



AGENDA SESION ORDINARIA 33-2026

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 28 de julio del 2026, a las 07:16 de la noche. Modalidad virtual. Licencia Zoom 2600658833.

Asistencia:	
Cargo	Nombre
Presidenta	Yanancy Noguera Calderón, presidenta, cédula 1-0722-0884, en Desamparados, aprovecho para darle la bienvenida a nuestro compañero colegiado Paul Ulloa que se incorpora a la Junta Directiva.
Vicepresidente	Buenas noches. Paul Ulloa Sandí. Cédula 1-0903-0538. Estoy a siete minutos de mi casa en Escazú.
Secretaría	Adriana Víquez Garita Ausente con justificación.
Tesorero	Dilmar Corella Corella, cédula 9-0106-0031, en mi calidad de tesorero, desde mi casa aquí en Rohrmoser.
Vocal I	Auxiliadora Zúñiga Corea. Cédula 1-0593-0765, desde mi casa de habitación en Goicoechea y en calidad de secretaria a.i.
Vocal II	Juan Ramón Rojas, cédula 5-0138-1038, en mi calidad de vocal II, desde mi casa en Goicoechea.
Vocal III	Buenas noches. Silvia Verónica Quirós Fallas, desde mi casa de habitación en Cartago Centro, en mi calidad de vocal III. Cédula 9-0106-0299.
Fiscal	Buenas noches, Diego Coto, fiscal, desde mi casa de habitación en Hatillo, San José. Cédula 1-1169-0270
Fiscala Suplente	María Isabel Solís, Fiscala suplente. Ausente
Dirección Ejecutiva:	Buenas noches. Diego Quesada Morales, cédula 3-0393-0309, en mi condición de director ejecutivo, desde las instalaciones del Colegio, en Sabana.

**Secretaría de Junta
Directiva**

Buenas noches. Marilyn Vargas Cerdas, 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, estimados compañeros y compañeras, estamos en sesión ordinaria número 33. Hoy es martes 28 de julio del 2026, son las 07:16 de la noche.

Esta sesión ordinaria de la Junta Ejecutiva del Colegio de Periodistas y Profesionales en Comunicación Colectiva de Costa Rica la desarrollamos de manera virtual, a través de la plataforma Zoom. Entonces les solicitaré que, a la hora de generar su asistencia, por favor indiquen el lugar en el cual se encuentran.

[Procede registro de presentes a la sesión]

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias.

Recibimos el viernes pasado y el día de ayer, el orden del día de la sesión del día de hoy. Así que vamos a estar trabajando sobre esa agenda recibida previamente.

Damos por abierta la sesión a partir de dicha agenda.

CAPÍTULO 2) APROBACIÓN DE ACTAS

2.1 Aprobación de acta de sesión ordinaria 32-26.

La presidenta Yanancy Noguera.

El primer punto corresponde a la aprobación del acta de la sesión ordinaria número 32

El acta la recibimos el pasado viernes, de manera que vamos a dispensarla de lectura.

¿Estamos todos de acuerdo en la dispensa de la lectura?

¿Hay observaciones?

¿No?

Entonces, si no las hay, vamos a someterla a votación. En el caso de Paul, él tendría que indicar que se abstiene de aprobar por cuanto él no participó de dicha sesión de Junta Directiva.

Voy solicitando los votos.

ACUERDO MAYORITARIO JD-01-33-26

Se acuerda aprobar el acta de la sesión ordinaria N.º 32-26. Acuerdo firme.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**
El vicepresidente Paul Ulloa: **Me abstengo, por cuanto no estuve en la sesión.**
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.**

CAPÍTULO 3) SEGUIMIENTO

3.1 Ratificación de acuerdos tomados en la sesión ordinaria n.º 32.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchas gracias. Ahora vamos a ratificar los acuerdos que tomamos en esa sesión ordinaria, la número 32.

Con esto, estamos totalmente al día con las actas, de manera que esperaríamos que eso se refleje pronto también en el sitio de internet.

Solicito los votos para la ratificación de los acuerdos.

En el caso de Paul, es exactamente lo mismo que lo anterior.

ACUERDO MAYORITARIO JD-02-33-26

La Junta Directiva acuerda ratificar todos los acuerdos pendientes de firmeza de la sesión ordinaria N. 32-26. Acuerdo firme.

La presidenta Yanancy Noguera: **De acuerdo.**
El vicepresidente Paul Ulloa: **Me abstengo, por cuanto no estuve en la sesión.**
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.

Muchas gracias.

CAPÍTULO 4) CORRESPONDENCIA

La presidenta Yanancy Noguera.

Tenemos ahora el capítulo de correspondencia. Para esta sesión, hemos recibido solamente una carta. Por lo tanto, les solicito que aprobemos la recepción de la correspondencia.

ACUERDO UNÁNIME JD-03-33-26

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

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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.

¿Auxiliadora?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Muchas gracias, señora presidenta.

- Se nos hace llegar un oficio del colega Juan José Arce Vargas. Él es un periodista afiliado activo al SINAPEC. El señor Arce nos consulta sobre los aportes del COLPER al SINAPEC. Se conoce correo de un afiliado al SINAPEC en el que manifiesta su preocupación por la continuidad de la actual Secretaría General y el proceso electoral de esa organización, señalando la limitada participación de personas afiliadas y la ausencia de una papeleta alternativa. Con base en lo anterior, solicita a la Junta Directiva valorar si, en ese contexto, se justifica mantener el financiamiento que el COLPER puede otorgar al SINAPEC conforme al Reglamento de la Ley del Timbre, el cual establece un aporte de hasta un 10% de los ingresos provenientes de dicho timbre.

ACUERDO UNÁNIME JD-04-33-26

En relación a la consulta presentada por el señor Juan José Aece Vargas el pasado 22 de julio, se acuerda agradecer la información que nos remite. La Junta Directiva también ha tenido dudas, en distintas oportunidades pasadas, sobre la operación del Sindicato y principalmente sobre el uso de los fondos que se han asignado.

Adjuntamos algunos datos de su interés para atender la consulta que usted realiza. Estos datos, y otros relativos a ejecución de los fondos, han sido

consignados en reuniones y cartas dirigidas al Sindicato y en sesiones de Junta Directiva:

- En 2023 el giro aprobado en presupuesto fue de 10.411.312 colones. Esa suma representó casi el 5% de los fondos recibidos por el timbre de la publicidad.
- En 2024 se les giró 8.558.883 colones. Este monto fue el saldo girado luego de una subejecución de 1.902.101 colones (debían recibir en 2024, según presupuesto, 11.411.312 colones). La suma finalmente dirigida al Sindicato representó el 4% de los fondos del timbre recibidos. De los 8.500.000 colones recibidos en 2024, 66% se fueron en temas de pagos a terceros por labores administrativas y atención a la junta.
- En 2025 se les giró el equivalente al 3% de los fondos reportados como ingresos del timbre, la suma de 2.852.826 de un monto presupuestado de 5.050.000 colones. La diferencia radica en solicitudes de informes y suspensión de giros en espera de reportes.
- Para el año 2026, en el presupuesto aprobado por la Asamblea General no se asignaron recursos, por cuánto no se entregó el plan de trabajo requerido y solicitado a los responsables de la dirección del Sindicato.

Agregamos además que la Ley N.º 5527 establece que el timbre fue creado a favor del Colegio de Periodistas para el cumplimiento de los fines que señala su Ley Orgánica. Además, el Decreto Ejecutivo N° 4111-C, que constituye el Reglamento a la Ley del Timbre, dispone en su artículo 34 una norma de carácter habilitante y no imperativa, pues faculta, pero no obliga al giro de fondos. En consecuencia, la Junta Directiva conserva la discrecionalidad administrativa de suspender la entrega si el Sindicato no cumple con los requisitos legales y reglamentarios. La Ley N.º 4420, Orgánica del Colegio, en su artículo 11, establece como atribuciones de la Junta Directiva: “Examinar las cuentas de la Tesorería y formular los proyectos de presupuesto anual...”. De ello se deriva la competencia de la Junta Directiva para condicionar o suspender giros que no cumplen las condiciones establecidas por la normativa, pues le asiste el deber de administrar y custodiar los recursos del Colegio.

La Junta Directiva solo puede aprobar giros al Sindicato cuando exista una base normativa suficiente, se cumplan los requisitos reglamentarios (planes, proyectos y presupuestación) y se garantice su alineamiento con los fines del Colegio. En ausencia de estos requisitos, la suspensión se convierte en una obligación jurídica para evitar violaciones al principio de legalidad. Acuerdo firme.

Esta es la carta que se propone en contestarle al colegiado Arce.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo.

Muchas gracias, Auxiliadora.

Entonces, en este momento les solicito los votos para aprobar las respuestas a la correspondencia.

ACUERDO UNÁNIME JD-05-33-26

Se acuerda aprobar las respuestas de la correspondencia de esta sesión.

Acuerdo firme.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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) TEMAS DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA:

La presidenta Yanancy Noguera.

El próximo tema en la agenda son los temas de la Dirección Ejecutiva, así que vamos con un listado amplio de temas.

Diego, adelante, y a quien corresponda darle acceso a la sesión, que se le vaya dando el acceso.

5.1 Informe Financiero Junio2026

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Perfecto, muchas gracias, doña Yanancy.

Buenas noches a todos. Agradezco que se le permita el ingreso a don Roberto.

El primer tema que tenemos la noche de hoy está relacionado con la presentación de la información financiera con el corte al mes de junio de 2026.

Posteriormente a dicho tema, tendremos ya todo lo que es lo relacionado con el cumplimiento del PAO a esta misma fecha, y así como los planes de trabajo de los diferentes departamentos del Colegio.

Entonces, más bien aprovechando que ya está don Roberto por acá, empecemos con la presentación.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Buenas noches. Soy Roberto Linarte, Dimex 155-8396-35330, jefe Financiero - Contable. Bien, en la carpeta compartimos de igual forma los reportes financieros, está una presentación que es la que les voy a presentar en este momento.

Está el documento en Excel y está el reporte en PDF. Entonces, vamos a iniciar con la presentación.

Este es el informe ejecutivo de estados financieros al 30 de junio del 2026. Es comparativo con el mismo periodo del año anterior.

Al cierre del 30 de junio del 2026, COLPER mantiene una situación financiera favorable, con indicadores claves que superan los resultados del mismo periodo del año anterior. Con un patrimonio consolidado de ₡7.584.000.000 (siete mil quinientos ochenta y cuatro millones de colones) lo que representa el 98% del total de activos institucionales.

El resultado a junio del 2026, hay un excedente neto de 54,7 millones de colones, superior en 2,3 millones de colones, que representa un 4.45% con respecto al periodo anterior.

Hay un crecimiento en los ingresos del 18%, este corresponde a 45,99 millones de colones con respecto al año anterior en el mismo periodo.

Flujo de efectivo, con un efectivo disponible de ₡1.830.000.000,00 (mil ochocientos treinta millones de colones). Este fue un incremento de ₡98 000 000,00 (noventa y ocho millones de colones) desde el último corte, digamos, del cierre fiscal que fue en diciembre del 2025.



La evolución de ingresos: Los ingresos totales ascendieron a ₡300.967.405,00 (trescientos millones novecientos sesenta y siete mil cuatrocientos cinco colones) en junio del 2026, frente a 254,981,547.00 (doscientos cincuenta y cuatro millones novecientos ochenta y un mil quinientos cuarenta y siete colones) en junio del 2025, representando un incremento de 45,985,858.00 (Cuarenta y cinco millones novecientos ochenta y cinco mil ochocientos cincuenta y ocho colones).

El crecimiento fue impulsado principalmente por la cuota de colegiado, timbres y alquileres, compensando parcialmente la caída de patrocinios.

Cuota de colegiados: Tenemos un resultado, un incremento de 45,182,680.00 millones de colones, que representa un incremento del 35%.

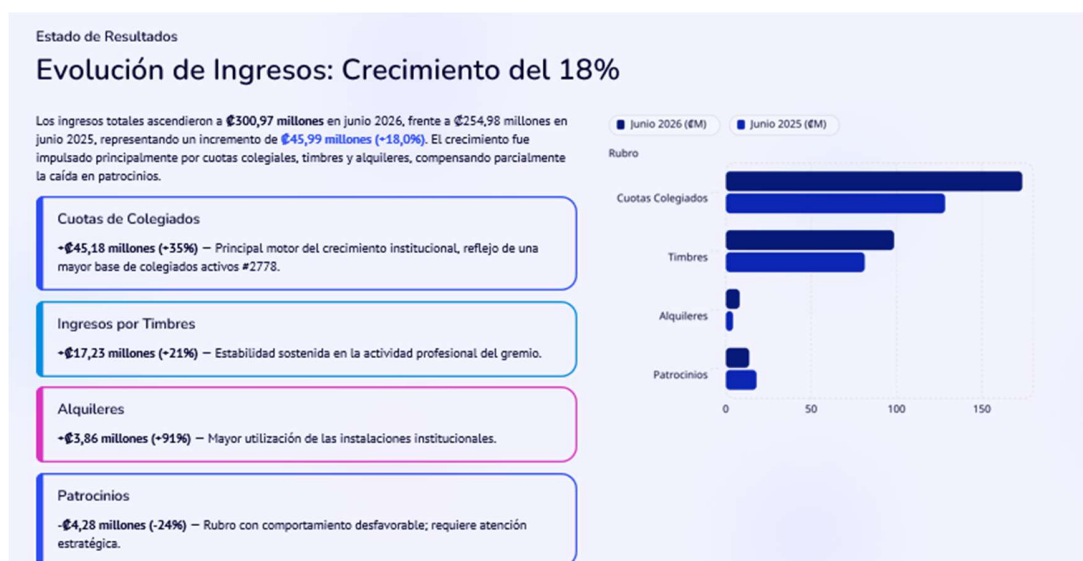
Este es el principal motor de crecimiento institucional, que refleja en mayor por la base, digamos, de colegiados activos. Al corte de este informe, teníamos 2,778 colegiados activos.

Ingresos de timbre: Aquí tenemos un incremento de 17,228,805.00 millones de colones, que este representa un incremento del 21%, con respecto a la ejecución del mismo periodo del año anterior. Entonces, bueno, después vamos a ver en el plan, era el 20, y aquí cumplimos un 1% más, digamos. Una estabilidad sostenida en la actividad profesional del gremio.

En alquileres, hay un incremento de 3,860,578.00 millones de colones, que representa un 91%. En los últimos dos meses, se ha activado el tema del alquiler. Eso es muy importante, porque al informe de abril, estábamos poco, pero ahorita en estos dos meses ya se activó como el alquiler.

Tenemos lo que es patrocinio: Aquí sí hay una disminución de 4,283,500.00 millones de colones, que representa una disminución del 24%. Bueno, básicamente, esta lámina es la comparación del periodo anterior.

Quiere decir que hay menos reportes de patrocinio que el año pasado.



En esta lámina, lo que les estoy presentando ahora también es la comparación de presupuesto. Entonces, el desempeño global de ingresos es favorable, con las cuotas de colegiado y los timbres, como los rubros de mejor ejecución.

Patrocinios y entradas representan los principales riesgos presupuestarios para el segundo semestre.

Tenemos la cuota de colegiado: En cuotas de colegiado, en el presupuesto se estableció de que el ingreso iba a ser de 274,498,874 millones de colones al año.

Tenemos una ejecución a junio de 173,650,140.00 millones de colones. Quiere decir que tenemos un cumplimiento del 63%. Entonces, este sí es un buen resultado.

En timbres, teníamos un presupuesto anual de 182,706,260.00 millones de colones, y a junio tenemos una ejecución de 98,561,511 millones de colones, que representa el 54%. Aquí también tenemos cumplimiento, ¿verdad?

Alquileres: Teníamos un presupuesto anual de 13,512,000.00 millones de colones, y a junio hay una ejecución de 8,113,257.00 millones de colones, que representa el 60%. Aquí también se ha logrado cumplir.

Tenemos lo que es entradas a la finca: Hay un presupuesto anual de ₡10.000.000,00 (diez millones de colones) y tenemos una ejecución a junio de 3,097,990.00 millones de colones, con un 31%. Aquí sí hay una oportunidad de mejora para que se logre cumplir con lo que estaba en el plan del presupuesto anual.

Tenemos patrocinios también: En patrocinios, en el presupuesto quedó que eran 45,333,600.00 millones de colones, y se han ejecutado 13,675,000.00 millones de colones, que representa un 30%. Aquí sí hemos estado dando seguimiento también con don Diego, porque como lo hemos visto en presentaciones anteriores, el tema del patrocinio se estuvo manejando como un ingreso en el presupuesto, pero mucho del patrocinio es en especie.

Entonces, aquí sí tenemos que darle un cuidado a ese punto.

Cumplimiento Presupuestario				
Ejecución del Presupuesto de Ingresos al Primer Semestre				
El desempeño global de ingresos es favorable, con cuotas colegiales y timbres como los rubros de mejor ejecución. Patrocinios y entradas a la finca representan los principales riesgos presupuestarios para el segundo semestre.				
Concepto	Presupuesto Anual	Ejecutado Junio	Cumplimiento	Semáforo
Cuotas Colegiados	₡274,5 millones	₡173,7 millones	63%	●
Timbres	₡182,7 millones	₡98,6 millones	54%	●
Alquileres	₡13,5 millones	₡8,1 millones	60%	●
Entradas Finca	₡10,0 millones	₡3,1 millones	31%	●
Patrocinios	₡45,3 millones	₡13,7 millones	30%	●

⚠ Patrocinios (30%) representa el principal riesgo presupuestario. Se recomienda fortalecer la estrategia durante el segundo semestre para recuperar la brecha.

Ahora vamos con el análisis de gastos.

Gastos totales: Tiene un crecimiento controlado de 6,8%. Los gastos totales ascendieron a 340,445,897.00 millones de colones versus 318,736,609.00 millones de colones en junio del 2025. El crecimiento es una tasa significativa inferior al crecimiento del ingreso, que es del 18%, lo cual permitió mantener una adecuada generación de excedentes.

Gastos administrativos: Incrementó en 20,623,884.00 millones de colones con respecto al año anterior. El incremento es justificado por la actividad institucional creciente con ejecución semestral del 46%.

