



AGENDA SESION ORDINARIA 11-2026

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 17 de marzo del 2026, a las 07:19 de la noche. Modalidad virtual. Licencia Zoom 2600658833.

Asistencia:	
Cargo	Nombre
Presidenta	Yanancy Noguera, presidenta, cédula 1-0722-0884, desde mi casa de habitación en Desamparados.
Vicepresidente	Geovanny Díaz Jiménez Con licencia para ausentarse en esta sesión.
Secretaría	Adriana Víquez Garita Ausente con justificación.
Tesorero	Buenas noches, Dilmar Corella Corella, cédula 9-0106-0031, desde mi casa en Rohrmoser, en mi calidad como tesorero.
Vocal I	Auxiliadora Zúñiga Corea, desde mi casa de habitación en Goicoechea. Cédula 1-0593-0765, en calidad de Secretaría a.i.
Vocal II	Juan Ramón Rojas, cédula 5-0138-1038, en calidad de vocal II y desde mi casa de habitación en Goicoechea.
Vocal III	Buenas noches. Silvia Verónica Quirós Fallas, cédula 9-0106-0299, 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.
Fiscala Suplente	Buenas noches, María Isabel Solís, fiscala suplente, desde mi casa de habitación en Zapote. Cédula 1-0506-0194.
Dirección Ejecutiva:	Buenas noches. Diego Quesada Morales, cédula 3-0393-0309, en mi condición de director ejecutivo, desde las instalaciones del Colegio, en La Sabana.

**Secretaría de Junta
Directiva**

Buenas noches. Marilyn Vargas, cédula 1-1147-0868, desde mi casa de habitación en San Antonio de Desamparados. Secretaria.

CAPÍTULO 1) APERTURA DE LA SESIÓN.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy buenas noches, compañeros y compañeras, estamos en sesión ordinaria número 11. Hoy es martes 17 de marzo del 2026 y son las 07:19 de la noche.

Estamos en modalidad virtual, a través de la plataforma Zoom y les pediría que, por favor, procedamos con la asistencia con la indicación del lugar en el cual nos encontramos.

[Procede registro de presentes a la sesión]

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchísimas gracias.

Vamos a proceder con el orden del día que nos fue remitido con unos cambios pequeños el día de hoy en la mañana.

Como primer punto, tenemos una audiencia de una colegiada, pero la colegiada fue convocada a las 7: 30 de la noche.

Entonces, en respeto a la hora, voy a ir avanzando con los otros temas que tenemos.

CAPÍTULO 2) AUDIENCIA COLEGIADA CATALINA QUESADA MADRIGAL

Le vamos a dar audiencia a la colegiada Catalina Quesada Madrigal. Solamente he de mencionar que la colegiada mandó una carta, la audiencia entonces corresponde a la carta de solicitud de la reunión donde ya de por sí en la carta indicaba una serie de elementos.

Yo no sé, Diego, si usted pudo considerar algo de lo que ella enviaba, me refiero a que si usted quisiera después de que ella opine o haga sus planteamientos, tener alguna participación directamente o no para considerarlo.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, por favor, por lo menos para explicar un poco ahí la parte interna.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien, listo. Entonces podemos darle acceso.

La señora Marilyn Vargas, secretaria de Junta Directiva

Ya le voy a dar el acceso.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Hola, muy buenas noches, Catalina, ¿Cómo está?

La señora Catalina Quesada Madrigal, carné 2232

Muy bien, ¿Y usted, Yanancy?

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien, gracias.

Bueno, le damos la bienvenida a este espacio dentro de la sesión de Junta Directiva del Colegio.

Le cuento para que usted más o menos conozca cómo es la dinámica.

Bueno, primero, el acta se transcribe textualmente y también queda grabada. Nosotros procuramos, obviamente, entonces mientras usted esté hablando, ninguno de nosotros va a opinar para tratar de que la transcripción quede lo más limpia posible de las valoraciones que usted vaya a tener. En el momento en que usted termine, sea que nos quiera hacer algunas preguntas o espere alguna participación nuestra, pues entonces simplemente yo voy dando la palabra a cada una de las personas que vayan a opinar, y si usted quiere referirse al final, damos otro espacio.

La señora Catalina Quesada Madrigal, carné 2232

Perfecto, perfecto. No sé si tengo un tiempo destinado, proyectado, es para yo acomodarme entre lo que quería conversar con ustedes.

La presidenta Yanancy Noguera.

Pienso que en la totalidad podríamos invertir unos 20 minutos, pero siéntase con la tranquilidad de tomarse el tiempo que requiere.

Adelante.

La señora Catalina Quesada Madrigal, carné 2232

Perfecto, ¿Puedo compartir pantalla? Sí, sí, ya vi que sí tengo autorización.

Yo preparé algo para como que sea más gráfico, agradecería si me dicen si ven mi pantalla.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, correcto.

La señora Catalina Quesada Madrigal, carné 2232

Yo pedí la sesión porque este tema que les voy a conversar es recurrente, es un tema que me preocupa hondamente por un tema de que no ha pasado una vez, ya ha pasado varias veces y entonces aquí a mí me preocupa la parte de algunos puntos que vamos a ver a continuación.

Primero que nada, mi nombre completo es Catalina Quesada Madrigal, ahí les pongo mi cédula, (3-0373-0275), soy carné 2232 y soy colegiada desde hace 18 años en el COLPER.

¿Cuál es el contexto?

Como les digo, hay una situación que es recurrente y además de que esta situación es recurrente, se da un mal servicio al cliente y atención, además de un mal manejo administrativo y no hay orden ni respuestas claras para el cliente. Y aquí tal vez, – perdón que yo lo vea así y si ustedes me tienen que corregir, me corrigen–, pero aquí hay una realidad: Nosotros como colegiados somos los clientes y los colaboradores que están en el Colegio trabajando fungen una función gracias a que nosotros estamos colegiados y se genera el trabajo para estar aquí.

Entonces, dejando esto aquí, ¿cuál es la situación recurrente y qué es lo que sucede? Primero que nada, les voy mostrando referencias o evidencias de la situación que ha ido pasando. Este es el número de cuenta del Colegio, ustedes lo pueden verificar, es un número de cuenta que ustedes me dieron para hacer lo que son los depósitos de las mensualidades de la cuota del colegiado.

¿Por qué hago un depósito y no lo hago por débito en tiempo real?

Porque como les dije, desde hace 18 años yo soy colegiada, pero ha venido habiendo una deficiencia y la misma se mantiene.

Yo tenía el cobro por débito automático, pero resulta y acontece que cuando estaba con el Banco, me lo tenía que hacer el Banco Nacional, siempre había una excusa y que era el problema del Banco. Lo pasé al BCR y lo mismo. Entonces, no me hacían los rebajos de las cuotas y luego me llamaban y me decían cuando tenía 7 u 8 cuotas: “Ay, doña Catalina, qué pena, no se le ha rebajado, entonces este mes se lo vamos a rebajar todo junto”.

Y yo: “No, eso no funciona así. Si yo lo puse por débito automático mensual, ustedes tienen que rebajarlo mensualmente, ustedes no pueden llegar a decir de la noche a la mañana: “Ay no, es que se lo voy a bajar todo junto”. Y una vez tuve una respuesta que me dijo: “Es que usted tiene que saber que no se le rebajó”. No, o sea, ese no es mi trabajo.

Yo tengo la plata ahí y si no la rebajan, no era mi problema. Entonces, primero fue un Banco, luego que el otro, luego que tenían problemas con el BAC, con el que tenían eso, entonces dije; “No más. Denme un número de cuenta al cual yo pueda depositar”.

Entonces, me dan este número de cuenta, igual si esta presentación la necesitan, se las puedo hacer llegar, yo hago los depósitos a ese número de cuenta que sale a nombre del Colegio de Periodistas de Costa Rica.

Y lo otro es que todo depósito no puede no tener una referencia ni un nombre. Entonces, yo hago los depósitos directamente de mi cuenta del BCR a esta cuenta de ustedes.

Entonces, los depósitos no es que un tercero los hace a esa cuenta.

¿Qué sucede y qué sorpresa me llevo?

De que a mí ustedes me mandan a decir, en marzo, que yo tengo nueve colegiaturas atrasadas.

Entonces, cuando llega este correo, yo digo: “No es nada nuevo para mí, porque hace dos o tres años, cuando quise alquilar –y les doy transparente–. Vean, en los últimos años, ustedes pueden ver los registros, el uso que yo le doy a los beneficios del Colegio son mínimos, porque lamentablemente me llevo más colerones cuando quiero hacer una cosa con el Colegio que un beneficio.

Y la verdad, sigo colegiada porque en su momento una de mis jefas me hizo colegiarme, pero realmente beneficios en sí, ni siquiera las capacitaciones, porque actualmente, hoy fui a una porque me interesó, pero tenía mil años de que las capacitaciones que estaban brindando, perdón, pero han bajado el nivel, no estaban en temas de actualidad, yo dije: “No voy a invertir el tiempo”.

Pero bueno, entonces me llega ese mensaje, yo dije: “Mira, lo mismo que pasó hace dos, tres años que quise alquilar uno de los ranchos del colegio, de la finca” y que cuando hago todo el trámite, hago el pago, me escriben, me dicen: “Ay, doña Catalina, qué pena, no podemos alquilar el rancho porque tiene cuotas pendientes” y le digo: “No puede ser posible que tenga cuotas pendientes y yo entre el 30 y el 3 de cada mes hago el pago de la colegiatura”.

Entonces, como les digo, esto no es la primera vez que pasa. Tras de eso, da y coincide que me quise escribir en este curso que fue hoy. Entonces, aquí ustedes me escriben y me dicen que me pueden guardar el campo, pero que debo tener la colegiatura al día.

Yo digo: “Yo tengo la colegiatura al día”. Cuando pasan estas cosas, llamo al Colegio y me atiende, ahí en el correo está el apellido de una muchacha Melisa. Bueno, número uno, pasé llamando todo el día al Colegio, no sé si es la central, no sé qué es lo que pasa, pero entonces uno llama y no entra la contestadora.

Entonces, de hecho, llamo a la finca, porque tengo el número de la finca y pregunto si sabe si hay algo mal. Me meto al Facebook a ver si dice que hay algo mal y no hay nada. Entonces, el señor de la finca muy amablemente me dice: “Voy a decir que usted está llamando porque que yo sepa no hay nada malo”.

Bueno, al fin y al cabo, me entra la llamada, se me resuelve como faltando un cuarto para las cinco y le pido que me pase con la encargada del área. Me comunican con una muchacha Melisa que vean, no importa si a nosotros no nos dan servicios, no nos dan más cursos, pero por favor, se los pido encarecidamente. Necesitamos darle capacitación de servicio al cliente, a la gente que está trabajando con nosotros.

O sea, ellos tienen que entender que cada colegiado es un cliente y que deben de tratarlo como tal y saber manejar a un cliente. O sea, esta muchacha Melisa, o sea, no resolvió nada. Simplemente me dijo que era mi obligación mandar los recibos y que ella no podía hacer nada.

Entonces le digo: “Entonces, pásenme con el encargado del área” y me dice: “Yo soy la encargada del área y no hay nadie más encima de mí”. Le digo: “La verdad es que no voy a perder más tiempo con usted. Si usted no quiere atender la consulta, usted no quiere solucionar el problema, yo voy a hablar o con el director administrativo o con el gerente administrativo, pero usted simplemente se quiere alargar porque ya van a ser las 5 de la tarde y no me está dando ninguna solución”.

O sea, pero la atención, pésima. Lamentablemente no grabé la llamada, pero les puedo decir que, a nivel de servicio al cliente, un cero.

Un cero, porque la muchacha no me resolvió nada y me dijo que todo era mi problema. Igual me dijo que era mi obligación. Entonces, cuando eso sucede me dice que es que yo simplemente estoy atrasada con mis pagos. Le digo: “No estoy atrasada con mis pagos, pero no entiendo cómo ustedes no pueden revisar y no saben dónde está la plata que yo vengo pagando desde el año pasado”.

¿Como generan estados financieros, cómo generan cierre de año, cómo manejan las cuentas?

El Colegio no es una pulpería, señores. ¿Cuántos agremiados estamos actualmente? Esto a mí me preocupa, porque entonces yo digo: ¿Qué está pasando y qué está pasando con la plata de nosotros como colegiados? ¿Y qué pasa con algo tan simple como es una colegiatura con otras cosas que son inversiones más grandes? Entonces tengo que coger yo mi tiempo y perdón, a mí no me pagan por esto.

Yo pago una colegiatura y ahí se paga un personal para que haga estas cosas. Y saco el desglose de los pagos, que, además, sí, ahí entiendo mi error, pero como las comunicaciones no son fluidas y correctas, yo simplemente venía pagando desde el año pasado 10 mil colores, porque no me acordaba cuánto es el monto. Pero extrañamente, a mí me mandan decir que debo nueve colegiaturas, que no es cierto, pero nadie me manda a decir, doña Catalina, usted está pagando más de la cuenta de la colegiatura, tiene esta plata a favor. Entonces me siento hacer esto y mando el tema. Además, consulto al Banco a ver si es que no hay forma de que sepan que el depósito es mío y me dicen: “No, el depósito sale a su nombre, porque usted está haciendo el depósito desde su cuenta”, o ¿Usted está usando una cuenta de un tercero? Le digo que no. “Entonces el depósito sale a su nombre”, me dicen en el Banco.

Entonces cuando a mí, esa chiquita Melissa me dice: “En la página claramente dice que es su obligación mandar el recibo”, en la página dice: “Importante, favor enviar el respectivo comprobante”.

Después de que esta situación pasa, hablo con el director ejecutivo, entonces ahora lo resaltan más y favor remitir el respectivo comprobante, pero no como me dijo Melissa, que es mi obligación, y como le dije yo: “No, mamacita, esa no es mi obligación, ese es su trabajo. Usted tiene que llevar las cuentas del Colegio, no yo”.

