer esos puntos de mejora que son necesarios en toda organización.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Dilmar.

Diego, le teníamos una sugerencia que le queremos hacer como grupo, básicamente fue una, digamos una conversación que tuvimos a propósito de las elecciones.

Las elecciones infantiles nos generan un rédito de marca muy importante para el Colegio, es un tema de reputación, más allá de por supuesto el enorme impacto que puede tener socialmente hablando promover esto de las elecciones infantiles.

Entonces queríamos sugerir que se pueda identificar alguna otra fecha relevante en el año, en la que ya alguna organización desarrolle algo. O sea, aquí no promover nosotros algo, sino algo que ya alguna organización desarrolle, aliarnos a esa organización y decirle que la potenciamos, que la potenciamos ayudándoles en la divulgación, podemos armarles los comunicados de prensa, ayudarles con los vídeos, o sea, participar más como en la parte logística de comunicación y que esa organización que de por sí hace esa actividad, pues siga organizando la actividad a su manera, digamos nosotros no meternos en eso, porque no vamos a tener los recursos

suficientes, pero que entonces, en esa coo-participación, se nos genere un rédito adicional. O sea, nos parece que sería bueno empezar a ensayar formas de ese tipo de desarrollar la marca.

Entonces les queremos proponer que usted puede evaluar cuál podría ser una buena fecha, algunas ideas que surgieron del grupo de personas en esta conversación que tuvimos, hablábamos por ejemplo de, no sé, el Día de los Niños y las Niñas.

Entonces de pronto alguna actividad importante que se haga donde nosotros coparticipemos con esa organización o por ejemplo la Casa Sor María Romero que enseña a personas migrantes a leer, nosotros podemos apoyar para visualizar más eso, que ya no es un hecho específico en un momento en el tiempo, sino que es más bien en una actividad permanente, a diferencia del tema del Día de los Niños y las Niñas.

O por ejemplo, AGECO que también desarrolla muchas actividades, ellos tienen muy buena promoción, pero de pronto nosotros podríamos hacer alguna cosa adicional que sea de valor para ellos y entonces asociarnos a esa buena marca y a esa buena acción social.

Nos parece que es muy importante que el Colegio fortalezca la proyección social nacional como lo hizo en las elecciones y sería muy bueno identificar alguna otra festividad, cualquier otra idea que se nos ocurra a nosotros, pues ahí se la vamos dando, pero tal vez para que usted le dé un poquito de cabeza.

#### El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Perfecto.

Muchas gracias, doña Yanancy.

Sí, realmente el Colegio, –por lo menos con esa actividad– quedó muy bien posicionado. Los comentarios y hasta la misma promoción en medios fue bastante buena, que siempre nos tuvieron de primeros, cuando hablaban de elecciones infantiles, siempre era el Colegio la primera opción.

Entonces, súper interesante la solicitud, lo vamos a valorar.

Les comento que hemos tenido reuniones con Guías Scout también que están desarrollando algunos proyectos, entonces hasta ellos mismos podríamos hacer alguna alianza más fuerte que la que tenemos actualmente, que es solo de cooperación, sino más bien enfocado en este tipo de actividades.

Entonces, déjemelo por acá y le aseguro que ahí les vamos a estar comentando qué proyectos vamos a desarrollar ahí como colaboradores o no sé cómo llamarlo, pero sí ayudarles en esos procesos.

#### La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, sí, o sea, ayudar al fondo de la actividad, por supuesto, porque creemos en eso, pero que de paso hagamos una estrategia de mejora de reputación de la marca del COLPER.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien, muchas gracias.

¿Estaríamos, Diego?

.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, gracias a todos.

## **CAPÍTULO 6) TEMAS DE COLEGIADOS:**

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos a los temas de colegiados.

Tenemos una cantidad de incorporaciones, cuatro incorporaciones, tenemos un grupo de reincorporaciones grande y dos retiros.

Así que voy a proceder con la lectura completa de todos los nombres de las personas cuyos trámites fueron revisados y validados por la Administración, para luego generar la votación. Entonces procedo.

