



ACTA EXTRAORDINARIA 02-2023. Acta número dos correspondiente a la Sesión extraordinaria celebrada por la Junta Directiva de la Junta Promotora de Turismo de la Ciudad de Puntarenas, al ser las doce y diez del quince de marzo del dos mil veintitrés, presidida por el señor Ernesto Ruíz Ríos, presidente, representante del Instituto Costarricense de Turismo, con la asistencia de los miembros: Ana Vanessa Villareal Vargas, secretaria, representante de la Junta Directiva de la Casa de la Cultura de Puntarenas, Rocio Alpizar Jimenez, representante de la Municipalidad del Cantón central de Puntarenas

Ausentes con Justificación: Roy Francisco Rojas Chaves, representante de Instituto Costarricense de Puertos del Pacífico, y Marcela Muñoz Fernandez, representante de la Camara de Turismo de Puntarenas.

Participa: Lida Marilú Ramirez Novoa, encargada de la unidad de Junta Promotora de Turismo. y el Gestor de mercadeo Alonso Gonzalez Suñol.

ORDEN DEL DIA:

CAPITULO I COMPROBACION DE QUORUM.

CAPITULO II UNICO SOLICITUD CRUCEROS DE CATUP.

CAPITULO I. REVISIÓN DE QUÓRUM

Indica el M.B.A. Ernesto Ruíz Ríos, presidente de junta directiva, iniciamos la sesión ordinaria con la comprobación del quórum, participa señora Vanessa Villareal Vargas, representante de la Casa de la Cultura de Puntarenas, y la señora Rocio Alpizar Jimenez, representante de la Municipalidad de cantón Central de Puntarenas, y Alonso Gonzalez Suñol. pasamos al punto único que tenemos hoy.

CAPITULO II UNICO SOLICITUD CRUCEROS DE CATUP.

El presidente de Junta Directiva Ernesto Ruiz Ríos presenta el punto sobre la solicitud de patrocinio de CATUP, cruceros, en la sesión anterior se había hablado de una serie de detalles que ya fueron verificados por el asesor de mercadeo que lo invitamos para que exponga los cambios y como está la situación, para que nos explique un poco con relación a este patrocinio.

El señor Alonso González Suñol, gestor de mercadeo comenta, voy a compartir mi pantalla, brevemente esta es el último análisis realizado para esta solicitud de patrocinio, para las actividades de recibimiento de cruceros antes estaba por un monto, ahora estamos con una de 25 millones y pico procedamos de una vez, habían varias cosas por subsanar en su gran mayoría se subsana está perfectamente bien y lo que voy a mostrar aquí son detalles que podrían subsanar a futuras solicitudes, ya la cámara sabría como enmendarlas, yo con mucho gusto me senté con Janina y con muchísimo gusto me sentare después con las personas



que o entidades que las necesite, en este caso muy rápidamente al lado izquierdo puede ver en los documentos que circuló Marilu, las características o descripción de cada uno de los puntos que están en la guía, luego viene comentario que dice detalle y luego el semáforo que estamos utilizando, está bien en el plan de mercadeo como son actividades que van dirigidas a personas que nos visitan en los cruceros, no sería necesario realizar un plan de mercadeo tan extenso, no vamos a comunicar actividades a un público masivo sino que son a las personas que nos visiten en ese momento, por eso no aplica realizar un plan de mercadeo como tal.

Luego el otro punto dice identificar los beneficios turísticos si se ponen, pero pueden detallar para mejorar un poquito más.

Pero no es un problema, otro punto dice defina claramente las marcas pero es Junta Promotora y se incluye sobre las marcas Jale al Puerto y CATUP, esas serían las tres marcas involucradas en el asunto, cuadro de costos y beneficios si se adjunta pero se puede mejorar, aquí hay algunos detallitos que vamos a ir mejorando pero sobre la marcha cosas más que nada de negociar un poquito más con proveedores para lograr mejorar los costos que nos entreguen producto o servicios de mejor calidad, pero eso lo vamos a ver en el camino no hay problema igual la razonabilidad del retorno de inversión, eso está muy bien el público meta como lo mencionaba antes no es un público meta general o abierto, sino que es específico los cruceritos, la valoración de impacto económico también no es que este mala es la forma de presentarlo se puede mejorar para que quede más claro y así en general el resto de puntos que están por ahí.