Entonces, luego sucede y acontece que don Roberto, con él hablo todo muy bien, pero entonces yo le digo, necesito saber cuál es mi situación, que me manden un estado de

cuenta, porque no es posible que yo les mande los comprobantes de pago y ustedes todavía no sepan cuál es mi situación y la única respuesta que me dicen, no se preocupe, sí la vamos a matricular en el curso.

Entonces yo digo: "Sí, pero es que no es que me matriculen en el curso, es que me parece inaudito que yo tenga que estar llevando estos controles y que no haya sido una vez". O sea, no puedo hacer débito automático porque no me lo debitan. Si hago el pago directo, no llevan el control. Entonces, ¿Qué pasa con las platas? Entonces, cuando me mandan el estado de cuenta, si ustedes ven aquí el mes de febrero, yo lo pagué y se lo mandé así, lo pagué el 3 de febrero, el 3 de marzo, termina el mes y yo lo pago. Y entonces él me manda esto y me dice que la cuota de febrero está morosa. Entonces yo digo, o sea, ya les hice el trabajo, ya les mandé los comprobantes, de hecho, les dije, necesito que me digan más bien entonces cuánto tengo a favor.

¿Por qué? Porque, como ustedes vieron, vengo pagando 10 mil colones y la cuota no eran 10 mil colones. Entonces nada más me mandan esto. Entonces también cuando le digo a él, ¿Por qué me mandan un estado de cuenta que ni siquiera es del año completo? O sea, lo empiezan en febrero. ¿Qué pasó con enero? O sea, ¿cómo me mandan un estado de cuenta a medio día de febrero? Dicen que estoy morosa cuando ya les estoy demostrando que ya pagué. Entonces la respuesta que tengo es: "Ay, es que lo hicimos a la carrera y para darle una respuesta, pero no hemos terminado de analizar los recibos".

O sea, señores, de verdad, no entiendo cómo un encargado de contabilidad y administración me da una respuesta como esta.

De verdad, o sea, no, no entiendo, no entiendo cómo se están manejando las finanzas, –insisto–, en el Colegio. Y aquí, un simple ejercicio, matemática simple no es química cuántica. Digamos que somos cinco mil colegiados, que yo esperaríamos que seamos más, porque si cuando yo me inscribí hace 18 años, yo soy el carné dos mil y resto, diría que deberíamos de ser más de esa cantidad.

Si solo un 2% estuviera en una situación similar a la mía, con una colegiatura ₡9500, estamos hablando que cada persona debería de ₡85.500,00 (ochenta y cinco mil colones). En esta simulación, con la situación similar a la mía, serían 8 millones 550 mil colones. Ya sea que sean 8 millones o sean solo los ₡85.500,00 ¿Cómo hacemos cierre financiero? ¿Dónde está esa plata? ¿Qué pasó con la plata que yo pagué? ¿Qué hicieron el año pasado con esa plata si no me la acreditaron a mi cuenta? Y si no las pusieron como una colegiatura que yo hice.

Entonces, ante esto, de verdad, a mí me preocupa, y me preocupa mucho, porque entonces yo digo, ¿Qué está pasando con la plata de nosotros como colegiados? O sea, ¿qué orden administrativo - contable, se está llevando? Y a mí estas cosas, de verdad, vieran que me preocupan. Yo, como les digo, he estado sumamente desligada del Colegio, y no es por nada, pero cuando llegó Yanancy yo dije: "Por la experiencia, el conocimiento que tiene uno de ellos, mira, las cosas se van a empezar a ordenar, ojalá vengan mejores capacitaciones, y estas cosas". Pero estas cosas, de verdad, a mí me desmotivan.

Y yo digo, ¿Qué es este desorden? Es que siento que estamos trabajando el tema como una pulpería, –perdonen que se lo vuelva a decir–. O sea, no sé si ustedes me

pueden decir cuántos colegiados somos, pero ¿cuántos estaremos en esta situación? ¿Cómo es posible que simplemente me mandan a decir que debo nueve colegiaturas y están pagadas? ¿Cómo es posible que pido con la persona encargada y simplemente me dice qué es mi obligación? Vean, me dieron ganas de decirle, no, ubíquese, yo pago su salario, es su obligación llevar este orden. ¿Y cómo es posible que se esperan? Ah, si yo no, seguro no me inscribo al tema, tengo que, ah, porque tras de eso me dijo que yo tenía que estar revisando el correo y viendo las cosas.

Señores, si yo voy pagando el día, yo no me voy fijando en eso. Luego dije, mira, sí, debo tener plata a favor, pero de verdad, o sea, cero servicio al cliente, mala organización, temas de administrativos que me preocupan. A hoy, tuve la oportunidad de hablar con él, creo que es el director ejecutivo, creo que se llama Diego, pero a hoy de la parte administrativa no tengo un estado de cuenta real de qué es lo que sucedió, de dónde estaba el dinero, de cómo se hizo la reversión de los pagos que hice de más, y lo que me piden simplemente es un correo que pague la cuota correctamente y que mande el recibo.

Entonces, eso sería.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, Catalina. Tal vez voy a darle como algunas primeras respuestas a cosas que usted consultó.

Bueno, somos 2.600 y un poquito más de personas colegiadas.

¿Por qué esa cantidad? Porque tenemos una cantidad más o menos igual de gente que se retira. Entonces, vamos por carné 5.000, pero eso tiene que ver con que las personas, aunque se hayan retirado en su momento, recibieron un número de carné. Entonces, ese carné no se invalida, sino que queda ahí, y muchas veces las personas se reincorporan y entonces retoman otra vez su carné. Entonces, somos 2.600 personas a las cuales, como usted dice, se les tiene que dar el servicio que corresponde, porque el Colegio se debe a las personas colegiadas y a los principios que lo definen a nivel de la legislación.

Y tal vez el otro elemento que le mencionaría a usted, bueno, esta Junta ha tenido una enorme preocupación con los temas de servicio al cliente. Es una situación recurrente que nosotros también evidenciamos, vivimos, se menciona. Y la última mención que hubo sobre este tema, se la comento, fue casualmente para indicarle al director ejecutivo que se procediera con un curso de servicio al cliente para las personas que están en esas áreas específicamente, porque sí sentimos que hay deficiencias y que, aunque ha habido mejoras, siguen, digamos, prestándose algunas deficiencias.

En su caso particular, yo no me puedo referir porque no me corresponde por las labores ni mía, ni de ninguna de las personas integrantes de la Junta Directiva.

Y el otro elemento que le comentaría es, si algo hemos tratado de cuidar nosotros como Junta, tanto la actual como la anterior que también me tocó presidir, fue dar cuentas, dar cuentas del uso de los fondos. Hemos sido súper vigilantes y hemos tomado decisiones que se han presentado y aprobado en la Asamblea que han sido

muy duras, que posiblemente algunas personas no harían por costos políticos, pero como nosotros no somos ni políticos ni tenemos por qué pensar en ningún tipo de costo, sino que tenemos que hacer nuestro trabajo, hemos llevado a Asamblea distintos cambios en la parte financiera para mejorar precisamente el uso de los fondos y la transparencia hacia las personas colegiadas.

Hay bastantes informes y si en algún momento tenemos tiempo, por supuesto, le puedo comentar un poco más de esos informes y la forma en que se han manejado a nivel de las Asambleas. Eso, pues, para que usted sepa que sí ha habido una Junta Directiva bastante vigilante del manejo general de los fondos. No podemos entrar en temas específicos, para eso yo voy a dejar al director ejecutivo que lo comente, pero en términos de la generalidad de los fondos del Colegio, ha habido un gran trabajo para vigilarlo, porque los fondos son decrecientes año con año y las necesidades se mantienen.

Y también ha habido una inversión muy importante, inversión me refiero a revertir o invertir el orden de prioridades para que los gastos administrativos, que por supuesto que se tienen que desarrollar porque hay que pagarle a la gente para que haga el trabajo de atención a las personas colegiadas y los fines del Colegio, pero sí que haya una mayor orientación o reorientación de los recursos del Colegio que lleguen directamente a las personas colegiadas, porque el Colegio venía invirtiendo casi la totalidad de sus fondos en la gestión administrativa.

Entonces esos son como algunos datos que le menciono.

Y Diego, en efecto, Diego Quesada es nuestro director ejecutivo, entonces él me había pedido desde el inicio que quería conversar sobre este tema con usted.

Yo sí quisiera, o sea, usted fue todo lo amplia que tuvo que ser y eso se lo valoramos. Nosotros sí debemos tener cierto nivel de discreción porque es información suya, sensible, personal.

Entonces, yo sí le quiero pedir a Diego que todas las cuentas que tenga que darle se las de usted directamente, porque usted es a la que le concierne para evitar que al final, aquí trasciendan cosas que no tienen por qué trascender, porque son asuntos suyos directamente.

Diego, adelante.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Buenas noches doña Catalina, un gusto. Me pongo a su disposición ante cualquier requerimiento y primero que todo, siendo la cabeza del Colegio, por lo menos de la parte administrativa, solicitarle las disculpas del caso, por el mal rato que ha pasado y específicamente por la respuesta que erróneamente le brindó una de las colaboradoras del Colegio.

Les soy muy sincero, desde que conversamos, sí se hicieron algunos cambios en la página, en la cual sí vimos algunas deficiencias en cuanto a lo que era el manejo más que todo de las transferencias que no teníamos una forma de identificarlas.

No quiero justificarme, pero sí es muy importante que en los últimos meses se ha hecho un trabajo bastante fuerte en todo el tema contable, así como lo indicaba doña

Yanancy, el colegio ha pasado por una transición bastante importante en donde se han tomado una serie de decisiones con el fin de mejorar no solo la solidez del Colegio como tal, sino todo el tema de atención al cliente.

Usted sabrá que el tema de servicio al cliente es un tema bastante complejo, siempre saldrán cosas que podrán mejorarse y todo este tipo de retroalimentación o comentarios que usted nos realiza son muy válidos, son muy importantes para mí, especialmente por un lado para la toma de decisiones internas y por otro lado también para orientar un poco mejor a los colaboradores hacia un mejor servicio hacia ustedes. Tomando en cuenta algunos datos que usted daba, sí me parece bastante importante el tema que se han hecho cambios a nivel de cobro sino también de registro.

¿En qué sentido?

Estamos trabajando en diferentes medios electrónicos. Uno de los objetivos nuestros, tanto en el PAO, como en los diferentes planes de la administración, ha sido la automatización de procesos y la simplificación de trámites. Entonces, ¿Qué implica esto?

Que estamos con un proceso, yo espero que ya en poco tiempo lo podamos implementar, en donde ya todo el tipo de transferencias que recibamos se puedan aplicar al día.

Usted preguntaba por información financiera y eso le comento que estamos en un proceso fuerte en el Departamento de Contabilidad, este trabajo ya lleva aproximadamente seis, siete meses, entonces ya en este momento ya estamos al día prácticamente con todos los registros y parte de uno de los errores que teníamos, que se fue acumulando durante varios meses, era no haber identificado algunas transferencias o de los comprobantes como se enviaron.

¿Qué ha pasado?

Que muchos de esos 2.760 colegiados que tenemos actualmente, a la hora que hacen las transferencias no se indica el nombre y en su caso, al ser un monto mayor que el que generalmente se cobra por la colegiatura, también no fue posible localizarlo.

Sí hay un compromiso de mi parte hacia usted que podamos resolver el tema.

Me llamó la atención que me indicara que todavía no recibió una respuesta, porque esa sí fue una instrucción que se dio inmediatamente, apenas conocimos su caso, para que se lo resolviera inmediato y se lo enviara al estado de cuenta.

En cuanto al estado de cuenta que usted indicaba que sólo aparece febrero y marzo, eso se debe a que el mes de enero ya aparece cancelado, entonces por eso es que no se ve en el detalle del estado de cuenta. Entonces la respuesta que usted también le dieron no fue la respuesta correcta.

Sin embargo, doña Catalina, si a usted le parece, yo me pongo a su disposición. Mañana mismo podríamos resolverle el caso, lo podríamos conversar para que ya usted tenga la solicitud del requerimiento que usted necesite como tal.

Y por otro lado, como le indiqué en la llamada que tuvimos hace una semana aproximadamente, ojalá que pueda más bien incorporarse al Colegio, tenemos buenos proyectos, queremos mejorar las capacitaciones, eso es importante, lo que usted indicaba, que han bajado, porque todo esto retroalimentación que ustedes como colegiados es muy sano que lo transmitan para mejorar.

Entonces, también quería invitarla, aprovechar la oportunidad para invitarla, que se pudiera incorporar un poco más al Colegio, participar en las diferentes actividades y cualquier tipo de retroalimentación que usted nos pueda brindar, eso es muy, muy sano para mejorar no sólo la parte de las finanzas del Colegio, sino todo el tema de servicio al cliente como tal.

Existe un compromiso de la Junta Directiva, existe un compromiso de la Dirección Ejecutiva como tal para que todos los colaboradores del Colegio tengamos un mejor servicio al cliente.

Les soy muy sincero, en el tiempo que yo tengo acá en el Colegio he conversado con muchos colegiados y me han comentado que se ha visto una leve mejora, por lo menos y eso para mí es bueno porque vamos mejorando, vamos creciendo. Sin embargo, se dan situaciones que realmente son de tomar decisiones, de tomar medidas y este caso que pasó con usted me permite analizarlo a fondo y se tomarán las medidas correspondientes.

Igual eso lo podríamos conversar internamente para cualquier consulta o información adicional que usted me pueda trasladar, con todo gusto.

La señora Catalina Quesada Madrigal, carné 2232

Muchísimas gracias, don Diego. Se los digo y yo pedí la reunión porque la secretaria me preguntó si lo quería hablar solo con Yanancy o con la Junta.

Pedí que fuera con la Junta y les voy a ser totalmente transparente porque en otros momentos estaban otras Juntas Directivas y a veces la Junta Directiva es la que menos se entera del día a día de lo que está sucediendo.