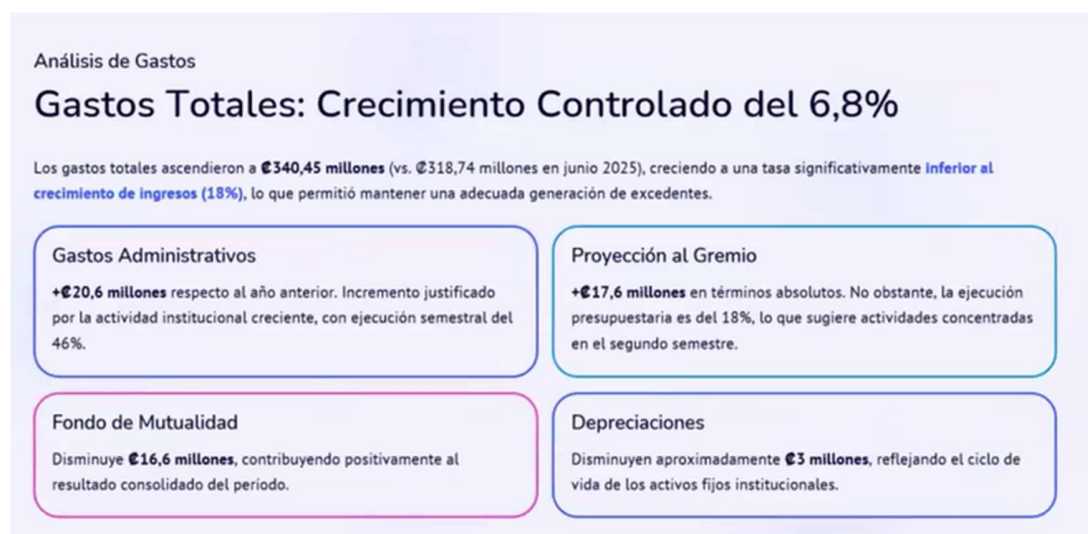
Aquí es importante mencionar que, por una parte, estamos comparando la ejecución de junio del 2026 con junio del 2025. Y, por otra parte, estamos comparando con el presupuesto. Entonces, con el presupuesto, el gasto en realidad tiene una ejecución del 46%. Entonces, no es que se esté sobre ejecutando a este periodo.

Proyección al gremio: Incremento de 17,567,709.00 millones de colones en términos absolutos. No obstante, la ejecución presupuestaria es del 18%, lo que se sugiere una actividad concentrada en el segundo semestre. Aquí los resultados a mí me están reflejando que hubo como un cambio en la presentación, porque la ejecución del año pasado de Proyección no fue acorde con el presupuesto que se aprobó en Junta.

Luego tenemos el Fondo de Mutuality.

Tuvo una disminución de 16,571,474.00 millones de colones contribuyendo positivamente al resultado consolidado del periodo.

En depreciaciones, hubo una disminución de ₡3.071.681,00 (tres millones setenta y un mil seiscientos ochenta y un colones) reflejando el ciclo de vida de los activos fijos institucionales. Esto quiere decir que ya lo que se depreciaron ya no sigue sumando, digamos.



Ejecución del presupuesto del gasto: La ejecución del gasto del primer semestre refleja un adecuado control presupuestario en el Área Administrativa y de Finca. El bajo porcentaje de proyección y el gremio requieren el seguimiento, el cumplimiento del Plan Operativo Anual.

Administración: 46%.

Ejecución inferior al 50% indicado en el control de efectivo de gasto de la primera mitad del año.

Finca con el 49%.

Comportamiento consistente de la ejecución semestral.

Proyección: 18%. Ejecución significativamente baja y se recomienda verificar el cronograma de actividad.



Resultados operativos y financieros:

Los motores de generación de excedente. Las inversiones continúan siendo uno de los principales generadores de recursos.

Los ingresos financieros son de 148,075,802.00 millones de colones a este periodo.

El gasto financiero, 42,441,823.00 millones de colones.

Y el resultado neto sería 105,633,980.00 millones de colones.

Esto evidencia un adecuado manejo del portafolio de inversiones y la liquidez institucional. Aquí, bueno, el déficit operativo porque en la presentación hay un déficit operativo, pero después hay como un resultado neto de inversiones que es lo que va a reflejar el resultado final neto, que es la diferencia entre productos y el gasto que es de 105,633,980.00 millones de colones.

Motores de Generación de Excedentes

Resultado Operativo

El resultado operativo consolidado alcanzó **₡39,5 millones (Déficit)**, mejorando respecto al período anterior gracias al mayor ritmo de crecimiento de los ingresos frente al gasto operativo. Este resultado refleja la solidez de la gestión institucional ordinaria.

₡39,5M

Déficit Operativo

Resultado de operación ordinaria del período

Resultado Financiero Neto

Las inversiones continúan siendo uno de los principales generadores de recursos del COLPER:

- **Ingresos financieros:** ₡148,1 millones
- **Gastos financieros:** ₡42,4 millones
- **Resultado financiero neto:** ₡105,6 millones

Esto evidencia un adecuado manejo del portafolio de inversiones y de la liquidez institucional.

₡148,1M

Productos Financieros

Generados por el portafolio de inversiones

₡105,6M

Resultado Financiero Neto

Diferencia entre productos y gastos financieros

Estado de situación.

La estructura financiera del 30 de junio del 2026 refleja una institución con escaso apalancamiento, quiere decir que no tiene deuda, alta solvencia y una posición de liquidez robusta.

El total de activos, 7,705,691,903.00 millones de colones versus 7,804,078,974.00 millones de colones en junio del 2025.

Una disminución de 98,387,071.00 millones de colones que es menos del 1,3%. Principalmente la reducción de activos no corrientes compensada por el incremento de las inversiones transitorias.

Total, de pasivo: 120,863,702.00 millones de colones versus 124,208,921.00 millones de colones en junio del 2025.

Esta es una disminución del 3,345,219.00 millones de colones confirmando el bajo nivel de endeudamiento institucional.

Patrimonio consolidado: ₡7.584.828,201,00 (siete mil quinientos ochenta y cuatro millones ochocientos veintiocho mil doscientos y un colones) representando aproximadamente el 98% del total de activos. Evidencia de la estructura financiera muy sólida y escaso apalancamiento.

Situación Financiera

Estado de Situación: Solidez Patrimonial

La estructura financiera al 30 de junio de 2026 refleja una institución con escaso apalancamiento, alta solvencia y una posición de liquidez robusta.



Total Activos

€7.706 millones (vs. €7.804M en jun-25).
Disminución de €98M (-1,3%), principalmente por reducción de activos no corrientes, compensada por el incremento en inversiones transitorias.



Total Pasivos

€120,9 millones (vs. €124,2M en jun-25).
Disminución de €3,3 millones, confirmando el bajo nivel de endeudamiento institucional.
Relación pasivo/activo inferior al 2%.



Patrimonio Consolidado

€7.585 millones, representando aproximadamente el **98% del total de activos**.
Evidencia una estructura financiera muy sólida con escaso apalancamiento.

El flujo de efectivo: La posición efectiva consolidada se fortaleció durante el primer semestre, pasando de €1,732.056.851,00 (mil setecientos treinta y dos millones cincuenta y seis mil ochocientos cincuenta y un colones) en diciembre del 2025 a €1,830.184.286,00 (mil ochocientos treinta millones ciento ochenta y cuatro mil doscientos ochenta y seis colones) a junio del 2026, representando un incremento de €98.127.435,00 (noventa y ocho millones ciento veintisiete mil cuatrocientos treinta y cinco colones).

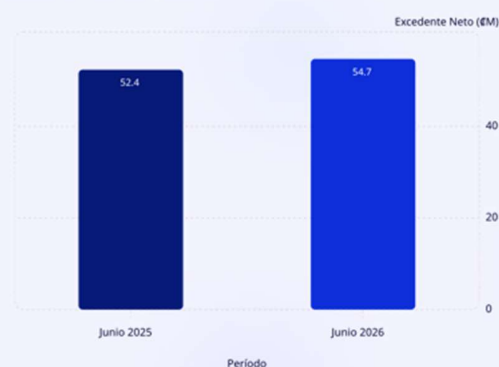
Flujo de Efectivo y Excedente

Liquidez Robusta y Excedente Creciente

Flujo de Efectivo Institucional

La posición de efectivo consolidado se fortaleció durante el primer semestre, pasando de €1.732 millones (diciembre 2025) a €1.830 millones (junio 2026), representando un incremento de aproximadamente €98 millones. El flujo operativo continúa financiando las inversiones y fortaleciendo la liquidez institucional sin necesidad de recurrir a endeudamiento externo.

Excedente Neto Comparativo



Incremento de €2,33 millones (+4,45%) respecto al mismo período del año anterior.

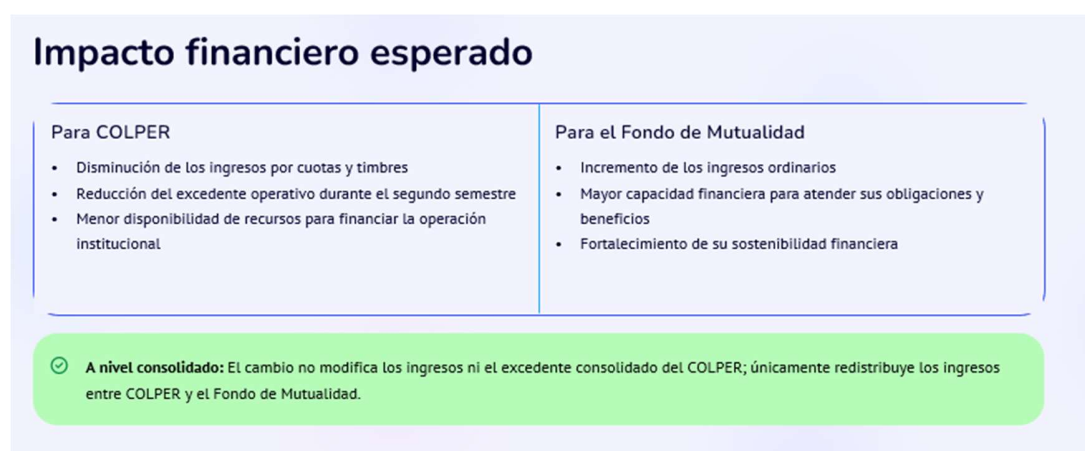
Bueno, aquí quería agregar esta presentación nada más porque, bueno, hemos tenido información del Fondo de Mutualidad que ya hay un cambio en la distribución de los ingresos de COLPER. Este acuerdo dice que es válido hasta junio del 2026. Anteriormente estábamos haciendo el cálculo de los timbres, digamos, de las cuotas. El 25% se asignaba al Fondo Mutualidad y el 75% a COLPER.

Los timbres eran el 7,5% del Fondo Mutualidad y 92,5% COLPER. También queríamos, a manera de consulta, saber que, si esto se hacía efectivo ya a partir de julio, pero sí para que tengamos también ese dato en cuenta porque va a haber un cambio significativo porque ya serían las cuotas 50% Fondo, 50% COLPER y timbres 15% Fondo Mutualidad y 85% COLPER.



Bueno, el impacto financiero esperado, para COLPER sería una disminución de los ingresos por las cuotas y los timbres al momento de la presentación, reducción de excedente operativo durante el segundo semestre. Generalmente COLPER siempre es quien tiene el excedente operativo mayor.

Entonces lo que va a ir haciendo ahora va a ser como un balance, ¿verdad? Va a tener menos disponibilidad también de recursos para financiar operaciones o actividades especiales y para el Fondo de Mutualidad un incremento de ingresos ordinarios, mayor capacidad financiera para atender sus obligaciones y beneficios, fortalecimiento de su sostenibilidad financiera, van a tener más inversiones. Pero aquí sí quería mencionar, pues, que, a nivel del consolidado, el cambio no modifica la presentación que estamos haciendo ahorita, pero sí redistribuye los ingresos entre COLPER y el Fondo de Mutualidad.



Valoración general.

Este se da como un resumen, recomendación de la presentación.

Bueno, sí hubo un incremento del 18% de los ingresos totales, excedente neto superior al obtenido en junio del 2025, los ingresos financieros 148,075,802.00 millones de colones, excedente de generación de productos financieros, los gastos controlados, adecuado control de gastos administrativos, el 46% ejecutado con respecto al presupuesto, patrimonio sólido con el 98% del activo, liquidez creciente, liquidez institucional, que incrementó en 98,127,435 millones de colones, y los aspectos a monitorear es el tema del patrocinio. Tenemos que ir viendo, porque también los ingresos están vinculados con los gastos, y entonces tenemos que ver, en realidad que, si no vamos a recibir en patrocinio efectivo, no podemos ejecutar actividades que tengan también programada proyección. Entonces, eso es algo que vamos a tener que estar revisando en este semestre.

Bueno, en Proyección, la baja ejecución que tiene relación con el primer punto, y los ingresos a la finca, que también ya es algo que hemos estado observando, en este mes observamos que ya había un incremento en las entradas, entonces, esperemos que se vaya compensando, pero sí le estamos dando seguimiento.

Bueno, aparte de la recomendación, –creo que lo mencioné ahorita–. En general, la situación financiera al 30 de junio del 2026 es favorable, con alta solvencia patrimonial, liquidez y excedentes crecientes. Creo que ahí estamos con la presentación.



La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchas gracias, Roberto.

Una primera solicitud, Marilyn, si usted le puede hacer llegar a Roberto el acuerdo que se tomó en torno al cumplimiento del pensamiento del transitorio del traslado de recursos

del Colegio al Fondo, si tal vez se lo hace llegar para que él tenga ese soporte, porque sí, ese acuerdo creo que lo tomamos antes de que Roberto ingresara, y corresponde, pues, eso, a la reversión de una disposición transitoria que había aprobado la Asamblea. Eso sería un punto aclaratorio de mi parte.

Tenemos consultas de Auxiliadora. Por favor, los demás directores que tengan consultas o comentarios, de una vez, alcen su mano, porque no tendría posibilidad de abrir el espacio, después.

Tenemos entonces a Auxiliadora, luego a Dilmar, después estaría Paul y estoy posteriormente yo. Entonces vamos en ese orden, Auxiliadora, Dilmar, Paul y luego estoy yo.

Adelante, Auxiliadora.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Muchísimas gracias, Roberto. Una información bastante concreta y entendible que es lo que nosotros nos extrañamos, los que no sabemos mucho de número, necesitamos que alguien nos explique bien. Yo quisiera hacerle una consulta y no es que quiera, me alegra mucho lo de los aumentos que hay en los ingresos. ¿Eso no tiene nada que ver con la aplicación de la Norma NIIF? Es una pregunta para que “el alegrón no sea de burro”

Y lo segundo, con relación a Proyección al gremio, que hay una ejecución solo del 18%, podríamos saber por qué, digamos, porque el presupuesto es precisamente para ejecutarse en los momentos que corresponden, porque entonces quedaría todo para el segundo semestre donde hay un evento tan importante en que ya tenemos un presupuesto que es el Baile de la Prensa.

Y lo otro es que veo que aumentó el flujo de efectivo institucional, pregunto: ¿Ese flujo no se podría convertir en un certificado? O sea, no dejarlo ahí fluctuando, sino invertirlo para poder sacar rédito, verdad, a ese flujo que está ahí y que me parece a mí que es bastante elevado y los productos financieros. Bueno, ahí nos habla de los productos financieros que ha generado el portafolio de inversiones.

¿Se ha pensado en ampliar el más tiempo de esos productos financieros para obtener más rédito?

Eso es básicamente, Roberto.

La presidenta Yanancy Noguera.

Roberto, tal vez vamos contestando conforme a cada director consulta.

¡Adelante!

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Okey, perfecto.

Buenas noches. Bien, para empezar con la consulta, doña Auxiliadora, primero es sobre el ingreso, si tiene relación con la norma. Bueno, en realidad todos los ingresos, digamos, de los timbres es efectivo, en realidad ese es un ingreso efectivo. Tenemos el tema también de las cuotas.

Actualmente hicimos el análisis y en cuentas por cobrar tenemos ₡24.000.000,00 (veinticuatro millones de colones)

Yo lo que diría como para ser efectivo, digamos, yo le restaría nada más los 24 millones al periodo y es muy bajo, porque cuando tomamos eran ₡45.000.000,00 (cuarenta y cinco millones) y vamos más abajo. Pero contestando a su pregunta, en realidad es un ingreso real, no es que sea solo por la norma, por un registro.

El único ingreso, digamos, que puede afectar ahí por norma sería el tema del patrocinio cuando es en especie, porque en realidad estamos registrando un patrocinio y después lo estamos reportando como gasto. El resultado al final si va a ser real, porque va a ser efecto cero. Pero sí es lo único que puede incrementar un ingreso que no sea efectivo.

Bueno, con respecto a los gastos de Proyección, si, efectivamente, por ejemplo, hay muchas actividades también que están relacionados con el gremio, que están en esa línea, que tal vez corresponden ya al segundo semestre, posiblemente por eso sea por lo que no se cumplió. Sabemos que, por ejemplo, si se hace a la carrera, se tiene que registrar en esa, digamos, Proyección del gremio.

Entonces puede ser de que hay muchos gastos que tal vez no se realizaron en el primer semestre, pero se van a hacer el segundo. Creo que por eso ahorita es momento oportuno para que revisemos qué gastos son y también garantizar que tengamos los recursos para poder ejecutar esos gastos. Pero sí creería que sí hay que revisar las actividades que estén programadas,

Y aquí en esta, también en Proyección, está lo del Tribunal, están varias actividades así que las podemos ver en el presupuesto este.

