

1 **ACTA ORDINARIA 2930-2024:** Acta de la sesión ordinaria número dos mil
2 novecientos treinta, celebrada virtualmente por el Consejo Directivo de la Editorial
3 Costa Rica al ser las quince horas con cinco minutos del día diecisiete de junio de
4 dos mil veinticuatro, **presidida por el señor Tomás Federico Arias** Castro,
5 presidente del Consejo Directivo de la ECR y representante de la Universidad de
6 Costa Rica; con la asistencia de los siguientes miembros del Consejo Directivo de
7 la Editorial Costa Rica (ECR): señor **Carlos Rubio Torres**, vicepresidente y
8 representante del Ministerio de Cultura y Juventud; señora **Ruth Cubillo**
9 **Paniagua**, secretaria y representante del Ministerio de Cultura y Juventud. señor
10 **Carlos Cascante Segura**, director y representante de la Universidad Nacional,
11 señora **Paola Rodríguez Mesén**, directora y representante del Ministerio de
12 Educación Pública, y señora **Lisbeth Vanessa Cubillo González**, directora y
13 representante del Ministerio de Educación Pública. -----
14 Se deja constancia que la sesión se realiza a través de la plataforma Zoom. -----
15 **Miembros del Consejo Directivo de la ECR ausentes con justificación:**
16 ninguno. **Funcionarios administrativos de la ECR presentes:** señora María
17 Isabel Brenes Alvarado, gerente general; señora María Arias González, secretaria
18 de actas y el señor Jonathan García Quesada, asesor legal. -----
19 **Funcionarios administrativos de la ECR invitados presentes** señor Ronny
20 Miranda Delgado, jefe Mercadeo y Ventas. -----
21 En relación con la reforma de los artículos 50 y 56 de la Ley General de la
22 Administración Pública, realizada por la Ley 10053, la Procuraduría General de la
23 República en su dictamen PGR-C-207-2022 de 28 de septiembre de 2022,
24 concluyó lo siguiente: "A partir de lo dispuesto en el numeral 10 de la Ley General
25 de la Administración Pública y los principios constitucionales de razonabilidad y
26 proporcionalidad que obligan a no entorpecer el funcionamiento de los órganos
27 colegiados y a interpretar la norma según la mejor satisfacción del fin público,
28 debe concluirse que la "*transcripción literal*" del acta exigida en la reforma citada,

29 no impide que el secretario realice una limpieza del texto en los términos que se
30 indica en este dictamen, pues ante cualquier duda, se cuenta con el audio y el
31 video para realizar el cotejo de lo acontecido de manera fiel y exacta. Lo anterior,
32 sin perjuicio de la interpretación auténtica que pueda llevar a cabo la Asamblea
33 Legislativa sobre esta ley". -----

34 **ARTÍCULO 1. REVISIÓN Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA, DE LA**
35 **SESIÓN ORDINARIA 2930-2024 DEL DÍA LUNES 17 DE JUNIO DEL AÑO**
36 **2024.** -----

37 El señor presidente somete a revisión el orden del día que se muestra en la
38 pantalla. La señora gerente solicita excluir el punto de cobro a Librería Universal,
39 debido a que ya cancelaron lo adeudado. Además, la señora secretaria solicita
40 quitar el punto de la política porque no fue enviada con tiempo para ser analizada
41 de previo, el señor presidente se muestra completamente de acuerdo y solamente
42 se recibirá la política para en una sesión posterior analizarla. Sin ninguna otra
43 modificación a realizar, se somete a votación aprobar el orden del día de la sesión
44 ordinaria N°2930-2024. CONSIDERANDO 1- El orden del día propuesto. Aprobado
45 por unanimidad, se toma el **ACUERDO 1.** Aprobar el orden del día de la sesión
46 ordinaria N°2930-2024. ARTÍCULO 1: APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA,
47 ARTÍCULO 2: LECTURA Y APROBACIÓN ACTA 2929, ARTÍCULO 3:
48 CORRESPONDENCIA, ARTÍCULO 4: ASESORÍA LEGAL 1. SEGUIMIENTO
49 PROCESOS JUDICIAL CASO AFIGRO.
50 2. SEGUIMIENTO CASO EDUVISIÓN. ARTÍCULO 5: MERCADEO Y VENTAS 1.
51 POLITICA VENTA DE SERVICIOS DE PUBLICACIÓN ECR. 2. CONTRATO VENTA
52 SERVICIOS COLYPRO 2024. 3. EXPOSICIÓN FICHAS DE PRODUCTO,
53 NOVEDADES 2024. ARTÍCULO 6: PROPUESTA DIRECTORES **ACUERDO**
54 **APROBADO EN FIRME.** -----