### **6.1 Incorporaciones:**

- Danny Julieth Reina Herrera, cédula, 8-0136-0515. Ella es Bachiller en Periodismo.

### **ACUERDO UNÁNIME JD-06-05-26**

**Se aprueba la incorporación de Danny Julieth Reina Herrera, cédula 8-0136-0515 en calidad de Bachiller en Periodismo. Acuerdo firme.**

- Fabián Alonso Guillén Solano, cédula 1-1660-0670. Él es Bachiller en Periodismo.

### **ACUERDO UNÁNIME JD-07-05-26**

**Se aprueba la incorporación de Fabian Alonso Guillén Solano, cédula 1-1660-0670 en calidad de Bachiller en Periodismo. Acuerdo firme.**

- Daniel Enrique Cole Miranda, cédula 1-1427-0109. Él es Bachiller en Diseño Publicitario.

**ACUERDO UNÁNIME JD-08-05-26**

**Se aprueba la incorporación de Daniel Enrique Cole Miranda, cédula 1-1427-0109 en calidad Bachiller en Diseño Publicitario. *Acuerdo firme.***

- Roberto Mesén Chavarría, cédula 1-0860-0699, solicita su incorporación en calidad de Bachillera en Diseño Publicitario.

**ACUERDO UNÁNIME JD-09-05-26**

**Se aprueba la incorporación de Roberto Mesén Chavarría, cédula 1-0860-0699 en calidad Bachiller en Diseño Publicitario. *Acuerdo firme.***

**6.2 Reincorporaciones:**

- Devora Andrea Molina Porras, cédula 2-0718-0137. Ella es Bachiller en Bachiller en Relaciones Públicas y Licenciatura en Comunicación y Mercadeo

**ACUERDO UNÁNIME JD-10-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de Devora Andrea Molina Porras, cédula 2-0718-0137 en calidad de Bachiller en Relaciones Públicas y Licenciatura en Comunicación y Mercadeo. *Acuerdo firme.***

- Jessica Hoffmaister Araya, cédula 1-1077-0280. Ella es Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Énfasis en Relaciones Públicas.

**ACUERDO UNÁNIME JD-11-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de Jessica Hoffmaister Araya, cédula 1-1077-0280 en calidad de Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Énfasis en Relaciones Públicas. *Acuerdo firme.***

- María del Rocío Chacón Gómez, cédula 2-0634-0622. Ella es Bachiller en Periodismo.

**ACUERDO UNÁNIME JD-12-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de María del Rocío Chacón Gómez, cédula 2-0634-0622 en calidad de Bachiller en Periodismo. *Acuerdo firme.***

- Alejandro Vargas Johansson, cédula 1-0813-0453. Él es Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva.

**ACUERDO UNÁNIME JD-13-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de Alejandro Vargas Johansson, cédula 1-0813-0453 en calidad de Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva. *Acuerdo firme.***

- Joseph Steven Pastora Ramos, cédula 1-1361-0020. Él es Bachiller en Publicidad/Creatividad y Producción.

#### **ACUERDO UNÁNIME JD-14-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de Joseph Steven Pastora Ramos, cédula 1-1361-0020 en calidad de Bachiller en Publicidad/Creatividad y Producción. Acuerdo firme.**

- Máximo Emmanuel Bonilla Cano, cédula 1-1542-0859. Él es Bachiller en Publicidad.

#### **ACUERDO UNÁNIME JD-15-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de Máximo Emmanuel Bonilla Cano, cédula 1-1542-0859 en calidad de Bachiller en Publicidad. Acuerdo firme.**

- Eledith Díaz Jiménez, cédula 1-0878-0224. Él es Bachiller en Periodismo.

#### **ACUERDO UNÁNIME JD-16-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de Eledith Díaz Jiménez, cédula 1-0878-0224 en calidad de Bachiller en Periodismo. Acuerdo firme.**

- Julio César Romero Vega, cédula 1-1257-0177. Él es Bachiller en Publicidad.

