



AGENDA SESION ORDINARIA 35-2026

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

Asistencia:	
Cargo	Nombre
Presidenta	Yanancy Noguera Calderón, presidenta, cédula 1-0722-0884 desde mi casa de habitación en Desamparados.
Vicepresidente	Paul Ulloa Sandí, vicepresidente. Cédula 1-0903-0538. En ruta a mi casa de habitación en Escazú.
Secretaría	Adriana Viquez Garita Ausente por incapacidad.
Tesorero	Dilmar Corella Corella, Ausente con justificación.
Vocal I	Auxiliadora Zúñiga Corea, cédula 1-0593-0765, en calidad de secretaria a.i, desde mi casa de habitación en Goicoechea.
Vocal II	Juan Ramón Rojas. Vocal II, cédula 5-0138-1038, desde mi casa en Goicoechea.
Vocal III	Buenas noches. Silvia Verónica Quirós Fallas, desde mi casa de habitación en Cartago. Cédula 9-0106-0299, vocal III.
Fiscal	Buenas noches, Diego Coto, fiscal, Cédula 1-1169-0270
Fiscala Suplente	Buenas noches, María Isabel Solís, Cédula 1-0506-0194, desde mi casa de habitación en Zapote.
Dirección Ejecutiva:	Hola, buenas noches. Diego Quesada Morales, cédula 3-0393-0309, en mi condición de director ejecutivo, desde las instalaciones del Colegio, en Sabana.
Secretaría de Junta Directiva	Buenas noches. Marilyn Vargas Cerdas, cédula 1-1147-0868, desde mi casa 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 35, hoy martes 11 de agosto de 2026. Son las 07:19 de la noche para el inicio de esta sesión de la Junta Directiva del Colegio de Periodistas y Profesionales en Ciencias de la Comunicación Colectiva.

Hacemos el registro de la asistencia, indicando por favor el lugar en el cual nos encontramos, esto es razón de ser una sesión virtual.

[Procede registro de presentes a la sesión]

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias

He de indicarles que, a nuestro tesorero, Dilmar Corella, se le presentó un inconveniente porque se encuentra de gira laboral y no lograba llegar a tiempo para conectarse de manera fija, por ello, esa es la razón de la justificación de su ausencia el día de hoy.

Vamos entonces a trabajar con el orden del día que recibimos actualizado en horas de la tarde.

CAPÍTULO 2) APROBACIÓN DE ACTAS

2.1 Aprobación de acta de la sesión ordinaria n.º 33

La presidenta Yanancy Noguera.

Tenemos como primer punto la aprobación del acta de la sesión ordinaria número 33. la cual vamos a dispensar de lectura.

¿Estamos de acuerdo con la dispensa de la lectura? Todo el mundo la leyó.

Tenemos observaciones de parte de Diego Coto, que hizo una observación y Diego Quesada nos va a hacer la aclaración respectiva para que lo consideremos.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Para comentarles que, en la presentación de dicha acta, por un error a la hora de dar los números de ingresos de junio 2026, es importante aclarar que el monto correcto es la suma de trescientos millones con noventa y siete, ya que por error se indicó la suma de 397 millones. Entonces, realmente el dato de la filmina número 07 corresponde a los “300 coma 97 millones correspondiente a los ingresos a junio 2026”.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchas gracias.

Entonces tendríamos esa observación, ese ajuste se tendría que hacer como una indicación de un error cometido involuntariamente por parte del jefe Financiero - Contable, a la hora de la expresión verbal sobre el acta, pero entonces con la información correcta que tuvimos en presentación en pantalla en ese momento. Con esta observación que se incluiría, les indico que voy a someter a votación el acta de la sesión ordinaria número 33.

Con esto estaríamos quedando con solamente el acta de la sesión 34 pendiente del proceso de transcripción y revisión.

Les pido por favor los votos para aprobar el acta de la sesión ordinaria número 33.

ACUERDO MAYORITARIO JD-01-35-26

Se acuerda aprobar el acta de la sesión ordinaria N.º 33-26. *Acuerdo firme.*

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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 3) SEGUIMIENTO

3.1 Ratificación de acuerdos tomados en la sesión ordinaria n.º 34.

La presidenta Yanancy Noguera.

Ahora les voy a pedir que ratifiquemos los acuerdos que se tomaron en la sesión ordinaria número 34.

ACUERDO UNÁNIME JD-02-35-26

La Junta Directiva acuerda ratificar todos los acuerdos pendientes de firmeza de la sesión ordinaria N. 34-26. *Acuerdo firme.*

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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 4) CORRESPONDENCIA

La presidenta Yanancy Noguera.

El siguiente capítulo es el de correspondencia.

Para esta sesión recibimos una nota. Les pido que por favor aprobemos la recepción de la correspondencia.

ACUERDO UNÁNIME JD-03-35-26

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.**

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, Auxiliadora.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, como indica la señora presidenta, el oficio que llegó al Colegio, es de la Federación de Colegios Profesionales y se refiere a una invitación para participar en una reunión de presidentes de colegios profesionales, a realizarse el miércoles 19 de agosto de 2026, a las 9:00 a. m., en el Colegio de Biólogos de Costa Rica. Se abordarán temas relacionados con el 60 aniversario de FECOPROU, proyectos de ley de interés para los colegios profesionales, reuniones con jefes de fracción de la Asamblea Legislativa y oportunidades de cooperación interinstitucional.

ACUERDO UNÁNIME JD-04-35-26

Se acuerda confirmar la participación de la señora presidenta de la Junta Directiva en la reunión de presidentes de colegios profesionales, convocada por la Federación de Colegios Profesionales Universitarios de Costa Rica (FECOPROU), que se realizará el miércoles 19 de agosto de 2026, a las 9:00 a. m., en el Colegio de Biólogos de Costa Rica. Acuerdo firme.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchas gracias

Les solicito ahora, los votos para aprobar las respuestas a la correspondencia.

ACUERDO UNÁNIME JD-05-35-26

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

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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.

Muy bien, gracias

CAPÍTULO 5) TEMAS DE LA DIRECCIÓN EJECUTIVA:

5.1 Servicio de mensajería Masiva mediante plataforma WhatsApp

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos a los temas de la Dirección Ejecutiva

Tenemos a Carlos Quesada del Departamento de Proyección, y al señor Jerry Josúa en espera.

Diego, pero me parece que todavía no le podríamos dar ese espacio de apertura, porque dependemos de la propuesta que usted nos va a plantear sobre toda la estrategia relacionada con el uso de la plataforma WhatsApp de mensajería.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, realmente la presentación de la estrategia la va a presentar Carlos. Entonces, más bien si le pudiéramos brindar el acceso a Carlos Quesada, estaría bien.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey, listo.

Entonces solamente a Carlos.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera.

Hola, buenas noches, Carlos.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

¿Cómo les va?

Un gusto saludarles.

Vamos a buscar por aquí la presentación.

Bueno, lo que nos convoca en este momentito es la evaluación de un cartel que estamos proponiendo para la contratación de un proveedor de envíos masivos de WhatsApp. Entonces, bueno, esto como parte de la estrategia de uso del medio que tenemos, contarles un poco de contexto, tal vez para los que son ahí más nuevos.

Nosotros utilizamos, a partir de mi ingreso, que más o menos fue en octubre del 2023, ya el departamento utilizaba un servicio de envíos masivos de WhatsApp, pero era un servicio un poco informal. Era un servicio bastante funcional, pero informal. Y bueno, durante mucho tiempo estuvimos utilizando ese servicio para todas las comunicaciones, segmentaciones de envíos y otras, hasta que fue denunciado como spam.

Y pues eso fue una situación bastante complicada porque tuvimos que reemplazar incluso el número. Entonces, básicamente, a partir de ese momento, nos propusimos encontrar un proveedor oficial, un proveedor formal, que nos brindara las mismas facilidades para poder continuar con la estrategia que llevamos con WhatsApp, lo cual no fue sencillo, pero ya el día de hoy venimos con soluciones, que es lo que más a nosotros nos interesa.