Entonces sí sé que, si se lo hubiera comentado con Yanancy, tal vez ella lo hace saber. En estos momentos mi interés y con lo que Yanancy comenta, la cantidad de colegiados que somos, como ustedes ven, yo tengo 18 años de colegiada, hace mucho tiempo pude haber dicho la verdad no veo mayor beneficio, me desconecto, pero en su momento y lo puedo decir con orgullo, yo empecé a trabajar en CCK y doña Carmen siempre nos inculcó que era importante estar agremiados y ser parte de algo y luchar por un fin como comunicadores.

Mi primera carrera es Periodismo, también me gradué en Publicidad y Relaciones Públicas y luego me gradué en Mercadeo.

Pero yo digo: "Bueno, si estamos decreciendo, habiendo tantos comunicadores en el país, obviamente lo importante es que busquemos cómo crecer como un Colegio de ingenieros, como un colegio de economistas".

Sé que no es fácil, sé que el trabajo que han hecho es fuerte, pero sí tenemos que tener claro de cómo trabajamos esto y don Diego lo sabe, a él se lo dije y les tenía mi preocupación porque me preocupa, o sea, yo sé que uno puede decir: "Ah bueno, si es sólo una persona, ₡85.500 de nueve colegiaturas no es nada, pero de poquito a poquito, se llena el cántaro y se revienta.

Entonces si no corregimos este tipo de cosas, realmente el Colegio no puede avanzar. Y la idea no es esa, o sea, ya con tantos años que tiene el Colegio, creo que, y con también el pronunciamiento que ha tenido en los últimos tiempos, con toda la situación

a nivel de comunicación que se ha presentado en el país versus gobierno, creo que es importante ahora más que nunca que tengamos al Colegio, que tengamos un respaldo y de verdad, por ejemplo, les digo, capacitaciones como la de hoy me pareció fantástica, una capacitación de conversación, de conocimiento de un tema actual.

Y el compañero dijo, el profesor dijo que estaban también preparando otros temas de inteligencia artificial, creo que si vamos por esa línea que también es mucho de lo que se está trabajando hoy en día, me tendrán ahí más cerca e interesada, e igual me acuerdo que cuando empecé a ser colegiada habían algunas que nos cobraban, yo me imagino que igual hay gente que todavía es más echada para atrás y cobran algo, pero yo también creo que a veces si tenemos un buen expositor que nos cobren una parte no debería ser un problema.

E igual de mi parte, como les digo: “Yo lo que quisiera es tener claridad y saber si ahora ya en marzo, entonces lo que entendí al final es que debía 850 por la sumatoria que tenía, más la mensualidad de este mes. Si es así, pagarlo y sé que ya voy a pagar el monto tal cual, para que no haya tampoco enredados, porque fue mi error, y fue mi error de decir no me acuerdo cuánto es y prefiero pagar 10 mil a quedar debiendo y ahí asumo mi responsabilidad.

Pero sí creo que para seguir avanzando y mejorando, a veces hay que levantar las manos y decir está sucediendo tal cosa, hay que tomar acciones y sé y estoy segura de que ustedes como Junta Directiva y con la Dirección Ejecutiva la tomarán, porque aquí como les digo, y qué bueno que están buscando lo del curso de Servicio al Cliente, porque de verdad creo que cada vez es más importante esa atención, o sea, se los juro que yo ese día que hablé con esa muchacha, yo estaba fúrica, fúrica. Yo terminé la llamada y me molestó más como conversó ella conmigo que la situación que estaba prestando. Porque yo hubiese preferido que me diga y se lo dije: “Vea, si lo que quiere es irse o se tiene que ir porque tiene una situación personal, mejor dígame que no me puede atender, ya van a ser las 5 de la tarde, yo la llamo mañana o para resolverle esto, permítame que hablemos mañana, ahorita lamentablemente no le puedo resolver”. Pero son pequeñas cosas que creo que todo hablando se entiende la gente y se tiene que buscar la mejoría, pero por eso era mi intención de poder hablar con todos, de exponerles lo que había ocurrido y nada más.

Quedo a sus órdenes y en algo igual puedo aportar como colegiada, creo que también es responsabilidad de nosotros estar ahí. Sepan que con todo gusto lo haré y quedo a sus órdenes.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, Catalina.

Diego, de verdad que le pido, o sea, creo que tener a una colegiada que está dispuesta a venir a una sesión de Junta Directiva un martes en la noche y a exponer su caso personal, yo creo que es una evidencia muy clara e importante de fallas como lo hemos visto en otros casos que usted conoce desde que está con nosotros. Y bueno, ahora concluyendo para precisión a Catalina, este proceso de intervención que tuvimos en el área financiera, estos siete meses, que ojalá dentro de las mejoras vengan esos

cambios de los que hemos venido hablando y que se le resuelva ese tema a Catalina, a la brevedad.

Catalina, siéntase con confianza de escribirnos en el correo de Junta Directiva, cualquier otra situación que se le dé en las próximas semanas y este asunto no se resuelva, por favor.

La señora Catalina Quesada Madrigal, carné 2232

Muchas gracias y buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera.

Buenas noches.

[se agradece la intervención y se despide a la colegiada Catalina Quesada Rodríguez]

La presidenta Yanancy Noguera.

Iba a mencionar algo que no lo dije y esto con más razón nos sigue justificando la necesidad de que avancemos en la evaluación de desempeño del personal.

CAPÍTULO 3) APROBACIÓN DE ACTAS

3.1 Aprobación de acta 09-26

La presidenta Yanancy Noguera.

El primero es la aprobación del acta 09 que recibimos ya con su transcripción debida, les pediría entonces, en este momento, que aprobemos el acta 09.

ACUERDO UNÁNIME JD-01-11-26

Se acuerda aprobar el acta de la sesión ordinaria N.º 09-26. Acuerdo 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.

Con esto, nos estaría quedando en proceso de transcripción el acta extraordinaria número 10.

CAPÍTULO 4) SEGUIMIENTO

4.1 Ratificación de acuerdos tomados en la sesión extraordinaria n.º 10.

La presidenta Yanancy Noguera.

Vamos a ratificar los acuerdos de la sesión extraordinaria No. 10

ACUERDO UNÁNIME JD-02-11-26

La Junta Directiva acuerda ratificar todos los acuerdos pendientes de firmeza de la sesión extraordinaria No. 10-26. Acuerdo 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 5) CORRESPONDENCIA

La presidenta Yanancy Noguera.

Para esta sesión recibimos tres cartas o correos electrónicos. Por lo tanto, 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-03-11-26

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

La presidenta Yanancy Noguera.

Auxiliadora, vemos las respuestas

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, con mucho gusto.

Muchísimas gracias, señora presidenta.

Señalarles, señores directores que ustedes tuvieron en la carpeta de correspondencia los siguientes oficios:

- El colegiado Alonso Achío Guillén, carné 4815 hace una solicitud de uso del Estudio Inés Trejos Araya, para el domingo 29 de marzo de 2026, de 2:00 p.m. a 5:00 p.m., para la grabación de entrevistas para un proyecto audiovisual personal sin fines de lucro, acompañado por dos personas y utilizando pantalla verde y luces del estudio.

ACUERDO UNÁNIME JD-04-11-26

Se remite la solicitud del colegiado Alonso Achío Guillén (4815) a la Administración, a efectos de que se valore el requerimiento de uso del Estudio Inés Trejos Araya para el domingo 29 de marzo de 2026, en el horario de 2:00 p.m. a 5:00 p.m. Acuerdo firme.

- En este oficio, el Consejo Fondo de Mutualidad, nos hace llegar una solicitud para ampliar el contrato con empresa Yizus, para una Campaña de Crédito Hipotecario. El Consejo de Administración del Fondo de Mutualidad comunica a la Junta Directiva el Acuerdo #06-08-26, mediante el cual se aprueba la ampliación de servicios con la empresa Yizus para fortalecer la campaña de crédito hipotecario, incluyendo el desarrollo de un landing page, gestión de pauta digital y uso de plataforma de mensajería por WhatsApp.

ACUERDO UNÁNIME JD-05-11-26

Se acuerda analizar la solicitud del Consejo del Fondo de Mutualidad con mayor detalle. Para ello, se requiere conocer con mayor amplitud la estrategia de mercadeo digital de la empresa Yizus para el presente año, incluyendo el impacto que podría tener en el cumplimiento de las metas de pago del Fondo, así como la estrategia relacionada con el uso y gestión de la base de datos, entre otros aspectos relevantes. Acuerdo firme.

- Este oficio proviene del equipo coordinador del GMMP que es un programa de la UNESCO, que tiene que ver con el monitoreo mundial de medios, nos está solicitando realizar en el COLPER una presentación pública de los resultados del VII Monitoreo Mundial de Medios 2025, mediante conferencia de prensa y conversatorio, con una duración aproximada de 90 minutos. El equipo coordinador propone como posibles fechas el 14, 21 o 28 de abril a las 10:30 a.m., en el salón multiuso, con apoyo de proyección, sonido y eventual transmisión por redes del Colegio.

ACUERDO UNÁNIME JD-06-11-26

Se acuerda que el Colegio participe como copatrocinador de la presentación pública de los resultados del VII Monitoreo Mundial de Medios 2025 (GMMP Costa

Rica). En el marco de este rol, el Colegio aportará los recursos tecnológicos, el uso de las instalaciones y el apoyo humano requerido para la realización de la actividad.

Asimismo, se establece como condición que la institución tenga presencia en todos los materiales de difusión que sean generados por el equipo coordinador del evento. **Acuerdo firme.**

Esta sería la correspondencia, así como las propuestas de respuesta a las mismas.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, en el caso de la respuesta de la correspondencia 5.1, Marilyn, aquí antes de notificar el acuerdo al colegiado, que sería básicamente que nosotros estamos remitiendo la solicitud a la Administración para que no haya mucho desfase entre lo que se comunique en nuestro acuerdo y la valoración que haría la Administración, entonces nos das un chancecito para que esa parte la pueda valorar bien, Diego, porque podría ser incluso que el colegiado lo que haga sea cambiar el día y ya con eso digamos no hay tanto problema con el hecho de que hay que hacer cobros adicionales por ser día domingo.

La señora Marilyn Vargas, secretaria de Junta Directiva

De acuerdo

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Les pediría entonces que aprobemos las respuestas a la correspondencia.

ACUERDO UNÁNIME JD-07-11-26

**Se acuerda aprobar las respuestas de la correspondencia de esta sesión.
Acuerdo 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 6) TEMAS DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA:

La presidenta Yanancy Noguera.

Seguimos ahora con los temas de la Dirección Ejecutiva.
Diego, adelante.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Buenas noches.
Les comento que hoy tenemos varios temas.

6.1 Informe: Campaña de Anualidad de Colegiatura 2026

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El primer tema es un informe que se les presentó. Todos sus datos fueron incorporados en la carpeta correspondiente y este informe es en relación con la campaña de anualidad o pago de anualidad de la colegiatura 2026. En relación con este informe, el objetivo principal era “Evaluar los resultados de la campaña para promover el pago de la colegiatura en modalidad anual correspondiente al año 2026, así como presentar la información relacionada con la rifa de incentivos y la comparativa de ingresos generados por anualidades durante los periodos 2024-2026”.

Esta campaña de las anualidades nos ha dado bastante aceptación dentro de los colegiados y el detalle principal ha sido fomentar el pago anticipado de las colegiaturas en una modalidad anual.

La estrategia incluyó la comunicación en redes sociales, correo electrónico mediante el envío masivo de correos y notificaciones directas a cada uno de los colegiados en donde se indicaban los beneficios brindados. En este caso era una rifa en donde se incluía una pantalla de 58 pulgadas, un estabilizador, equipo de audio y dos relojes inteligentes.

En cuanto a los números que nos dio la presente campaña de anualidades, es importante destacar que del año 2024 al año 2026 sí hubo una disminución en la cantidad de personas que pagaron la anualidad correspondiente.

En el año 2024 fueron 401 personas, en el año 2025 fueron 359 y para este año 2026, tuvimos una disminución de 16 personas, lo que representa en estos dos años una reducción acumulada del 14.5%.

En los ingresos: También hubo una pequeña disminución en cuanto a los ingresos. En este caso la disminución del periodo 2024-2025 fue de ₡3.286.250,00 (tres millones doscientos ochenta y seis mil doscientos cincuenta colones y en el último año, fue de ₡1.662.000,00 (un millón seiscientos sesenta y dos mil colones)

**COMPARATIVA DE INGRESOS POR ANUALIDADES DE COLEGIATURA
PARA LOS PERIODOS 2024-2026**

	AÑO 2026	AÑO 2025	AÑO 2024
ANUALIDADES COLEGIATURA	343	359	401
MONTO TOTAL ANUALIDADES	€ 35 843 500,00	€ 37 515 500,00	€ 40 801 750,00
MONTO DE ANUALIDAD	€ 104 500,00	€ 104 500,00	€ 101 750,00
MONTO COLEGIATURA MENSUAL	€ 9 500,00	€ 9 500,00	€ 9 250,00

Se observa una disminución sostenida en la cantidad de colegiados que optan por pagar la anualidad:

- -42 personas entre 2024 y 2025
- -16 personas entre 2025 y 2026

Esta caída representa una reducción acumulada del 14,5% en dos años.

El ingreso total por anualidades también disminuye:

- -€3 286 250 (2024 vs. 2025)
- -€1 672 000 (2025 vs. 2026)

¿Qué se puede indicar, después de revisar la campaña y a pesar de los buenos comentarios que recibimos de los colegiados que participaron en la misma?

- Se logra motivar a un grupo importante de colegiados para que mantengan esa anualidad o ese beneficio de que se ahorran una cuota al año.
- El tema de las rifas llama bastante la atención entre los colegiados, ya vimos que las diferentes actividades que hemos realizado con este tipo de rifas o promociones son bien aceptadas.
- Nos llama poderosamente la atención de que a pesar de que la comunicación en redes fue constante, se continúa una tendencia a la baja en la cantidad de pagos anuales.