Bueno, con respecto a las inversiones, les voy a proyectar el Excel. Sí, aquí, cuando les mencionaba el flujo, que el monto que le detallamos es ₡1.830.184,285.00 (mil ochocientos treinta millones ciento ochenta y cuatro mil doscientos ochenta y cinco colones). Esto es lo que ya son las inversiones transitorias, lo que hay en los Bancos, al corte era esto, que serían ₡241,590,668.00 (Doscientos cuarenta y un millones quinientos noventa mil seiscientos sesenta y ocho colones de COLPER y ₡1,588,593,617.00 (Mil quinientos ochenta y ocho millones quinientos noventa y tres mil seiscientos diecisiete colones del Fondo de Mutualidad; Casualmente, creamos un certificado ahorita en julio2026 de ₡30.000.000,00 (treinta millones de colones)

Lo que estamos tratando es de no mantener mucho efectivo; como ustedes pueden notar aquí que está el Banco y la Caja y estos ₡1.739.000.000,00 (mil setecientos treinta y nueve millones de colones) en realidad están invertidos. No es que estén como en un Banco, así como a la vista, sino que estos son los que están generando los ingresos financieros.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Es que como decía “flujo institucional”, yo pensé que era “flujo de efectivo”.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

En el cálculo del flujo efectivo, digamos es lo líquido lo que se visualiza. El último era la estrategia de producto. En realidad, bueno, la estrategia como por ejemplo desde COLPER, lo que estamos haciendo es que, cuando hay mucho dinero hacemos inversiones a la vista, pero en realidad ya la mayor inversión la tiene el Fondo de Mutualidad y esa estrategia en realidad no la tengo yo como muy a mano como para responderle esa última consulta.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Okey. Está bien, gracias, muy amable.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Dilmar?

El tesorero Dilmar Corella

Buenas noches, don Roberto, muchas gracias.

Bueno, contento por esos números porque veo que están bien, muy favorables en muchos aspectos.

Don Roberto, aparte de la felicitación, también una consulta a este cambio que usted mencionó con respecto a lo del Fondo que es un asunto de registro que se va a cambiar después con esos fondos que usted explicó al final. Esa es una duda.

Y lo segundo es con lo que propuso. Bueno, esto de lo que habló a Auxi, de invertir estos últimos recursos de los que habló usted ahorita, ¿Eso que se hace? ¿Se hace un traslado a otra cuenta para poderlos invertir o ya están ahí incluidos en la cuenta que es para invertir?

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Disculpen, parece que me quedé sin conexión.

La presidenta Yanancy Noguera.

Tal vez voy aprovechando yo, mientras Roberto se conecta para mencionar que Marilyn nos compartió el acuerdo de Junta Directiva 10-10-26, sobre todo muy importante, para conocimiento de Paul, que tal vez no estaba al tanto de esto. Durante la Junta Directiva, tras anterior, la Asamblea aprobó –a solicitud de dicha Junta Directiva– un cambio en la

distribución que se hace de los recursos que recibe el Colegio que se dirigen al Fondo, de la participación, digamos que cada uno de nosotros como colegiado da, hay una parte que va al Fondo de Mutualidad, que es lo que conocemos desde que nos colegiamos. Entonces eso se había prorrogado durante la anterior Junta Directiva. Es decir, la tras-anterior lo solicitó, vencía durante el periodo de la Junta Directiva anterior y la Junta Directiva anterior solicitó que se extendiera durante un periodo adicional. Ese periodo venció en julio.

Entonces nosotros lo que hicimos con el acuerdo fue ejecutar lo que corresponde según lo que el transitorio mismo definió que era un vencimiento establecido en julio. Entonces, del acuerdo que nos compartió Marilyn, por el chat de la sesión, [que Roberto no conoce porque él no se encontraba en ese momento trabajando con nosotros], tiene que ver con eso, con el hecho de que a partir de ese mes, esos fondos se le restituyen al Fondo de Mutualidad como está establecido, de manera legal, reglamentaria. Entonces eso sería, digamos, como una apreciación o explicación antes de que Roberto ya nos conteste que creo que ya se solucionó la situación.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Sí, la disculpa del caso porque me quedé sin internet y la verdad que ninguna de las consultas logré escuchar.

El tesorero Dilmar Corella

No, don Roberto, es parte de lo que ahorita habló Yanancy, que es precisamente este acuerdo era nada más con respecto a eso de esos últimos recursos que usted dijo del Fondo, de qué manera se registraban si no estaban, pero esto lo explica lo del acuerdo pasado.

Y lo siguiente era que si esos recursos, de los que mencionaba Auxiliadora, de flujo de efectivo, que si se trasladaban a otra cuenta para poderlos invertir. Eso era todo.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Bueno, de momento lo que hicimos ahorita con los 30 millones que movimos fue como, una inversión a la vista en el Banco Nacional, pero COLPER tiene inversiones actualmente en la Mutual, en el BAC.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Roberto, nada más una pequeña intervención, para explicarles a ellos que realmente ese dinero estaba a la vista, por llamarlo de alguna forma. O sea, está invertido a la vista, porque según el cronograma de la Carrera de la Semana de la Comunicación, ya en estos días tenemos que hacer unos desembolsos. Entonces lo que no queríamos era no tenerlo a mano, por llamarlo de alguna forma, si la actividad de la Carrera va avanzando.

Entonces también para que ellos sepan que esos fondos ya están destinados a ese proyecto.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Sí, correcto. No sé si ahí se da por respondido don Dilmar o no.

El tesorero Dilmar Corella

No, está bien, don Roberto. Es que de por sí lo otro era parte del acuerdo que mencionó Yanancy ahora. Entonces no se preocupe.

Está bien.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo.

¿Paul?

El vicepresidente Paul Ulloa

Buenas noches.

- Don Roberto, nada más una consulta que me tenía dando vueltas viendo el estado financiero: En el Estado de Resultados hay una línea, la línea de cargas sociales está en negativo. Yo sé que eso, yo entiendo cuál es el motivo, pero ¿habrá alguna forma de...? Lo pregunto porque esta es, por supuesto, esto siempre se publica y esto crea algún tipo de susceptibilidad. Como está en negativo con ₡416,00 (cuatrocientos dieciséis colones) parecería que nosotros no estamos pagando las cargas sociales.

Yo entiendo que no es así, ya sea que ... o que se aclare bien, en el anexo 16, cuál es la razón de que esas cargas sociales están en negativo. Eso es lo primero.

- Lo segunda es que estoy viendo que ese efecto, –el efecto de la adopción del NIIF– prácticamente se duplicó del estado de resultados del 2025 al 2026. ¿Hay alguna previsión de que eso siga creciendo o ... porque sí llegará algún momento en que yo creo que eso habrá que capitalizarlo, me parece o estoy muy equivocado, o muy por otro lado?

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Mucho gusto, don Paul.

Bien, con respecto a la primera consulta, le voy a proyectar ahorita. Sí, con respecto al Anexo 16. Lo que hay ahí es que en realidad tiene que hacer un ajuste este, porque es como un registro de la Asociación Solidarista, en realidad un ajuste de ₡415,00 (cuatrocientos quince colones) ¿Era eso lo que usted mencionaba?

El vicepresidente Paul Ulloa

Sí, correcto.

Por lo mismo lo digo. Creo que es solo una aclaración para la exposición o para que no nos salten diciendo que nosotros tenemos una cuenta de estado en el Balance de Situación de que tenemos en rojo las cargas sociales, para la gente que no entiende mucho de esto, es nada más tal vez una adición decir: “esto se refiere a las cargas sociales, en negativo, de la Asociación Solidarista”, para no crear ciertas susceptibilidades que mucha gente que no entiende por ejemplo, que las cargas sociales reales del Colegio no están en el Balance de Situación, sino en el Estado de Resultados. Pero que crea ese ruido de que hay ₡416,00 (cuatrocientos dieciséis colones) o escribir: “Cargas sociales, Asociación Solidarista”, que ya eso es otra cosa. Como es ese pequeño detallito nada más para no crear ruido hacia los asociados.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Sí, correcto, don Paul. Muchas gracias.

Este ajuste, para el mes siguiente no aparece en realidad.

El vicepresidente Paul Ulloa

Sí, eso “se mata” con un ajuste.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Sí, correcto. Sí.

Y con respecto al tema de la adopción de NIIF, de lo que yo tengo conocimiento, se han hecho como dos procesos de transición. Entonces, las revisiones que han hecho las personas que están encargadas, lo que van haciendo son ajustes y esos ajustes los va registrando ahí.

Por ejemplo, ahorita con el trabajo que yo voy haciendo en el día a día, yo también estoy revisando cosas de periodos anteriores.

Entonces, yo como contador y haciendo una revisión, yo no usaría como el tema de estas cuentas, digamos de transición o implementación de NIIF, sino que me iría a buscar en realidad cuál es el origen de esa diferencia y se puede plantear de forma tal de que, si en realidad fue un error de periodo anterior, se va a ir contra el resultado del periodo anterior, que sería como una buena forma. Pero eso de decir que va a haber una tercera transición y puede sumar, en realidad no creo que eso sea conveniente ni procedente.

El vicepresidente Paul Ulloa

Sí, correcto. Porque es que, si esa cuenta tiene un crecimiento, –imagínense que creció casi el doble en un año–. Entonces, me parece que sí sería importante descubrir si ya por lo menos parar ese tipo de... porque imagínense que es un punto negativo que de algún momento se deberá tomar la decisión de capitalizarlo.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Aquí, en realidad es que en algún momento va a ser contra resultados, no hay como otra forma de ...

El vicepresidente Paul Ulloa

O por lo menos, que no siga aumentando, que eso es lo que llama mucho la atención, que aumente en el doble en un año.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Don Paul, perdón. Tal vez ahí para ampliarle un poco y como decía Roberto, quiero darle la bienvenida y ojalá como lo conversamos por vía interna, los mejores éxitos.

El vicepresidente Paul Ulloa

Muchas gracias.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Este año tuvimos un proceso de intervención del Departamento Financiero bastante importante, ahí más bien lo invito en algún momento que usted tenga posibilidad nos reunimos y le podría ampliar un poco más sobre todo el proceso porque también estos ajustes que se hicieron y estos datos que se ven vienen muy de la mano de ese esfuerzo que se hizo, que esta Junta Directiva realizó y en los cuales podemos dar certeza en este momento que los datos que estamos viendo son reales.

¿A qué voy con este tema?

Que realmente en dos presentaciones que tuvimos ante Junta Directiva en los cuales la empresa que nos hizo la intervención vio la necesidad de realizar estos dos ajustes con montos elevados. Entonces esos dos ajustes son los que usted puede ver a la hora que se ve el Estado Financiero, usted dice: "Bueno el año pasado no estuvieron y ahora tenemos un monto tan alto".

Entonces eso va muy de la mano del proceso de intervención que se hizo y que realmente ya es un proceso que ya se terminó y ya no debería haber un ajuste mayor o un dato que nos venga a modificar esto que ustedes están viendo.

El vicepresidente Paul Ulloa

O sea, que si se va a mantener en el próximo estado financiero de un año posiblemente una cifra cercana a lo que se está dando este año.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, pero no va a aumentar, se va a mantener hasta que se capitalice.

El vicepresidente Paul Ulloa

Exacto. Ya después se tomará la decisión de capitalizarlo, – que me parece que sería lo más obvio de tener esa cifra ahí–. Nada más, que no se preste para que se dé un crecimiento en una cifra negativa dentro del capital.

Lo más recomendable siempre es capitalizarlo una vez que ya se determine exactamente que ya no hay ningún otro ajuste que se vaya a hacer. Pero más que todo esa fue mi duda, pero ya si usted me dice que ya esto se va a quedar ahí, mucho mejor y ya después se tomará la decisión de capitalizarlo, pero eso será tema de otra reunión.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Correcto.

En ese momento, don Paul, para contarle: Estamos igual con el proceso de finalización de todo el tema relacionado con implementación de NIIF y más bien vamos a empezar a una auditoría que también nos va a dar algunos datos importantes, algunos hallazgos importantes que nos permita limpiar los estados financieros y ahora sí decir que tenemos los estados financieros reales con información lo más exacta posible y todos estos detallitos se van a poder limpiar en los siguientes meses.

El vicepresidente Paul Ulloa

Perfecto, gracias.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Con todo gusto.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, gracias.

Y bueno, voy con mis comentarios y consultas.

- Lo primero es, –más allá de que yo sigo sintiendo–, obviamente, que los estados financieros no son comparables de este año con los del año pasado, porque todavía el año pasado quedaban algunos ajustes que no fueron necesariamente desarrollados totalmente durante la intervención. Claro, a uno le preocupa que los gastos están creciendo un 7%, pero que se le quita un poco la preocupación a uno, cuando uno ve que obviamente este año tenemos algunos gastos, sobre todo administrativos, que no teníamos el año pasado y también que los ingresos tienen un crecimiento muy importante, del 18%.

- Lo otro que también tranquiliza, pero bueno, obviamente ustedes son los que tienen que llevar el control mensual del cumplimiento de la ejecutoria, es que respecto a lo que está presupuestado no hay problema ni con los gastos, ni mucho menos con los ingresos. Entonces creo que eso es como una tranquilidad importante de la situación financiera a junio.

Yo tenía una consulta parecida a la que hizo Auxiliadora sobre el tema de los gastos de Proyección, pero tal vez la voy a vincular con una consulta que yo le hice, hace poco, a Proyección por otro tema, pero luego consulté algo y ahí sí me quedé sin respuesta y tiene que ver con las capacitaciones de este año, que eso entendería está dentro de los gastos de Proyección al Gremio.

La ejecución del plan de capacitación va muy bien, ahí no tengo ninguna duda, pero sí es necesario recordar que cuando la Comisión presentó el Plan de Capacitación, este Plan tenía una suma que era muy superior a lo que finalmente se presupuestó y eso se hizo y se dejó claro que era así para que la Administración pudiera decidir cuáles gastos de ese plan podía ejecutar.

Entonces, la duda que yo tengo es: Vamos muy bien en la ejecución del Plan de Capacitación, pero no sé si vamos tan bien como que se vayan a gastar los montos que estaban en el Plan, que superan por mucho los que estaban en el presupuesto. Entonces, la consulta tiene que ver con la ejecución de los pagos de las capacitaciones que dimos en el primer semestre. ¿Cuánto representa eso del total de lo que está previsto para el año? Esto, para tener claridad de si estamos ejecutando correctamente los fondos del Plan de Capacitación y de la capacitación prevista.

- Y una tercera observación es que hace poco Diego Coto, como fiscal, nos consultó sobre el informe de NIIF. Entonces, tal vez si nos pueden dar un poco más de certeza de cuándo vendría el informe final de NIIF.

¡Eso sería!

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

La primera consulta es el tema de las capacitaciones de Proyección.

Bueno, en realidad en el presupuesto que yo tengo la proyección, en el presupuesto quedaron ₡8.000.000,00 (ocho millones de colones) pero las capacitaciones que sí se pagan, –porque es que también Proyección maneja capacitaciones en especie, que las registrando como patrocinio de ingreso y de gasto.

Pero vamos a ver la ejecución que llevan ahorita, digamos, de la línea de capacitaciones. Voy a enfocar primero la de los gastos. Ellos tienen una cuenta de capacitación para colegiado y empleado, y han ejecutado ₡3.619.000,00 (tres millones seiscientos diecinueve mil colones). Esto, de los 8 millones que estaban en el presupuesto, prácticamente.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Aquí también es importante indicar que al final del año pasado, se hizo el pago de ULACIT, que también incluye algunas capacitaciones que se están terminando de brindar este año.

Entonces eso se había pagado desde el año anterior y creo que muy ligado sobre el tema de capacitaciones a la hora que se ve –y ahora lo vamos a ver un poquito más adelante en el siguiente tema que tenemos–, en cuanto a resultados, se ha cumplido con la cantidad de capacitaciones que se había hablado al inicio.

Si tenemos mucho cuidado con todo el tema de la ejecución presupuestaria y ahí Roberto no me deja mentir, que desde que él ingresó, eso ha sido muy claro: el estar siempre controlando por un lado los gastos y por otro lado no sobregirarnos, ya que sabemos las implicaciones que tiene. Pero sobre la consulta de doña Yanancy, le aseguro que no vamos a pasarnos del monto que se había conversado al inicio del año, ligado al Plan de Capacitaciones.

La presidenta Yanancy Noguera.

No, y que tampoco sub-ejecutemos. Ojalá que lo gastemos todo.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, correcto.

La presidenta Yanancy Noguera.

Como un 45%, ¿verdad, Roberto, más o menos de ejecución?

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Sí, es lo que se presenta, pero no exacto. Pero lo importante es que va en línea y creo, como decía don Diego ahorita con la presentación, creo que va a hacer Proyección, podemos quedar más claros, porque ellos llevan el detalle.

Creo que la factura más alta se pagó hace poco a la UCR. Lo que pasa que nosotros sólo venimos recibiendo las facturas, pero ya sabemos que hay un plan detrás de todo, de todos esos pagos.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, tal vez para comentarles lo que Carlos comentó en el correo, es que ya se pagó. O sea, con la Universidad de Costa Rica, que la factura es importante en tamaño y calidad de los cursos, falta por pagar dos cursos, ya se pagaron los primeros que estaban establecido en el acuerdo con ellos, falta pagar dos y podríamos intentar, si fuera el caso, tal vez se lo comento Diego, ya nosotros, pedimos cotizaciones a las universidades del

listado de cursos que la Comisión está sugiriendo y que habíamos visto validado previamente con los miembros de Junta Directiva.

Entonces, si nos empezaran a llegar cotizaciones con muy buen tiempo, podríamos eventualmente, –si hubiera algún fondo ocioso– que lo identifiquemos de aquí a octubre, podríamos adelantar algunas de las cosas que estarían previstas para el plan del 2027. Entonces en ese caso, pues para que ustedes lo consideren.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey, doña Yanancy. Perfecto.

Ahí lo tendremos a la mano para aprovechar los fondos que tengamos.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Y con respecto a la segunda intervención, que creo que era el tema del informe de NIIF. Bueno, hace un par de días, vi que el despacho ya envió como el informe con don Jimmy. Sinceramente no lo he visto, entonces yo quería primero revisarlo y luego se lo hacemos llegar de una vez a don Diego Coto, porque ahí viene el detalle de todo lo que se hizo y todos los ajustes que se hicieron, pero sí quiero revisarlo y verificar si hubiera algo que incluir, porque quiero que vaya completo.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Adicional a ese tema, don Roberto, para comentarles a los señores directores, es importante que también sepan que cuando se hizo la contratación del proceso de implementación de NIIF, se habló también de un tipo de acompañamiento, –sería la palabra adecuada– en cuanto al tema de la auditoría.