Entonces, ¿Cuáles son los tres principales objetivos que nosotros queremos con este medio?

a) El primero es realizar envíos segmentados masivos a las personas colegiadas para informarles de temas de su más alto interés. Los envíos directos de WhatsApp para nosotros, desde que yo estoy en la jefatura del Departamento de Proyección, ha sido el medio más efectivo de comunicación. La gente, realmente, lo que nosotros enviamos le pone atención y nuestro compromiso, desde siempre, ha sido justamente que el contenido que nosotros enviamos por esa vía sea un contenido de alto interés para la población colegiada, precisamente para que la gente no bloquee el número ni lo vaya a catalogar como spam, sino que tiene que ser algo de alto interés, o sea, algo que la gente, cada vez que vea el WhatsApp de COLPER, diga: "Qué dicha que me mandaron este mensaje, qué útil y me alegro mucho, de que nos mandaron este mensaje porque realmente es de peso.

b) El segundo objetivo que tiene el servicio de WhatsApp es ofrecer un servicio a la persona colegiada acorde a las últimas tendencias de experiencia del cliente nacionales e internacionales. Creo que para nadie es un secreto que el servicio a la

persona colegiada, el servicio al cliente, la experiencia del cliente, evidentemente, ha migrado hacia el uso de nuevas tecnologías como el WhatsApp y hoy en día, cada vez se reciben menos llamadas y se reciben más interacciones a través de WhatsApp, verdad. Entonces, la idea es que con esta plataforma demos un paso al frente, un paso adelante, justamente, para que podamos ofrecerles a personas colegiadas el servicio que merece, digamos, a través de WhatsApp.

c) Y un tercer punto importante es separar las comunicaciones que les puse acá, que tienen un alto nivel de rechazo, como son los cobros. Evidentemente, pues a la gente a veces no le gusta ese tema, aunque es muy necesario, pero bueno, no gusta y es más probable que bloqueen o denuncien el número, que ya nos ha sucedido, por el tema de los cobros. Entonces, con esta plataforma tenemos la posibilidad de tener un número para, si se quiere, todas las interacciones más positivas o útiles, las que queremos que la gente mantenga y otro número por aparte, que está un poquito más en riesgo de que reciba este bloqueo o denuncia, justamente por el tema que la gente no quiere recibir, pero digamos, el servicio nos permitiría tener ambos números. Por un lado, como la parte más positiva y, por otro lado, la parte más difícil, que son las partes de cobros, contabilidad, etcétera.

Usos principales del medio:

- Envíos segmentados masivos a personas colegiadas para informarles de temas de alto interés, como les comentaba. La segmentación que tenemos disponible es todo lo que nos da como posibilidad de SIBÚ, segmentar por profesión, segmentar por edad, por lugar de residencia, por tipo de patrono, ese es el tipo de segmentaciones que nosotros hemos solido hacer, cuando contamos con el servicio y a veces, digamos, con el tema del cobro electrónico, que nos cuidamos bastante de que no nos cataloguen también el cobro como spam.

- Un último recurso de difusión directa para completar o aumentar el cupo de eventos y capacitaciones de alto interés, eso es muy importante para nosotros.

A veces nos ha faltado un poquito hora para llenar un cupo o realmente queremos que la gente le ponga atención a un evento, digamos, si hemos utilizado los envíos masivos justamente para levantar interés sobre esos eventos que son importantes que la gente conozca.

- El servicio de la persona colegiada acorde a las últimas tendencias de experiencia de cliente que ya les comentaba.

- La agilización de trámites ordinarios de la colegiación, –lo que les comentaba–, la gente cada vez más utiliza WhatsApp y cada vez menos otros medios más presenciales de atención, entonces la idea es ofrecerles el servicio por esa parte.

- Y, envíos de temas específicos relacionados con el área de contabilidad, recordatorio de pago, gestión de cobro, envíos de estado de cuenta, con el número específico de la gente contabilidad. Lo que hicimos en las últimas, les puedo decir que esto nos ha llevado aproximadamente dos meses de estudio con un gran trabajo de nuestra comunicadora digital, que en conjunto estuvimos evaluando proveedores básicamente para poder encontrar la mejor alternativa.

Aquí tengo siete ejemplos de proveedores que hemos venido evaluando:

1. Identify,
2. Brevo,
3. Zenvia,
4. Vikings,
5. Tecnología SMS,
6. Rich Tools,
7. Y, Twilio.

Comparativo Ejecutivo



Aspecto	Zenvia	Vikings	Tecnologías SMS	Reach	Twilio
API Oficial	✓	No indica	✓	✓	✓
Automatización	★★★★☆	★★★☆☆	★★★☆☆	★★★★☆	★★★★★
Servicio al cliente	Bien	Mala – No enviaron mensaje prueba, tenían problemas	Excelente. Seguimiento y asesoría personalizada	Excelente. Seguimiento y asesoría personalizada	No es posible conversar con un agente personal para la explicación. Todo es automatizado
Atención bidireccional	✓	✓	Limitada	✓	✓
Mantener número actual	✓	X	Parcial	✓	✓
Usuarios incluidos	1	N/D	Ilimitados	4	Integración (Twilio no incluye un esquema de usuarios funcionales para operación diaria; su modelo está orientado a integraciones técnicas)
Fácil implementación	Media	Baja	Baja	Media	Alta
Costo - beneficio	Media	Media	Bajo	Media	Bajo

¿Qué es lo que estábamos buscando en estos proveedores? Esos criterios de evaluación que nos permitiera hacer una app oficial de WhatsApp, el tema de los costos, cuántos envíos nos permitía realizar, la posibilidad de segmentación de campañas, la programación de las campañas, qué tan sencillo era su usabilidad, la posibilidad de envío de contenido multimedia, la atención bidireccional, que es muy importante, que el mismo número te permita no sólo hacer los envíos, sino también responderle a la gente cuando te contesta, que no todas las plataformas te ofrecen esto, la automatización, los usuarios que se incluyen, la reportería, el tema de soporte, tener a alguien ahí ágilmente si queremos nosotros resolver alguna cosa, disponible, esa es otra cosa importantísima y un factor clave en este caso, que es la posibilidad de mantener el número institucional, porque la mayoría de proveedores no nos

permiten mantener nuestro número, de manera que si nosotros tuviéramos que entrar con alguno de esos proveedores, tendríamos que hacer otra campaña, cambiar el número y hacer otra campaña para que nuestra población colegiada conozca el nuevo número de WhatsApp, que es algo que nosotros queremos evitar a toda costa, y el último es complejidad de implementación. Ahí nosotros hicimos un comparativo, de proveedores con todos estos calificativos y el proveedor que tuvo un mejor puntaje fue RichTools, que es el proveedor que les presentamos en el cartel que estamos solicitando para aprobación con excepción, no sólo por el tema de las funcionalidades disponibles, la atención bidireccional, la atención al cliente, sobre todo por esta atención bidireccional que nos permita con un solo número tanto hacer envíos como contestar y también mantener nuestro número, no cambiarlo, que es algo que en los demás proveedores no encontramos. Por eso es que este proveedor nos ofrece este servicio único, es un proveedor que es Business Partner de Meta para la región, entonces es un proveedor oficial y pues ahí tienen ustedes el detalle de los costos, que también entiendo que estaba por ahí en la carpeta en el cartel, que para el primer año sería de, bueno, anualmente son ₡2.700.000,00 (dos millones setecientos mil colones) Entonces no sé si hay alguna consulta, comentario, me parece que nos acompaña y ahí, Marilyn y Diego me corrigen, si no es así, me parece que nos acompaña un personero de Rich, por si hay alguna consulta muy técnica, él puede responder.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, gracias, Carlos, tal vez aprovechemos primero para hablar un poquito de la propuesta entre nosotros y si fuera necesario ya para alguna cuestión más técnica hablamos con el señor de la empresa que ustedes están recomendando.

Tenemos en el uso de la palabra a Auxiliadora y yo también tengo consultas, comentarios, ¿algún otro director?

Okey, comenzamos con Auxiliadora y sigo yo después.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, yo considero que la herramienta efectivamente se necesita, es oportuna porque es como se está comunicando la gente por WhatsApp y nosotros no nos podemos quedar atrás.

Tengo una duda, ¿Cuántos son los mensajes que se pueden enviar en un mismo día, por ejemplo, o cuál es el límite? Por ejemplo, si Contabilidad y Proyección quisieran mandar, ¿se podría hacer de manera simultánea o cómo funcionaría eso?

Y lo otro es, ¿Qué pasa si...? Digamos: ustedes tienen la base de datos, resulta ser que Auxiliadora Zúñiga cambió el teléfono y ya, entonces, ¿cómo se hace para detectar esos casos y para precisamente no incurrir en que estamos mandando mensajes a números que, por ejemplo, o ya no existen o se cambiaron, o sea, ¿quién va a darle esa actualización a esa base de datos para que la herramienta sea efectiva?

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

No sé si contesto de una vez.

La presidenta Yanancy Noguera.

Sí, mejor, de una vez Carlos.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

El paquete que estamos contratando tiene un máximo de 30 plantillas, le llamamos plantillas, que significa que 30 envíos por mes. Eso es un número bastante importante, realmente en nuestra experiencia nunca llegamos a hacer tantos envíos por mes, justamente porque, como les decía, nos cuidamos de que el contenido que nosotros mandamos sea un contenido de alta calidad, de que sea un contenido que la gente realmente quiera recibir, entonces, nos parece que estos 30 envíos por mes es un número bastante positivo para arrancar y no tiene un límite de cantidad de personas usuarias que se manden. Recordemos que nuestros números, así como decir el máximo, anda por los 4.000 si hiciéramos envío masivo a la base de activos exonerados e inactivos, no solemos hacer eso, sino que lo que hacemos es cómo distribuirlo, justamente como para que las personas no reciban muchos mensajes de WhatsApp de nosotros periódicos, sino que esté distanciados en el tiempo.

Y la segunda parte, la actualización de la base de datos, realmente a mí me emociona mucho esta herramienta porque, como le decía, va a permitir dar un paso adelante en la administración del medio de WhatsApp para el COLPER.

¿Qué significa esto?