Es importante indicar que hasta este momento. Igual si algún colegiado el cual está en mora desea pagar la anualidad, todavía es un beneficio que se mantiene.

Por otro lado, dentro de las recomendaciones está algo que se ha conversado con los compañeros del Departamento de Proyección:

- 1- Evaluar los mensajes y los canales utilizados para las campañas.
- 2- Aumentar la difusión en medios digitales, incluyendo videos cortos y recordatorios, creo yo que es un gancho muy importante ahora que queremos promover, que es ese tipo de videos que llaman un poquito más la atención que un solo afiche y no solo utilizarlo en este tipo de campañas, sino los diversos proyectos que tiene el colegio.
- 3- Considerar un poco la ampliación y diversificación de incentivos.

En cuanto a las encuestas, se siguen realizando y realmente la cantidad de colegiados o los números de los colegiados es bastante buena.

Adicional a este tema de las colegiaturas y aprovechando la situación que se dio también con uno de los colegiados hace una semana, les incorporo por acá un tema relacionado con lo que son los cargos automáticos y la gestión de rechazos.

Esto es bastante importante, porque podemos ver que mensualmente andamos en un promedio de 1.166 colegiados que actualmente mantienen su cargo automático del cobro la colegiatura.

De estos tenemos un 62% de colegiados que han sido aceptados y tenemos un 38% que corresponde en el mes de febrero a 404 colegiados que salen rechazados.

Proceso de cargos automáticos y gestión de rechazos:

Objetivo:

Consolidar un sistema de cargo automático para el pago de colegiaturas del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, que garantice eficiencia, seguridad y trazabilidad en las transacciones, facilitando el cumplimiento oportuno de las obligaciones de los agremiados y fortaleciendo la sostenibilidad financiera de la institución.

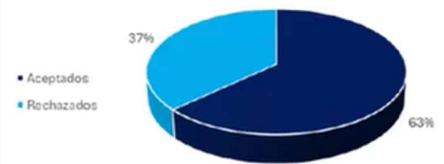


**COMPARATIVA DE INGRESOS POR CARGOS AUTOMATICOS
PARA LOS MESES DIC25-FEB26**

	dic-25	%	ene-26	%	feb-26	%
CANTIDAD CARGOS AUT	1 184,00		1 204,00		1 166,00	
ACEPTADOS	736,00	62%	746,00	62%	762,00	65%
RECHAZADOS	448,00	38%	458,00	38%	404,00	35%

PROMEDIO ACEPTADOS
PROMEIDO RECHAZADOS

63%
37%



Actualmente el proceso de cargos automáticos se realiza a mediados de mes y al final del mes. Sin embargo, estamos haciendo un proceso un poco más amplio en donde se van a realizar a mediado de mes dos barridos y a fin de mes otros dos barridos para verificar o aumentar aún más la cantidad de colegiados aceptados con los cargos automáticos.

¿Qué campaña estamos haciendo?

Se está contactando directamente a cada uno de los colegiados que han salido como rechazados, por un lado, informándoles que era algo que anteriormente no se estaba haciendo, informándoles que se da un rechazo con su cargo, que su colegiatura está atrasada, informarle que su colegiatura presenta algún tipo de morosidad y por otro lado también invitarlos a que realicen actualización de las tarjetas mediante el formulario correspondiente.

Aquí hay un tema clave: El formulario sí indica que en caso de que a un colegiado le haya salido rechazado su cargo automático, los faculta para poder realizar el cargo total de todos los montos que están pendientes.

Entonces, eso también es una información que se le ha estado trasladando a los colegiados y es importante que ustedes y señores directores también lo conozcan, porque han salido algún tipo de comentario sobre este tema.

Por un lado, la principal mejora de la comunicación, estar en un contacto más directo con los colegiados, informarles que se dio los rechazos, que se va a aplicar nuevamente los cargos y, por otro lado, todo el tema de actualización de tarjetas que es bastante importante.

Tenemos 404 casos que no hemos logrado que sean aprobados o aceptados. Entonces esas 404 personas son los que están en este momento siendo contactados personalmente para ese tipo de actualización.

¿Alguna consulta en relación con este primer tema?

La presidenta Yanancy Noguera.

Hoy hay bastantes temas por tratar y quisiera ordenar bien la participación. Auxiliadora quiere opinar. ¿Alguien más, por favor? ¿No?

Entonces vamos Auxiliadora y yo y después escuchamos a Diego.

Auxiliadora, adelante.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí. Primero agradecerle a la Dirección Ejecutiva el habernos enviado este informe, porque lo habíamos solicitado en reiteradas ocasiones, porque las campañas si no tenemos informes, no conocemos si fueron efectivas o no. O sea, entonces podríamos concluir que efectivamente en esta campaña hay un menor incentivo real frente al pago mensual, es decir, no atrajo a los colegiados por lo menos de la fecha de estos años en que se hizo la evaluación.

Puede ser que la situación económica de los colegiados es la que esté dando ese resultado, que la gente no pague por anualidad, o hay una menor percepción de los colegiados en el valor de la colegiatura, o faltan recordatorios para la gente, o bien, facilidades de pago. Esas podrían ser como algunas de las posibles causas de por qué la gente ha disminuido el pago de anualidad.

Yo sí considero oportuno que sería importante conocer el perfil de esas personas que dejaron de pagar la anualidad. ¿Para saber qué? Para saber precisamente si son colegiados jóvenes, si son del sector público, si son trabajadores independientes. ¿Con qué propósito? Para preparar una estrategia que ajuste. Digamos, si son todos trabajadores independientes, ¿Por qué será que no quieren pagar anualidad, si son de los ...? Entonces yo creo que eso es muy importante que la Administración lo pueda tomar en cuenta.

Después, con relación a los cargos automáticos que son rechazados, la tendencia del rechazo entre 35% y 38% es muy alta, porque según los estándares se puede hablar de un 10% a un 15% y nosotros estamos en un 35% y un 38% en que los cargos automáticos son rechazados.

Yo creo que esto es una alerta que debe tomarse en cuenta para poder resolver este problema.

Yo creo que tenemos que saber si es por fondos insuficientes, tarjetas vencidas, tarjeta

bloqueada, datos incorrectos, rechazo del Banco, porque con esa información podemos plantear mejoras, porque como lo decía la colega que trajo la audiencia, nosotros no estamos identificando eso, nunca identificamos que alguien pagó más.

Entonces, para poder saber qué debemos hacer, debemos entonces saber por qué es que se rechazan esas tarjetas.

Con esa información podríamos tener varias acciones estratégicas, como podrían ser:

- Aviso inmediato al colegiado.

- Segundo intento automático.

- Contacto directo con la persona y decirle: "Vea, su tarjeta fue rechazada, ¿Qué pasó?" y si nos dicen: "Ay, es que la cambié", "Ay... que el Banco ..."

Entonces, eso no lo podemos delegar en el sistema informático o financiero, hacer el trabajo este de cobro, porque nos vamos a llevar la sorpresa de que por una u otra razón no se cometió.

Entonces, yo quisiera decir, y concluyo con la información que la Administración nos ha dado, en que el informe nos da tres señales importantes:

1. El pago de anualidad está perdiendo atractivo financiero para los colegiados, porque va disminuyendo.

2. El sistema de cobro automático tiene una tasa de rechazo muy alta.

3. Hay que corregirlo, hay que buscar el sistema.

Y yo creo que con eso deberíamos entonces como ajustar, a ver a dónde está y no solamente decir que hay una aceptación del plan, porque no hay aceptación, no hay, está disminuyendo.

Inclusive hay que pensar si los sorteos que se están haciendo, los premios son atractivos y si fuera mejor pensar en algo más, un premio más sólido, más atractivo, hacer tal vez quizá un formulario preguntándole a la gente que paga y que paga anual y que les podría traer y para entonces revertir digamos el tipo de sorteo que estamos haciendo.

Esos serían mis comentarios.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí. Mis comentarios van en la misma vía que los de Auxiliadora, Diego. Yo creo que con el ingreso de Roberto y la posibilidad de que él pueda ver las cosas con ojos frescos, hay que aprender a hacer las cosas distintas en el departamento, sobre todo en lo que tiene que ver con gestión de cobro y no solo me refiero al tema de los colegiados, sino también al tema del timbre y las empresas, medios de comunicación, porque yo creo que el tema es que seguimos haciendo las cosas como se han hecho siempre y la información a la cual tenemos acceso ahora es distinta, de hecho es más rica y creo que además, el manejo de estrategias, tiene que venir acompañado de acciones y las estrategias se definen con datos, entonces un poco pues lo mismo que Auxiliadora planteó: La información hay que analizarla, saber cuáles son los grandes grupos de acción, según el volumen de trabajo que tenemos, y a partir de ahí definir las acciones y estrategias y los resultados esperados. Porque el tema de

las personas que pagan y no reportan que hicieron el pago, va a seguir ocurriendo si no encontramos una solución real.

Yo por ejemplo quisiera saber qué pasó con la pasante que tuvimos durante un tiempo trabajando en la reducción de la mora que teníamos, tratando de verificar que realmente la mora se estaba dando porque la persona estaba dispuesta o en proceso de estar moroso y no porque realmente había falta de información. O sea, ese es un trabajo que no sé en qué resultó.

Yo sí recuerdo que hubo un reporte en algún momento de la disminución significativa que habíamos tenido de personas que no reportaban claramente el pago que se había realizado y entonces ahora encontrar los números que vienen a este reporte, digamos que no deja congruencia con el trabajo que se supone que se había hecho y que había generado mejoras.

Entonces yo lo que plantearía es:

1. Tiene que venir una estrategia de parte de Roberto.
2. Que esta estrategia sea revisada, mejorada y filtrada por usted en lo que corresponde.

Porque no podemos seguir haciendo las cosas como siempre. Por dicha, ya tenemos una contabilidad más limpia y eso creo que nos quita un dolor de cabeza que teníamos por ahí, pero para todo lo demás de la gestión de cobro tiene que venir una forma distinta de hacer las cosas, a partir de un plan digamos de trabajo que se alimente de los datos.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, vamos a ver: Ahí tal vez para responderle a doña Auxiliadora en cuanto al tema de los rechazos. Lamentablemente el Banco lo que nos indica es la cantidad y digamos el detalle, los colegiados que salieron rechazados, pero no nos permite identificar si será porque la tarjeta está vencida, si la tarjeta es por fondos insuficientes o cualquier otro motivo. Entonces realmente por eso es que se empezó esta campaña para contactar directamente a cada uno de los colegiados, a estos cuatrocientos y un poquito más de colegiados, con el fin de que podamos, por un lado, actualizar los datos de tarjetas y, por otro lado, también informarles a ellos de su morosidad.

Voy a prepararles, –porque lo tenemos ahí ya en proceso–, el informe de todo lo que es el proceso este de cobro, en donde también viene la cantidad de arreglos de pago que hemos logrado, que es bastante importante a la hora que estamos con los procesos de inactivaciones, que ya esperaríamos que para la próxima semana o la siguiente ya poderles trasladar una lista también bastante importante de colegiados que tienen que pasar por el proceso de inactivación, ya que fueron contactados y no mostraron algún interés de continuar. Entonces eso también es un punto que viene como a complementar.

Para contarles un poco, desde el ingreso de Roberto, se han hecho algunas mejoras, algunos cambios internos en el departamento, hemos tenido una serie de sesiones de trabajo en las cuales hemos identificado algunos puntos claves y se han tomado

modificaciones en las labores que realiza cada una de las personas. Entonces todo esto va a complementar un poco la toma de decisiones.

¿En qué estamos en este momento?

Para contarles un poco, queremos implementar en la página, ya lo cotizamos, espero que para ya el próximo viernes poderles más bien trasladar a ustedes lo que es poder implementar el cobro de las colegiaturas o el cobro también del Fondo de Mutualidad por medio de tarjetas dentro de la misma página con agente de GTI, eso sí tiene un costo adicional, que va a ser presentado ante ustedes para que lo puedan valorar, pero también nos viene a dar opciones adicionales que los colegiados pueden tomar en cuenta a la hora de realizar sus pagos correspondientes.

Y lo mejor de todo esto es que no tiene un costo mensual, sino que es una pequeña comisión sobre el monto que logramos recuperar. Entonces todo eso será presentado en la siguiente sesión para que ustedes lo puedan valorar.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Solo dos cositas que me quedan:

1. ¿El Departamento de Tecnología no ha analizado la posibilidad, por ejemplo, de que yo pueda consultar si yo estoy morosa? Ejemplo, ingreso, reviso o mando un correo, entonces inmediatamente, porque a veces los colegas pasan como muy, muy ocupados. ¡Esa puede ser una opción!

2. Y lo otro, que exista un segundo intento de que me rebajen a mí en el mes, es decir, si el quince de cada mes no fue posible, tal vez el 17, 18, y ya que “me cayó la platica”, entonces me pueden rebajar la cuota de colegiado.

No sé si eso es posible, porque los otros Colegios Profesionales lo hacen. Entonces yo digo, ¿Por qué nosotros no?

La presidenta Yanancy Noguera.

María Isabel, adelante.

La fiscal suplente María Isabel Solís Ramírez

No sé si han pensado, don Diego, en trabajar más que con números de cuenta, con números de tarjeta, con cuenta cliente, porque ahí no importa si la tarjeta está vencida o no está vencida. Entonces más bien trabajar con base en cuenta cliente.

Y lo otro es trabajar con la base de datos que ya tienen de personas que ya han pagado, que ya tienen la práctica de pagar anualmente.

No empezar de cero, sino que ya hacer lo que se hace de la divulgación y todo, pero adicionalmente trabajar también con la base de datos de la gente que ya históricamente ha pagado de esa manera.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey, perfecto. Sí, ahí nada más, doña Auxiliadora. Sí, inicialmente solo se hacían dos procesos de aplicación de cargo automático, uno el 15, otro el 30.