Entonces, en este caso don Jimmy, quien es la persona que ha estado más de la mano con nosotros en cuanto a todo lo que son políticas, reglamentos y otras informaciones que hemos estado trabajando en forma conjunta, él también va a estar ligado al inicio del proceso de la auditoría para que, en caso que haya algún requerimiento adicional que haya quedado por fuera del informe o la presentación que ellos realizaron de NIIF, poderlo incluir y más bien quedemos con el escenario lo más limpio posible.

Entonces, sí es bueno que ustedes también sepan que, durante el proceso de auditoría, que esperamos poderlo empezar pronto, también va a estar participando la persona de la implementación de las NIIF con ese tipo de acompañamiento inicial y más bien ya al final que el dictamen más bien haga mención. Y por eso también es importante recalcar que se va a analizar el primer trimestre de este 2026, con el fin de que se pueda tener ya la información un poco más limpia en cuanto a los trabajos que se han realizado.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey, listo.

Veó que Diego tiene una consulta y supo que puede ser sobre este tema, entonces le doy la palabra.

El fiscal Diego Coto.

Sí, una pregunta, es que no entendí esa parte de la limpieza. Se supone que una auditoría hace su proceso de auditoría y revisa además si todo lo que se ha hecho durante este año funcionó o no funcionó. Si quisiera que me dejara claro que es ese tema de “limpieza”, porque uno no puede ser juez y parte. Entonces, creería yo que si la auditoría viene a decirnos si todo lo que se hizo funcionó, no entiendo ese tema de limpieza con una persona que puede ser juez y parte, ¿Cómo saldría entonces la auditoría? Esa es mi duda.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey don Diego. Uno de los principales problemas que hemos tenido con otros procesos que se llevaron en el pasado en el Colegio era que nos solicitaban información y la información no se trasladaba de una forma correcta. Tal vez la palabra limpieza no es la correcta, pero sí, la idea es que podamos atender oportunamente todos los requerimientos.

Entonces, en caso de algún requerimiento que nosotros no sepamos o no tengamos claro cuál es el proceso de implementación de NIIF, Lo que haría prácticamente es indicarnos, bueno, de la información que nosotros les enviamos, esta parte corresponde a esta información.

La idea más bien es poder responderle a la empresa que nos va a realizar la auditoría con toda la información necesaria y no pase como pasó en algún momento con algún informe en donde decían: “El Colegio no cuenta con tal información” y al final sí contábamos con la misma, sin embargo, no se trasladó oportunamente. Entonces prácticamente sería como poderle trasladar a la auditoría la información completa que ellos nos soliciten.

El fiscal Diego Coto.

Bueno, don Diego, sí es importante tener un poco de cuidado con los términos que utilicemos, porque una cosa es que funcione como “un filtro” para enviar la información con calidad a la auditoría, que está bien, y otra cosa es decir que la gente de la empresa y va a estar ahí para “limpiar la auditoría”, son cosas muy distintas. Entonces hay que tener un toque de cuidado con los conceptos que se dicen.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Perfecto, don Diego. Muchas gracias, más bien por la recomendación y la observación.

La presidenta Yanancy Noguera.

Auxiliadora, y cerramos este tema porque todavía nos falta mucho que ver en la agenda de la sesión.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, yo ahí sí coincido con Diego en el sentido de que el Colegio debería estar en la capacidad de trasladar toda la información a la auditoría de manera independiente, porque eso evidencia que lo que se hizo estuvo bien, porque si vamos a seguir dependiendo de una persona para poder trasladar la información, esa es mi duda. Entonces lo que habría que hacer es que en casos muy, muy, muy especiales si la auditoría solicita, ahí sí, pero pienso yo que “si ya el muñeco está hecho, debería caminar”. Entonces no sé si es que tal vez estamos interpretando otra cosa de lo que haría este asesor, ¿vedad?

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey, listo. Entonces seguiríamos con los siguientes temas. No sé si se van a incorporar las otras jefaturas de una vez.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, doña Yanancy. ¿Incorporamos a todos o más bien, que ingresen, según departamento?

La presidenta Yanancy Noguera.

Como gusten. O sea, ustedes son los que lideran, pero como ya tenemos aquí a Roberto, pues no sé si entonces comenzamos con Roberto y sus indicadores.

5.2 Cumplimientos 2do Semestre 2026 PAO

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

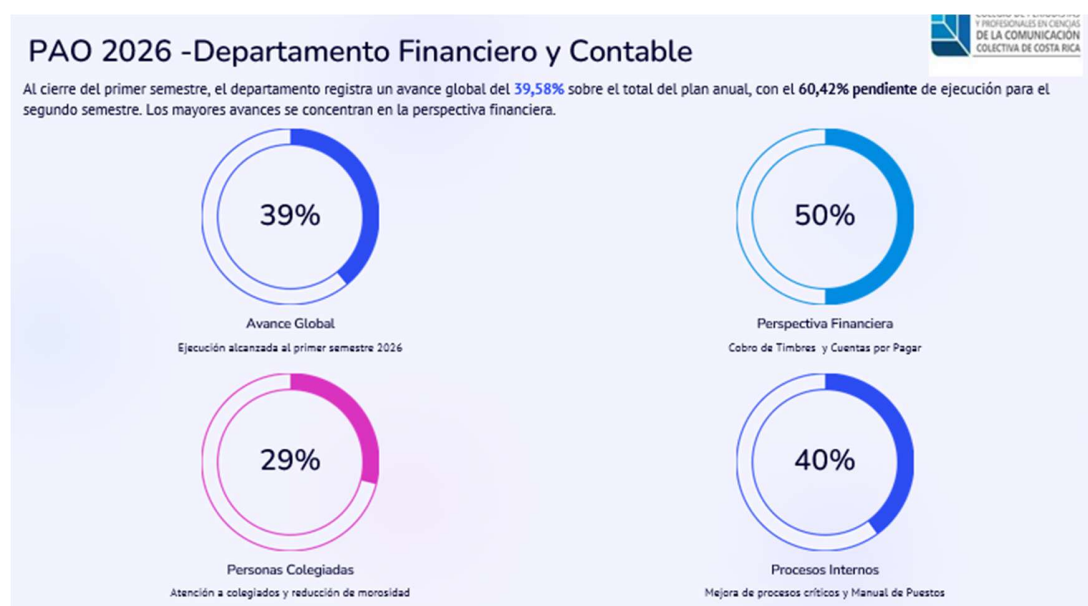
Bueno, PAO 2026 del Departamento Financiero – Contable.

Al cierre del primer semestre, el Departamento registra un avance global de 39.58%. Esto fue como una autoevaluación. En realidad, es primera vez que trabajo en la presentación, pero quise tener cifras con lo que vamos.

Sobre el total del Plan Anual, estamos con el 60,42% pendiente para el segundo semestre. Bueno, en global es el 39% de avance, pero la evaluación a como la venimos trabajando es, por ejemplo, el plan anual es el 100%, entonces al primer semestre el 50% es como cumplimiento total, digamos.

Entonces, con respecto al cobro de timbre y las cuentas por pagar, cumplimos al 100%. Sí creemos que con respecto a la atención a colegiados y reducción a morosidad tenemos que trabajar, entonces nos evaluamos con un 29% y conforme a los procesos internos y manuales de puesto con el 40%.

Bueno, aquí vamos a detallar digamos, cuáles son como los tres rubros grandes que se dividen entre los seis ítems que estaban en el Plan Anual Operativo.



a. En la gestión y seguimiento del cobro, cumplimos.

b. Con respecto a la gestión de cuentas por pagar, también cumplimos, de hecho, que llevamos un control de los pagos que se realizan y vamos haciendo cronogramas, conforme a los plazos finales de la factura y no hay mora en algún pago que tengamos.

c. Con respecto a las personas colegiadas, atención a colegiado, estamos mejorando. En realidad, estamos implementando una bitácora, eso ahorita que estuve viendo como el plan, comenzamos a implementar ya una bitácora donde vamos anotando el nombre del colegiado y vamos dándole respuesta, porque yo personalmente me he involucrado, cuando hay un tema muy delicado con un colegiado.

d. Con respecto a la reducción de morosidad, vean qué interesante esto. Por ejemplo, yo me evaluó aquí el 25% porque sólo hemos hecho un ciclo completo donde se da la lista de inactivación que fue entre finales de marzo e inicios de abril, pero aquí lo interesante es que bueno, los ingresos han incrementado, pero la tasa de morosidad ha disminuido

en un 19%. Entonces, a pesar de que la valoración es del 25%, en realidad es un buen resultado el que el que estamos presentando al momento. Lo que pasa que como sólo hicimos una gestión de ciclo no podía poner el 50% en realidad. Pero comentarles también, que ya iniciamos también ahorita con una lista de 60 colegiados a los que les estamos dando seguimiento, para lograr algún arreglo de pago, vamos a insistir o si van a realizar el pago total o si no, pues tendríamos que pasar ya como el proceso para la inactivación, pero para que sepan este mes de agosto, digamos ahorita final de julio y agosto se finalizaría.

e. Tenemos también el tema de los procesos internos. Aquí son dos: 1) las mejoras de procesos críticos y 2) la actualización del Manual de puestos. Aquí también ya hemos trabajado con el equipo, con los roles y en realidad sí hemos tenido mesas de trabajo donde vamos agregando las funciones y vamos dando cumplimiento, para sacar el trabajo del día a día. Durante el semestre se prioriza el fortalecimiento en los procesos financieros y optimización operativa.

Estado por Objetivo Estratégico		
A continuación se detalla el grado de cumplimiento de cada objetivo del plan, distribuido por perspectiva estratégica. La gestión financiera lidera el avance, mientras que la reducción de morosidad representa el principal reto pendiente.		
Perspectiva	Objetivo Estratégico	Avance
Financiera	Gestión y seguimiento de cobro de Timbres	50%
Financiera	Gestión de cuentas por pagar	50%
Personas Colegiadas	Atención a colegiados	33%
Personas Colegiadas	Reducción de morosidad	25% ↓ 19% vs. mismo periodo 2025
Procesos Internos	Mejora de procesos críticos	40%
Procesos Internos	Actualización del Manual de Puestos	40%
Durante el primer semestre se priorizó el fortalecimiento de los procesos financieros y la optimización operativa.		

Los principales logros:

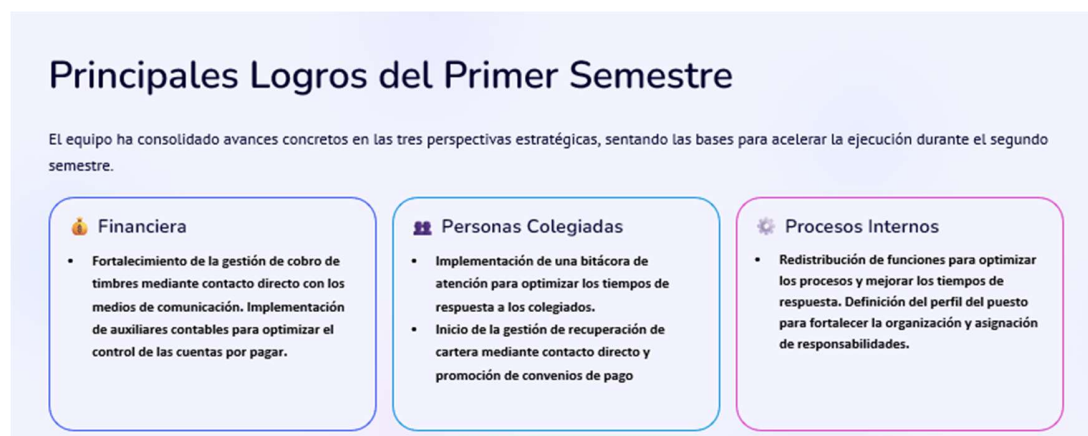
- Fortalecimiento en la gestión de cobro de timbre mediante contactos directos con los medios de comunicación.
 - implementación de auxiliares para optimizar el control de las cuentas por pagar. Aquí hemos tenido acercamiento con los medios de comunicación, creo que eso ha servido mucho para que también veamos cómo va incrementando este tema del pago del timbre y hay como más interés, entonces seguimos trabajando en eso.
- Ayer tuvimos casualmente una sesión con la Nación y tuvimos una sesión también con el Grupo Extra y hemos venido también actualizando la base de datos.

Creo que todos esos esfuerzos que hemos hecho han servido de mucho.

- Personas colegiadas: Implementamos la bitácora que les había mencionado para llevar el control de los tiempos de respuesta, ya he hablado con el equipo, porque a veces nos enfocamos tanto en el trabajo, en ingresar los Bancos, pero sí tenemos que darles respuesta a los colegiados. Yo he sentido que ya cuando yo empecé había muchas quejas y ahora ha disminuido mucho. De verdad que sí siento que la atención la hemos mejorado.

- Inicio de la gestión de recuperación de carteras, que como les comenté ya estamos en el proceso y en el tema de procesos internos, la redistribución de funciones para optimizar los procesos y mejorar los tiempos de respuesta.

- Definir los perfiles de puesto para fortalecer la organización y la asignación de responsabilidades.



Bueno, ¿Cuáles son las prioridades que tendríamos para el segundo semestre?

- Intensificar la gestión de recuperación de morosidad. Como les había mencionado, actualmente son ₡24.000.000,00 (veinticuatro millones de colones) los que están cuentas por cobrar. Ahorita esta selección de 60 colegiados son aproximadamente seis millones, hay desde 10 cuotas hasta 18 cuotas pendientes, bueno hay una de 28 cuotas pendientes, pero un caso especial que ya estamos en un proceso para un arreglo de pago. Estamos para alcanzar el recordatorio mensual de cobro.

- Garantizar los envíos de los estados de cuenta, los vamos a enviar por lo menos dos veces por mes, después de cada cargo automático que se hace para los masivos de estado de cuenta, porque algunos colegiados nos dicen que no reciben el estado de cuenta, pero bueno, sabemos que también hay un tema de base de datos que tenemos que ir actualizando.

- Luego tenemos el cumplimiento de meta al 95% de los pagos oportunos, en realidad eso era lo que estaba en la planificación, pero yo considero de que realmente estamos en un 100% y vamos a seguir, siempre y cuando la disponibilidad de saldo esté bien, entonces vamos a ir al día con estas cuentas.
- Consolidar los procesos internos y manuales del departamento: Completar de actualización de Manuales de puestos, porque en realidad nosotros lo que hemos trabajado son los perfiles de puesto, pero creo que hay un tema ahí que se tiene que ver por los Manuales de puesto estandarizado.
- Mejorar los indicadores de atención a colegiados.
- Alcanzar la meta de calidad y el tiempo respuesta de atención a los colegiados. En cuanto a esto, el departamento mantiene una base sólida para acelerar la ejecución.
- El enfoque en el segundo semestre está orientado al fortalecimiento, recuperación de ingresos y consolidar los procesos internos para el cumplimiento de las metas anuales.

Prioridades Julio – Diciembre 2026

El segundo semestre concentrará el esfuerzo en fortalecer la recuperación de ingresos, mejorar la atención a los colegiados y consolidar los procesos internos. Las cinco prioridades siguientes orientarán la ejecución del plan hasta el cierre del año.

 Intensificar la gestión de recuperación de morosidad Incrementar las acciones de seguimiento y negociación de convenios de pago (ya hemos iniciado con una lista de 60 colegiados para el ciclo completo).	 Alcanzar el 100% de recordatorios mensuales de cobro Garantizar el envío periódico y oportuno de estados de cuenta a todos los colegiados para fortalecer la gestión de cobro.	 Cumplir la meta del 95% de pagos oportunos Reforzar los controles de cuentas por pagar para alcanzar el nivel de cumplimiento institucional.
 Consolidar procesos internos y manuales del departamento Completar la actualización del Manual de Puestos y estandarizar los procedimientos críticos.	 Mejorar indicadores de atención a colegiados Alcanzar la meta institucional de calidad y tiempo de respuesta en la atención al colegiado.	

☒ El Departamento mantiene una **base sólida** para acelerar la ejecución. El enfoque del segundo semestre estará orientado a fortalecer la recuperación de ingresos y consolidar los procesos internos para cumplir las metas anuales.

Creo que ahí estamos con la presentación.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias Roberto.

¿Consultas? Por favor, levanten la mano los directores que quieran hacer consultas, Diego, ¿nadie más?

Okey, voy a yo primero mi consulta, Diego, te dejo de último.

Bueno, primero Roberto, me parece que usted es bien exigente con la operación y eso me parece positivo. Dos consultas en línea, dos cosas en donde usted ya manifestó que tiene preocupaciones y planes.

1. La parte de gestión de cobro de morosidad, ¿Qué cosas ha identificado usted que deberían ser ajustes que se hagan respecto a la forma en que hasta ahora se ha hecho la gestión de cobro?

Consulto específicamente de cualquier mejora que usted considere que se deba hacer, si la gestión que se hace de enviar un WhatsApp, de enviar un correo electrónico, pareciera haber sido simplemente una gestión de check, de cumplimiento del requerimiento de cobro o una real gestión de cobro a través del instrumento de comunicación.

2. Y la segunda consulta tiene que ver con lo que usted también mencionó en la parte de cobro del timbre. ¿Cuál ha sido hasta ahora el conocimiento adquirido en la gestión de identificación de propuestas publicitarias a través del SICOP? ¿Y cuál ha sido la experiencia que ha tenido usted hasta ahora en lo que corresponde a contactos con los medios de comunicación, tanto los que aparecen en el SICOP que hasta ahora no han pagado el timbre como los que regularmente pagan?

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Dña Yanancy, con respecto a identificar puntos de mejora, sabemos que primero para poder iniciar con todas estas actividades debemos de estar bien planificados, porque si bien es cierto en la experiencia que tengo ahorita con el equipo, a veces sacamos el día a día. Entonces si tenemos que dar como esa milla extra. Para ello, yo me he metido muy de cabeza en todo el proceso porque para que una idea, yo envié los masivos por ejemplo a los 60 colegiados, yo envié los correos, el procedimiento si está bien, lo que hay que llevar es el seguimiento y considero que una persona, –yo le había dicho casualmente a don Diego– que necesitamos de una persona para que esté tiempo completo, solamente para hacer este ciclo, porque es un tema de enviar un chat WhatsApp, ahorita enviamos el correo, luego tenemos que enviar el mensaje de WhatsApp, luego tenemos que hacer una llamada telefónica y tenemos que documentar todo.