Que vamos a ingresar en una nueva lógica, de servicio a la persona colegiada, con mucho mayores criterios, con mejores indicadores, mejor posibilidad de seguimiento a las cosas, entonces, la herramienta nos permite tener tres usuarios, como quien dice, agentes de servicio, vamos a llamarle así, son tres usuarios, digamos, como agentes y un usuario de supervisión, entonces, esos tres usuarios tendrían ahí la responsabilidad de utilizar el medio, y encargarse también de la parte de actualización de datos. Esto se integra con SIBÚ, entonces, pues, la actualización sería igual como se ha hecho siempre, digamos, a través de SIBÚ. La base de datos se mantiene en SIBÚ.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

- Bueno, lo mío, primero: pedirle a Marilyn que, por favor, nos comparta ese documento que vos presentaste, Carlos, porque el que nosotros tenemos en la carpeta no tiene los objetivos que mencionaste al inicio, para tenerlo, con el registro completo.

- Lo otro es: Yo le comenté a Diego, antes de la sesión, en línea de la información que teníamos sobre la aplicación que nos estaban recomendando sobre la estrategia, y bueno, veo que entonces ya se incluyó y por eso es que me gustaría tener esa presentación, pero sí, nada más para dejar claro, cuando la base de datos se actualizó, que tenemos actualizado, o tuvimos actualizado en su momento más o menos un 80%, creo que al final subió un poco según lo que Diego nos había explicado, pero hablemos de más o menos un 80% de datos actualizados de las personas colegiadas.

Entonces, ¿Estamos total y absolutamente seguros de que cuando todos los colegiados actualizamos los datos, estábamos autorizando el uso de nuestro teléfono celular para recibir comunicaciones?, esa es una primera pregunta.

- La otra es, creo que los objetivos o la estrategia de uso base de datos queda clara para efectos del Departamento de Proyección, pero me parece que sería importante también que para el uso previsto en la gestión de cobros se pudiera tener un poquito más de claridad o certeza cuál podría ser la estrategia. O sea, hoy para una serie de pasos previos, antes de llegar a una inhabilitación del colegiado, que es algo que no queremos hacer, precisamente dentro de los pasos previos, hay comunicaciones por WhatsApp, ya un uso establecido, donde no se requiere necesariamente una herramienta.

Entonces, sí me parece, y eso más es una observación para Diego, que hay que adicionar dentro de esa presentación, los objetivos que se tendrían en la parte de la gestión de cobros,

- Y, por último, nada más, Carlos, si usted nos explica un poquito cómo fue que se hizo la selección de las plataformas que se iban a evaluar.

Se lo comento porque yo en la tarde le pregunté a un par de medios de comunicación sobre qué plataforma de WhatsApp utilizaban y dentro de esas respuestas me mencionaron una que se llama Emarsys. Entonces, pues, simplemente como una pregunta, ¿Cuál fue el criterio para seleccionar a los proveedores, a evaluar? Porque, pues, supongo que hay muchos proveedores, y me gustaría un poco tener claridad de cuáles fueron los criterios que se siguieron, considerando que hay otros, como este que acabo de mencionar, que me lo refirió un medio de comunicación que lo utiliza.

- Se me olvidó una cosita, Carlos, perdón. Lo otro es, nada más, acláreme bien, el cambio de la estrategia pasa por un uso de comunicación, no abusivo, por supuesto, pero sí un poco más activo. Eso se lo digo porque yo, de las comunicaciones que he recibido este año por WhatsApp, solamente tengo dos de actividades que hubo en el año, que obviamente no hemos tenido solamente dos actividades, y una relativa a una confirmación de la participación que yo había registrado de una actividad.

Pero, primero, he participado en más actividades, no solo me registré en una, y segundo, obviamente hemos tenido más de dos actividades en el año. Entonces, sí me gustaría un poco como ese nivel de precisión del uso que se le va a dar. Ese uso estratégico que está planteado en lo que usted nos dijo, ¿incluye todas las capacitaciones del año, por ejemplo, o cómo se va a segmentar las capacitaciones

para que, a mí, periodismo, me lleguen las que más me interesan de periodismo? tal vez y me detalle un poco más eso.

Esas fueron mis consultas y comentarios.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Voy a empezar por la última para que no se me olvide.

En efecto, es correcta la percepción de que han recibido menos porque justamente no contábamos con la herramienta. Y para ponerles un ejemplo concreto, antes un envío a la base de datos de colegas de periodismo masivo a través de la otra herramienta que teníamos duraba aproximadamente tres horas en hacerlo. Con el envío que hicimos este año, contamos con el apoyo de una persona que nos colaboró por servicios para hacerlo y duró tres días, tiempo completo y no terminó. Para que tengan una idea de lo que significa la diferencia entre contar con una herramienta automatizada y que una persona lo esté mandando uno por uno. Entonces, justamente la herramienta nos va a permitir hacer envíos mucho más frecuentes, evidentemente. Siempre tratando de tener una estrategia de que el contenido sea el rey, de que realmente sean espacios que sean de alto valor para las personas colegiadas.

Esto nosotros, pues, a través de la experiencia, como les decía, ya aproximadamente yo diría que como en los primeros dos años, tal vez año y medio, año y ocho meses más o menos, que estuvimos haciendo envíos de WhatsApp, pudimos apreciar qué tipo de contenido a la gente le gustaba, qué tipo de contenido no, qué tipo de eventos, aunque se haga un envío masivo de WhatsApp, no va a levantar la asistencia de las personas. Es una experiencia adquirida que tenemos. Entonces, la idea es enviar para las cosas que sean de alto valor para las personas colegiadas. Ese es el principal criterio.

Consultaba sobre cómo se eligieron las plataformas. Las plataformas se eligieron por recomendaciones de colegas que trabajan el tema del área digital, digamos. La mayoría entró como por esa vía.

Entonces, así se eligieron las plataformas. Esta que usted menciona, no la conocimos antes. Pero sí, también como menciona, son muchas, hay muchísimas plataformas. Lo que sí es clarísimo es que la mayoría no ofrece las ventajas, digamos, que pudimos encontrar en este caso en Reach.

Aparte que también es un tema que nosotros queremos avanzar, porque ya tenemos un buen tiempo que no hemos podido realizar ese tipo de envíos. Hicimos el trabajo más completo posible para poder tomar y ofrecerles la mejor decisión. Tomo nota, bueno, decía que era sobre todo para Diego, pero bueno, yo tomo notas del tema de desarrollar un poquito más la gestión para el Área de Contabilidad y Cobros.

Y la primera, sí, ya me acordé. En efecto, cuando yo me incorporo, digamos, que yo tengo que llenar un formulario, al igual que la actualización de datos, y yo pongo a disposición ahí mis medios de comunicación, yo le estoy autorizando al COLPER para que me contacte. Entonces, eso está subsanado.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey, listo.

¿Sería posible, Diego y Carlos, que en las dos áreas principales donde se va a utilizar, y cualquier otra donde se vaya a utilizar, ¿se haga un flujo de proceso? O sea, que pueda quedar claramente establecido el uso técnico de la herramienta, porque, Carlos dice: “Para aquellas actividades de alto valor”, pero vuelvo y digo: “De pronto, también más allá de que nos interese que la gente se inscriba o no a una actividad, o de pronto la actividad ya está llena y no hay más posibilidad de inscripción, la información de base es un objetivo para mí válido, ¿Verdad?

Entonces, a ver, para mí todas las capacitaciones deberían ser informadas por WhatsApp. No estoy diciendo que una por una, pero se podría encontrar algún sistema mediante el cual sea efectivo el conocimiento de las capacitaciones a través de WhatsApp, dado que el correo electrónico tenemos tasas altas de apertura, pero no es la apertura al 100% que deseamos.

Y WhatsApp, como mencionó Auxiliadora, es un canal mucho más efectivo. Entonces sí me parece que sería deseable, además de agregar la estrategia en el Área Financiero - Contable y cualquier otra área donde se vaya a utilizar, que haya un flujo de proceso que establezca los momentos en que se va a generar el uso y de la forma en que eso se haría.

Y creo que Paul tiene un comentario.

El vicepresidente Paul Ulloa

Gracias, Carlos.

Nada más una consulta que me nace con base en la experiencia también: Imagínate que yo me colegié previo a la era del WhatsApp y si bien es cierto, se han actualizado, yo no he visto esa autorización per se, de que, al dar mi número telefónico se autoriza a que me lleguen mensajes.

¿No sería mejor hacer una campañita de actualización en ese sentido? Porque hay muchos colegiados, muchos colegiados que son previo a todo este tema.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Bueno, muchas gracias, don Paul. En efecto, sí, el formulario que se llena para actualizar los datos o para incorporarse, solicita los datos de diversa índole para las diferentes funciones que tiene el COLPER. Las comunicaciones son unas y también el tema de las transferencias o las cuentas bancarias es otra.

Yo que he estado, les decía, trabajé esto unos dos años, la gente lo agradecía mucho. O sea, realmente la gente que se quejaba, por hacerle envíos de información a través de WhatsApp, está muy lejos de ser la mayoría, digamos, la mayoría más bien le hace falta, le hace falta lo extraña, lo necesita.

Y creo que también era por el cuidado, la curaduría de contenido que hacíamos, digamos, de que la gente recibiera información de utilidad.