Repito para generar un plan de medios si en verdad no se va a publicar a un público abierto sino que estamos hablando de los cruceristas eso también se corrigió, pero como ven no es nada grave, deben revisar muy bien todas estas cosas pero se pueden mejorar, básicamente ya todo el resto de cosas fueron subsanadas pasaron de estar en rojo a estar en verde que rojo que no cumplen del todo, pero verde a cumplimiento total, pero estos puntos en amarillos eran eso que no esté mal pero pueden mejorarse eso es básicamente. Ahora sí creo que cumple.



<p>• COSTO / BENEFICIO > Cuadro 1 Cost/benef.</p> <p>> Tabla 1. Tabla de razonabilidad del retorno de inversión</p>	<p>Se adjunta, pero info es inexacta o incorrecta. Si son personas de Puntarenas, deberían contar con sus propios recursos de alimentación o cuando menos, esto debería estar incluido en la tarifa que cada proveedor. ¿Se gastará más en alimentación para personas locales, de los ₡18.000 que gasta un turista?</p> <p>Se adjunta, pero info es inexacta o incorrecta.</p>	<p>■</p> <p>■</p>
<p>• ANEXSOS - Público Meta - Valoración Impacto Económico</p> <p>- Plan de mercadeo - Medios (Distrib. y Pauta) - Segment. de cada medio y sus alcances de pauta. - Monto de pauta - Cuota participación con otras marcas - Desempeño de la marca en medios digitales</p>	<p>• El real son los cruceristas. • Se adjunta pero info es inexacta o incorrecta.</p> <p>• No aplica comunicar por el target. • No aplica comunicar por el target. • No aplica comunicar por el target.</p> <p>• No aplica comunicar por el target. • Sería JPT Jale al Puerto 50% Catup 50%. • No se define. • No aplica comunicar por el target.</p>	<p>■</p> <p>■</p> <p>■</p> <p>■</p>

RECOMENDACIONES

Se debe analizar muy bien este patrocinio; detalles como alimentación, gastos administrativos / profesionales, costos generales de proveedores. Para futuras actividades esto puede mejorarse mucho.

DESDE TODO. GRACIAS.

Alonso González Suñol
Gestor de Mercadeo JPT 2023
Téd. 1-768-057
Tel. (506) 8366-8124

El presidente de Junta Directiva don Ernesto Ruíz mencionada: fue bastante ajustada la solicitud con las observaciones que se le habían hecho anteriormente pasamos de casi 29 millones a 25. millones es un tema ajustado a la realidad de temporada de esta y la que viene, es importante decirlo no es para ponerlo en verde es para que se viera que partes deben mejorar pero están cumpliendo, es algo institucional es una situación que debemos de atender que nos diferencia a nivel de otros países no hablemos de Puntarenas sino como país lo estamos viendo que los diferencia de otras partes del mundo, eso nos hace tener un punto de referencia para que las líneas de crucero nos tomen en cuenta no solo por bellezas que



tenemos sino por la forma en la que atendemos lo cruceros a la hora de su arribo un término más portuario, dicho esto alguna sugerencia de parte de ustedes.