Creo que eso es importante, porque casualmente hemos tenido casos de que viene un colegiado y dice me inactivaron y a mí nadie me contactó. Entonces creo que llevar como esta secuencia así bien documentada, eso es importante para este proceso y ejecutarlo, porque también tuvimos casos de que teníamos una lista de algunos colegiados que era para inactivación y por alguna razón no se inactivaron y ahorita nos volvimos a encontrar con otras personas que en realidad... ¿verdad?, seguimos el proceso, pero habrá que darle seguimiento y darle seguimiento. La idea que tengo es que este proceso lo hagamos mínimo uno o dos meses, dos meses, ahorita tenemos, digamos, terminamos este ciclo julio - agosto y terminando agosto tendríamos que seguir con la siguiente lista. No sé si ahí le contesté la consulta, pero sí, seguimos tratando de mejorar este proceso.

En el tema de los timbres, bueno, hemos actualizado base de datos, hemos enviado correos, hemos estado hasta llamando telefónicamente, por qué es importante que los medios de comunicación sepan que estamos ahí, porque vean qué interesante: En esta última semana he recibido muchas llamadas preguntándome sobre el procedimiento de los medios de comunicación, porque organizaciones tal vez están publicando como ofertas de alguna consultoría o contrataciones ¿Y qué pasa?

Se han acercado medios que no han realizado pago a COLPER y no saben cómo se calcula el timbre. Entonces cuando nosotros les cómo lo han estado calculando, porque nosotros le tiramos también como dicen ellos nos consultan y nosotros también, entonces estamos ahí.

Eso es lo importante, yo creo que eso ha servido porque yo he visto que incluso están pagando en el mes, ahorita llevamos casi ₡20.000.000,00 (veinte millones de colones) en este mes, el mes anterior también fueron ₡20.000.000,00 (veinte millones de colones) también, mientras que dos meses atrás se recaudaron ₡6.000.000,00 (seis millones de colones). Entonces va incrementando, en realidad.

Entonces creo que eso es lo importante. También, en las sesiones que tuvimos con los medios, siempre les hablamos del tema del timbre, entonces eso les da alertas a ellos también de decir: "Nosotros tenemos una obligación con el Colegio de Periodistas y tenemos que honrarlo". Entonces creo que siempre tenemos que estar ahí para que ellos estén cumpliendo.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Y en cuanto a la revisión en el SICOP?

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Bueno, con respecto al SICOP hemos tenido capacitaciones privadas que se contrataron, ya podemos, digamos, hacer una búsqueda, pero ese es otro tema también que sinceramente lo recibimos todos los del equipo, hasta don Diego estuvo, pero yo no me he dedicado como en un 100% a revisar, porque hay que estar viendo, bueno, primero por palabras y después ir viendo uno a uno, ¿Verdad?

Y estar viendo, por ejemplo, quién adjudica, quién no adjudica, si hay una tarea que en realidad me tengo que organizar en el tiempo, pero si podemos monitorear.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Roberto.

¿Diego?

El fiscal Diego Coto.

Gracias.

Sí, me parece importante revisar el tema de la base de datos y estas cosas. El deudor de los 14 meses no fue un trabajo proactivo de Contabilidad, fue que nos dimos cuenta por el Sello Garantía y entonces la deuda estaba, ni siquiera en contabilidad se habían dado cuenta.

Cuando nosotros empezamos a hacer todos los registros para poder hacer las reacreditaciones y todo esto, el Sello de Garantía entre, estaban unos inactivos y estaba esta persona morosa, con 14 meses de morosidad, que ni siquiera llegó a ser inactivo, digamos, ¿Me explico? Porque con 14 meses yo supongo tampoco, digamos, se evidenció, digamos, de que era una persona que pagaba bien siempre y que de repente fue que empezó a tener una deuda.

Si, hay evidentemente una corresponsabilidad también de la persona cuando cambia el número de tarjeta, porque al final de cuentas fue eso lo que pasó, pero durante 14 meses, hasta ayer u hoy que hizo el arreglo pago, no se habían dado cuenta. Entonces no sabemos en la situación en la que está él, cuántas personas más están, ¿verdad? Entonces yo sí, yo sí sugiero que hagan una revisión bien de la base de datos y todo, porque al final de cuentas uno entiende, la persona tiene la responsabilidad de estar al día, pero el Colegio tiene la obligación de cobrar también. Entonces esto es una corresponsabilidad de ambas partes y así como está este caso, podría haber más. Y creo que es importante atender esa situación, porque me parece que sí eran muchos meses, no eran tres ni dos, eran catorce.

Gracias.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Don Roberto, perdón, tal vez comentarle a don Diego sobre el trabajo que se hizo en relación con el cargo automático, que antes solamente se aplicaba una vez, mientras que ahora se está aplicando varias veces al mes y también se ha ido filtrando un poco los rechazos.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Sí. Yo creo que hemos hecho mucho esfuerzo, en realidad sabemos que hay una debilidad. Yo cuando recién llegué al Colegio, con toda transparencia les digo: Yo recibí muchas llamadas, muchas quejas.

Hemos implementado ya enviar los estados de cuenta, estamos implementando también estamos haciendo dos veces cada 15 días, los cargos automáticos y dos veces los 30. O sea, hacemos el 15 y 16 y hacemos el 30 y el 31, por ejemplo, porque a veces también si pasan el cargo automático y no tiene fondo, entonces simplemente va y va y va y eso ha pasado, que de repente también se hace el intento y solo se aprueba cuando hay fondos en la cuenta, porque hubo casos que alguien nos decía: “Me están cobrando doble, yo pagué” y tal vez lo tenía en sobre, tenemos que ir hasta el Banco a preguntar, de que por qué tenían una transferencia COLPER y no lo veíamos en la cuenta y nos decían: “Es que lo tienen en un sobre”. Entonces hay muchos ejemplos que los vamos a documentar para que en algún momento también podamos presentarles. Por eso la

importancia de la bitácora, pero sí estamos conscientes de que no podría haber más de cinco cuotas y deberíamos de estar pendiente ahí. Pero esa base de datos, ahorita en abril, fueron 46 lo que se inactivaron y muchos hicieron arreglos de pago, mientras que otros se pusieron al día y ahorita estamos trabajando con estos 60 colegiados y la intención es mejorar y que los colegiados tengan otra imagen, porque si yo he recibido malas impresiones, pero creo que sí se va mejorando en eso.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchas gracias, Roberto.

Diego, vea, en este momento nos falta más de la mitad de la sesión, así que yo voy a tener que regular bastante el uso de la palabra, porque si no, no vamos a lograr dar abasto con todos los temas que están previstos.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Perfecto. Si gustan tomemos nada más a Carlos Quesada y a Josué, que son los jefes de los Departamentos más importantes. Yo acabo de conversar con ellos para que la exposición sea bastante breve, siendo que hagan referencia específicamente a los principales indicadores.

Igual, lo mío sería como un resumen a nivel general de los puntos principales del Colegio. De tal manera que iríamos sobre esa línea.

La señora Marilyn Vargas, secretaria de Junta Directiva

Diego Tengo en espera Carlos, a Norberto desde hace rato y a Josué.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Permitile el ingreso a Carlos y después a Josué. Yo voy a conversar con Norberto, porque los temas de Norberto son los podríamos conversar a nivel general.

La señora Marilyn Vargas, secretaria de Junta Directiva

Okey. Ya los ingreso.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, Roberto.

El señor Roberto Linarte, jefe departamento Financiero – Contable

Buenas noches.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Hola, buenas noches.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Carlos, como te indicaba ahora, si podemos ser lo más concisos posible, por favor, por un tema de tiempo.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Con gusto.

Bueno, darle la bienvenida a don Paul oficialmente como vicepresidente de Junta Directiva.

El vicepresidente Paul Ulloa

Gracias.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Muchos éxitos con todo. En realidad, Diego si nos dijo que fuéramos como muy sucintos, entonces más bien casi que voy a estar aquí como para dudas o consultas, porque yo había circulado este informe ya hace varias semanas. Si quisieran destacar algo, del segundo trimestre serían la campaña de “El verdadero periodismo se firma”, que finalmente se lanzó y pues tuvo un éxito bastante grande con la producción y edición de más de 16 videos, más de 20 colegas de influencia que la compartieron, más de 40 artes, ocho organizaciones aliadas, casi que triplicamos las metas que teníamos de compartir en redes y toda la métrica en redes se triplicó.

Y también, ahí estuvo todo lo relacionado con el mes de mayo, que ustedes saben que se relaciona mucho con el tema del periodismo por los dos días principales que tenemos: El de la libertad de prensa y el de la Penca. Todo eso tuvo una muy buena acogida en redes sociales.

Y tal vez lo otro más destacado fue el tema de las capacitaciones, que para el segundo trimestre cerramos con siete por mes, más o menos. 43 capacitaciones, siete por mes. (Ahí están todos los numeritos)

Y ahí, al final se adjunta toda la parte de métricas específicas del PAO, que fue parte del Excel que les presentó Diego.

No sé si tienen algún comentario, consulta, como para verlo específicamente.

La presidenta Yanancy Noguera.

No, Carlos. ¡Adelante!

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Bueno, de mi parte ya estaríamos, no sé.

La presidenta Yanancy Noguera.

En el Excel que recibimos con los datos de Proyección. ¿Ese no lo vamos a ver, Diego?

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Si quieren yo lo puedo proyectar. Yo lo tengo aquí, pero es básicamente lo mismo que esa PPT. Aquí está el documento “Proyección” y hay otro de “Resumen de Proyección”. No sé qué les gustaría ver.

La presidenta Yanancy Noguera.

No, no, me interesaba sobre todo que quedara constancia, que también Proyección tiene la forma de registro de los indicadores, como nos lo enseñó Diego, porque parte de lo que nosotros le hemos hablado a Diego es que lo más importante, para efectos de Junta Directiva, es conocer el resultado de los indicadores.

Listo. Yo tenía, no sé si hay alguna duda, yo tenía un comentario Carlos, y ahora casualmente se lo envié por correo y lo comento: Si por alguna razón los gastos previstos de capacitación en el año consideráramos en algún momento con base en los resultados mensuales, que pudiera llegar a tener “fondos ociosos”, la Comisión de Capacitación está trabajando en el Plan del 2027 y estima tenerlo listo en setiembre, entonces podríamos tratar de adelantar algunas de las cosas que se estarían programando para el 2027, utilizando sus fondos ociosos, en caso que fuera necesario, para que lo tengan presente. Lo que no quisiéramos es que se pierdan fondos que estaban asignados, tal y como ocurrió el año pasado, que logramos también evitar que se perdieran, incluso coordinando también con la Comisión de Becas para que también tengamos como ese balance entre lo que corresponde a becas y lo que corresponde a capacitación.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Okey, perfecto. Francamente no creo que vaya a haber presupuesto que no se ejecute esto, porque si hay bastante capacitación este año, pero sí, lo tomaremos en cuenta.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. ¿Alguna consulta hacia Carlos?

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Yo tengo una.

La presidenta Yanancy Noguera.

Adelante, Auxiliadora.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Carlos, es que en el informe de que nos da el Departamento Financiero dice que Proyección, en lo que se refiere a Proyección al gremio, ha ejecutado solo el 18% del presupuesto. ¿Cómo explicamos eso?

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Pues habría que verlo en detalle, doña Auxiliadora, porque sí, el manejo presupuestario hay que verlo con detalle, a ver qué es lo que está cargado, qué es lo que falta por ejecutar. Hay un plan, de hecho, el PAO está ordenado, de acuerdo a la ejecución de las iniciativas, entonces habría que ver. Aquí lo tengo en pantalla, cada uno de los rubros tiene presupuesto que está pensado para el resto del año., nos falta todo lo relacionado con el Día Estudiantil, por ejemplo, que es otro logro fuerte en el presupuesto, las visitas a universidades, hay visitas también a empleadores, aquí está todo el detalle.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

No es que no lo podemos ver aquí. La pregunta se la hacía usted para que usted me diera una respuesta concreta, porque ver todo el cuadro en este momento es imposible.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Sí, habría que hacer como suma y resta para ver que se ha ejecutado y que falta. Pero sí está estipulado que las iniciativas tienen presupuesto para todo el año.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, gracias, Carlos. Creo que estaríamos entonces.
Muchísimas gracias por el aporte.

.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Gracias, buenas noches.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Marilyn, Josué, por favor.

La señora Marilyn Vargas, secretaria de Junta Directiva

Josué está conectado, ya.

El señor Josué Jara, encargado de Proveeduría y Servicios Generales

Buenas noches. ¿Cómo están?

La presidenta Yanancy Noguera.

Hola Josué. La verdad es que debimos haber hecho alguna presentación. Carlos era nuestro jefe de Proyección y ahora Josué es el jefe de Proveeduría.

El señor Josué Jara, encargado de Proveeduría y Servicios Generales

Mucho gusto y para servirle. Mucha suerte.

El vicepresidente Paul Ulloa

Gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Listo Josué?

El señor Josué Jara, encargado de Proveeduría y Servicios Generales

Listo. Están viendo en mi pantalla la presentación del PAO o de las acciones para el cumplimiento del PAO del primer y segundo trimestre de este año 2026.

¿Cuál es el objetivo principal?

El cumplimiento de todos los objetivos institucionales asignados al Departamento de Proveeduría, Servicios Generales y Tecnologías de la Información, que es el que nos ocupa y para ello, tenemos cuatro objetivos específicos:

Objetivo 1. Administración de recursos e infraestructura.

Aquí hemos buscado la optimización de la administración de estos, para asegurar el funcionamiento eficiente. Hemos cumplido en el primer trimestre en un 25% y en el segundo trimestre otro 25%, en cuantos al mantenimiento preventivo y correctivo.

La gestión de los servicios, como los servicios institucionales que nos solicitan y además se realizan los seguimientos de los contratos de mantenimiento, tales como: ascensor, planta eléctrica, entre otros, pero básicamente de mantenimiento para el edificio.

Objetivo 1: Administración de Recursos e Infraestructura

Optimizar la administración de recursos materiales y servicios institucionales para asegurar un funcionamiento eficiente y sostenible.

Mantenimiento Preventivo y Correctivo Se ejecutaron labores programadas en las instalaciones, garantizando condiciones óptimas de operación.	Gestión de Servicios Los servicios institucionales solicitados fueron atendidos oportunamente según las necesidades operativas del COLPER.	Supervisión de Contratos Se realizó seguimiento a los contratos vigentes de mantenimiento, verificando el cumplimiento de las obligaciones contratadas.
--	--	---

50%

Avance I y II Trimestre

Porcentaje de servicios cumplidos según el plan anual.

Objetivo 2. Contratación y abastecimiento.

En cuanto al segundo objetivo, nos encontramos en el apartado de contratación, abastecimiento. La contratación es el Área de Proveeduría, específicamente todas las solicitudes que han llegado a la Proveeduría han sido atendidas en tiempo y forma y, por otro lado, el inventario está actualizado y se tiene un stock acorde con las necesidades del Colegio. El cumplimiento para estos dos trimestres en sumatoria ha sido del 50% en cada uno de estos dos ejes del objetivo número 2.

COLECTIVA DE CO

Objetivo 2: Contratación y Abastecimiento

Fortalecer los procesos de contratación y abastecimiento institucional bajo principios de **transparencia, eficiencia y oportunidad**.

Ejecución Oportuna de Contrataciones Los procesos programados se gestionaron dentro de los plazos establecidos y conforme a la normativa aplicable, cumpliendo el cronograma institucional.	Control y Seguimiento del Inventario Se efectuó la actualización del inventario institucional, manteniendo registros confiables y actualizados de los activos del COLPER.
---	---



Procesos Adjudicados

Dentro de los plazos establecidos en ambos trimestres.



Control de Inventario

Avance en el seguimiento periódico de bienes institucionales.

Objetivo 3: Seguridad y sostenibilidad.

En cuanto al objetivo 3, este está plasmado en el cuadro que se les envió el viernes. La sostenibilidad ambiental la hemos ligado específicamente al Proyecto de Bandera Azul. Hemos avanzado a paso firme, lento, pero vamos bien, sentimos que lo vamos a lograr finalizar en diciembre para obtener la Bandera a mediados del otro año, que obedece al año en curso y en los sistemas de seguridad, tanto la seguridad digital, virtual con el proveedor y la seguridad física que se contrata para eventos ha sido acorde, siempre se ha cubierto en su totalidad, no hemos tenido mayores inconvenientes y en eso hemos avanzado también en un 50% en la sumatoria de los dos trimestres.

Objetivo 3: Seguridad y Sostenibilidad

Garantizar condiciones seguras, sostenibles y responsables en la gestión operativa del COLPER.



Sostenibilidad Ambiental

Se ejecutaron acciones programadas promoviendo el uso responsable de los recursos institucionales y fortaleciendo las buenas prácticas ambientales.



Sistemas de Seguridad

Se realizaron revisiones y mantenimientos preventivos de los sistemas de seguridad, manteniéndolos operativos mediante controles periódicos.

Objetivo 4. Continuidad tecnológica y digitalización.

En este objetivo nos enfocamos más en el área de tecnologías de la información. La infraestructura tecnológica ha estado acorde, no hemos tenido ninguna caída mayor en cuanto a la disponibilidad del sistema, siempre ha estado arriba. Y en la digitalización de procesos hemos tenido algunas reuniones, todavía no hemos digitalizado al menos un proceso que es lo que mencionó el PAO.

Hoy en coordinación con el departamento contable, echamos a andar una carpeta, es una prueba y error desde nuestros medios, sin contratar a ninguna empresa y esperamos que sea uno de los procesos con los que confiamos podamos terminar este periodo 2026, digitalizando.

Objetivo 4: Continuidad Tecnológica y Digitalización

Garantizar la continuidad operativa y la seguridad tecnológica del COLPER mediante la modernización, mantenimiento y digitalización de sistemas e infraestructura institucional.