Los envíos de WhatsApp tienen al final un par de opciones para las personas que quieran dejar de recibir información lo puedan hacer, que podría ser una vía para que, tal vez no directamente haciendo una campaña previa, pero sí, con los envíos que empezamos a hacer, porque como les decía, esto es reactivar, no vamos a iniciar, esto ya lo hacíamos, la gente que no quiera recibir, pues ahí nos lo indiquen, pero más bien estamos apostando que ojalá esa es cantidad de personas sea cero.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo. ¿Estamos?

Me parece, Carlos y Diego, que no le tendríamos ninguna pregunta técnica al señor de la empresa que están recomendando.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

De acuerdo.

Se llama don Jerry, que nos acompaña desde Guatemala.

Así que saludos don Jerry, muchas gracias por estar aquí.

La presidenta Yanancy Noguera.

No está admitido, Carlos. Entonces creo que sería indicarle que se puede desconectar porque no creo que haya preguntas técnicas.

Creo que lo que nos quedaría bueno para que también los directores puedan analizar cualquier información adicional que se requiera, sería tal vez tener para la próxima semana o no sé, o en el momento adecuado la información referida a la contratación y los criterios de uso que mencionamos o todo lo que pueda ser la propuesta de estrategia de uso del WhatsApp, para poderlo procesar y poder contar con la herramienta lo más pronto posible, ojalá incluso antes de la Semana de la Comunicación.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Listo.

Yo, bueno, le dejo a Diego el tema de los procesos. Yo entendía como que la idea era como que ustedes pudieran aprobar hoy la propuesta del cartel para que Proveeduría pueda en efecto lanzarlo. O sea, Proveeduría lo lanza, tiene que recibir la oferta de Rich y tiene que darle una calificación y ya les presento a ustedes, digamos, la recomendación.

Me parece que es así el proceso, Don Diego ahí los puede ampliar.

Yo me dejo la tarea de hacerle llegar la estrategia a través de Marilyn.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Y lo que puedas también apoyar a Roberto también para que se diseñe más o menos dentro de un minuto formato.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Bueno, muchas gracias.

Buenas noches.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, Carlos.

Perdón, ¿Usted le avisa, don Jerry entonces, que no hace falta que se mantenga conectado en sala espera?

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Sí, con mucho gusto.

La presidenta Yanancy Noguera.

Okey, gracias.

Listo.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Listo.

Sí, Perfecto. Bueno, vamos a trabajar en ..., me parece que el paso a seguir, de acuerdo con lo que conversamos, vamos a montar la estrategia de contabilidad, entonces para que ustedes también la tengan.

Yo esperarí que pudiera ser la próxima semana, entonces, más bien, si les parece, para ligar todo, la próxima semana les presentaríamos la estrategia contable y una vez presentaríamos el cartel para revisión y aprobación ya aterrizado.

Me parece, si ustedes tienen algún comentario adicional que nos lo puedan trasladar como para incluirlo en ese cartel, pero me parece que sí es una herramienta que va a ser muy beneficiosa para nosotros y al final viene a llenar un vacío que, como comentaba Carlos, en los últimos meses ha sido muy tedioso el envío de mensajes por este medio, pero todo iría ligado también por el establecimiento de los procedimientos. Tal vez si les parece, podemos establecer la estrategia del departamento contable mientras vamos trabajando con los procesos y en un par de semanitas les podríamos

ya montar los procesos para también tengamos ahí como chance de poder llegar a setiembre ya con herramienta, ojalá prácticamente casi por implementarse.

La presidenta Yanancy Noguera.

Claro, yo no estoy hablando de un gran documento, básicamente como una seguidilla de proceso, ahí no ocupamos, creo que un ingeniero industrial, básicamente la lógica de proceso de uso para dejarlo claramente establecido y que al final también aprobación nuestra venga con ese respaldo a la propuesta administrativa de uso.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

OK, genial, excelente.

Entonces lo haríamos de esa forma para la próxima semana.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien. Gracias, Diego.

El señor Carlos Quesada, jefatura de Proyección Institucional.

Con gusto.

5.2 Recomendación de adjudicación AC-014-2026

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Para seguir con los temas de hoy, les voy a compartir pantalla acá para que ustedes puedan observar.

El tema siguiente se relaciona con el proceso de contratación AC-014-2026, que se refiere al servicio de alimentación para los primeros tres días de la Semana de la Comunicación de este año.

Para contarles un poco sobre el proceso: Se invitó a 13 proveedores especializados en servicios de alimentación que han participado en diferentes oportunidades con el Colegio.

Para esta vez, se recibieron únicamente tres ofertas dentro del plazo establecido y todas las ofertas presentadas superaron la revisión de formalismos, tanto en la parte legal como el cumplimiento, lo indicado en el cartel.

Y, por otro lado, comentarles también que se utilizó una evaluación del 90% precio y un 10% experiencia, según referencias, en los cuales tienen que contar con más de seis referencias.

Los tres proveedores que participaron fueron:

a) es Allan Campus Melgar

- b) Katherine Paniagua Valverde, mediante su marca Eventos Girasol.
- c) Soluciones para Eventos Valverde S.A.

Con relación a estas tres ofertas y tomando como referencia el análisis realizado de acuerdo con el porcentaje indicado anteriormente, la empresa Eventos Girasol fue la que obtuvo la mayor calificación, en este caso con un 100%, ya que dentro de los puntos claves que podríamos indicar, esta fue la que ofertó el precio más bajo en cuanto a las ofertas admisibles.

Por otro lado, también cumple con el porcentaje de experiencia, ya que ha sido un proveedor que ha sido constante en nuestros eventos, cumple –como lo indicaba anteriormente– con todos los requisitos de formalismo o legales y por otro lado, analizando el precio, hay una oferta con una disminución en el costo de ₡289.280,00 (doscientos ochenta y nueve mil doscientos ochenta colones) a la segunda oferta presentada en cuanto a este rubro de precio. Entonces realmente se da un ahorro bastante importante.

Como les comentaba anteriormente, esta contratación va ligada a todas las actividades que tenemos durante los tres primeros días de la Semana de la Comunicación, Entonces prácticamente se incluyen todos los eventos de estos primeros tres días y basado en este análisis y en las ofertas recibidas y el proceso realizado por el Departamento de Proveeduría, es que se da la recomendación que se pueda adjudicar la contratación AC-014-2026 correspondiente al servicio de alimentación para actividades de la Semana de la Comunicación 2026, a la señora Katherine Paniagua Valverde, cuyo nombre comercial es Eventos Girasol, cédula física 1-1120-06 55, por un monto total de ₡3.075.860,00 (tres millones setenta y cinco mil ochocientos sesenta colones) ya con el IVA incluido, por haber obtenido la mayor calificación técnica económica y cumplir con la totalidad de los requisitos establecidos en el proceso de contratación.

Entonces esa sería la recomendación de la Administración para poder ya dar por finalizado ese proceso de contratación y ya se hablar un aspecto muy importante de la Semana.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias Diego, una consulta, ¿Me recuerda cuánto es el monto que teníamos en presupuesto para ese rubro?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Ya le indico.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias.

Si no, no se preocupe, me lo puede enviar después.

Era una pregunta un poquito pues para tener claro que estamos por debajo del presupuesto, pero yo supongo que así es.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

La disponibilidad presupuestaria es de ₡3.875.520,00 (tres millones ochocientos setenta y cinco mil quinientos veinte colones) ya incluyendo los impuestos. O sea, realmente hay una disminución de prácticamente ₡800.000,00 (ochocientos mil colones) en cuanto al monto presupuestado y el monto que estamos brindando en la recomendación de adjudicación.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muy bien.

Muchas gracias.

Diego, ¿Necesita que queden firme?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

No, realmente por temas de tiempo estamos bien. Entonces, no es necesario que quede en firme en este momento.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo.

Muy bien, entonces les voy a solicitar los votos para el acuerdo de adjudicación del expediente AC-014-2026, Alta Cuantía servicio de alimentación para actividades de la Semana de la Comunicación 2026, al proveedor Katherine Paniagua Valverde, de Eventos Girasol, cédula física 1-1120.0655, por el monto de ₡3.075.860,00 (tres millones setenta y cinco mil ochocientos sesenta colones) ya con el IVA incluido.

Solicito los votos.

ACUERDO UNÁNIME JD-06-35-26

Se acuerda adjudicar la Contratación AC-014-2026, denominada “Servicio de Alimentación para Actividades de la Semana de la Comunicación 2026”, a la señora Katherine Paniagua Valverde, nombre comercial “Eventos Girasol”, cédula física N.º 1-1120-0655, por un monto total de ₡3.075.860,00 (tres millones setenta y cinco mil ochocientos sesenta colones exactos), IVA incluido, por haber obtenido la mayor calificación técnica-económica y cumplir con la totalidad de los requisitos establecidos en el proceso de contratación.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Listo, muchas gracias.