Actualmente se va a aplicar uno el 15, otro el día hábil siguiente, ya sea el 16 o si queda fin de semana, el lunes siguiente, igual que a fin de mes se va a aplicar el último día del mes y el primer día del mes siguiente.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Excelente.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Entonces, ya con eso logramos aplicar prácticamente cuatro “barridos”, por llamarlo de alguna forma. Y lo bueno es que el mismo formulario que cada uno de los colegiados firmó, donde indicó sus datos de tarjeta, nos faculta, entonces no hay ningún incumplimiento en nuestra parte.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Excelente.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Yo quiero insistir que cuando digo que va a haber solo una ronda de discusión, por favor organicemos nuestra participación para no estar abriendo rondas como va a ocurrir, digamos, nuevamente en este momento.

¿Dilmar?

El tesorero Dilmar Corella

Sí, disculpen, algo muy rápido, nada más y perdón que no alcé la mano antes.

El asunto es que sí es bueno, como lo decía Auxiliador hace un rato, insistir en una segunda llamada de los cobros.

¿Por qué?

Porque eso va a permitir recordarle que, si tuvo algún problema con el pago, fue rechazado. Por eso es importante tener los reportes y estar haciendo una segunda llamada.

Eso sería todo.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias.

6.2 Informe Avance Coopeservidores R.L- COLPER febrero 2026

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente tema es en relación con el informe que se le traslada igual en la carpeta sobre Coopeservidores R.L. Este proceso con Coopeservidores lo está llevando el bufete Méndez, que fue contratado en su momento.

Aquí es importante destacar que el proceso concursal liquidatorio fue formalmente abierto el 05 de enero del 2026, en donde se dan varios aspectos importantes:

Por un lado, la disolución jurídica de Coopeservidores R.L como entidad como tal, la suspensión de cobros individuales, congelación de intereses y centralización de pagos. La entidad se encuentra disuelta y el plazo de legalización de créditos venció el 2 de marzo del 2026.

Aquí lo más importante es indicar que en cuanto a las actuaciones que realizó el Colegio como tal para poder continuar en el proceso correspondiente, está que:

- El 08 de diciembre del año anterior el COLPER presentó y legalizó su crédito ante el juzgado concursal.

- El 10 de febrero de 2026 se dio la publicación del edicto en la República, convocando a acreedores.

- Y como lo indiqué anteriormente, el 02 de marzo se da el vencimiento del plazo de legalización de créditos.

Eso significa que el COLPER tiene su crédito reconocido en el proceso y está en espera de la siguiente etapa o fase.

Aquí, a nivel general, ya estábamos en el tema de la integración de la Junta Liquidadora, que será el punto de inflexión del proceso, pues asumirá la conducción integral de la liquidación judicial.

En este caso, el orden –según lo que indica la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional–, están:

1. Los gastos del proceso y crédito garantizados.
2. Posteriormente los pasivos laborales.
3. Créditos del Banco Central.
4. Depósitos e inversionistas, en los cuales estamos incluidos como la cuarta casilla.
5. Luego están otros pasivos.
6. Pasivos subordinados.
7. Intereses posteriores a la declaratoria.

Esto confirma que el COLPER se ubica en el cuarto nivel de prelación y después de los pasivos laborales y del Banco Central.

Entonces realmente es un proceso que está empezando, hay que ser muy transparente, pero se han hecho todo y se han tomado todas las medidas y decisiones correspondientes.

Aquí a nivel de resumen, para que volvamos a revisar los datos que fueron presentados oportunamente.

A la fecha se mantiene un saldo de ₡159.114.260,73 (ciento cincuenta y nueve

millones ciento catorce mil doscientos sesenta colones con setenta y tres céntimos) que corresponde a un 36.1% que es el porcentaje que todavía estamos por recuperar. Y como conclusión de este informe que nos presentó el bufete correspondiente, está que:

“El proceso concursal avanza, que conforme al marco legal y aún está en una etapa de recepción y validación de créditos y que el COLPER ya tiene su crédito legalizado y se encuentra a la espera de conformación de la Junta Liquidadora, que marcará el inicio de la fase activa de liquidación”

COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA DE COSTA RICA		RESUMEN CASO COOPESERVIDORES			
AL 17 DE MARZO 2026					
FECHA	DETALLE	TOTAL INVERSIONES	INTERESES GANADOS	TOTAL	SALDO INVERSION
	INVERSIONES	€441 214 061,09	€8 271 972,54	€449 486 033,63	
31/7/2024	PRIMER PAGO	€226 566 486,16	€8 271 972,54	€234 838 458,70	€214 647 574,93 51,4%
9/6/2025	SEGUNDO PAGO	€55 533 314,20	€0,00	€55 533 314,20	€159 114 260,73 12,6%
					% RECUPERADO 63,9%
					% POR RECUPERAR 36,1%

Conclusión

El proceso concursal avanza conforme al marco legal y aún está en etapa de recepción y validación de créditos. COLPER ya tiene su crédito legalizado y se encuentra a la espera de la conformación de la Junta Liquidadora, que marcará el inicio de la fase activa de liquidación.

Entonces de momento tener un poco de paciencia y en forma trimestral estaremos presentando igual los avances correspondientes.

Esperamos que ya para el próximo corte ya se tenga una información un poco más clara y tal vez hasta un cronograma o una expectativa de cuándo podríamos contar con algún porcentaje de recuperación adicional.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias Diego.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Muchísimas gracias don Diego por este informe y pedirle encarecidamente que no suelte el seguimiento de este tema, porque es un tema que siempre va a estar como muy en el ojo interés de los colegiados.

Yo creo que este aporte que nos hace el bufete es bastante descriptivo y parte precisamente del compromiso de esta Junta de informar a nuestros colegiados. Hemos propuesto o proponemos realizar sobre esto un comunicado de prensa que se estaría enviando por el correo masivo como parte de los compromisos que se asumieron de

que se iba a estar informándole a la gente cómo iba el proceso concursal, entonces para que lo tomen en cuenta y ya el comunicado creo que está visto por los directores y se va entonces a pasar a Proyección para su debido envío de mensajes masivos.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, gracias.

Seguimos adelante.

6.3 Procesos de Renovación Licencias Informáticas

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente tema es dos carteles que necesitamos que se aprueben.

Por un lado, está el cartel de la contratación de alta cuantía AC-005-2026, que es la renovación de la licencia sobre Adobe Creativa Cloud 2026-2027, que esta es una herramienta que utiliza el Departamento de Proyección para realizar los diferentes proyectos digitales.

Aquí es importante que lo que es la disponibilidad presupuestaria, todo está de acuerdo con presupuesto 2026, la cantidad es:

- 2 Licencias Adobe Creative Cloud (por renovar)
- Equipos a Instalar: MAC y PC.
- Idioma: español. de dos licencias, las cuales se puede utilizar tanto en Mac como en PC.
- Y, el criterio de evaluación es el 100 % el monto de la oferta.

El siguiente cartel es el proceso de contratación AC-006-2026, que la renovación de licencias Office 365, para el periodo 2026-2027.

En este caso igual aquí el cartel lo que indica es la adquisición de 23 licencias de Office. Actualmente en el Colegio contamos con 22, sin embargo, es necesaria una licencia adicional para un equipo que estamos utilizando de backup, debido a una serie de inconvenientes que hemos tenido algunos de los colaboradores con nuestros dispositivos electrónicos, entonces para tener un equipo siempre a mano en caso de cualquier requerimiento.

En este caso el criterio de evaluación también, como fue en el proceso en el cartel anterior, es el monto de la oferta un 100%.

Entonces, les solicitaría su aprobación para ambos carteles.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Entonces la primera, se trataría de la contratación de Alta Cuantía AC-005-2026, para la renovación de la licencia sobre Adobe Creativa Cloud 2026-2027 para este periodo y el próximo año.

Así que les pediría los votos para que se proceda con esta gestión de contratación.

ACUERDO UNÁNIME JD-08-11-26

Se aprobar la contratación de Alta Cuantía AC-005-2026 “RENOVACIÓN DE LICENCIAS ADOBE CREATIVE CLOUD 2026. Acuerdo 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.

Y la segunda sería la contratación de Alta Cuantía AC-006-2026, para la renovación de licencias Office 365, también para el periodo 2026-2027. Este sería el acuerdo para su aprobación.

ACUERDO UNÁNIME JD-09-11-26

Se aprobar la contratación de Alta Cuantía AC-006-2026 “RENOVACIÓN DE LICENCIAS OFFICE 365, PERIODO 2026-2027. Acuerdo 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.**

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias.

6.4 Corrección de Acuerdo JD-09-07-26 (Caso colegiada)

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente tema es en relación con una corrección que hay que realizar al acuerdo de Junta Directiva (Acuerdo JD-09-07-26) relacionado con el caso de la colegiada Natalia Jiménez Segura, que, en sesión del 2026, celebrada el 16 de febrero del 2026, se aprobó el siguiente acuerdo en el cual se aprueba la incorporación de Natalia Jiménez Segura, cédula de identidad No. 1-1731-1057, en calidad de Bachiller en Periodismo, así como Licenciada en Comunicación y Mercadeo y Máster en Formación Permanente en Periodismo.

En relación con la solicitud es que, por un error involuntario, se incluyó una solicitud de incorporación. El título de Máster en Formación Permanente en Periodismo, obtenido

en la Universidad Autónoma de Madrid, sin la equiparación correspondiente, la cual fue confirmada con la colegiada que a la fecha no se ha tramitado ante el CONARE. Entonces, basado en este tema, solicitamos que se proceda con la corrección del Acuerdo unánime de JD-09-0726, indicando lo siguiente:

“Se aprueba la incorporación de Natalia Jiménez Segura, cédula de identidad No. 1-1731-1057, en calidad de Bachiller en Periodismo, así como Licenciada en Comunicación y Mercadeo”.

Aquí, un punto importante, es que toda esta información fue trasladada y fue vista con la colegiada, en el momento en que identificamos el error y a la vez se le invitó a equiparar su título de Maestría ante el CONARE, para que pueda ser incorporada con dicho cambio de grado de su colegiatura en los próximos meses.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Les pediría entonces que votemos la corrección del Acuerdo Unánime de Junta Directiva, el Acuerdo 09-07-26, para que en su lugar se lea de la siguiente manera:

“Se aprueba la incorporación de Natalia Jiménez Segura, cédula de identidad No. 1-1731-1057, como Bachiller en Periodismo y Licenciada en Comunicación y Mercadeo.

ACUERDO UNÁNIME JD-10-11-26

Se acuerda modificar el acuerdo JD-09-07-26 para que en adelante indique: “Se acuerda aprobar la incorporación de Natalia Jiménez Segura, cédula 1-1731-1057 en calidad de Bachiller en Periodismo y Licenciada en Comunicación y Mercadeo” Acuerdo 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 Diego.

Yo quiero aprovechar esta situación que se dio para recordar el acuerdo de trabajo que tuvimos el 04 de noviembre, luego de una reunión que sostuvimos, tanto Geovanny como yo, dentro de la Comisión de Administración con usted, con el personal del Área de Contabilidad y con la persona en la Recepción, además de la secretaria de Junta Directiva, que la que recibe finalmente muchas de estas gestiones y trámites para las aprobaciones respectivas a nivel de Junta Directiva.

En ese momento hubo algunos señalamientos de parte de las personas que tienen labores, así lo dejé yo consignado en la minuta de la reunión y hubo un acuerdo de trabajo de que íbamos a tener esos procesos documentados y unificados en el trámite. Entonces, bueno, yo quisiera recordar que tenemos esa labor pendiente, porque para mí, si no tenemos procesos documentados, no tenemos cómo evitar que personas que ingresen nuevas a los puestos no reproduzcan errores de cosas que no saben hacer y por supuesto que tienen que ser documentados para el uso de las personas que ejercen el trabajo y que lo han ejercido desde hace mucho tiempo y aunque no esté esa documentación, para mí es un error muy grande, por más que usted mencione en la presentación que fue involuntario, yo no dudo que no fue generado adrede, pero es un error muy grande el que se cometió.

Es un error con una persona colegiada, es un error con un trámite que es parte del proceso legal y reglamentario del Colegio y es un error en que se indujo a la Junta Directiva.

Entonces yo sí quisiera recordar que tenemos que dejar documentados estos procesos y trámites a la brevedad, tal y como lo hablamos en su momento con todo el equipo que está responsable.

Y segundo, creo que este tipo de errores no pueden quedar simplemente como reportes de error involuntario, tiene que haber otro tipo de acción.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Perfecto, está bien.

¡Excelente!

6.5 Informe Avance Rancho Grande

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

En relación con el siguiente tema, es sobre el proceso de construcción del rancho. Aquí, a nivel de introducción, el año anterior se hizo el proceso de contratación AC-013-2025, en el cual participaron dos oferentes de los cuales fue adjudicado al proveedor Técnicas en redes y sistemas A&V SA, el cual obtuvo un 100 de puntaje obtenido de su contratación.

En cuanto al estado actual del proceso constructivo, el proceso para poder llevar a cabo la construcción correspondiente, el proyecto se encuentra técnicamente listo en cuanto a ingeniería y diseño. Sin embargo, ante el CFIA se encuentra una pausa técnica, debido a que hubo un faltante de documentos probatorio de servicios públicos. En este caso, nos solicitaron el certificado de disponibilidad de agua y a su vez certificado de disponibilidad de agua residual, lo que se conoce como alcantarillado y tratamientos.

A nivel general, les presento el siguiente detalle o cronogramas de hechos del proceso de construcción del rancho:

- El 26 de noviembre del año anterior se dio lo que fue la comunicación de adjudicación al proveedor correspondiente.
- El 27 de enero del 2026 se trasladó el borrador del contrato a nuestro asesor legal, el cual un día después nos lo devolvió con las correcciones correspondientes.
- 04 de febrero, el contrato fue firmado por la empresa Grupo Técnicas.
- El 10 de febrero fue firmado por doña Yanancy en su condición de presidenta de Junta Directiva.
- El 11 de febrero se le trasladó a la empresa para que ya se comience con todo el trámite de permisos y el depósito de garantía.
- El 17 de febrero recibimos el depósito de garantía de cumplimiento correspondiente, indicado en el contrato.
- Y, el 25 del mismo mes de febrero es que se recibe la solicitud del CFIA de la disponibilidad de agua al proveedor.