Infraestructura Tecnológica

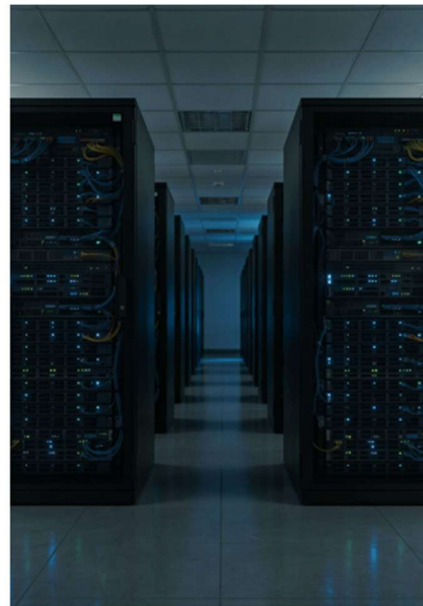
Se garantizó la operatividad de los sistemas tecnológicos y se fortalecieron las acciones de respaldo de información para asegurar la continuidad operativa.

Digitalización de Procesos

Se avanzó en la búsqueda de métodos para la digitalización de procesos institucionales, con el fin de mejorar la gestión y el funcionamiento de plataformas y sistemas del COLPER.

Disponibilidad del Sistema

Indicador clave: porcentaje de los 365 días del año con funcionamiento correcto de sistemas y páginas web. Avance: **50%** al cierre del II trimestre.



En conclusión: El análisis del periodo de los dos primeros trimestres, estos seis meses ha sido de un 50%, esperando que en los próximos seis meses abarquemos también el 50% restante. De igual forma como se lo solicitaron a Carlos, entonces me permito adelantarme por acá, tenemos también en el cuadro que se les envió, en el cuadro resumen, lo de Servicios Generales y aquí se evidencia también el primer trimestre, segundo trimestre, su avance y sus observaciones. Entonces en este momento yo finalizo y quedo atento a cualquier consulta o comentarios que gusten.



Conclusión: Avance del Plan Anual Operativo

50%

Avance General del PAO

Progreso alcanzado al cierre del segundo trimestre en todas las áreas del plan.

Balance del Período

El análisis del cumplimiento del PAO evidencia un avance aproximado del **50%** de las actividades programadas, reflejando un progreso significativo en la ejecución de los objetivos establecidos.

Se han alcanzado importantes avances en **infraestructura, contratación, sostenibilidad y tecnología**. Aún queda una parte importante del plan por desarrollar para lograr el cumplimiento total de las metas planteadas al cierre del año 2026.

☐ El seguimiento continuo garantiza la transparencia y el cumplimiento institucional.

La presidenta Yanancy Noguera.

Yo tengo dos consultas. ¿Algún otro director o directora?
¿No?

1. Josué, ¿Es posible o cuántos de los indicadores que existen hoy dentro del PAO se pueden pasar a indicadores objetivos, me refiero a numéricos más que subjetivos? Esa es, digamos, la primera pregunta. O sea, ¿Cuánto podemos avanzar de lo cualitativo a lo cuantitativo?

2. Y la segunda consulta es del trabajo que está considerado dentro del semestre. ¿En qué áreas cree usted que falta establecer políticas o procedimientos?

El señor Josué Jara, encargado de Proveeduría y Servicios Generales

En cuanto a los indicadores cuantitativos, al menos en Proveeduría, que es uno de los que más volumen de trabajo tiene durante todo el año, es un poco complicado porque a pesar de que hay un PAO, que hay un presupuesto, la demanda es muy variable. No podría decirle que vamos a tener 50 procesos de contratación porque no depende de mí. La proveeduría espera que los departamentos hagan sus solicitudes de compras y no depende de mí que lleguen 10 de Proyección, 10 de Contabilidad, 10 del Fondo de Mutualidad. Entonces no podría decirle que vamos a hacer 50 procesos de contratación administrativa, ni que vamos a aumentar los procesos de contratación administrativa, porque no es algo que esté en nuestras manos, a pesar de que en el PAO está y en el presupuesto están las compras que esperamos hacer, pero salen más, normalmente aparecen compras adicionales a las que están en el presupuesto o en el PAO.

Entonces podríamos hacer el análisis para cambiar a una forma porcentual, pero estaríamos en el mismo escenario, cumplir con el 100% de las solicitudes de Proveeduría que llegan, cumplir con el 100% de los mantenimientos, porque igual podríamos hablar de mantenimientos en la infraestructura de cinco, entonces cumplir con los cinco mantenimientos ya previstos de contratos.

Entonces doña Yanancy, y directores, podemos hacer el análisis para ver cómo cambiamos de lo cualitativo a lo cuantitativo, pero es un poco difícil porque no depende de nosotros mismos, sino más bien depende de las otras unidades y sus solicitudes. En tecnologías de información sí podríamos poner tal vez algún objetivo que sea más cuantitativo a la hora de hacer su medición, su indicador, como era por ejemplo la digitalización de este año 2026 de al menos un proceso, ahí decía uno, tal vez para el próximo año 2027 aumentarlo y hacerlo de una forma cuantitativa, me parece.

Y en cuanto a la mejora de procedimientos y procesos, bueno, es claro que, a nivel general de la Proveeduría, necesitamos terminar los Manuales de Procedimientos y procesos de los puestos, eso es para mí lo principal.

Y en cuanto a mi departamento, o al que yo tengo a cargo, me parece que el Reglamento de Adquisiciones ya es hora de hacerle actualización para estar tal vez no más cubiertos, sino como estar un poco más claros, que contenga un poco más de lo que la Ley General de Contratación Pública y su Reglamento han incluido, que nosotros también lo podemos adoptar.

Ahora bien, la contratación administrativa por principios dice: “Lo que no están en reglamento, váyase a la ley. Entonces no estamos descubiertos, pero podemos mejorar el Reglamento de Adquisiciones.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, gracias.

Yo hice el comentario y tal vez va para Josué y también para Diego de que los indicadores de un plan de trabajo, independientemente de la metodología que se utilice, deberían estar relacionados con la gestión de mejora del trabajo.

A ver, eso quiere decir que el trabajo regular, digamos, pues sí puede ser sujeto a un indicador, pero lo que debería ser sujeto a un indicador son las mejoras, las nuevas tareas, los proyectos, digamos que van a darle más valor a la organización.

Me parece que en el Área de Servicios Generales hay que eficientizar los indicadores y también las asignaciones y las tareas, porque si no, al final lo que vamos a tener es un Plan de Trabajo que lo que tiene son todas las tareas regulares que se hacen en el área y no realmente los aportes incrementales a la operación. Eso es, como un comentario que hago pensando en que pronto hay que empezar a organizar el PAO del próximo año. Entonces el PAO del próximo año no debería ser el mismo de este año con otros indicadores, otras fechas, debería ser algo que esté vinculado a las mejoras que tengan que ver con los procesos que se innovaron este año, Eso es un poquito como mi valoración.

Creo que no hay más consultas ni comentarios, entonces estaríamos, Josué.

El señor Josué Jara, encargado de Proveeduría y Servicios Generales

Okey, muchas gracias. Anotado, doña Yanancy el cambio para el próximo PAO, si Dios quiere.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias, Josué.

El señor Josué Jara, encargado de Proveeduría y Servicios Generales

Buenas noches, para servirles.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Okey, listo. Bueno, para seguir, ya que la noche va para largo.

Vamos a ver, aquí tal vez eso era importante verlo al inicio, sin embargo, para el aprovechamiento de los compañeros que ya estaban en sala, los tomamos en su participación. Este año nosotros tuvimos un cambio muy importante en lo que era el tipo

del Plan Anual Operativo relacionado a años anteriores. Aquí sí quiero ser muy sincero con ustedes y realmente tratamos de hacerlo de la mejor forma posible.

Igual la idea desde el inicio era poder montar indicadores que nos permitieran llevar un control un poco más cuantitativo, como indicaban ustedes ahora, sin embargo, hay algunos temas que no fue posible o no ha sido tan fácil definirlos de esa forma. Entonces, a nivel de introducción, para no cansarlos mucho, el Plan Anual se dividió en cuatro grandes ejes:

1. Por un lado todo lo que es la parte de finanzas.
2. Luego la persona colegiada que es relacionado a todos nuestros colegiados, cómo buscar que esas personas se mantengan con el Colegio y pueda mejorar la satisfacción y lealtad con el Colegio como tal.
3. Está el tema de procesos internos, que la idea de este eje estratégico era valorar los procesos, reglamentos, todo lo relacionado con todo este tema interno del Colegio como tal.
4. Y por último también lo que es el aprendizaje y crecimiento, que va muy enfocado más que todo hacia los colaboradores y la mejora continua en cuanto a servicio al cliente y atención a colegiados o futuros clientes o externos.

PLAN ANUAL OPERATIVO 2026

Ejes Estratégicos

El seguimiento y la evaluación del PAO 2026 se desarrolló mediante la metodología del Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), la cual facilita la alineación de las acciones operativas con los objetivos estratégicos institucionales, organizadas en cuatro perspectivas fundamentales.



En cuanto a este tema, para contarles, bueno, el PAO se dividió en esas cuatro perspectivas y tenemos prácticamente 11 acciones estratégicas muy claras.

- La primera está relacionado al tema del timbre, cuyo objetivo principal era fortalecer la sostenibilidad financiera del Colegio.

- La segunda era la gestión de cobro, que como objetivo estratégico fue impulsar el crecimiento y fortalecimiento del gremio mediante la reducción de la morosidad, la sostenibilidad financiera, que es asegurándonos que la ejecución presupuestaria sea de la mayor forma eficiente, tanto con los controles que se han logrado implementar hoy.

- Por otro lado está todo el tema de incorporaciones, que se buscaba esta acción estratégica como tal, poder aumentar la cantidad de colegiados activos en cuanto a personas colegiadas, teníamos alianzas estratégicas, que va relacionado con todo el tema de promover alianzas no solo de capacitación, sino también que sea algún tipo de beneficio.

Uno de los puntos claves realmente ha sido la bolsa de empleo y esto viene desde hace muchos pasos atrás y es un tema que no se ha logrado resolver, por eso pueden ver que en cuanto a la ejecución del semestre a nivel general del Colegio es el indicador más bajo y hasta cierto punto el 35 está muy por arriba.

Sin embargo, si se han hecho esfuerzos, tal vez no se logran ver, pero sí se ha hecho, digamos si se buscó en su momento la forma de poder mejorar esta bolsa de empleo y ahora más bien aprovechando los esfuerzos también realizados por los directores, esperamos o va a ser el objetivo clave para este tercer trimestre del año.

- En cuanto a capacitaciones de colegiados, también está el tema de impulsar todo el tema de formación continua de los colegiados y lograr esa retención que es tan importante para nosotros.

- En cuanto a procesos internos, tenemos todo lo relacionado con manuales de procedimiento, la gestión institucional y el conocimiento de los colaboradores en cuanto a las labores que realizan.

- Todo el tema de gobernanza va muy relacionado también a todo el tema de la ejecución para que se haga un aprovechamiento de los recursos del Colegio como tal.

- Y, por otro lado, la simplificación de procesos.

La última perspectiva era aprendizaje y crecimiento y en relación con este tema está bueno todo lo relacionado con la capacitación del personal, que realmente durante muchos años el personal estaba un poco abandonado y más bien nos hemos enfocado a recibir capacitaciones tanto a nivel general como a nivel específico de cada una de las áreas de los colaboradores. Entonces a grandes rasgos la ejecución del primer semestre del 2020 a nivel general nos da un 47%.

Perspectiva	Acción Estratégica	Objetivo Estratégico	EJECUCION PRIMER SEMESTRE
Financiera	Timbre y colegiatura	Fortalecer la sostenibilidad financiera del Colegio	50%
	Gestión de cobro	Impulsar el crecimiento y fortalecimiento del gremio	50%
	Sostenibilidad Financiera	Asegurar una ejecución presupuestaria eficiente mediante controles y seguimiento adecuados.	50%
	Incorporaciones	Impulsar el crecimiento del COLPER mediante la afiliación de nuevos colegiados y la mejora de su atención.	40%
Personas Colegiadas	Alianzas estratégicas	Promover el desarrollo profesional de las personas colegiadas	50%
	Bolsa de empleo	Fortalecer los servicios de apoyo al colegiado	35%
	Capacitaciones de colegiados	Impulsar la formación continua de las personas colegiadas mediante capacitación y alianzas estratégicas.	50%
Procesos Internos	Manuales de procedimientos.	Mejorar la gestión institucional y el conocimiento organizacional	40%
	Gobernanza	Garantizar una administración transparente, eficiente y orientada a resultados	50%
	Simplificación de procesos	Impulsar la transformación digital y la eficiencia operativa	50%
Aprendizaje y Crecimiento	Capacitación del personal	Fortalecer las capacidades del personal y la innovación organizacional	50%

EJECUCIÓN DEL PRIMER SEMESTRE DEL 47%

Si nos vamos un poquito más adentro por decirlo así, o respecto a cada una de sus perspectivas, tenemos, bueno en cuanto a timbres podemos indicar y ya viéndolo aquí en una parte más numérica o más un indicador que es medible, podemos ver cómo los timbres incrementaron en un 21% en comparación al año 2025 y que nuestro presupuesto anual 2026 a esta fecha tenemos una ejecución del 54%.

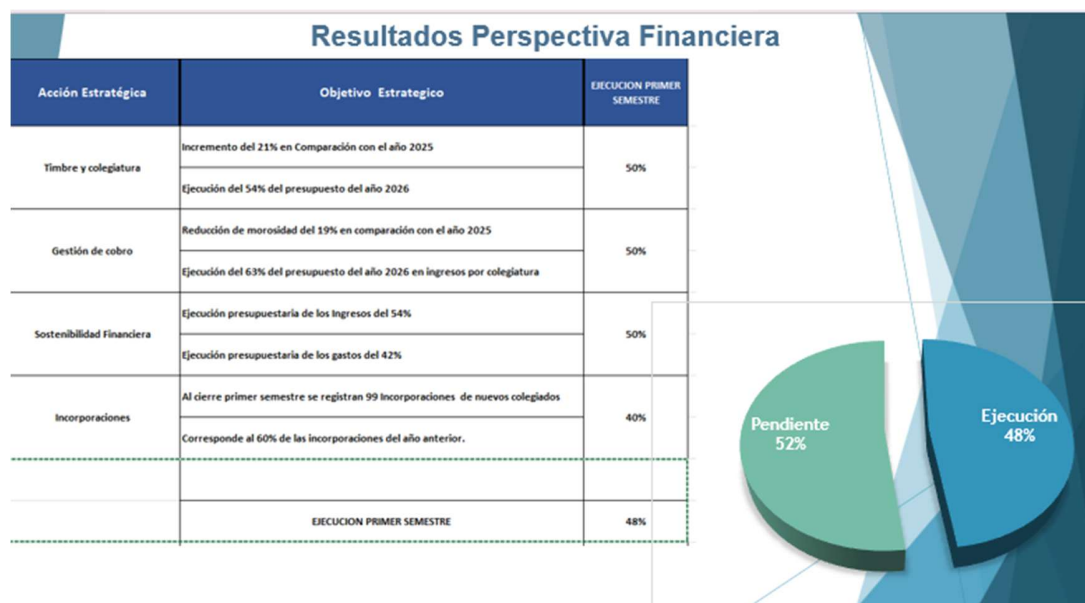
Entonces a pesar de que se han hecho esfuerzos, realmente sí se han hecho bastantes esfuerzos en cuanto al tema del cobro, sabemos que también nos queda mucho camino por adelante, entonces más bien las expectativas son bastante buenas ahora que ya vamos a poder aplicar un poco más el conocimiento que adquirimos con las capacitaciones, en cuanto al tema del SICOP, creo yo que vamos a tener una ejecución más del 100% en cuanto al presupuesto 2026 y ese crecimiento que lo indican que estaba entre los indicadores de este PAO.

En cuanto a la gestión de cobro también tenemos una reducción de la morosidad del 19% en comparación al año 2025 y una ejecución del 63% en cuanto a los ingresos por colegiatura, o sea, son datos bastante importantes y que nos dan tranquilidad de que por lo menos el tema de ingresos que ha causado tanta polémica a nivel interno sobre ese temor de que qué va a pasar con el timbre, de que qué va a pasar con nuestros colegiados, podemos ver ahora los datos que indicaba nuestro compañero de contabilidad, que la cantidad de colegiados ha ido en crecimiento, entonces súper importante.

La sostenibilidad financiera en cuanto a la ejecución presupuestaria un 54% de ingresos, un 42% del gasto.

Y, en cuanto a incorporaciones, al cierre del primer semestre registramos 99 incorporaciones que corresponden al 60% de las incorporaciones que tuvimos el año anterior.

Sin embargo, estamos un poquito por debajo de las 250 incorporaciones que habíamos proyectado a finales del año anterior, lo que nos da en cuanto a la perspectiva financiera, un porcentaje del 48% de ejecución.



En cuanto a resultados relacionados a la perspectiva de personas colegiadas, acá sí es un poco más difícil, como les indicaba ahora, pero no imposible, el tema de un indicador que sea un poco más medible, no tanto texto que sea un poco subjetivo, sino más bien la idea es ojalá poder llegar a tener datos exactos y medibles y que todo este conocimiento adquirido durante este año nos permita que el PAO del próximo año sea mejor y sea más aterrizado en cuanto a este tema de los indicadores, que creo que yo es el objetivo principal.

Hay mucho punto de mejora y para mí lo más importante es, ya que se logró hacer un cambio importante en cuanto a la presentación del PAO, es ahora que trabajaremos en el del próximo año, identificar los errores que por supuesto tuvimos errores a la hora de elaborarlo y se pueda resolver y tener un Plan Anual Operativo más eficiente el próximo año.