5.3 Renovación de contrato ETSA

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

El siguiente tema se relaciona con la recomendación de renovación contractual. Esta empresa, Exa Inversiones de Elevadores Guzmán & Fuentes S.A, es la empresa que desde hace varios años nos ve el elevador que contamos acá en las instalaciones del Colegio. Como ustedes sabrán, es un elevador un poquito antiguo. Entonces, la cantidad de empresas que le brinda mantenimiento ese tipo de elevadores no son muchas dentro del país

Entonces por eso es que es muy importante que podamos contar con esta renovación. Es importante, además, indicarles que el contrato está vigente durante todo este mes de agosto de este año 2026 y la idea es poderlo renovar por dos años más.

En cuanto a la evaluación, se realizó uno como se ha hecho con nuestros proveedores cuyo vencimiento de contrato está próximo, en los cuales se da una evaluación tanto del desempeño contratista con relación a calidad, servicio, atención al cliente, condiciones contractuales, la capacidad técnica, el cumplimiento normativo del desempeño en general.

En cuanto a la evaluación que nos otorgó, el análisis realizado en este caso por la Jefatura del Departamento de Servicios Generales fue de 94 puntos sobre 100.

En este caso, cuando se realizan evaluaciones, es importante que quede claro que para poder optar por una renovación debe contar con al menos 85 puntos.

Entonces, en este caso, la Administración solicita que se pueda hacer la renovación.

¿En cuales puntos nos basamos?

- En primer lugar, el servicio ha sido bastante ágil, bastante oportuno. Es decir, cuando hemos tenido alguna necesidad, la respuesta ha sido bastante rápida.
- El monto económico es un monto que se encuentra dentro del margen del mercado, como lo indicaba hace un momento, a pesar de que no hay muchos proveedores que brinden el servicio a este tipo de elevador que tenemos.

- Hemos podido comprobar que la experiencia del personal es bastante buena en cuanto al cumplimiento de requisitos legales y regulatorios.

- La empresa cuenta con todas las normativas correspondientes.

- Y, las medidas de seguridad y el desempeño general han sido calificados como satisfactorio, destacándose no sólo el cumplimiento de las obligaciones contractuales en cuanto al plan de mantenimiento que se mantiene en forma prácticamente que mensual, sino también cuando ha habido alguna situación o emergencia, la respuesta ha sido prácticamente inmediata.

Por esto es que la recomendación de la Administración va hacia el lado de solicitarles a ustedes, señores directores, que se pueda aprobar la renovación del contrato con ETSA Inversiones de Elevadores Guzmán & Fuentes S.A, debido a que obtuvo una calificación de 94%, evidenciando el cumplimiento contractual, la capacidad técnica en calidad de prestación de servicio y por otro lado, también la atención o la respuesta oportuna a las necesidades institucionales.

Basado en lo anterior, es que se le solicita que se pueda hacer el siguiente acuerdo en donde se le solicita aprobar la renovación del contrato suscrito con ETSA Inversiones en Elevadores Guzmán & Fuentes S.A, para la prestación de servicios de mantenimiento preventivo y correctivo del ascensor del edificio principal del COLPER, de conformidad con la recomendación emitida por la Proveeduría, considerando la calificación obtenida del 94% en la evaluación del desempeño contractual.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, gracias.

Se trata de una renovación de contrato por dos años, desde agosto del 2026 hasta agosto del 2027.

Les solicito entonces que votemos por la propuesta de recomendación de la Administración a partir de la evaluación realizada por la Proveeduría y el desempeño contractual, que le da una calificación de 94% en el contrato suscrito entre el Colegio con ETSA Inversiones en Elevadores Guzmán & Fuentes S.A, para la prestación de los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo del ascensor del edificio principal del COLPER desde agosto del 2026 hasta agosto del 2027.

ACUERDO UNÁNIME JD-07-35-26

Se acuerda aprobar, por recomendación de la Administración, la renovación del contrato suscrito con ETSA Inversiones en Elevadores Guzmán & Fuentes S.A., para la prestación de los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo del ascensor del edificio principal del COLPER.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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.

5.4 Temas Varios

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

En este apartado de temas varios, quiero comentarles dos temas bastante importantes.

1) Por un lado contarles que actualmente el estudio de grabación está siendo alquilado, prácticamente tenemos una negociación con un colegiado hasta el mes de diciembre con la posibilidad de ampliarlo para el próximo año.

En este alquiler del estudio se está realizando un programa deportivo que es transmitido de lunes a viernes por el canal de YouTube del programa y también horario nocturno por el canal Multimedios.

En este caso, nada más quiero comentarles que en caso de algún requerimiento para que tengan claro que prácticamente contamos con un área del estudio que todavía se mantiene en uso y hemos habilitado una salita también pequeñita, en caso de que haya que realizarse algún tipo de grabación o algún tipo de actividad pequeña, se puede hacer en esta salita que está ahí contigo, el salón de estudio y la cual a futuro la idea más bien es también poder adaptar para que sea un espacio sin ruido.

2) Y la otra actividad que queremos invitarlos es que ya está muy cerca todo lo que es lo relacionado con la Feria Internacional del Libro, la cual se va a realizar desde el 22 de agosto hasta el 30 de agosto en la Antigua Aduana.

En este caso, ya recibimos por parte de los organizadores una invitación para asistir a la actividad de inauguración y quería trasladárselos a ustedes por si alguno de los señores directores quisiera o pudiera participar en la actividad me lo haga saber, para enviar el correo correspondiente a la organización.

Contarles también, que en este caso esa actividad se va a inaugurarse el 22 de agosto a las 11 de la mañana en la casa del Cuño y que el Colegio va a participar como se fue indicado hace unas semanas en el stand C-25 y a hoy, contamos con 16 escritoras o escritores que van a exponer sus obras durante la actividad.

Entonces hemos tenido una acogida bastante importante y consideramos que va a ser algo muy provechoso para volver a resaltar la marca COLPER, en esta actividad. Por lo tanto, les agradezco que, si alguno está interesado en participar en esta inauguración, me lo haga saber por favor, para enviarle el correíto a la gente organizadora de la feria.

De momento, esos serían los temitas de Dirección Ejecutiva.

¿Algún comentario o alguna consulta?

La presidenta Yanancy Noguera.

No, Diego, estamos bien.
Muchas gracias.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Gracias.
Muy amable.

CAPÍTULO 6) TEMAS DE COLEGIADOS:

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos al capítulo de temas de colegiados. Tenemos una incorporación, dos reincorporaciones y un retiro.

Procedo con la lectura completa de los trámites de colegiados previamente validados por la Administración para los votos.

6.1 Incorporación:

- Francisco Javier Ramírez Madrigal, identificación 4-0164-0558. Él es Bachiller en Diseño Publicitario.

ACUERDO UNÁNIME JD-08-35-26

Se acuerda aprobar la incorporación de Francisco Javier Ramírez Madrigal, identificación 4-0164-0558, en calidad de Bachiller en Diseño Publicitario. Acuerdo firme.

6.2 Reincorporaciones:

- Rodolfo Francisco Castro Rodríguez, cédula 2-0278-0449- Él es Bachiller en Relaciones Públicas.

ACUERDO UNÁNIME JD-09-35-26

Se acuerda aprobar la reincorporación de Rodolfo Francisco Castro Rodríguez, cédula 2-0278-0449, en calidad de Bachiller en Relaciones Públicas. Acuerdo firme.

- Jeammy Nuñez Cordero, cédula 1-1690-0422. Ella es Bachiller en Periodismo y Licenciada en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Concentración en Producción Audiovisual.

ACUERDO UNÁNIME JD-10-35-26

Se acuerda aprobar la reincorporación de Jeammy Nuñez Cordero, cédula 1-1690-0422, en calidad de Bachiller en Periodismo y Licenciado en Ciencias de la Comunicación Colectiva con Concentración en Producción Audiovisual. Acuerdo firme.

6.3 Retiro:

- Mario Peraza González cédula 2-0800-0441.

ACUERDO UNÁNIME JD-11-35-26

Se aprueba el retiro de Mario Peraza González cédula 2-0800-0441. Acuerdo firme.

La presidenta Yanancy Noguera.

Diego tiene una opinión.
¡Adelante, Diego!

El fiscal Diego Coto.

Gracias.

Esto no tiene que ver, obviamente, pues con la aprobación o la no aprobación. Yo sí quiero dejar aquí en la sesión el tema de la carta de una de las salidas del Colegio, porque me parece que es una llamada de atención que sí debemos tener en cuenta un día sí y otro también, hemos dicho y hablado sobre el tema de cobros en el Colegio, que parece que no hay forma de que se arregle.

Puede haber ciertas circunstancias que obviamente los colegiados tienen responsabilidad y también tienen cosas, pero creo que esta parte de cobros me parece que ya es como reiterado que de alguna forma en algún momento siempre hay un fallo y honestamente no podemos seguirlo repitiendo.

Me parece que esta carta, además obviamente, de que ustedes pues aprueben la solicitud de la persona colegiada, sí me parece que a lo interno debe de revisarse muy bien, pero revisarse también a la luz de otras quejas que hemos tenido anteriormente de una situación que también yo mencioné con el tema del Sello de Garantía y una deuda.

Esto ha sido como reiterado y sí me parece que debe de verse a la luz de todas estas disconformidades que hemos tenido a lo largo del tiempo, varios meses, en varios años, digamos, y que realmente siguen dándose y no hay forma de que se puedan resolver.