Aquí es importante destacar que el 05 de marzo se realiza el adelanto al proveedor, según lo indicado en el contrato.

Y al día siguiente, el 06 de febrero de este año (2026) se presenta a la Municipalidad la solicitud de disponibilidad.

Entonces en este momento, estamos a la espera de que la Municipalidad nos determine o nos entregue ese formulario de disponibilidad de agua y disponibilidad de alcantarillado y posteriormente deberá ser trasladado al CFIA por medio de la empresa contratada, para que continúe con la aprobación de planos y el permiso de construcción correspondiente.

Según las consultas que hemos realizado al Departamento de Alcantarillado o Acueducto de la Municipalidad de Alajuela, esperamos que para la próxima semana ya podemos contar con la disponibilidad correspondiente y a su vez ya la empresa pueda continuar con el proceso ante el CFIA.

El proceso se nos quedó aquí pegado, sin embargo, a partir de ese momento estamos completamente enfocados en poderlo acelerar un poquito más para poderlo tenerlo antes posible ya construido.

Hay un tema que me comentó Norberto, en horas de la tarde, que quiero conversarlo con la Comisión del Centro de Recreo el día de mañana, entonces es muy probable que para la próxima sesión también tengamos algún tipo de consulta que podamos ver en Junta, en relación con este tema del rancho y la ubicación correspondiente, pero eso mejor les pediría que si lo podemos dejar para la próxima semana.

¿Alguna consulta sobre este tema?

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Solo una pregunta, don Diego. ¿Más o menos cuándo? Es que yo lo que me ilusiono es ¿Cuándo podría estar empezando la construcción? ¿Usted cree que podamos “agarrar” verano, que no nos “agarren” las lluvias?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí. Nosotros estamos estimando que ya lo que es la próxima semana podemos contar con la disponibilidad y el tema que hace falta prácticamente es que el CFIA nos apruebe los planos de la empresa constructora y a lo que hemos conversado con ellos directamente en varias reuniones que hemos mantenido tanto con el departamento Proveeduría como con los ingenieros a cargo, es que ya todo en el CFIA está listo. Prácticamente es presentar ese requisito, ellos indican el visado correspondiente, ellos pagan el visado y ya contaríamos con el permiso de construcción. Entonces, se espera que fuera en un mes aproximadamente que ya podríamos estar por lo menos con todo el tema del permiso ya listo.

Sin embargo, sí surgió una duda en cuanto a la ubicación del rancho, es lo que me gustaría más bien conversarlo mañana con la Comisión correspondiente para analizar si es factible o no.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo.

Gracias, Diego.

6.6 Propuesta Inversión marzo 2026

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente tema es la propuesta de inversión para el periodo de marzo 2026.


Como ustedes recordarán, el año anterior, en setiembre del año anterior, se hizo una inversión bastante importante, la suma de casi 158 millones de colones, los cuales fueron invertidos en tres, en tres líneas.

- Por un lado, un dinero que está en el BAC San José, por un monto que ya aquí contando lo que son los intereses al vencimiento ahora el 27 de marzo de ₡21.393.433 (veintiún millones trescientos noventa y tres mil cuatrocientos treinta y tres colones). Ese es un fondo de mercado dinero con una tasa variable anual del 2.61%.

Y aquí la ventaja que tiene este tipo de fondo, o ese tipo de inversión, es que es un fondo de inversión abierto, diseñado para inversiones de bajo riesgo y alta liquidez.

- En el Banco Nacional tenemos una inversión en un certificado de depósito a plazo por un monto total de ₡91.807.737,50. (noventa y un millones ochocientos siete mil setecientos treinta y siete con cincuenta céntimos) los cuales generan intereses a una tasa neta del 4.70% anual.

- Y en Grupo Mutual hay una inversión de un certificado depósito a plazo por un monto total de ₡46.090.192,50 (cuarenta y seis millones noventa mil ciento noventa y dos con cincuenta céntimos) los cuales generan intereses a una tasa neta del 5.21% anual.

		RESUMEN DE INVERSIONES AL 13 MARZO 2026					
Entidad	Tipo de inversion	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés anual	%
Bac San Jose	Inversión a la Vista N° 3494901	₡ 21 396 433,33	2,61%	MERCADO DE DINERO T+1	₡ 46 537,24	₡ 558 446,91	13,43%
Banco Nacional de CR	CDP CR48015120840311100045	₡ 91 807 737,50	4,70%	180 DIAS	₡ 359 580,31	₡ 4 314 963,66	57,63%
Mutual Alajuela	CDP 803301936262	₡ 46 090 192,50	5,21%	180 DIAS	₡ 200 108,25	₡ 2 401 299,03	26,93%
Total		₡ 159 294 363,33					

Resumen:

- En el BAC existe una inversión por un monto de C 21.396.433,33 , En un fondo de mercado de dinero con una tasa variable anual del 2,61%. Este es un fondo de inversión abierto diseñado para inversiones de bajo riesgo y alta liquidez .
- En el BNCR hay 1 inversión en un CDP por un monto total de C 91.807.737,50, los cuales generan intereses a una tasa neta del 4,70% anual. (Dicho monto incluye principal + intereses de los últimos 6 meses)
- En Grupo Mutual hay 1 inversión en un CDP por un monto total de C46.090.192,50 , los cuales generan intereses a una tasa neta del 5,21% anual. (Dicho monto incluye principal + intereses de los últimos 6 meses)

¿Qué ha pasado durante los últimos 6 meses?

Las tasas van hacia la baja.

Entonces, a la hora que se analizan las nuevas condiciones de inversión para realizar las renovaciones correspondientes, nos encontramos que todos los Bancos, sus tasas netas han bajado.

La tasa básica pasiva también de setiembre del 2025 bajó de un 3.88% a un 3.67% que estamos actualmente.

ANÁLISIS DE CONDICIONES DE INVERSIÓN AL 13 MARZO 2026



Entidad Financiera	Tasa netas en colones 3 meses	Tasa netas en colones 6 meses	Tasa netas en colones 9 meses	Tasa netas en colones 12 meses	Suficiencia Patrimonial
Banco Públicos					
Banco Popular**	2,78%	4,05%	4,35%	4,61%	21,88%
Banco Nacional de CR	2,80%	3,79%	4,19%	4,34%	14,91%
Banco de Costa Rica	1,95%	2,88%	3,66%	4,00%	14,40%
Banco Privados y Mutuales					
Mutual Alajuela	3,53%	4,51%	4,93%	5,12%	14,01%
Bac San Jose	0,00%	4,08%	4,35%	4,63%	13,34%
MUCAP*	3,30%	4,10%	4,50%	4,60%	16,07%
Banco Promerica	3,30%	3,80%	4,10%	4,30%	14,14%
Cooperativas					
Coopena	-	-	-	-	-

Fuente: Cotizaciones realizadas

*Condiciones de ventanilla

**Creados por ley Especiales

Consulta suficiencia patrimonial IV Trimestre 2025

Tasa básica pasiva SET 2025: 3,88%

Tasa básica pasiva actual: 3,67%

Suficiencia patrimonial: indicador que muestra si la entidad tiene suficiente capital propio para enfrentar riesgos y pérdidas sin poner en peligro el dinero de sus clientes.

Entonces, todos estos indicadores lo que indican es que las diferentes tasas de los certificados de interés bajan.

¿Qué identificamos acá?

Que el Banco público con mayor solvencia, el que brinda la mejor tasa es el Banco Popular.

Y en cuanto a los entes privados, el Grupo Mutual es el que brinda la mejor tasa de inversión.


A ustedes yo les compartí en la carpeta dos propuestas de inversión. Sin embargo, hoy añadí una propuesta adicional que es mantener las mismas entidades financieras en el caso que ustedes lo consideren para tal.

Entonces lo vamos a ver acá, En realidad, son tres propuestas:

1. La primera propuesta es como la más agresiva, en donde trasladaríamos los dineros a las entidades que cuentan con las mayores tasas de interés. En este caso, sería mantener en el BAC San José el mercado de dinero T+1.

PROPUESTA N°1		PROPUESTA DE INVERSIÓN AL 13 MARZO 2026					
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés en 6 meses	%	
Bac San Jose	€ 21 396 433,33	2,61%	MERCADO DE DINERO T+1	€ 46 537,24	€ 279 223,45	13,41%	
Mantener en Bac San José la inversión actual dentro del fondo de mercado de dinero con una tasa variable actual del 2,61%. Dinero que está a un bajo nivel de riesgo y con una alta disponibilidad (T+1). Dicha inversión se revisará en forma trimensual para analizar las fluctuaciones de su tasa.							
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés al vencimiento	%	
Mutual Alajuela	€ 92 000 000,00	4,51%	180 DIAS	€ 345 766,67	€ 2 074 600,00	57,68%	
Aumentar a C92.000.000,00 el monto a invertir en el Grupo Mutual (Trasladar C45.909.807,50), y realizar un Certificado deposito a plazo a 180 días a una tasa del 4,51% anual. Lo que nos generará ingresos por interés al vencimiento de C2.074.600,00							
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés al vencimiento	%	
Banco Popular	€ 46 100 000,00	4,05%	180 DIAS	€ 155 587,50	€ 933 525,00	28,90%	
Trasladar al Banco Popular el monto de C46.100.000,00 y realizar un Certificado Deposito a Plazo a 180 días a una tasa del 4,05% anual. Lo que nos generará ingresos por interés al vencimiento de C933.525,00							
MONTO TOTAL INVERSIONES	€ 159 496 433,33						
INTERES MENSUAL	€ 547 891,41						
INTERES AL VENCIMIENTO 180 DIAS	€ 3 287 348,45						
% INVERSION BANCA PRIVADA	71,10%						
% INVERSION BANCA PUBLICA	28,90%						

2. Trasladar a Grupo Mutual o aumentar a la suma de 92 millones, el cual brinda la tasa más alta de un 4.51% y utilizando un plazo de 180 días. Este plazo de 180 días viene por todo el tema a la hora que se hizo el análisis correspondiente de las elecciones que vamos a tener en el próximo mes de noviembre. Entonces ya si lo trasladamos a 9 meses ya entramos en esa ese periodo y consideramos que lo más conveniente es todavía tener una posibilidad de realizar una nueva inversión en el mes de setiembre, dependiendo cómo esté todo el escenario.

PROPUESTA N°2		PROPUESTA DE INVERSIÓN AL 13 MARZO 2026					
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés en 6 meses	%	
Bac San Jose	€ 21 396 433,33	2,61%	MERCADO DE DINERO T+1	€ 46 537,24	€ 279 223,45	13,41%	
Mantener en Bac San José la inversión actual dentro del fondo de mercado de dinero con una tasa variable actual del 2,61%. Dinero que está a un bajo nivel de riesgo y con una alta disponibilidad (T+1). Dicha inversión se revisará en forma trimensual para analizar las fluctuaciones de su tasa.							
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés al vencimiento	%	
Banco Popular	€ 92 000 000,00	4,05%	180 DIAS	€ 310 500,00	€ 1 863 000,00	57,68%	
Trasladar al Banco Popular el monto de C92.000.000,00 , y realizar un Certificado deposito a plazo a 180 días a una tasa del 4,05% anual. Lo que nos generará ingresos por interés al vencimiento de C1.863.000,00							
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés al vencimiento	%	
Mutual Alajuela	€ 46 100 000,00	4,51%	180 DIAS	€ 173 259,17	€ 1 039 555,00	28,90%	
Aumentar a C46.100.000,00 el monto invertido en Grupo Mutual y realizar un Certificado Deposito a Plazo a 180 días a una tasa del 4,51% anual. Lo que nos generará ingresos por interés al vencimiento de C1.039.555,00							
MONTO TOTAL INVERSIONES	€ 159 496 433,33						
INTERES MENSUAL	€ 530 296,41						
INTERES AL VENCIMIENTO 180 DIAS	€ 3 181 778,45						
% INVERSION BANCA PRIVADA	42,32%						
% INVERSION BANCA PUBLICA	57,68%						

Diferencia Negativa de C105.570,00

3. Y la otra inversión sería en el Banco Popular con una tasa de €46.100.000.

PROPUESTA N°3

PROPUESTA DE INVERSIÓN AL 13 MARZO 2026



Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés en 6 meses	%																																			
Bac San Jose	₡ 21 396 433,33	2,61%	MERCADO DE DINERO T+1	₡ 46 537,24	₡ 279 223,45	13,41%																																			
Mantener en Bac San José la inversión actual dentro del fondo de mercado de dinero con una tasa variable actual del 2,61%. Dinero que está a un bajo nivel de riesgo y con una alta disponibilidad (T+1). Dicha inversión se revisará en forma trimestral para analizar las fluctuaciones de su tasa.																																									
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés al vencimiento	%																																			
Banco Nacional de CR	₡ 92 000 000,00	3,79%	180 DIAS	₡ 290 566,67	₡ 1 743 400,00	57,68%																																			
Aumentar en el Banco Nacional de Costa Rica el monto a C\$2.000.000,00 , y realizar un Certificado deposito a plazo a 180 días a una tasa del 4,05% anual. Lo que nos generará ingresos por interés al vencimiento de C1.743.400,00																																									
Entidad	Monto	Tasa	Plazo	Interés Mensual	Interés al vencimiento	%																																			
Mutual Alajuela	₡ 46 100 000,00	4,51%	180 DIAS	₡ 173 259,17	₡ 1 039 555,00	28,90%																																			
Aumentar a C\$46.100.000,00 el monto invertido en Grupo Mutual y realizar un Certificado Deposito a Plazo a 180 días a una tasa del 4,51% anual. Lo que nos generará ingresos por interés al vencimiento de C1.039.555,00																																									
<table border="0"> <tr> <td>MONTO TOTAL INVERSIONES</td> <td>₡</td> <td>159 496 433,33</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>INTERES MENSUAL:</td> <td>₡</td> <td>510 363,08</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>INTERES AL VENCIMIENTO 180 DIAS</td> <td>₡</td> <td>3 062 178,45</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>% INVERSION BANCA PRIVADA</td> <td></td> <td>42,32%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>% INVERSION BANCA PUBLICA</td> <td></td> <td>57,68%</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>							MONTO TOTAL INVERSIONES	₡	159 496 433,33					INTERES MENSUAL:	₡	510 363,08					INTERES AL VENCIMIENTO 180 DIAS	₡	3 062 178,45					% INVERSION BANCA PRIVADA		42,32%					% INVERSION BANCA PUBLICA		57,68%				
MONTO TOTAL INVERSIONES	₡	159 496 433,33																																							
INTERES MENSUAL:	₡	510 363,08																																							
INTERES AL VENCIMIENTO 180 DIAS	₡	3 062 178,45																																							
% INVERSION BANCA PRIVADA		42,32%																																							
% INVERSION BANCA PUBLICA		57,68%																																							
				Diferencia Negativa de C225.170,00																																					

Si realizamos estas tres inversiones en la propuesta número uno tendríamos un ingreso por interés al vencimiento de los 180 días de ₡3.287.348,45 (tres millones doscientos ochenta y siete mil trescientos cuarenta y ocho colones con cuarenta y cinco céntimos)

Aquí es importante tomar en cuenta que tanto lo que es BAC San José, Grupo Mutual y Banco Popular su suficiencia patrimonial son bastante altas, entonces nos generan un respaldo al Colegio y los fondos no se verían ante alguna posibilidad de riesgo.