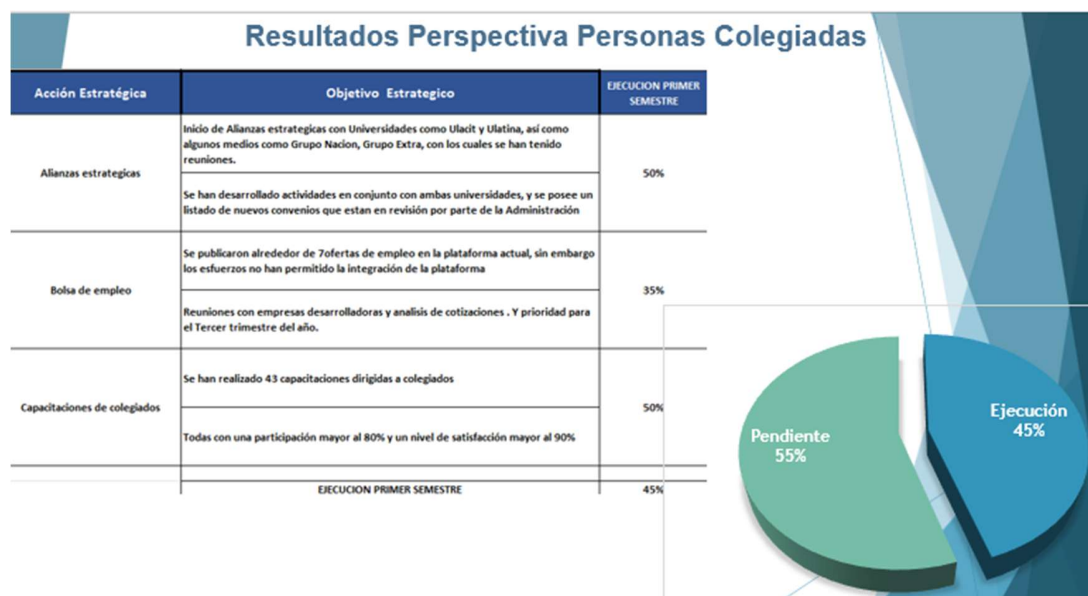
En cuanto a alianzas estratégicas, se mantiene lo que son los convenios con universidades, tanto con la ULACIT como con la Universidad Latina, así como medios por los cuales hemos tenido reuniones.

Creo yo aquí que es bastante importante indicar que la carrera de la Comunicación y ese trabajo tan grande que se ha hecho en las últimas semanas nos ha abierto muchos contactos importantes de medios, entonces la idea es aprovecharlo no sólo para promocionar o invitarlos a que sean patrocinadores de la Carrera, sino también a todas las gestiones relacionadas con invitar a los trabajadores de esas empresas para que se incorporen al colegio y también por todo el tema relacionado con cobro.

En cuanto a la bolsa de empleo, aquí sí es importante indicar, como se indicaba hace un momento, durante el primer trimestre y con la plataforma actual que tenemos, prácticamente fueron siete ofertas de empleo que se lograron promocionar, lo que realmente es bastante bajo en comparación a los a las expectativas que teníamos.

Si se han realizado reuniones con empresas desarrolladoras y el análisis de cotizaciones, como se comentaba hace un momento, también gracias al aporte de los directores que ahí nos han metido la mano para el desarrollo de esta bolsa de empleo y como les indicaba hace un momento, es uno de los puntos claves para este tercer trimestre del año.

En cuanto a capacitaciones y basado en datos que se les ha mostrado, al 30 de junio se han realizado 43 capacitaciones, todas con una participación mayor al 80%, que son indicadores de este PAO 2026 y con un nivel de satisfacción mayor al 90%. Eso nos da la ejecución del primer semestre en cuanto a esa perspectiva de 45%.



En cuanto a procesos internos, está todo lo relacionado a manuales de procedimientos, acá sí es importante indicar que cada uno de los departamentos ya cuenta con su listado de procedimientos, los cuales ya están por decirlo así, listos y también cuáles son aquellos procesos principales a los que debemos documentar en las siguientes semanas.

Se han desarrollado capacitaciones al personal, esto sí es bastante importante, que no solo en temas de procedimiento, sino que en temas de reglamentos, en temas de políticas, se ha trasladado todo a los colaboradores, con el fin de hacer una mejora en los procesos de atención a los colegiados y poder resolver las consultas que a menudo tenemos.

Gobernanza: Todo el tema del seguimiento institucional, no sólo de la parte presupuestaria, sino también el uso eficiente de los recursos y todo el tema de atención que para nosotros es sumamente importante. Y por otro lado está todo el tema de simplificación de procesos, en los cuales prácticamente todos los procesos de colegiados se han desarrollado ahora por medio de formularios.

La idea es reducir un poco toda la tramitología y que ellos sientan que el Colegio está en esa capacidad de modernización. Poco a poco, en algún momento dentro de las expectativas está todo el tema de digitalización y también toda la parte de archivo documental.

En cuanto a aprendizaje y crecimiento, bueno, tenemos la capacitación al personal, Se han realizado cinco capacitaciones a nivel general del personal. Como les indicaba anteriormente, en años anteriores prácticamente era muy poca la capacitación que se brindaba y ahora más bien sí hemos buscado la forma de que los colaboradores por un lado estén contentos de trabajar acá y por otro lado que los conocimientos adquiridos sean implementados para brindar un mejor servicio al cliente o resolver las dudas o mejoras en cuanto a procesos.

Y también cada departamento ha contado con al menos una capacitación de su área en específico para al menos uno de los colaboradores en campos muy específicos y que sus conocimientos puedan ser utilizados para el Colegio.

A nivel general, en cuanto al cumplimiento de los planes de trabajo del 2026, que fueron los diferentes planes que ustedes pudieron ver en uno de los archivos que se les compartió, en donde vienen prácticamente separado por trimestre cuáles fueron los avances realizados en cada uno de ellos, tenemos que la Dirección Ejecutiva tiene un porcentaje del 46%. Podemos decir que la Dirección Ejecutiva tiene prácticamente gran parte del cumplimiento del PAO y algunas otras labores que ustedes ahí pudieron ver y cualquier consulta que ustedes tengan ahora, con todo gusto las podemos aclarar. Proyección está un 47,5%, Servicios Generales un 50%, el Departamento de Contabilidad y Finanzas, como indicó don Roberto hace un momento, 39.58%.

En cuanto a la Unidad de Talento Humano, que va muy relacionado con todo el tema de capacitaciones al personal y todo el tema interno de procesos internos. En esa última perspectiva está en un 65% del cumplimiento anual.

Y, el Centro Recreo que va muy relacionado al tema de mantenimiento y atención, estamos con un 50% de ejecución durante este primer semestre. Esto basado en los

planes de trabajo de cada uno de los departamentos que fueron presentados a finales del año anterior.

A nivel de resumen, con base en el informe cumplimiento del PAO, el desempeño general fue del 46.8 de la ejecución, que va muy alineado con los avances que esperábamos. Esto sí ha sido una experiencia bastante provechosa y un reto, porque para mí todo este tema del Colegio ha sido un reto bastante interesante y estamos en ese plan de mejora que les indicaba hace un momento.



En cuanto a retos para estos dos trimestres que vienen, nos proponemos fortalecer la bolsa de empleo, que es nuestra principal prioridad para los meses siguientes, acelerar todo el tema de documentación, de Manuales de Procedimientos, que va muy ligado a la mejora continua y atención a nuestros colegiados.

Lo de las incorporaciones, que a pesar de que estamos mejor que el año anterior, realmente estamos un poquito lejos de los 250 que habíamos proyectado.

Automatización y digitalización de procesos, en los cuales quiero agradecer también aquí un apoyo que hemos sentido de don Dilmar, que también ha estado muy de la mano con nosotros en el proceso de digitalización.

Mejorar la efectividad en la gestión de cobro, aunque se ha reducido en un 19%, aún tenemos ese margen de mejora. Hay procesos que se han ido cambiando, sin embargo, todavía de acuerdo con nuestro reglamento, que después de tres colegiaturas podríamos inactivarlos, la idea más bien es darle ese seguimiento que durante mucho tiempo no se realizó.

El otro tema, los indicadores de gobernanza y satisfacción, creo que va muy de la mano de lo que ustedes ahora conversaban, de que lo ideal de un PAO no es prácticamente

venir y decir ¿Qué hice, ¿qué no hice? sino más bien poderlo mostrar con números. Y creo yo que esta es la principal experiencia o el mayor conocimiento que tenemos con este cambio que realizamos, de que hay muchas posibilidades de mejora para el siguiente año.

Eso sería sobre, a nivel general, un resumen ahí bastante rápido sobre el tema del pago del Colegio. Si tuvieran alguna duda o quisieran ver igual el Excel, en donde vienen los diferentes puntos un poco más detallados, con todo gusto.

La presidenta Yanancy Noguera.

Auxiliadora.

¿Alguien más? Si no estaría luego yo.

¿Alguien más?

Okey, una única ronda.

Auxiliadora y luego yo.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Gracias. Don Diego, gracias por el esfuerzo de concretizar todo lo que se hace, porque yo soy testigo de que el Colegio es un mar de cosas y solo cuando ya uno las ve así, uno dice, “juepúchica”, ¿Cómo hace para hacer todo tan ...? Pero es la forma de poder medir. Yo tengo una consulta, una es con relación a las cinco capacitaciones que se le ha dado al personal de qué se han dado, ¿Cómo se mide el impacto de? ¿Cómo mide usted el impacto de la capacitación? ¿Participan todos o no participan todos? ¿Y qué han pedido o qué han sugerido para este segundo semestre los colaboradores sobre en temas quisieran ser capacitados?

Eso sería.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias.

De estas cinco capacitaciones, aquí es importante también destacarles que hemos tenido convenios con algunas instituciones, Bancos que se nos han acercado, hemos tenido capacitaciones en cuanto a temas no solo de sostenibilidad, sino también a temas de control interno, a temas de seguridad bancaria, a temas de seguridad en cuanto a procesos.

Aquí también es importante que recibimos capacitaciones de servicio al cliente. Para este segundo semestre, continuaremos con capacitación de servicio al cliente, que creo yo que es la prioridad. Realmente la participación a las capacitaciones, procuramos que sea todos nuestros colaboradores, por eso se están realizando los miércoles, que es prácticamente el día cuando venimos todos o la mayoría, pero sí hemos procurado digamos que seamos todos los colaboradores los que participemos.

Adicional a eso les decía también por departamento, digamos en el Departamento de proyección una capacitación sobre equipo y sobre todo el tema audiovisual que era muy importante porque sabíamos que lo vamos a utilizar para alquileres, para nuestras propias presentaciones y para X cantidad de cosas, entonces se hizo este tipo de capacitación para el colaborador.

En cuanto a contabilidad también hemos estado promoviendo en el caso interno, Ahora queremos también enfocarnos un poco en la parte de todo el tema relacionado a la parte laboral también en cuanto a una capacitación en donde, al final es conocer lo que tenemos, conocer las leyes que tenemos, conocer que ha cambiado a nivel país, verdad, entonces eso es lo que queremos para los próximos seis meses, mejorar un poco la cultura nuestra enfocado en servicio al cliente y también ese conocimiento de la reglamentación, porque muchas veces la gente todavía cree que no ha habido cambios en cuanto a reglamentos, entonces esa parte también se está valorando para los siguientes meses.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Listo, Diego?

Lo mío es más como una sugerencia para la mejora del PAO para el 2027.

Bueno, hoy la inteligencia artificial te resuelve muchísimas cosas y yo creo que si se va trabajando con tiempo se pueden utilizar herramientas gratuitas y ya sí fuera necesario, pues se podría comprar temporalmente algún paquete de herramientas para que la misma inteligencia artificial ayude a optimizar el instrumento. O sea, cuando yo veo que hay un indicador que se cumplió, que todos los indicadores de un área se cumplieron al 100%, pues lo pongo en duda porque no hay tal nivel de perfección en ninguna actividad, ni tampoco un nivel de perfección de una persona responsable.

Ahí yo lo que veo son problemas de indicadores, porque si el indicador es muy subjetivo digamos que yo puedo explicar que sí se cumplió y lo traduzco en un cumplimiento perfecto. Entonces yo creo que hay que trabajar más para que el PAO tenga indicadores objetivos y que sea retador en el sentido de que son acciones de mejora, no lo que es el día a día del trabajo.

Y yo creo que, de nuevo, la inteligencia artificial puede ayudar mucho en ese proceso porque es perfecta para eso, la inteligencia artificial es perfecta para estandarizar este tipo de cosas.

Entonces lo dejo como sugerencia.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Muchas gracias, doña Yanancy, viera que aquí yo creo que ya les he dicho varias veces, el día a día realmente en el Colegio es bastante, bastante grande, bastante importante y a pesar de que se han querido hacer esfuerzos y se han querido implementar estrategias y todo, realmente a veces es un poco complejo.

Sin embargo, estamos a tiempo, como usted mismo lo indica, tal vez el año anterior con inexperiencia por las carreras de tener ya casi todo encima, no se hizo de una forma

correcta. Sin embargo, sí estamos en este plan de mejora continua y tomaré muy en cuenta su comentario para o esta sugerencia para ahorita que empezaríamos con todo el tema del PAO 2027.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, seguimos.

5.3 Recomendación Adjudicación Auditoria

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias.

El siguiente tema va en relación a la recomendación de adjudicación de auditoría, la contratación AC-007-2026 y a este respecto quiero comentarles que como conversamos ahora en la parte financiera, para nosotros entonces es sumamente importante que se pueda llevar a cabo este año la auditoría.

Actualmente la auditoría corresponde a dos años, sin embargo, para esta en específico solicitamos que fueran dos años y el primer trimestre del presente año, con el fin de poder tener un dictamen más exacto de la situación actual del Colegio. En cuanto a esa contratación. Se invitó a 11 firmas auditores para que participen en el proceso con un periodo de más de 10 días para la presentación de las ofertas correspondientes.

Sin embargo, se recibieron únicamente tres ofertas dentro del plazo establecido.

- a. La primera por BCR Consultores S.A
- b, la segunda por el despacho Gómez Durán y Asociados SAP.
- c. Y la tercera por Murillo y Asociados S.A.

En cuanto a la metodología de evaluación, se realizó conforme al cartel, aplicando:

- E 70% del monto de la oferta.
- El 30% de experiencia, en donde tienen que aportarnos una serie de comprobantes que han realizado auditorías en instituciones similares al Colegio.

En cuanto a resultados de admisibilidad, las tres ofertas cumplieron con todos los requisitos legales, sin embargo, la oferta presentada por BCR Consultores, no contemplaba lo que era la evaluación financiera correspondiente al primer trimestre 2026, lo que para nosotros es realmente una parte esencial de la contratación, Entonces, al no estar contemplada esta evaluación, la oferta fue declarada *inadmisibile* ya que no cubría la totalidad del alcance requerido.

En cuanto a la evaluación económica de las dos ofertas, entonces, que sí cumplieron con todos los requerimientos, tenemos que La empresa Despacho Gómez Durán obtuvo un 70% en cuanto al precio, con un monto de \$5.769.246,00 (cinco millones setecientos sesenta y nueve mil doscientos cuarenta y seis colones) y la empresa Murillo y Asociados,

en su oferta, cotizaron mil colones y un poquito más. (¢5.770.384,00 – cinco millones setecientos setenta mil trescientos ochenta y cuatro colones)

En cuanto a la experiencia, ambas firmas presentaron la cantidad de referencias solicitadas que era mayor a 16, obteniendo un 30% del puntaje obtenido en cuanto a experiencia y un resultado final de acuerdo con el análisis realizado del 100% para el despacho Gómez Durán y para la empresa Asociados y Murillo y Asociados, un 99.99%.

En cuanto a la recomendación de adjudicación, aquí es importante indicar que, –tal vez me adelanto una filmina más–, comentarles que ayer este tema ya fue visto también en el Consejo del Fondo de Mutualidad, y ayer tomaron el acuerdo de aceptar la recomendación para que sea el Despacho Gómez Durán y Asociados la firma que pueda realizar la auditoría con el monto de ¢5.769.246,00 (cinco millones setecientos sesenta y nueve mil doscientos cuarenta y seis colones)

Entonces, basado en la recomendación del Fondo de Mutualidad y en el análisis realizado por la Administración, es que la Administración recomienda adjudicar la contratación AC-007-2026 al Despacho Gómez Durán y Asociados SAP, por haber obtenido la calificación más alta, cumplir integralmente los requisitos legales, técnicos y económicos y por presentar la oferta con menor costo evaluado, siendo el monto recomendado de adjudicación por ¢5.769.246,36 (cinco millones setecientos sesenta y nueve mil doscientos cuarenta y seis colones, con treinta y seis céntimos) monto que ya incluye el impuesto al valor agregado.

Esa sería nuestra solicitud de adjudicación.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. Muchas gracias.

Entonces, voy a someter a votación el acuerdo. ¿Diego necesario que queden firme hoy, para proceder?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, por favor, porque si queremos iniciar con esto lo antes posible.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien, entonces voy a someter a consulta el acuerdo para el voto respectivo y posteriormente solicitaré el voto para dejarlo en firme.

ACUERDO UNÁNIME JD-06-33-26

Con fundamento en la recomendación emitida por el Fondo de Mutualidad y el análisis técnico y administrativo realizado por la Administración, la Junta Directiva acuerda adjudicar la contratación AC-007-2026 al Despacho Gómez

Durán y Asociados SAP, por haber obtenido la calificación más alta en el proceso de evaluación, cumplir integralmente con los requisitos legales, técnicos y económicos establecidos en el cartel, y presentar la oferta de menor costo evaluado. El monto de la adjudicación es de ₡5.769.246,36 (cinco millones setecientos sesenta y nueve mil doscientos cuarenta y seis colones con treinta y seis céntimos), impuesto al valor agregado incluido. Acuerdo firme.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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.

Solicito ahora los votos para dejar este acuerdo en firme.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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, gracias.

5.4 Adenda 01 Contrato Yizus - Colper

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente tema está relacionado con la adenda 01 del contrato de la empresa YIZUS con el Fondo de Mutualidad.

Bueno, aquí quiero comentarles que el Fondo de Mutualidad realizó la solicitud de una adenda al contrato vigente con la empresa YIZUS, con el objetivo de ampliar los servicios de publicidad, mercadeo y comunicación digital. Aquí lo más importante es que se amplía la cantidad de requerimientos que la empresa nos va a presentar, que tiene que elaborarle al Fondo de Mutualidad, sin embargo, no va a haber ningún impacto presupuestario, creo yo que esto es lo más importante y dejar claro que prácticamente la solicitud establece que la incorporación de su nuevo servicio no genera un incremento en el monto contratado, se mantienen las mismas condiciones económicas del contrato original y a la

vez lo que se indica en esta adenda es que se incorporan más servicios dentro del costo actualmente vigente.