Muchas gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Diego.
Auxiliadora y luego Paul.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, yo quisiera insistir en la Administración, en el sentido de que, bueno, para nosotros y para la Administración también, el retiro de un colegiado duele, duele porque nosotros no queremos que los colegiados se vayan, pero duele más cuando el colegiado aduce fallas administrativas, fallas de comunicación, fallas de reportes oportunos. Entonces yo quisiera insistir con la Administración que no nos podemos conformar con que SIBÚ mande el reporte.

Si vemos que un colegiado desde hace un año no está al día y no contestan los correos, pues hay que llamar. Hay que hacer como dicen, la gestión manual, llamar y decirte: “Fulanito, mire, le hemos mandado varios correos, usted lo cambió, o es que lo tenemos mal o qué...”. En fin, porque si bien es cierto, la excusa del Departamento de Contabilidad en este caso específico es que SIBÚ mandó y entonces sale toda la lista, pero recordemos que estas son plataformas, no son humanos. Entonces en esos casos, cuando se ve que hay un colegiado que no contesta, tres, cuatro, cinco, seis, entonces hay que hacer una estrategia diferente, hay que hacer una gestión diferente y para eso se le ha dado las herramientas al Área de Tesorería y Contabilidad para que pueda ejercer esas gestiones humanas donde no solamente se conforme con que le llegó.

Sabemos que hay colegiados que, por el ritmo de vida o la dinámica, pues no contestan, no revisan, pero entonces yo quisiera ..., sí quisiera, porque vieras que cuando yo leí la carta, que no la había leído, me pareció muy triste, me dio mucha mi tristeza porque la persona aduce que se va porque efectivamente hay algo ahí en la gestión que no está respondiendo la necesidad del colegiado y nuestra razón de ser son ellos. Por lo tanto, hay que trasladarle a cada uno de los colaboradores que están en los departamentos que “Este Colegio existe porque los colegiados mes a mes o anualmente hacen sus pagos de la colegiatura”. Entonces, sobre eso es que debemos insistir en la gestión de cobro, en la gestión de recordatorio, entonces hay que trabajar en esa parte y coincido con Diego porque ya se ha dicho muchas veces y se ha conversado mucho sobre ese tema.

La presidenta Yanancy Noguera.

Paul, ¿Vas a referirte o no?

El vicepresidente Paul Ulloa

Sí, sí, yo quería unirme a esta preocupación de Diego y de Auxiliadora porque yo leí la carta y hay un párrafo que a mí me ..., –les voy a ser sincero–, me molesta, es que ya eso es ... y ¡Me causa molestia! Este párrafo dice: “Remití los comprobantes de pago y por lo general no recibí una confirmación oportuna de su recepción, lo que me obligó

a solicitar el estado de cuenta en varias oportunidades para verificar que los pagos se hubiesen aplicado correctamente”.

Y tras de eso él después hace o pide que se le rebaje el pago automático y no se realiza.

En realidad, esto nos debe llamar la atención de que hay algún proceso que no está funcionando en esto de los pagos automáticos, que no se está llevando a cabo una buena revisión en ese sentido, porque realmente no podemos dejarnos ver que un colegiado nos llame la atención y se retire.

Además, no estamos abriendo la posibilidad de que en estos casos en donde hay una situación comprobada de un proceso que ha fallado, no deberíamos tratarlo de la misma manera que si, por ejemplo, hay un atraso con una persona que ha incumplido el pago de forma deliberada.

Si logramos establecer que hay un proceso de pago erróneo que se puede presentar en cualquier sistema, pero que en ese sentido hay un error de nuestra parte, deberíamos tener la flexibilidad de ofrecerle algún sistema distinto para tratar de retenerlo.

Creo que en este proceso la retención de uno o varios colegiados es necesario y les voy a ser sincero, no es el único colegiado que tiene esta duda, a mí ya me han llegado varios que me han hecho llegar esta observación y eso, eso me preocupa mucho, porque si, como decía Auxiliadora, nosotros nos debemos a esto, a que los colegiados sigan con nosotros y no se nos vayan.

La presidenta Yanancy Noguera.

¿Diego?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Bueno, muchas gracias a todos por los comentarios y muy válidos. Realmente la preocupación que ustedes expresan, realmente la preocupación por lo menos mía y sé que de muchos acá, sí también es importante comentarles un poco sobre el caso y más que todo sobre las medidas que se han hecho, porque sí, realmente vamos a ver, en los últimos meses con todo el tema de cargos automáticos sí se hizo un esfuerzo bastante importante en relación a aplicar constantemente lo que son los cargos, ya no una sola vez como se hizo durante mucho tiempo, sino que ahora se están utilizando prácticamente cuatro veces en forma mensual los cargos automáticos para asegurarnos de que si no habían fondos en la tarjeta al momento de hacer el primer cargo, alguno de los otros tres puede aplicarse.

¿Qué situación hemos tenido? Y comparto el comentario de don Paul, que muchas veces igual hemos tenido contactos con los colegiados en los cuales les enviamos propuestas de arreglos de pago, las cuales al final quedan en una propuesta porque nunca nos responden, o en algunos casos igual acepta un arreglo de pago, realizan el primer pago y posteriormente se desaparecen y no vuelven a hacer ningún tipo de pago de los arreglos o cumplimiento de los arreglos.

Si, es un tema de mejora, realmente es un tema de mucha preocupación, así como ustedes lo indican. En mi caso y en el de Roberto, que sé que Roberto se ha enfocado también en tener una comunicación constante con los colegiados y tal vez nos hacía falta ese tema de atención personalizada que muchas veces y más en un gremio como el de ustedes de comunicadores, es bastante importante.

En los casos en los cuales hemos logrado conversar con las personas, hemos obtenido resultados bastante buenos, sin embargo, tomaremos las medidas del caso. Actualmente es importante también contarles que estamos con todo el tema de los procesos del Departamento Financiero. Entonces ahí ya cuando los tengamos ya definitivos, yo creo que eso va a ser muy bueno para ya establecer no solo puntos de mejora, sino también establecer un plan bastante detallado a seguir. Pero lamentable, sí, lamentable la noticia de este colegiado que se nos fue hoy. Sin embargo, por más que se le trató de hacerle ver las posibilidades, ya la decisión la tenía tomada, entonces nos queda como de aprendizaje y muchos puntos de mejora para tenerlo en cuenta en los futuros casos.

Parte de eso, la base de datos nos está funcionando para poder contactarlos y tener esa comunicación, si bien que mal, SIBÚ también emite los mensajes o los correos correspondientes con los estados de cuenta.

En este caso en específico, sí quiero indicarles que en el proceso de actualización que hizo Istmo ahora en octubre, esta persona actualizó sus datos, entonces también podemos o tenemos certeza de que realmente hubo hasta una actualización de correo, entonces me llama poderosamente la atención que prácticamente 10 meses después la persona nos indique que no contó o que no recibió ninguno de los otros correos, pero Bueno, al final, más que todo, la idea es vamos a seguir mejorando y buscaremos que este tipo de situaciones que se han vuelto muy constantes, como ustedes lo indican, podamos resolverlos de una manera que sea buena para el Colegio.

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos al capítulo de temas de comisiones.

Debido a que Dilmar tuvo el inconveniente de que no se pudo presentar, creo que tendríamos a Diego presentándonos el informe de la Comisión de Becas para la aprobación de una beca a persona colegiada.

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, correcto.

Don Diego, perdón, levantó la mano.

El fiscal Diego Coto.

Sí, perdone, señora presidenta, no sé si es que no escuché, pero creo que después de todo lo del asunto de los colegiados, empezamos a hablar, creo que no se aprobó ese punto.

La presidenta Yanancy Noguera.

No. Perdón, cierto. No se aprobaron.

Gracias, Diego.

Entonces, voy a solicitar los votos para los temas de colegiados.

Gracias, Diego.

Solicito los votos.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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.

CAPÍTULO 07) TEMAS DE COMISIONES

7.1 Resolución de Comisión de becas

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Bueno, el siguiente tema, como lo indicó doña Yanancy, es en relación con la solicitud de beca de la colegiada Angelith Picado Olivares, carné 1125 y con relación a esta, bueno, la Comisión de becas, en este caso dirigida por don Dimar Corella, se hizo la revisión de la solicitud presentada. Aquí es importante también indicarles que la Administración como tal se encarga de verificar que toda la documentación presentada con la colegiada esté de acuerdo con el Reglamento de Becas que fue oficializado el año anterior y prácticamente se traslada a la Comisión, quien se encarga de realizar el estudio y determinar el monto de aprobación o si fuera el caso, el rechazo correspondiente.

En este caso, la colegiada Picado Olivares solicitó un apoyo económico para cursar el técnico en Marketing y Gestión de Medios Digitales en la Universidad Hispanoamericana bajo la modalidad virtual.

La solicitud corresponde al financiamiento de dos bimestres del programa académico, con un costo total de ₡166.240,00 (ciento sesenta y seis mil doscientos cuarenta colones) y de acuerdo con la información aportada por la colegiada, ella se encuentra actualmente sin empleo, condición que fue considerada dentro de la valoración socioeconómica realizada por la Comisión sobre este caso.