Doña Vanessa Villarreal, directiva manifiesta, hay varios puntos que me llaman la atención y se hace uno un cuestionamiento que don Alonso pone ahí, que la mayoría de los gastos se van en administrativos, alimentación, lo que quiero que me explique es alimentación para quienes,

Don Alonso Gonzales, gestor de mercadeo contratado por JPT, responde en realidad no es que la mayoría sino que es una parte, eso es una de las cosas que se deben corregir a futuro por la premura y la necesidad digamos que la cámara no ha podido agregarlo de forma super rápida pero si hay cosas que tenemos que mejorar como les decía principalmente las negociaciones, eso es simplemente si vamos a contratar gente porteña se supones son personas que vivimos en Puntarenas cualquier cosa se llega temprano bailamos se hace lo que se tenga que hacer y cómo somos del puerto podemos almorzar en nuestra casas y regresar en de la tarde para realizar la última actividad ya se va el crucero todo mundo se fue contentos.

Doña Vanesa Villarreal directiva, consulta, Alonso Perdona, pero la alimentación es para que se contrata y lo que se habla de las frutas, para que son también para la gente que se contrata.

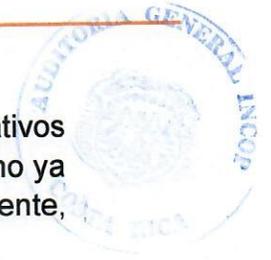
Don Alonso Gonzales gestor de mercadeo, comenta no, estas frutas son para los cruceristas, pero haber, son dos rubros diferentes, alimentación para la gente que participa en los bailes, zancos marimba etc. Digamos que para las personas de los grupos artísticos llamémosle de alguna forma eso es una alimentación, las frutas y esas cosas es lo único que se les brinda a los cruceristas y es lo único que los chavalos dicen ¡guau! Esta es la fruta no hay en mi país, es de temporada.

Doña Vanessa Villarreal directiva, menciona la fruta es para los cruceristas o solo para los que se quedan, lo de los buses no, ahora la alimentación.

Don Alonso Gonzales, para explicarte doña Vane, si ellos quisieran hace una fila y se van subiendo a los buses si en ese instante ya está las frutas ahí cualquiera puede pedir una, que rico y se va en los buses si no es para los que se quedan, la otra alimentación es lo que va a intentar corregir para luego porque es los de servicios de entretenimiento.

Doña Vanessa Villarreal menciona claro que si ya esa gente está cobrando un servició.

Don Alonso González; menciona es nada más de socarse un poquito con los proveedores y decirles bueno señor usted me está cobrando en su tarifa debe estar todos los viáticos incluidos.



Doña Vanessa Villareal, directiva, menciona que esos gastos administrativos también me llaman la atención, porque se supone que si la Cámara de Turismo ya recibe un salario y son los que atienden el asunto, será que contratan mucha gente, estas cositas hay que ir las dejando claras.

Don Alonso Gonzalez gestor de mercadeo menciona, yo le solicité para futuro que dejen mas claro, porque dice ahí que se debe contratar a alguien para llevé la contabilidad de los pagos de esos específicamente.

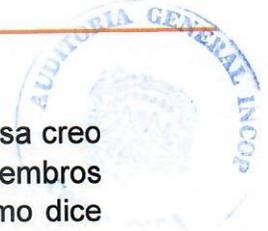
Doña Vanessa Villareal Vargas directiva de JPT, menciona yo, digamos hace tiempo llevo estudiando el asunto de los cruceros y me decía porque solo la Cámara de Turismo. Que no se ve en el campo que sea las cosas distintas a la que ellos tienen para recibir atención de cruceros cámara turismo, pero si he pensado bastante que nosotros tenemos que analizar qué la atención de cruceros la saquemos por cartel en Sicop y que el cartel diga todos lo que se requiere, experiencia y los bailes todo lo que se ocupan y que nosotros consideremos que es lo que se tiene que atender y a ver cual oferta nos llegan, para mejorar considero muchas cosas de ahí que no están bien y creo que podría economizar bastante plata en eso, siempre y cuando quien participe tenga la experiencia necesaria.

Don Ernesto Ruiz Rios, presidente manifiesta, doña Vane ahí voy a dar mi puesto de vista, antes de hablar tiene la mano levantada doña Rocio.