Aquí es importante también que quede claro que todo este tema fue visto con nuestro asesor legal, en donde se le hizo la consulta correspondiente si correspondía un nuevo contrato o más bien una adenda y fue nuestro mismo asesor el que nos indicó que el paso correcto era la adenda. Entonces en cuanto a los nuevos servicios solicitados está gestión estratégica en redes sociales, en donde se va a elaborar hasta seis materiales mensuales para Facebook, Instagram, publicaciones gráficas, carruseles, reels, Stories, Motion Graphics y animaciones hasta tres materiales mensuales para LinkedIn y adaptación de contenidos según cada plataforma digital.

Adicionalmente se agregó como el segundo punto clave el WhatsApp Marketing mediante la elaboración de estas 10 mensajes estratégicos mensuales, todo el tema relacionado con la comunicación institucional del Fondo de Mutualidad, la promoción de servicios, difusión comercial y contacto con públicos de interés, o sea todo el tema de segmentación el Email marketing mediante el desarrollo y diseño de seis piezas gráficas mensuales para campañas de correo electrónico y adaptación de formatos y elementos gráficos para distribución digital, aspectos relacionados con producción audiovisual institucional mediante la elaboración de podcast y también toda la gestión del canal de YouTube del Fondo de Mutualidad.

En cuanto a este tema, la valoración o la propuesta es que se permita ampliar significativamente, bueno, más bien la propuesta permite ampliar significativamente el alcance de la comunicación y mercadeo digital de la empresa YIZUS, con sus servicios brindados al Fondo de Mutualidad, incorporando herramientas de gestión en redes sociales, marketing directo, producción audiovisual y administración de plataformas digitales, sin generar costos adicionales para la institución.

Por lo tanto, la Administración solicita que se pueda aprobar la adenda del contrato vigente con la empresa YIZUS, para incorporar los nuevos servicios de gestión estratégica de redes sociales, WhatsApp Marketing, Email Marketing, Producción audiovisual institucional, gestión del canal de YouTube, manteniendo invariable el monto económico originalmente contratado, de conformidad con la solicitud presentada por el Fondo de Mutualidad y a su vez autorizar a la señora Presidenta de la Junta Directiva para que pueda firmar dicha adenda.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, Diego.

Para conocimiento de Paul, este es un tema digamos que viene de varias sesiones anteriores, se discutió mucho este asunto de las solicitudes que hizo el Consejo del contrato original. Es un contrato para dar la atención debida en temas de comunicación al Fondo de Mutualidad, porque la Administración del Colegio no lo está aportando.

Entonces nada más como para que tengas ese contexto y obviamente puedes abstenerse de votar dado que no conoces todos estos antecedentes que rápidamente acabo de mencionar.

Les solicito entonces los votos para aprobar la adenda al contrato vigente con la empresa YIZUS de Servicios de Gestión Estratégica de redes sociales, WhatsApp marketing, email marketing, producción audiovisual institucional y gestión del canal de YouTube, manteniendo invariable el monto económico originalmente contratado que se encuentra definido en el contrato original, dado que esto es una adenda y autorizar a la presidenta de la Junta Directiva a firmar dicha adenda.

ACUERDO UNÁNIME JD-07-33-26

Se acuerda aprobar la adenda al contrato vigente con la empresa YIZUS S.A. para incorporar los nuevos servicios de gestión estratégica de redes sociales, WhatsApp Marketing, Email Marketing, producción audiovisual institucional y gestión del canal de YouTube, manteniendo invariable el monto económico originalmente contratado, de conformidad con la solicitud presentada por el Fondo de Mutualidad, y a su vez se autorice a la presidenta de Junta Directiva a firmar dicha adenda.

Solicito los votos.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **De acuerdo, porque no hay una alteración de cobro en la adenda.**

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. Seguimos.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias

5.5 Cesión Contrato LGC a Istmo

El siguiente tema va igual una solicitud de Cesión Contractual.

Para explicarles un poco acá, resulta que en los antecedentes el Colegio mantiene desde el 01 de abril del 2014 un contrato con LCG Soft Consulting S.A, para la prestación del servicio relacionado con todo el hosting web y administración de dominios y mantenimiento y soporte técnico relacionado con todo el tema de los sitios web institucionales.

Aquí es importante indicar que, en marzo de 2015, se dio una adenda al contrato y esta adenda ha permanecido vigente por continuidad contractual. Según la cláusula

decimosegunda se establece que *“Ninguna de las partes puede ceder o transferir el contrato sin autorización previa y por escrito de la contraparte”*. Entonces, basado en una solicitud de la empresa, en la cual nos indican que tanto la empresa LCG Soft Consulting e Istmo Center S.A, representadas Ambas son representadas por el Sr. Gilbert Molina Martínez, nos solicitaron formalmente trasladar la ejecución contractual y la facturación a favor de Istmo Center S.A, como parte de un proceso de reorganización empresarial.

Según la gestión presentada, ambas compañías mantienen relación corporativa y comparten representación legal, garantizando la continuidad del servicio bajo las mismas condiciones existentes.

Basado en este tema, se hizo la consulta igual a nuestro asesor legal y se determinó que la gestión corresponde a una sesión contractual regulada por el artículo 102 de la Ley General de Contratación Pública, la cual permite ese tipo de modificaciones previa autorización de la Administración, dejando claro que esta sesión no modifica ni el objeto contractual, ni el precio, las condiciones económicas actuales, las obligaciones técnicas, el alcance de los servicios o las condiciones de ejecución vigente.

Aquí como para recalcar esto, prácticamente la modificación se limita únicamente a la sustitución de la razón social responsable de la ejecución contractual y su facturación. Por ende, la recomendación y la solicitud que nos realiza la Proveeduría, es que se pueda recomendar a la Junta Directiva, utilizar la sesión contractual de LCG Soft Consulting a favor de Istmo Center S.A., para autorizar la formalización de una adenda contractual que documente la sesión y a su vez instruir a la Administración y a la Proveeduría para que realicen las gestiones legales administrativas correspondientes.

Basado en lo que indico en este punto es que se le solicita que se pueda aprobar el siguiente acuerdo:

“Aprobar la sesión contractual de los derechos y obligaciones derivados del contrato de hospedaje, mantenimiento y administración de los sitios web institucionales del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, actualmente suscrito con LCG Soft Consulting S.A, a favor de Istmo Center S.A., manteniendo invariables las condiciones económicas, técnicas operativas vigentes y autorizar a la formalización de la respectiva adenda contractual”.

Esa sería la solicitud de la Administración.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo.

Conocido el acuerdo que fue redactado y lo tenemos en pantalla en este momento, voy a solicitar los votos respectivos.

ACUERDO UNÁNIME JD-08-33-26

Se acuerda aprobar la cesión contractual de los derechos y obligaciones derivados del contrato de hospedaje, mantenimiento y administración de los sitios web institucionales del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva de Costa Rica, actualmente suscrito con LCG Soft

Consulting S.A., a favor de Istmo Center S.A., manteniendo invariables las condiciones económicas, técnicas y operativas vigentes, y autorizar la formalización de la respectiva adenda contractual. .

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **De acuerdo, porque no hay una alteración de cobro en la adenda.**

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

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias y finalizo con los últimos dos temitas.

5.6 Informe Actividad Ley de Cinematografía y audiovisual

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Este es un informe, voy a hacerlo muy rápido porque a ustedes se les compartió en la carpeta, este informe un poquito más detallado, sobre una actividad que hubo el 22 de julio en el auditorio de la Universidad Veritas, en donde realmente gran cantidad de personas relacionadas con todo el tema audiovisuales y cinematografías se apersonaron debido a lo que es el tema de la Ley de Cinematografía Audiovisual N° 10657.

A nivel de resumen, les comento que se convocó prácticamente con una urgencia de tres días a que se presentaran unas ternas con personas relacionadas a dichos gremios, con el fin de que se pudiera conformar el Consejo Cinematografía y Audiovisual, el cual es el que se encarga prácticamente de administrar todo lo relacionado con el Fondo del Fomento de El Fauno, aprobación de presupuestos, definición de políticas relacionadas con el sector y así como nombramiento de direcciones estratégicas. Ese es un tema que viene desde el año anterior, en donde desde el 22 de mayo del 2025 se firmó la ley, sin embargo, nunca se estableció ningún reglamento que le diera validez a dicha ley. Entonces hay un temor bastante grande en cuanto a las personas pertenecientes a este gremio que están prácticamente sin ningún tipo de reglamentación legal, verdad, La convocatoria publicada prácticamente no era válida, entonces se valoró hasta la intención de interponer un recurso revocatoria, sin embargo se le dio una especial importancia al tema presupuestario, en donde no sólo la conformación de este Consejo no era realizado de una forma correcta, sino también de que se da una disminución bastante significativa en los presupuestos del Centro Costarricense y Cine Audiovisual en el programa de El

Fauno, Ibermedia y el Festival Internacional del Cine que se realizó o se está realizando en este momento, en donde prácticamente el presupuesto se reduce a los 50 millones de colores.

El gremio está muy preocupado por el debilitamiento institucional del sector audiovisual y a nosotros también nos preocupa por nuestros colegiados.

Por lo tanto, es importante indicarles que se procedió a llenar una serie de formularios en los cuales vamos a formar parte de este grupo que se va a continuar reuniendo con el fin de sentir o crear un grupo bastante importante entre las diferentes asociaciones, tanto de actores, la parte de videojuegos, la parte de sonidistas, la parte de audiovisuales, entonces la actividad se presentó más de 150 personas si no me equivoco, entonces estuvo bastante concurrido.

Dentro de los acuerdos y acciones identificadas, se tienen las siguientes:

- Presentar un recurso de revocatoria contra la convocatoria realizada.
- Promover la participación activa del sector mediante ternas y auto postulaciones, las cuales fueron presentadas el viernes anterior y ahora le corresponde al ministro de Cultura prácticamente definir quienes van a conformar ese Consejo de Cinematografía y Audiovisual.
- Dar un seguimiento a la publicación oficial del reglamento.
- Monitorear el proceso conformación de dicho consejo.

Entonces aquí lo más importante que ustedes sepan es que formamos parte de la actividad y se enviaron las comunicaciones correspondientes para que seamos tomados en cuenta en las futuras reuniones que va a mantener este tipo de asociaciones.

Cualquier duda que tengan sobre este tema, yo creo que en el informe que les pasé viene un poquito más detallado, entonces podrían basarse en esa información o si no, con todo gusto yo les podría ampliar.

5.7 Temas Varios

Y el último tema que traigo hoy es un tema en el capítulo de “Varios”, el cual tiene que ver con el traslado de la solicitud de beca a la Comisión de Becas, que se realizó el día de hoy, en donde la solicitante Angelith Picado Olivares, carné 1125 solicita una beca para cursar un técnico Marketing y Gestión de Medios Digitales en la Universidad Hispanoamericana. Esta solicitud ya fue trasladada –como les indico–, a la Comisión de Becas, en donde la señora Angelith sí cumple con todos los requerimientos correspondientes.

Aquí tal vez nada más un punto importante es en relación con el correo becas@colper.or.cr, que se creó con el fin más bien de que todo sea tramitado mediante ese correo y así tengamos una respuesta más oportuna a la solicitud de beca.

De acuerdo a una conversación que tuve con el director de la Comisión de Becas, se va a hacer un pequeño cambio en el correo donde ahora va a llamarse: solicitudesbecas@colper.or.cr, con el fin de que no genere esa posibilidad de confusión,

de que el colegiado crea que ese es un correo directo de la Comisión como tal, sino más bien que está enfocado prácticamente en resolver dudas o consultas, así como trámites relacionados a becas.

Esos serían los temas del día de hoy, no sé si tienen alguna consulta.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias Diego.

Marilyn tiene la mano levantada.

La señora Marilyn Vargas, secretaria de Junta Directiva

Yo sí tengo una consulta. El correo entonces que se utilizaba para becas, que es el contacto, el que decía contacto@colper, ¿Ese para qué se va a utilizar? ¿O Para qué se utiliza entonces?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Pero ahí no sólo llegaban cosas de becas, Marilyn. Por eso más bien fue que se creó el correo becas, para que digamos, todo lo relacionado a solicitudes de becas se direccionen a esa dirección. Ahora lo que vamos a hacer es añadirle una palabrita al inicio nada más como para que quede claro que no tiene vinculación directa con la Comisión.

El tesorero Dilmar Corella

Disculpen, esa aclaración se las hice yo precisamente por eso, para que no se confundan que es una línea directa o un correo de atención directo de la comisión de becas, sino es un asunto de trámites nada más.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo.

Muchas gracias, Diego por haber participado en la reunión de los colegas del Área Producción Audiovisual y ahí seguimos al pendiente sobre el asunto.

CAPÍTULO 6) TEMAS DE COLEGIADOS:

La presidenta Yanancy Noguera.

Vamos a pasar a los temas de colegiado. Tenemos dos incorporaciones, dos reincorporaciones, un cambio de grado y tres retiros.

Procedo con la lectura completa de todos los trámites que nos remite la administración, previa validación y solicito posteriormente los votos.

6.1 Incorporaciones:

- Jhostyn Enrique Díaz Tenorio, identificación 1-1835-0299. Él Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Periodismo.

ACUERDO UNÁNIME JD-09-33-26

Se acuerda aprobar la incorporación de Jhostyn Enrique Díaz Tenorio, identificación 1-1835-0299, en calidad de Bachiller en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Periodismo. Acuerdo firme.

- Jeannette María Coto Meza, cédula 1-1207-0236. Ella es Bachiller en Publicidad.

ACUERDO UNÁNIME JD-10-33-26

Se acuerda aprobar la incorporación de Jeannette María Coto Meza, cédula 1-1207-0236, en calidad de Bachiller en Publicidad. Acuerdo firme.

6.2 Reincorporaciones:

- Emanuel Miranda Pérez, cédula 2-0546-0288. Él es Bachiller en Periodismo y Licenciada en Periodismo con énfasis en Producción De Medios.

ACUERDO UNÁNIME JD-11-33-26

Se acuerda aprobar la reincorporación de Emanuel Miranda Pérez, cédula 2-0546-0288, en calidad de Bachiller en Periodismo y Licenciado en Periodismo con énfasis en Producción De Medios. Acuerdo firme.

- Sandra Sánchez Esquivel, cédula 1-0833-0879. Ella es Bachiller en Publicidad.

ACUERDO UNÁNIME JD-12-33-26

Se acuerda aprobar la reincorporación de Sandra Sánchez Esquivel, cédula 1-0833-0879, en calidad de Bachiller en Publicidad. Acuerdo firme.

6.3 Cambio de Grado:

- Fabrizzio Vargas Muñoz, cédula 1-1728-0637. Él solicita cambio de grado de Licenciado en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Producción Audiovisual a Máster en Comunicación Política.

ACUERDO UNÁNIME JD-13-33-26

Se acuerda aprobar el cambio de grado solicitado por Fabrizzio Vargas Muñoz, cédula 1-1728-0637, de Licenciado en Ciencias de la Comunicación Colectiva con énfasis en Producción Audiovisual a Máster en Comunicación Política. Acuerdo firme.

6.4 Retiros:

- Valeria María Vargas Fonseca, cédula 1-1715-0582.

ACUERDO UNÁNIME JD-14-33-26

Se aprueba el retiro de Valeria María Vargas Fonseca, cédula 1-1715-0582. Acuerdo firme.

- Randall Muñoz Sibaja, cédula 1-0957-0535.

ACUERDO UNÁNIME JD-15-33-26

Se aprueba el retiro de Randall Muñoz Sibaja, cédula 1-0957-0535. Acuerdo firme.

- Joselyne Elvira Ugarte Quirós, cédula 6-0388-0633.

ACUERDO UNÁNIME JD-16-33-26

Se aprueba el retiro de Joselyne Elvira Ugarte Quirós, cédula 6-0388-0633. Acuerdo firme.

La presidenta Yanancy Noguera.

Solicito los votos y posteriormente para dejar en firme

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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.

Votos para dejarlo en firme

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **De acuerdo.**

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

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

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

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

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias

CAPÍTULO 7) TEMAS DE DIRECTORES

La presidenta Yanancy Noguera.

Tenemos dos temas en el capítulo de directores

El primero se trata de un nombramiento en sustitución de Paul Ulloa Sandí en los premios Francisco “Chico” Montero Madrigal de la Comunicación por el colegiado Rodrigo Calvo Castro, carné 585.

Ese sería entonces un cambio que haríamos y proceder también de manera inmediata a informarle a Rodrigo para que él pueda alinearse con su equipo de jurados.

ACUERDO UNÁNIME JD-17-33-26

Se acuerda nombrar al colegiado Rodrigo Calvo Castro, portador del carné n.º 585, como integrante del jurado del Premio Francisco Chico Montero Madrigal de la Comunicación, en sustitución del colegiado Paul Ulloa Sandí.

Comuníquese el presente acuerdo a la Comisión de la Semana de la Comunicación, para lo que corresponda. Acuerdo firme.

Solicito los votos.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **De acuerdo.**

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

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

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

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

Y el segundo es sobre la propuesta de política de patrocinios que había presentado hace un par de sesiones.

No tuve comentarios de parte de directores, no tuve comentarios de parte de la Administración, entonces voy a proceder a tomar el documento como el documento guía para que el asesor legal nos ayude elaboración de la política y posteriormente tomar la aprobación respectiva, sobre todo considerando que puede ser un buen momento para comenzar a trabajar respecto a los patrocinios del año 2027 y ojalá, pues si fuera posible alguno para el año 2026.

Eso sería lo que tenemos en esta sesión de hoy.

Muchas gracias por. Fue una sesión muy larga, pero fue una sesión de resultados del semestre y eso es lo que provocó que se extendiera demasiado.

Vamos a dejar convocada la sesión ordinaria del martes 04 de agosto a las 07:15 de la noche.

Al ser las 09:46 de este martes 28 de julio, damos por concluida la sesión de junta directiva del día de hoy.
Muy buenas noches.