Si se realiza la propuesta número uno tendríamos un porcentaje de inversión en banca privada del 71.10% y una inversión en banca pública del 28.90%.

La propuesta número 2 es bueno, mantener en BAC San José el mercado dinero T+1, Trasladar al Banco Popular a una tasa de 4.5%, 92 millones de colones y mantener en Grupo Mutual, los 46 millones cien mil, a una tasa de 4.51%, lo que nos generaría entre la propuesta número uno y la propuesta número 2 una diferencia negativa de ₡105.570,00 (ciento cinco mil quinientos setenta colones)

¿Qué logramos acá?

Que el porcentaje de inversión en banca pública sea mayor, sea de un 57.68% y un 42.32% en banca privada.

Si realizamos la tercera propuesta, que esta fue una que incorporé hoy, prácticamente como para ver, pudiéramos ver el escenario, si mantenemos tanto el Banco Nacional, que es un Banco con el que hemos estado trabajando durante estos últimos seis meses, y Grupo Mutual, se puede observar cómo hay una diferencia negativa de ₡255.170,00 (doscientos cincuenta y cinco mil ciento setenta colones) y mantenemos el 57.68% en inversión de la banca pública y un 42.32% en banca privada.

¿Cuál sería la recomendación de la Administración?

Basado en que Grupo Mutual nos brinda un beneficio, ya que su cartera específicamente está relacionada a todo el tema hipotecario y además hay un respaldo

del gobierno ante las mutuales, es que podamos invertir el monto mayor a la tasa más alta del mercado actualmente, que es del 4.51%

Igual trasladar al Banco Popular la suma de 46 millones 100 con una tasa de 4.5%.

Como ustedes pueden ver en este cuadrado que está por acá, la diferencia entre el Banco Popular y el Banco Nacional es bastante alta. Es más que un 0.26%. Entonces ahí es donde se da esa disminución de los 255 mil colones que les indicaban estos seis meses.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Diego.

Esa tercera propuesta no la teníamos y básicamente lo que hace es mantener las mismas entidades en que tenemos las inversiones en este momento, cambiando el Banco Nacional por el Banco Popular. Es así, ¿Verdad?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí vamos a ver: La propuesta número 3, sería: Mantener las mismas 3 entidades que mantenemos actualmente. Prácticamente es una renovación de las tres inversiones que tenemos.

¿Con qué diferencia?

Que las tasas disminuyeron.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey, pero entendí que, en la diferencia, si mantenemos el Banco Nacional respecto al Banco Popular, es como de 100 mil colones menos.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

La diferencia es de ₡255.170,00.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Y en el caso del Popular?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Vamos a ver: Si nosotros invertimos en el Grupo Mutual, el monto total o el monto más alto, tendríamos un ingreso de ₡3.287.348,00.

Si nos vamos al Banco Popular, invirtiendo el monto más alto de los 92 millones tendríamos una diferencia negativa de ₡105.570.

Y si nos trasladamos al Banco Nacional, entonces más bien la diferencia aumenta y sería de ₡225.170. O sea, ₡120.000,00 aproximadamente.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. De acuerdo.

Y una pregunta más: ¿Cuándo vencen las inversiones?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El 27 de marzo.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. ¿Podríamos entonces dejar esto todavía para aprobación la próxima semana?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, correcto.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Dejándolo en firme la próxima semana para que se puedan hacer las renovaciones?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, correcto.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey. Entonces yo me comprometo a que lo discutamos los directores, o sea, me parece que realmente la decisión no es tan compleja, pero me parece que sería saludable que tengamos un espacio, dado que hay una tercera propuesta que es la que creo que podría tener mayor validez en el sentido que nos mantenemos con las mismas entidades, aunque hay una pequeña diferencia de si cambiamos el Banco Popular por el Banco Nacional, mantenemos más o menos la composición que hemos venido manejando en las inversiones. Entonces tal vez dejamos el tema para la próxima semana y tratamos de dejarlo un firme la próxima semana para que se hagan las renovaciones que correspondan o los cambios que correspondan en las inversiones.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Excelente. Sí, igual cualquier consulta que ustedes tengan a la hora que puedan analizar la información, por favor me la trasladan y ahí se les ampliaremos para que para que puedan tomar la decisión con todos los fundamentos correspondientes.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey, perfecto.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Solo tengo una pregunta.

Cuando se negocian esos títulos, esas inversiones, ¿ustedes los hacen con quién? ¿Con los ejecutivos? o ¿simplemente se hace? ¿Hay algún acercamiento *face to face* con la gente que sabe que nosotros estamos invirtiendo eso o ¿Cómo se hace?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Si, se hace directamente. Nosotros tenemos una serie de ejecutivos en cada una de las entidades bancarias, entonces por decirle algo, en el Banco Nacional la persona que lleva nuestras inversiones es la persona que nos hizo la propuesta a esta tasa del 3.79%, entonces todo lo vemos con el ejecutivo, ya que si nos vamos a las tasas en ventanillas son muchísimo más bajas.

Entonces podríamos decir que al revisar cada uno de los casos con el ejecutivo que tiene el Colegio como tal, nos brindan una tasa preferencial.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Y aparte de la tasa preferencial, ¿Qué otras cosas se pueden ofrecer, se pueden pedir?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

No. Es que tampoco son ellos muy abiertos a las negociaciones, realmente.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, Auxiliadora. Tal vez entiendo un poco tu inquietud hasta donde, creo que podríamos tratar de hacer algo más bien del otro lado. O sea, comentar a un área de mercadeo, nosotros somos clientes de ustedes, vean la plata que manejamos con ustedes, que más nos van a ..., pero creo que es más difícil que nos den algo adicional a una mejor rentabilidad.

Okey. Entonces estaríamos Diego, con sus temas.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Si, quedan dos temas nada más, son muy rápidos. Perdón, es en temas varios.

6.7 Temas Varios

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, perdonen, es muy rápido. Nada más quiero comentarles que y basado una serie de comentarios que hemos tenido, se hizo una actualización de la central telefónica, actualmente ya estamos trabajando con una central telefónica completamente moderna que trabaja con IP.

¿Esto que nos permite?

Que prácticamente que ya podamos volver a utilizar los números que siempre han sido del Colegio y ya no estos números que empezaban en 400 que generalmente generaban un poco de controversia. Entonces este tema de la central nos va a permitir poder solventar este problema o esta serie de consultas que hemos estado recibiendo actualmente.

El otro tema es en relación a la solicitud de vacaciones colectivas por Semana Santa, que sí es importante que lo podamos ver, que es que las instituciones gubernamentales establecieron un cierre colectivo para la Semana Santa, el cual dará inicio el lunes 30 de marzo, concluirá el miércoles 01 de abril del 2026, reanudándose las labores el lunes 6 de abril de 2026.

Entonces es para que ustedes estén informados y si se pudiera aprobar, ya sea este o la próxima semana el acuerdo, para poder hacer las comunicaciones correspondientes.

Lo que corresponde al Centro de Recreo, ellos sí van a permanecer abiertos con su horario regular únicamente el lunes, sería el día que el centro de recreo esté cerrado para tal fin.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias Diego.

Como no lo tenía presente, no trabajé en ningún acuerdo y no quisiera improvisar en este momento la elaboración de ese acuerdo. Entonces mejor lo dejamos para la próxima semana y le agradezco por favor me recuerde para debidamente con las fechas y demás.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey, perfecto. Yo se lo voy a trasladar igual el acuerdo basado en la recomendación dada y adicional a eso la gente del Fondo nos está realizando una solicitud de audiencia para la próxima sesión en donde quieren que la empresa Yizus participe para realizar una presentación de las campañas que están realizando actualmente en el Fondo de Mutualidad, que nos puedan dar una serie de resultados y objetivos que están cumpliendo, o al menos ellos quieren explicarles un poco más a ustedes, señores directores, sobre la información o los trabajos que están haciendo.

Entonces, por favor, les solicito, si se puede aprobar, para solicitarle a Marilyn, que en la próxima sesión pueda participar los señores de la empresa Yizus.

La presidenta Yanancy Noguera.

De hecho, va en línea a la respuesta que le estamos dando nosotros al Fondo de Mutualidad para la renovación del contrato con ellos, estamos diciendo que necesitamos informes. Entonces yo creo que quedaría muy oportuno que lo tengamos la próxima semana.

Marilyn, nada más extenderle con la respuesta que aprobamos, lo más pronto posible a Carlos Fonseca y obviamente el Consejo, ese acuerdo para que ojalá puedan incorporar en la presentación de Yizus, los otros requerimientos que estamos haciendo.

La señora Marilyn Vargas, secretaria de Junta Directiva

Gracias.

¿Dilmar?

El tesorero Dilmar Corella

Perdón. Eso es parte de lo que nosotros también le habíamos solicitado al Fondo, de que Yizus nos esté informando, porque también se ve una renovación del contrato de Yizus dentro de un tiempillo.

La presidenta Yanancy Noguera.

Realmente lo que pedimos, Dilmar, y tal vez para precisión, no tanto hacia vos, sino como hacia Diego en este tema, lo que nosotros le pedimos a Carlos Fonseca, es que, si estamos contratando una empresa de Mercadeo Digital, la utilicemos como una empresa Mercadeo Digital, no como un *community manager*, que es lo que pareciera que estamos haciendo.

Y lo otro que se le solicitó al Fondo, no tiene por qué hacerlo Yizus, lo tiene que hacer el Fondo, es que nos den una justificación de cómo los servicios de Yizus, van a permitir que se cumplan las metas que ustedes tienen.

Entonces, creo que son dos cosas que no le corresponden a Yizus reportarlas, porque le corresponde al Fondo, para lo cual, si necesita que Yizus nos dé una presentación, pues entonces muy bien.

Pero el tema aquí fundamental para efectos de que el Fondo lo sepa, y yo a Wilber Quesada se lo voy a tratar también de explicar en estos días, es que lo que necesitamos es saber que la empresa que tiene un pago mensual se está utilizando para las razones o justificaciones para las cuales se decidió contratar.

Y para eso, con un año de trabajo, debe haber datos suficientes que deberían venir reportados de parte del Fondo y acompañados de Yizus en lo que toque. Pero no es a Yizus al que le toca justificar por qué deben mantenerse dando el servicio.

Listo.

CAPÍTULO 7) TEMAS DE COLEGIADOS:

La presidenta Yanancy Noguera.

Entonces seguimos con los temas de colegiados. Tenemos seis incorporaciones, una reincorporación y tenemos cinco retiros.

Si me gustaría Diego, en línea los temas que usted nos aportó hace un rato, sobre todo si nos informa a Geovanny y a mí, en cuanto le sea posible, cómo estamos con el tema de casos de personas cuya morosidad ya conllevaría a algún tipo de inhabilitación.

7.1 Incorporaciones:

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos a las incorporaciones.

- Ileana Naranjo González, cédula, 8-0122-0298. Ella es Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Concentración en Relaciones Públicas.

ACUERDO UNÁNIME JD-11-11-26

Se aprueba la incorporación de Ileana Naranjo González, cédula, 8-0122-0298, en calidad de Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Concentración en Relaciones Públicas. Acuerdo firme.

- Nathalie Rocio Hernández González, cédula 4-0219-0169. Ella es Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Concentración en Comunicación Social.

ACUERDO UNÁNIME JD-12-11-26

Se aprueba la incorporación de Nathalie Rocío Hernández González, cédula 4-0219-0169, en calidad de Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Concentración en Comunicación Social. Acuerdo firme.

- Daniel Eduardo Vargas Gutiérrez, cédula 1-1750-0695. Él es Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Comunicación Audiovisual y Multimedia.

ACUERDO UNÁNIME JD-13-11-26

Se aprueba la incorporación de Daniel Eduardo Vargas Gutiérrez, cédula 1-1750-0695, en calidad de Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Comunicación Audiovisual Y Multimedia. Acuerdo firme.

- María Paula Córdoba Paniagua, cédula 4-0246-0562. Ella es Bachiller en Periodismo.

ACUERDO UNÁNIME JD-14-11-26

Se aprueba la incorporación de María Paula Córdoba Paniagua, cédula 4-0246-0562, en calidad de Bachiller en Periodismo. Acuerdo firme.