Doña Rocio Alpizar directiva de manifiesta: compañero veo bien atinado las dos partes de don Alonso con su análisis para poder tomar una decisión, estos patrocinios y con lo que dice doña Vane me someto a lo que está hablando es muy importante conocer por parte de la junta todo lo que se va a aprobar.

Por ejemplo, en el análisis o cuadro que mandan veo hacen una serie de cuadros donde dicen que cobran un porcentaje, quiero que me corrijan es mi primera reunión como para poder darle mi criterio, cada vez que alguien solicite un patrocinio, por ejemplo, unas mascaradas esta gente debe estar adscrito en el registro para poder presentar esos servicios, eso sería presentar esas facturas antes que todos las podamos ver y analizar a sucedido que en otros eventos la gente no tiene factura timbrada. No sé si ellos pasan esa documentación, los compañeros me corrigen veo que dicen mascarada tantas personas y se cobra un impuesto 13%.

Es importante que cada vez que presenten el informe presenten esas facturas con la facturación timbrada, se está valorando el porcentaje que se esta cobrando en la solicitud, es mi primera vez, no se si lo hacen, me corrijan que presenten todo como tiene que ser y muy válida la intervención de Vane, que cada vez que se haya recibimiento se pueda realizar por SICOP, para que esto sea, más transparente para que no se diga que se le está dando solo a un oferente, para que puedan participar mas personas me parece muy válido y creo que es algo que podríamos mejorar es todo gracias.



Don Ernesto Ruiz presidente, manifiesta con el tema que dice doña Vanessa creo que es muy válido, creo que en el transcurso de este periodo ya como miembros tomaremos esa decisión es otro camino que se pueda hacer, también como dice doña Rocio tiene razón los montos pueden ser menos y más personas participando, aquí a pesar de los gastos que se ponen no hay de fondo ganancias, son los gastos que se dan por todas las situaciones que se brindan y que se puedan mejorar, ya los otros los que participen en Sicop, ya vendrán con otro tipo de mentalidad, comercialmente hablando y tendríamos que hablar de otros montos, tendríamos que sentarnos y verlo para ver como llevamos esto, si es necesario llevarlo por Sicop, a cómo está la nueva ley contratación pública va ser mas complicado, pero si es así y se toma la decisión bienvenido.

Con el tema que hablaba doña Rocio, igual en las liquidaciones es importante que aparezcan, como decía Alonso pueden ser a lo largo de la liquidación de presentación en las diferentes fechas que los cruceros arriban a Puntarenas y que se atienden uno o dos cruceros en el caso que se atienda al mismo tiempo, ese es un punto de mejora como señalaba Alonso que podemos ir corrigiendo en el camino del tal manera que las liquidaciones sean lo mas transparente posible y que reflejen todo este tipo de cosas de las que se están hablando, como le decimos están bastante ajustada ya con eso terminamos la temporada se espera una cantidad x pero como decía don Rodolfo Mata, los tours operadores decidan o más bien una cantidad promedio sea de más cruceros y habría que hacerle un ajuste, pero bueno nos tocará si es el caso verlo, pero eso sería buenas noticias por que en lugar que vengan dos cruceros que sean veinte, eso sería una buena noticia será bastante provechosos, de la reunión de la Sea Trade también pueda salir buenas noticias tal vez la gente que está trayendo cruceros aquí tiene su ruta establecidas, puedan decir que un crucero que esta llegando x cantidad de veces en lugar de que lleguen 4 veces que sean 6 o 5 toda esta observaciones quedan anotadas aquí y ya con el tema de las dos compañeras para tocarlo en junta lo llevarlo a Sicop, creo que lo veríamos en una sesión ordinaria como un tema de fondo que cada uno aporte su comentario como el que acabamos de hacer aquí que es totalmente atinado y tomar la decisión poner los pro y los contra para ver como tomamos la mejor decisión la idea es el tema es institucional como lo es la atención de los cruceros seguir haciéndola exitosamente como ha sido en temporadas en esta y anteriores que hemos recibido mucha cantidad cruceritos y que los mismo dueños de las navieras ha manifestado su satisfacción a la hora de precisamente del recibimientos que se da, es tan así que la agente de la FCCA hizo su reunión en el año 2019, aquí en Puntarenas cosa que lo puedan llevar perfectamente a cualquier otros país y sin embargo estos personeros decidieron hacerlo aquí en el Puerto de Puntarenas y vino doña Michelle Paige que es la presidente de la FCCA y estuvieron en Puntarenas realizando un recorrido de instalaciones y se fueron bastante satisfechos como institución y como Promotora en el tema que nos compete fue bastante satisfactorio, dicho esto Alonso alguna otra observación de fondo.