Aquí la comisión estima que la formación propuesta permite fortalecer conocimientos y competencias en áreas vinculadas con el marketing digital, la comunicación estratégica y la gestión de medios digitales, habilidades que actualmente tienen una

alta demanda en el mercado laboral y que pueden contribuir al mejoramiento de la empleabilidad de la solicitante.

Basado en esto, como valoración técnica de la solicitud presentada, también se valoró que el programa corresponde a una formación de carácter técnico complementaria y al ser desarrollada en modalidad virtual, fue un elemento considerado para la definición del porcentaje del apoyo recomendado.

La recomendación de la Comisión, basado en el informe que fue presentado y fue aportado por la Comisión en la carpeta correspondiente, con fundamento en el análisis efectuado y considerando, tanto la situación laboral de la solicitante como la pertinencia académica del programa de estudios, la Comisión recomienda a la Junta Directiva aprobar una beca equivalente al 15% del costo total solicitado, el cual ustedes pueden observar acá en la pantalla, que del costo total de los ₡166.240,00 (ciento sesenta y seis mil doscientos cuarenta colones), el monto recomendado como beca es la suma de ₡24.936, 09 (veinticuatro mil novecientos treinta y seis colones, con cero nueve céntimos) correspondiente a este 15 %.

Algunas consideraciones:

- La recomendación presentada se ajusta a las facultades otorgadas en la Comisión de Becas por el Reglamento de Becas vigente y constituye una propuesta de apoyo parcial que permite respaldar el proceso formativo de la colegiada sin comprometer de forma significativa los recursos asignados al programa de becas.
- Asimismo, la eventual aprobación de esta beca se considera congruente con los objetivos institucionales de promover la formación continua, el fortalecimiento profesional y la generación de valor para el gremio mediante la actualización de conocimientos especializados.

Por lo tanto, se solicita a la Junta que se pueda realizar el siguiente acuerdo que corresponde a:

Aprobar el otorgamiento de una beca a favor de la colegiada Angelith Picado Olivares, carné 1125, por la suma de ₡24.936,09 (veinticuatro mil novecientos treinta y seis colones, con cero nueve céntimos) correspondiente a este 15%, correspondientes al 15% del costo total de los estudios solicitados, para cursar el Técnico de Marketing y Gestión de Medios Digitales en la Universidad Hispanoamericana, condicionada al cumplimiento de los requisitos, obligaciones y disposiciones establecidas en el Reglamento de Becas vigentes y demás normativa aplicable.

Entonces, asimismo, se le instruye a la Administración para que pueda realizar los trámites correspondientes y dar seguimiento al cumplimiento de las obligaciones de retribución académica establecida por las personas beneficiarias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias.

Someto, someto a votación el acuerdo de acoger la recomendación de la Comisión de Becas.

Diego, ¿Me puede dejar el acuerdo de la Comisión?

El señor Diego Quesada, director ejecutivo

Sí, disculpe.

La presidenta Yanancy Noguera.

“Acoger la recomendación de la Comisión de Becas para el otorgamiento de la beca a favor de la colegiada Angelith Picado Olivares, carné 1125, por la suma de ₡24.936,09 (veinticuatro mil novecientos treinta y seis colones, con nueve céntimos) correspondiente al costo total de los estudios del Técnico de Marketing y Gestión de Medios Digitales en la Universidad Hispanoamericana, condicionada al cumplimiento de los requisitos, obligaciones y disposiciones establecidas en el Reglamento de Becas vigentes y demás normativa aplicable, e instruir a la administración para que se realicen los trámites correspondientes y se dé el seguimiento, el cumplimiento a las obligaciones de retribución académica establecidas por las personas beneficiarias.

ACUERDO UNÁNIME JD-12-35-26

Se aprueba otorgar la beca a favor de la colegiada Angelith Picado Olivares, carnet 1125, por la suma de ₡24.936,09, correspondiente al 15% del costo total de los estudios solicitados para cursar el Técnico en Marketing y Gestión de Medios Digitales en la Universidad Hispanoamericana, condicionada al cumplimiento de los requisitos, obligaciones y disposiciones establecidas en el Reglamento de Becas vigente y demás normativa aplicable.

Asimismo, instruir a la Administración para realizar los trámites correspondientes y dar seguimiento al cumplimiento de las obligaciones de retribución académica establecidas para las personas beneficiarias.

Solicito los votos.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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 08) TEMAS DE DIRECTORES

La presidenta Yanancy Noguera.

Pasamos a los temas de directores

8.1 Informe Venta Finca

El primer punto corresponde a Auxiliadora y tiene que ver con el informe de las actuaciones del último semestre, en torno a el acuerdo de Asamblea 55-2025, para la venta parcial de la finca del Centro de Recreo.

¡Adelante, Auxiliadora!

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Sí, muchísimas gracias, señora presidenta y en calidad de coordinadora de esta comisión, quisiera hacer entrega formal a esta Junta Directiva del segundo informe sobre las acciones de venta del área de 20.000 metros cuadrados del lote ubicado en La Garita de Alajuela y que es propiedad de nuestro Colegio desde 1984.

Quiero dejar mi agradecimiento a la Administración por la labor que ha realizado en todo este proceso que busca cumplir con el Acuerdo AG-03-202-25 emanado de la Asamblea Extraordinaria que se celebró el 08 de julio del 2025, cuando se aprobó acoger una de las recomendaciones planteadas en el estudio de estrategia de rentabilidad para el Centro de Recreo de COLPER, realizado por la empresa Ernst & Young en julio del 2024.

Comisión Estratégica:

A solicitud en la Junta Directiva, esta empresa preparó una investigación de mercado y evaluó las oportunidades comerciales disponibles y estableció las mejores opciones de negocio para obtener una rentabilidad mediante la explotación del Centro de Recreo que dispone el COLPER.

Por su parte, en noviembre de 2024, el Departamento de Proyección desarrolló una campaña que denominamos “*Es momento de actuar, Nuestra finca, nuestro espacio*”, donde se dio a conocer el estudio. Y luego de un proceso de divulgación, el 08 de julio la Junta Directiva convocó a Asamblea extraordinaria donde se tomó el acuerdo de vender el área subutilizada con el fin de remodelar la infraestructura para fortalecer la propuesta de valor del centro de recreo y aumentar la visitación con el fin de hacer sostenible este activo.

En el último informe presentado por esta directora, que fue el 16 de diciembre del 2025, se detallaron las acciones realizadas para la venta del terreno conocido como “Frutales”, cuya área es de 20.000 metros cuadrados.

En dicho reporte indicamos que lo último que se realizó fue el 08 de diciembre del 2025, cuando se esperaba el uso de suelo por parte de la Municipalidad de Alajuela del terreno que se segregó.

De acuerdo con las acciones realizadas por el Área de Proveeduría, les informamos que la última acción realizada fue el pasado 04 de agosto, cuando se nos indica que se trasladó al notario el plano para que prepare la escritura de segregación en cabeza de dueño para luego contratar la empresa que realiza el avalúo del lote.

Hemos solicitado, –y en esto quiero ser enfática– a la Administración, que paralelo a este trámite que está haciendo el notario que se contrató, el Área de Proveeduría, trabaje en el cartel para convocar a las empresas interesadas en brindar el servicio de avalúo y así cuando salga la inscripción ya tengamos adelantado esta empresa que haría el avalúo de la propiedad y cumplir así con poner a la venta el lote segregado, que fue el mandato de Asamblea Extraordinaria realizada el 08 de julio del 2025.

En este informe que les entrego por escrito y que se va a sumar a la carpeta de ustedes, hay una cronología de todo lo que se ha hecho sobre esto, desde el 2025 cuando se arrancó durante la Asamblea Extraordinaria, hasta el 04 de agosto que es el último trámite o proceso que se hizo, donde se le entregó al notario los planos para que prepare la escritura de segregación.

He de indicarles también que en lo que va del 2026 se realizaron 16 trámites ante las instancias correspondientes con el fin de cumplir con la legislación respectiva.

Una de las cosas que sí quisiera rescatar o resaltar es que el proceso se alargó porque debimos rectificar las medidas indicadas en los planos de la propiedad inscrita desde hace 43 años, porque no correspondía a los límites reales y eso según la parte legal podría constituir un inconveniente a la hora de vender.

Entonces fue un proceso que se tuvo que hacer y que alargó todo lo demás.

Como directora de la Comisión del Centro de Recreo, expreso mi agradecimiento a la Junta Directiva y por supuesto a las y los colegiados que nos permitieron tomar una de las decisiones más importantes que busca la sostenibilidad de COLPER para los próximos 50 años, haciendo una remodelación completa en el Centro Recreativo que mejore la propuesta de valor con el objetivo de aumentar su visitación y obtener ingresos adicionales.

De acuerdo con la estrategia de rentabilidad para el Centro de Recreo de COLPER, se calculó que la medida o la opción elegida por los asambleístas de realizar la remodelación, el costo podría llegar de a \$865.000,00 (ochocientos sesenta y cinco mil dólares) cuya inversión según esta misma proyección, se estaría recuperando en 10 años, gracias al aumento de la visitación y eso significaría un alivio para las finanzas institucionales que cubren los ₡52.000.000,00 (cincuenta y dos millones de colones) anuales que se invierten en estos gastos operativos.