#### **ACUERDO UNÁNIME JD-17-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de Julio César Romero Vega, cédula 1-1257-0177 en calidad de Bachiller en Publicidad. Acuerdo firme.**

- María Pía Castro Aguilar, cédula 1-1021-0204. Ella es Bachiller en Publicidad.

#### **ACUERDO UNÁNIME JD-18-05-26**

**Se acuerda aprobar la reincorporación de María Pía Castro Aguilar, cédula 1-1021-0204 en calidad de Bachiller en Publicidad. Acuerdo firme.**

#### **6.3 Retiros:**

- Adriana Chaverri Ruphuy, cédula 1-1233-0783

#### **ACUERDO UNÁNIME JD-19-05-26**

**Se aprueba el retiro de Adriana Chaverri Ruphuy, cédula 1-1233-0783. Acuerdo firme**

- Elsie Asch Steele, cédula 3-0364-0388

**ACUERDO UNÁNIME JD-20-05-26**

**Se aprueba el retiro de Elsie Asch Steele, cédula 3-0364-0388. Acuerdo firme**

La presidenta Yanancy Noguera.

Procedo a solicitar la votación y posteriormente para que lo dejemos 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.

Ahora, votemos para dejarlo 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.

Gracias.

**CAPÍTULO 7) TEMAS DE DIRECTORES**

La presidenta Yanancy Noguera.

Ahora pasamos a temas de directores y también de nuestros fiscales.

En este caso corresponde a María Isabel su tema.

.

La fiscal suplente María Isabel Solís Ramírez

Muchísimas gracias.

Recordarán ustedes que hace unos meses y tras una petición de un grupo de colegas, se acordó realizar un bingo solidario en este mes de febrero. Pero por razones que no vale la pena decir aquí, la actividad se postergó para el 13 de marzo, igual con las mismas características, con los mismos objetivos. Recordemos que el objetivo es ayudar a uno o a varios colegas que estén pasando una situación acongojante, económica o de cualquier tipo y que no pueda ser, precisamente por esta circunstancia, no pueda ser acreedor a los beneficios que da el Fondo Mutual.

Entonces, la idea es hacer un bingo solidario regalón el 13 marzo y yo estoy recolectando regalos, para que todos los premios que se den son donaciones. Nada va a ser puesto por el Colegio.

El colegio nada más, lo único que va a ofrecer es las instalaciones, un poco la logística. Me falta hablar con Auxiliadora para activar a los emprendedores, para que vendan las comidas ahí. Ya tenemos el señor que canta los bingos, etcétera, etcétera.

El costo del cartón va a ser de dos mil colones y estamos recogiendo todos los premios que ustedes quieran darnos.

¡Bienvenidos sean!

Algunas agencias de comunicación nos han donado premios, entonces vamos a contar con esas donaciones.

Realmente va a ser un vínculo bien regalón. Entonces los invitamos y la idea es que vaya mucha, mucha gente y todo lo que se recaude en esa actividad va a ser para beneficiar a uno o a varios colegas que están pasando por una situación de angustia.

También les quería recordar que, para este próximo sábado 7 de febrero, vamos a tener una actividad en la finca del Colegio que se llama "*Respirá Verde*". Es una actividad que está haciendo el Proyecto Bienestar y la Comisión de finca. Esto va a ser un taller casi que de salud mental.

Recordemos los problemas que tenemos los comunicadores en materia de salud mental. Entonces, esta actividad va a estar dirigida con ese objetivo: "*Respirá verde*".

Entonces, ¡Bienvenidos sean!

La actividad es gratuita para los participantes, pero los invitados, pagan la entrada y es una alianza estratégica que se está haciendo con el Colegio de Profesionales en

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, María Isabel.

Con esto estaríamos concluyendo la sesión de hoy. Dejamos convocada la sesión del próximo martes 10 de febrero a las 07:15 de la noche, de manera virtual.

Que esté muy bien y buenas noches.