Doña Vanessa Villareal Vargas directiva yo quiero hacer un comentario aprovechando final, compañero nosotros tenemos que ponerle mucha atención a como estamos dando los patrocinios, a mi consideración nos falta más supervisión porque es plata publica un ejemplo no hemos tomado en cuenta esa cuestión de los convenios y resulta que la Ley de administración publica que nos cae a nosotros este los convenios de cooperación se dan sin ningún tipo de remuneración el asunto verdad, resulta que nosotros los convenios que aprobamos de los diferentes entes va plata publica de por medio y para ponerle un ejemplo y es ahí donde digo que privado o público es que tenemos que ponerle que quien pida el patrocinio tiene que estar en Sicop, vean lo que pasó con el comité cantonal de la vuelta ciclística pidió un patrocinio directamente el comité, presentan un documento nada mas que el club rotario va dar la atención formal y no hay convenio, sin embargo se liquidó y se les dio la plata y así ha pasado con muchos, otro ejemplo la Municipalidad la Vice alcaldesa pide para la perla brilla, sin embargo la municipalidad está en Sicop y lo pide a través de la cámara un evento de la Municipalidad y el que paga y retira plata es la Camara de turismo, yo considero que debemos ser transparentes y que con la nueva Ley de contratación pública, tenemos que tener mucho cuidado y hacer las cosas de la mejor manera, son asuntos que tenemos, antes que termine nuestro periodo debemos dejar enderezado esto, yo sé que hay muchos años de hacer cosas pero las leyes han cambiado adaptando todas estas cosas a las nuevas medidas porque si no viene con todo los enriquecimientos ilícitos que se han dado en este campo en lo publico y tenemos que ir dictándonos, entonces es de consideración que este asunto lo tomemos muy en serio para ir a acomodando la casa.

Don Ernesto Ruiz presidente de JPT. Perfecto doña Vane muy atinando sus intervenciones igual vamos a ver si hablamos el tema y de llevarlo a Sicop lo vamos a ver en junta creo que es un tema de fondo de todos nuestros cuerpo colegiado y el tema que usted habla lo vamos a tocar eso sería una modificación a la guía de patrocinios y lo podemos hacer no esta escrito en piedra usted a dicho algo muy atinado la Ley del año pasado no es la misma de este año el 2023 amanecemos con una Ley nueva, todas las Instituciones inclusive si se consulta en Sicop, podemos decir que hoy ninguna, solo existe una solicitud de la JPS, después de ahí no hay nadie, lo que significa que la gente esta conociendo la ley como interpretar lo que antes no se pedía, es muy atinado seria un tema de fondo para otra sesión.

Doña Vanessa Villareal Vargas, menciona el reglamento de nosotros menciona dice claramente que tiene que estar en Sicop, lo que estamos haciendo mal las cosas somos nosotros porque con aliados estratégicos ellos piden y otros retiran la plata del patrocinio, eso es lo que esta mal no lo dice en ningún lado dice que somos aliados, pero es que el ser aliado no llega a esto. Me entiende.

Don Ernesto Ruiz, si doña Vanessa entiendo eso es el tema del cual estamos hablando.

Doña Vanessa Villareal, nosotros somos los que estamos aplicando mal el reglamento, es muy claro al decir que tiene que estar en Sicop todos los que piden patrocinio.