Estoy convencida que estamos muy cerca, más que nunca de que se concrete este proceso que confirma la visión estratégica de esta Junta Directiva que ha llevado adelante la iniciativa que no ha sido fácil porque no ha sido fácil, las acciones se han desarrollado de forma ordenada, transparente y conforme a los principios de buena gobernanza, garantizando el respaldo legal, técnico y registral en cada una de sus etapas.

El avance alcanzado permite afirmar que el procedimiento se encuentra en su fase final y quiero agradecer de nuevo a la Junta Directiva y a los directores que han tenido esa confianza que nos permitieron someter a la Asamblea este proyecto que va a ser un proyecto que va a quedar realmente como un aporte precisamente a la sostenibilidad financiera del Colegio.

Ahí pueden después, si tienen alguna duda o alguna consulta, comunicarse con la Comisión, pues estamos a la orden para evacuarla.

La presidenta Yanancy Noguera.

Gracias, Auxiliadora.

Vamos a tomar entonces el acuerdo para que este informe se remita a la Comisión que fue instaurada en la Asamblea Extraordinaria 203 del año pasado.

Básicamente les pediría que tengamos por recibido y conforme en todos sus extremos el informe de acciones ejecutadas en el marco del acuerdo de Asamblea General AG-003-2025, que fue presentado por la Comisión del Centro de Recreo con la numeración JD-OF 496-26 y remitir íntegramente dicho informe a la Comisión de Seguimiento, creada por la Asamblea General Extraordinaria número 203-25, para su conocimiento, análisis y seguimiento dentro del ámbito de las competencias que le fueron conferidas por la Asamblea.

Solicito los votos y posteriormente les voy a pedir que lo dejemos en firme para que se haga la remisión de la forma más inmediata posible, con prioridad dentro de las comunicaciones de respuestas que hemos aprobado.

ACUERDO UNÁNIME JD-13-35-26

Se acuerda tener por recibido y conforme, en todos sus extremos, el informe de acciones ejecutadas en el marco del acuerdo de Asamblea General, presentado por la Comisión del Centro de Recreo mediante oficio N.º JD-OF-496-26. Asimismo, remitir íntegramente dicho informe a la Comisión de Seguimiento creada por la Asamblea General Extraordinaria N.º 203-25 (AGE-203-25), celebrada el 8 de julio de 2025, para su conocimiento, análisis y seguimiento, dentro del ámbito de las competencias que le fueron conferidas por la Asamblea. Solicitar que el presente acuerdo quede en firme y que la remisión del informe se realice con carácter prioritario. Acuerdo firme.

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

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

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

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

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

La presidenta Yanancy Noguera.

Y, pido para que dejemos este acuerdo en firme. Es decir, que votemos la firmeza del acuerdo.

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

El vicepresidente Paul Ulloa: **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.

Otro tema que tenemos corresponde a Diego y es en torno al conversatorio que realizó el día de hoy.

El fiscal Diego Coto.

Muchísimas gracias, señora presidenta.

Como esto fue un acuerdo de Junta Directiva, entonces sí me corresponde informarles que hoy participé en el conversatorio de la vocería de la persona diplomática en la rutina con la crisis con la prensa. Básicamente era la vocería de los diplomáticos de nuestro país y la relación con la prensa.

En esta actividad participaron, bueno, fue virtual y presencial debido a que participaron, bueno, estuvieron 58 personas conectadas y hubo entre unas 15 o 20 personas presenciales, porque se conectaron obviamente las personas que están fuera del país, en diferentes horarios, inclusive muchos de Europa y otros horarios que son muy diferentes al de Costa Rica, se conectaron en la sesión.

Entonces, pues parece interesante, conversamos, hablamos, se hicieron algunas recomendaciones, técnicas que uno podría dar.

Otro dato importante es que una persona del Departamento de Proyección me acompañó a la actividad que fue la persona quien sacó las fotografías y esto, que me parece importante que estas actividades nosotros tenemos grandes profesionales en diferentes áreas de la comunicación que perfectamente creo que podemos echar mano para hacer este tipo de alianzas, no solo con organizaciones públicas, sino también privadas, donde el Colegio realmente esté ahí presente y muestre la calidad de profesionales que nosotros tenemos.

Me parece que es una iniciativa interesante que se podría replicar en otros momentos, que evidentemente puede el Colegio tener presencia, porque a final de cuentas es la presencia del Colegio la que está ahí.

Los comentarios posteriores que recibí de las personas que asistieron fueron positivos, inclusive hubo una persona que se conectó, que estaba ahí en el Ministerio, pero se conectó virtual y cuando terminó la sesión inmediatamente se acercó al salón donde estaba para hacerme una consulta.

Entonces todos esos son detalles importantes de que la actividad se llevó bien a cabo y que hoy el Colegio tuvo presencia a nivel nacional e internacional con nuestros diplomáticos y yo creo que eso lo más importante.

Gracias.

La presidenta Yanancy Noguera.

Muchas gracias, Diego por haber sido parte de este convenio que habíamos planteado con la Asociación que agrupa a los diplomáticos de Costa Rica.

Tenemos dos temas más, son de Auxiliadora y ambos sobre la Carrera de la Prensa y un homenaje que tenemos próximo.

La directora Auxiliadora Zúñiga.

Bueno, muchísimas gracias, señora presidenta.

Bueno, informarles que la semana pasada la Subcomisión de la Carrera, había tomado un acuerdo basado en una serie de observaciones que nos había hecho Proyección, como también habíamos analizado la posibilidad de reprogramar la fecha si el viernes de la semana pasada no teníamos el permiso de Ingeniería de Tránsito y como así fue, entonces esta Subcomisión acordó que la Carrera de la Comunicación que estaba prevista para el 20 de setiembre se traslada al 15 de noviembre, tomando en cuenta en que en esa fecha no hay ningún evento propiamente en los alrededores de La Sabana y que eso nos permitiría coordinar con Proyección la divulgación de este evento.

Además, también se acordó de que el evento será lanzado y dado a conocer ya formalmente el primer día de la semana la Comunicación que será el lunes 20 de setiembre y con eso ya tendríamos nosotros el tiempo para poder divulgar.

Entonces, con relación a eso, eso es lo que queríamos reportarle. Ya la Administración ha tomado cartas en el asunto, en informar a todos los patrocinadores, como también a las instancias correspondientes de seguro y las contrataciones que se había hecho, por ejemplo, a la Cruz Roja para comunicar que efectivamente se va a pasar para el 15 de noviembre.

Eso es básicamente.

Y con relación a el homenaje que se le va a rendir al compañero Manuel, un poco en concordancia con uno de los objetivos institucionales que se ha establecido en el Plan Operativo, específicamente lo que se refiere al aprendizaje y el crecimiento de los colaboradores y que lo que se busca es precisamente hacerle un reconocimiento a las personas, en este caso a don Manuel, una persona que llegó a nosotros o llegó al Colegio hace 40 años y se ha mantenido ahí prestando sus servicios en las labores de mantenimiento.

Quisiéramos a través de esta sesión, agradecerle a él la trayectoria. don Manuel está estrechamente vinculado con el desarrollo del mismo Centro de Recreo, porque

cuando él entró el Centro de Recreo tenía sembrado maíz, aguacates y realmente la labor que realizaba él era esa, ¿verdad?

Luego ya pues el Centro de Recreo creció y se hizo lo que tenemos ahora. Entonces, en concordancia con la tarea que se nos asignó a esta directora como también a la Dirección Administrativa, se acordó realizar un homenaje que va a ser el 27 de agosto a las 11.30 de la mañana en las oficinas de La Sabana y para eso se tomaron acciones, por ejemplo, de que se les va a facilitar el transporte a todo el personal de la Garita, para que puedan llegar sin ningún inconveniente a La Sabana. Además, una persona va a estar en la Recepción, con el fin de que la compañera también pueda participar en el evento, se invitó a todo el personal del COLPER con el fin de que puedan asistir y a don Manuel se le entregará en su momento un reconocimiento de una placa que se le encargó al Departamento de Proyección y a la Dirección Ejecutiva, realizar todas estas acciones.

Además, también se contrató a una persona que va a estar en la finca para que pueda darle seguridad durante ese día que no van a estar ellos.

Básicamente reiterar, reconocer la trayectoria de don Manuel Campos y queremos agradecerle a él por todo lo que le ha hecho, por todo lo que le ha dado a la organización y pues de esta manera ya tenemos todo listo y gracias a la Administración que se encargó de hacer todas las acciones correspondientes.

La presidenta Yanancy Noguera.

Listo, muchísimas gracias, Auxiliadora.

Con esto estaríamos concluyendo la sesión de Junta Directiva del día de hoy.

Dejamos convocada la sesión ordinaria para el próximo martes 18 de agosto de manera presencial a las 07:15 de la noche.

Al ser las 08.44 de hoy martes 11 de agosto, damos por concluida la sesión de Junta Directiva el día de hoy.

Muy buenas noches.