- Joel Steven López Ruiz, cédula 1-1563-0908. Él es Bachiller en Periodismo.

ACUERDO UNÁNIME JD-15-11-26

Se aprueba la incorporación de Joel Steven López Ruiz, cédula 1-1563-0908, en calidad de Bachiller en Periodismo. Acuerdo firme.

- Julián Fernando Sánchez Cardona, cédula 8-0165-0483. Él es Bachiller en Publicidad con énfasis en Producción Multimedia.

ACUERDO UNÁNIME JD-16-11-26

Se aprueba la incorporación de Julián Fernando Sánchez Cardona, cédula 8-0165-0483, en calidad de Bachiller en Publicidad con énfasis en Producción Multimedia. Acuerdo firme.

7.2 Reincorporación:

- Ana María Cisneros Mojica, cédula 1-1376-0037. Ella es Licenciada en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Producción Audiovisual.

ACUERDO UNÁNIME JD-17-11-26

Se aprueba la reincorporación de Ana María Cisneros Mojica, cédula 1-1376-0037, en calidad de Licenciada en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Producción Audiovisual. Acuerdo firme.

7.3 Retiros

- Annie María Umaña Campos, cédula 2-0351-0645.

ACUERDO UNÁNIME JD-18-11-26

Se aprueba el retiro de Annie María Umaña Campos, cédula 2-0351-0645. Acuerdo firme.

- Génesis Sánchez Hernández, cédula 1-1585-0636.

ACUERDO UNÁNIME JD-19-11-26

Se aprueba el retiro de Génesis Sánchez Hernández, cédula 1-1585-0636. Acuerdo firme.

- Cristina Bartels González, cédula 1-1375-0966.

ACUERDO UNÁNIME JD-20-11-26

Se aprueba el retiro de Cristina Bartels González, cédula 1-1375-0966. Acuerdo firme.

- Carolina Pérez Herrera, cédula 7-0212-0362.

ACUERDO UNÁNIME JD-21-11-26

Se aprueba el retiro de Carolina Pérez Herrera, cédula 7-0212-0362. Acuerdo firme.

- Erika Vanessa Villegas Sánchez, cédula 4-0205-0470.

ACUERDO UNÁNIME JD-22-11-26

Se aprueba el retiro de Erika Vanessa Villegas Sánchez, cédula 4-0205-0470. Acuerdo firme.

La presidenta Yanancy Noguera.

Les pido los votos.

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.

Ahora les pido que dejemos en firme este acuerdo para que se proceda de inmediato con las personas.

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.

Ahora pasamos a los temas de directores
El primer tema me corresponde.

CAPÍTULO 8) TEMAS DE DIRECTORES

8.1 Criterio MTSS

La presidenta Yanancy Noguera.

Habíamos hablado de cómo atender una necesidad que tenemos evidenciada desde hace mucho tiempo en el Colegio, que tiene que ver con el soporte legal que puede ser necesario o requerido en algunos momentos por parte de las personas colegiadas. Y pues en el pasado ese fue un tema de insistencia con el Sindicato de Periodistas y demás comunicadores, en el sentido de que los fondos que el Colegio le orientaba al Sindicato pudieran tener una orientación especial hacia la atención de temas legales, obviamente teniendo clara la independencia que el Sindicato tiene en su forma de actuación, pero considerando e insistiendo que se trataba de fondos aportados por el Colegio en un área donde de forma natural el Sindicato podía tener mucha más experiencia y efectividad.

Como eso no lo logramos concretar e incluso no tuvimos un plan de trabajo presentado para este año por parte del Sindicato, hemos venido analizando de qué manera podemos cerrar un poco esa brecha o ese saldar esa deuda de servicio que es importante que el Colegio tenga.

En esa línea, el asesor legal, Alejandro Delgado, nos entrega un informe a solicitud que fundamentalmente lo que hace es explicarnos más en detalle cuáles son las condiciones que se dieron en el pasado, –específicamente en el 2019–, para la eliminación del salario mínimo en la categoría de periodistas.

Y dentro de todo el análisis que él hace, nos sugiere que hagamos una consulta al Ministerio de Trabajo.

Entonces, según lo que conversamos en torno a este informe, la idea sería realizar la consulta ante el Ministerio de Trabajo y tener obviamente esta valoración que nos hace Alejandro Delgado como un insumo más de otros que hemos gestionado en el pasado relacionados con todo el tema de derechos laborales de las personas colegiadas y comunicadores en general.

Entonces, básicamente lo que tendría es en este momento el texto del acuerdo, para que podamos realizar la consulta al Ministerio de Trabajo. Voy a proceder a leerlo.

ACUERDO UNÁNIME JD-23-11-26

RESULTANDO:

Que la Junta Directiva conoció el criterio jurídico elaborado por la Asesoría Legal relacionado con el régimen de jornada laboral, disponibilidad y pago de horas extraordinarias aplicable al trabajo periodístico privado costarricense, que dicho criterio analiza los antecedentes normativos relacionados con la regulación histórica del salario de periodistas y el reconocimiento de la disponibilidad dentro del sistema de salarios mínimos, así como el alcance de las disposiciones del Código de Trabajo relativas a la jornada laboral y trabajo extraordinario.

Que el criterio jurídico recomienda formular una consulta técnica jurídica ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social con el fin de obtener un pronunciamiento sobre la aplicación de las normas laborales relativas a jornada laboral, trabajo disponible y remuneración de horas extraordinarias en el caso específico del trabajo periodístico.

CONSIDERANDO:

I. Que el Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva es un ente público no estatal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, creado por Ley 4040, con el propósito, entre otros fines, de respaldar y promover las ciencias de la comunicación colectiva y defender los intereses de los agremiados.

II. Que corresponde a la Junta Directiva dirigir las actuaciones institucionales del Colegio y adoptar las decisiones necesarias para el cumplimiento de los fines establecidos en su Ley Orgánica y su Reglamento.

III. Que la consulta al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social permitirá obtener un criterio técnico jurídico que aclare el alcance de la normativa laboral vigente al ejercicio profesional del periodismo, particularmente en lo relativo a la jornada laboral, disponibilidad y remuneración del trabajo extraordinario.

IV. Que, conforme a la normativa del Colegio, la Presidencia ejerce la representación judicial y extrajudicial de la institución y tiene a su cargo la atención de la correspondencia con las autoridades de la República y organismos públicos y privados.

POR TANTO, LA JUNTA DIRECTIVA DEL COLEGIO DE PERIODISTAS Y PROFESIONALES EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN COLECTIVA ACUERDA:

- 1. Tener por recibido y conocido el criterio jurídico presentado por la Asesoría Legal relacionado con el régimen de jornada laboral, disponibilidad y pago de horas extraordinarias aplicable al trabajo periodístico.**
- 2. Acoger la recomendación contenida en dicho criterio, en el sentido de formular una consulta técnica jurídica ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social sobre la aplicación de la normativa laboral vigente al trabajo periodístico.**
- 3. Autorizar a la Presidencia del Colegio para que, en representación institucional, eleve formalmente la consulta ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, conforme al texto de consulta que se adjunta al criterio jurídico conocido por esta Junta.**
- 4. Instruir a la Dirección Ejecutiva para que brinde el apoyo administrativo necesario para la remisión de la consulta y el seguimiento de la gestión ante dicha autoridad. *Acuerdo firme.***

Entonces les pediría que votemos este acuerdo y que además luego votemos para dejarlo en firme para poder proceder de inmediato con la consulta.

También todo esto alineado, y olvidé mencionarlo ahora, a las gestiones que está haciendo Diego con el Colegio de Abogados, que era algo que habíamos conversado también en línea, precisamente a los potenciales futuros servicios relacionados con asesoría legal.

Les pediría entonces que votemos el 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.**

La presidenta Yanancy Noguera.

Y ahora nuevamente les pido votar, 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.

Listo, entonces con esto procedemos a la brevedad mañana.

El otro punto es de mi parte también.

Quiero comentarles que como se me asignó, tuve una reunión de coordinación con la Academia Diplomática. La reunión básicamente estableció cuáles son las posibilidades de una colaboración en especie de las dos entidades.

De nuestro lado fue planteado directamente el interés de que la Academia pueda desarrollar una o varias capacitaciones relacionadas con protocolo adaptado a las distintas formas de actividades que se pueden dar en el sector público.

Y de parte de ellos, ellos nos van a hacer un listado de los requerimientos.

Nos pidieron retomar las conversaciones después de mayo, porque parece que, pues por la característica del trabajo que hacen, están muy dedicados en este momento a todo lo relativo al traspaso de poderes, de manera que entonces yo les informaré nuevos avances que haya en esta línea.

Por otro lado, comentarles que se emitió un comunicado de prensa titulado “Ocho de cada 10 mujeres comunicadoras experimentan violencia en su trabajo”.

Le pediría a Marilyn, y se lo voy a pasar para que quede constando en el acta y básicamente esto va a venir ya más detallado, incluido dentro de un informe que la Comisión de Género va a presentar.

Agradecer al personal de Proyección, específicamente a Alba, que estuvo muy, relacionada con todo el trabajo que se hizo del proceso 8 M.

Todavía nos faltan algunos vídeos por publicar, pero en cuanto terminemos, digamos, todo el trabajo, la Comisión estaría pasando un informe y también como ya tenemos los datos del estudio entre las 214 mujeres que respondieron, también vamos a dar algunas sugerencias de capacitaciones, ojalá ya con las recomendaciones de quien nos podría dar relacionadas con los temores o las dudas o la falta de información o conocimiento que las comunicadoras transmitieron.

También teniendo claro que el tema que estamos trabajando de asesoría legal va a venir un poco en esa línea. Entonces pues para que también sepan que ese informe va a venir y dejar constancia hoy del comunicado de prensa y la gestión que se está haciendo con los resultados del estudio.

Y bueno, ni sobra decir que hemos transmitido el agradecimiento por este trabajo al Centro de Investigación en Comunicación (CICOM), a la Escuela de Ciencias de la Comunicación Colectiva, al Programa de Libertad de Expresión y Derecho a la Información (PROLEDI), todos de la Universidad de Costa Rica, que estuvieron nuestras contrapartes en esta iniciativa que resultó tan exitosa.

Y, por último, de mi parte comentar que Geovanny y yo teníamos una tarea asignada que nos ha costado muchos meses, yo no quiero recordar cuándo fue que se nos asignó, pero fue hace bastantes meses de presentar algunas recomendaciones sobre el manejo de los patrocinios del Colegio y el viernes ya estamos remitiéndoles a ustedes el informe que va a llegar en la documentación para el análisis del próximo martes.

Entonces para que sepan ustedes que estamos saliendo también con esa deuda que teníamos.

Y el último punto es de María Isabel, sobre el Bingo, el próximo domingo.

La fiscal suplente María Isabel Solís Ramírez

Quiero comentarles que el próximo 24 de abril, viernes 24 de abril, será el Bingo Solidario. Eso recuerdan que se había hecho con el objetivo de ayudar y favorecer a varios colegas que están en condiciones de aprieto, que no pueden pagar las cuotas y entonces no se pueden hacer acreedores de los beneficios que ofrece el Fondo como tal y el Colegio también.

Todos los premios que se rifan en este bingo son apoyos, regalos que los mismos que amigos, colegas y otras personas están brindando al Colegio. Incluso la misma gente que va a cantar el bingo es una donación.

Bueno, se requieren unos 40 premios y hasta el momento tenemos cerca de 22 premios, todos son ayudas solidarias. Como les dije, los premios son variados.

En este momento tenemos copas de vino, adornos, sartenes, juegos de sábana, tarjetas de regalo, olla arrocera, cortadoras manuales para cortar cebollas, chiles y todo ese montón de cosas.

Los beneficiarios se van a escoger por medio de la ayuda de la administración, del COLPER y del Fondo.

Y la promoción empieza el lunes porque se pidió permiso a la Cruz Roja costarricense para que nos diera el permiso, porque ellos manejan todo lo que son bingos en Costa Rica, entonces para que no nos paren ni nos hagan feo, se prefirió pedir permiso. Ya el permiso se dio, pero falta la oficialización que la dan el próximo viernes. El bingo tendrá un costo de 2.000 colones el cartón, de 5.000 colones el paquete como tal. nosotros estamos recogiendo regalos de toda la gente, así es que, si tienen a bien donarnos algo para este bingo, bienvenido sea.

Recuerde que pueden ser desde botellas de vino hasta botellas de whisky, lo que quieran, realmente.

Si tuviéramos más donaciones, muchísimas donaciones, lo que haríamos es juntar premios para que quede algo más como más atractivo. Entonces, bueno, la idea es tener mucha, mucha participación. Estamos esperando unas 100 personas y la idea es conversar también con Auxiliadora para lograr también la participación de los emprendedores que venden comida. A ellos no les vamos a cobrar absolutamente nada, las utilidades van a ser para ellos, pero si la idea es pedirles un regalito, como tal. Hay que decir que el 100% de las utilidades que se obtienen en este bingo, son para ayudar a los colegas que se escojan para esta causa.

Cambio y fuera.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, María Isabel.

Con esto estamos concluyendo la sesión del día de hoy.

Dejo convocada una sesión extraordinaria del viernes 20 de marzo próximo a las 06 de la tarde, de manera virtual, con el único punto de análisis y eventual aprobación del Reglamento Electoral que no fue remitido por el Tribunal de Elecciones Internas.

En la reunión va a participar la presidenta del Tribunal de Elecciones Interna para darnos una explicación general del espíritu de los cambios, pero recordar que es muy importante que hagamos la revisión puntual de las modificaciones que el tribunal nos está planteando para esta sesión extraordinaria el viernes 20 a las 06 de la tarde y dejo convocada la sesión ordinaria para el martes 24 de marzo a las 07:15 de la noche de manera también virtual-

Al ser las 9 y 13 de la noche concluimos la sesión del día de hoy.

Muy buenas noches.