Don Ernesto Ruiz, menciona que eso lo vamos a ver a la hora de revisar en la guía y creo que es un punto de fondo por que tenemos que ver en una sesión ordinaria lo vemos. Dicho esto, con todas las observaciones.

Doña Vanessa Villareal, te escuchamos Alonso.

Don Alonso González. Pura vida este Vanessa y Rocio totalmente de acuerdo con ustedes una de las cosas si recuerdan reciente reunión es ahorita yo soy muy estricto, pero por la premura la urgencia que se da chance, esto debió haber sido un proceso de desde hace tiempo pero hasta ahora llego por aquí, vamos a intentar que ese proceso se dé lo más pronto posible, estamos totalmente de acuerdo con ustedes estoy muy pero muy de acuerdo que esto se lleve por licitación por Sicop creo que es la forma más transparente, de una vez queda todo en el cartel de licitación y quien cumpla es quien se elige, la parte de negociación que se lleva pero que no es la más eficiente ya eso queda implícito en los carteles no hay que estar publicado con los proveedores vea es que baje un poquito o no puedo pagar esto me explico. Una vez que el cartel está totalmente claro la negociación no es tan necesario y si las partes la aceptan damos con ustedes. Estos otros costos administrativos y todo eso es una de las cosas que yo solicitaba se clara un poco, siguen amarillo y no pasaron a verde. falta.

Doña Vanessa Villareal Vargas, pregunta Alonso una última preguntita como se le liquida a la Camara de turismo por mes.

Don Alonso Gonzalez, no entiendo que es final de periodos.

Don Ernesto Ruiz, voy a ver a explicarles como se liquida vamos a ver, por ejemplo, la liquidación si no hay cruceros en todo un mes no se paga nada, si hay crucero en una semana se paga a final de la semana si a la semana siguiente no hay crucero no se paga nada si a la semana siguiente hay 10 cruceros por que hubo dos por día al final de la semana se candela la 5 fechas de cada uno.

Dicho esto tenemos las observaciones se ajustó a la realidad de lo que estaba las mejoras que pueden someterse como dijo Alonso, cuando se liquidan se pueden ir metiendo para mejorar esa es la idea igual se ajusto a la realidad de pasar de 29 millones a 25 millones, y por la situación institucional que debemos atender la temporada de cruceros lo sometemos a votación, lógicamente con la asesoría de Alonso a la hora de ir liquidando las fechas de cruceros dando y también con las observaciones que hicieron doña Rocio y doña Vane, la contratación de una empresa para que pueda llevar el recibimientos de cruceros dicho esto lo someto a votación.



Te pedimos como profesional en mercadeo mejorar todo lo que está ahí para ya ver las liquidaciones una mejor información sobre el tema. Dicho esto, compañeros les agradezco por todas las observaciones.

ACUERDO 01.- SOLICITUD DE PATROCINIO CATUP, CRUCERO.

Con base en la solicitud de patrocinio número CDTP-0025-2023. aportada por la Camara de Turismo de Puntarenas, para realizar el evento recibimientos de cruceros por todo el año 2023, se aprueba por un monto de 25.007.768,40 millones de colones, para dar bienvenida cordial al Turista de Crucero que nos visita.

Se instruye al Gestor de mercadeo para que dé seguimiento al patrocinio, en las siguientes recomendaciones:

- 1- Mejorar las negociaciones con proveedores para mejorar calidad y costos.
- 2- Mejorar la apariencia y vestuarios de los grupos artísticos.
- 3- Cumplimiento de los horarios en tiempo y forma, con antelación a prestar el servicio.
- 4- Presentar la factura timbras por servicio que se ofrecen en cada recibimiento de cruceros.

ACUERDO FIRME. -----

Al no tener mas asuntos por tratar se levanta la Sesión al ser la 12:56 minutos del 15 de marzo del 2023.



Señor
Ernesto Ruiz Rios
Presidente de Junta Directiva



Señora
Ana Vanessa Villareal Vargas
secretaria de Junta Directiva.