55 **ARTICULO 2. LECTURA Y APROBACIÓN ACTA 2929.** El señor presidente,
56 Tomás Federico Arias Castro, inicia con la lectura del acta 2929, no se realizan

57 correcciones. Se somete a votación y se aprueba de inmediato. -----

58 **ARTÍCULO 3. CORRESPONDENCIA.** El señor presidente Tomás Federico Arias
59 Castro, le concede la palabra a la señora secretaria y de inmediato procede con
60 la lectura de la correspondencia. 1- Oficio ECR-DAF 039-24, suscrito por el señor
61 Ariel Hernández Barrios, jefe Administrativo Financiero, fechado 14 de junio de
62 2024, dirigido a la señora María Isabel Brenes, gerente de la ECR. **Asunto:**
63 *Estados Financieros mensual, correspondientes al mes de mayo 2024.* Se le da la
64 palabra a la señora gerente, quien saluda y explica con detalle los alcances de
65 único punto de correspondencia. Se da por recibida la correspondencia, sin
66 necesidad de adoptar acuerdo alguno, puesto que todos los temas son de carácter
67 informativo. El señor presidente agradece la información brindada por la señora
68 gerente y la señora secretaria. -----

69 **ARTÍCULO 4. ASESORÍA LEGAL 1. SEGUIMIENTO PROCESOS JUDICIAL**
70 **CASO AFIGRO. 2. SEGUIMIENTO CASO EDUVISIÓN.** El señor presidente le
71 concede la palabra al asesor legal, quien saluda y de inmediato inicia su
72 exposición sobre el oficio AL-007-2024, fechado 17 de junio de 2024 y dirigido a
73 la señora María Isabel Brenes Alvarado, gerente general de la Editorial Costa Rica,
74 el cual contiene un informe relacionado con lo actuado en los procesos de cobro
75 en contra de la editorial Eduvisión y AFIGRO. Sobre el caso Eduvisión, manifiesta
76 que el día 05 de marzo de 2024 se hizo formal cobro a la editorial, debido a que
77 incorporaron dentro de sus antologías obras o fragmentos que son del catálogo
78 de la ECR. El señor Carlos Quirós gerente general de Eduvisión contestó el oficio
79 del cobro administrativo, aduciendo que el monto no es de recibo para ellos, ya
80 que, de las 4 obras en disputa, a saber; poema: *Deja correr el tiempo...* de la obra
81 *Alas en fuga* de Julián Marchena; novela completa *El Moto* de Joaquín García
82 Monge; Ensayo: *Idíay*, de Carmen Naranjo; Ensayo *¿Qué hora es?* de Yolanda
83 Oreamuno. Agrega que debido a lo anterior se coordinó una reunión presencial
84 en las instalaciones de Eduvisión, el día martes 30 de abril, en la que don Carlos

85 Quirós expuso una serie de argumentos históricos y económicos para finalmente
86 concretarse que se haría una certificación de contador público para determinar el
87 tiraje de las Antologías, ajustado a la realidad, y que, a partir de ello, la ECR
88 realizaría un nuevo cálculo de los costos. Seguidamente indica que, mediante
89 correo electrónico, del 05 de junio, la señora Andrea Montes de Oca, gerente
90 Administrativa de Eduvisión remite el informe extendido por el contador público.
91 El 11 de junio, la señora Kris Quirós Rapso, de la Jefatura Distribución y Logística
92 Regional, hace varias observaciones al cálculo de lo adeudado, presentado por el
93 señor Ariel Hernández Barrios, jefe Administrativo Financiero de la ECR, por lo
94 que se e procedió a corregir los datos indicados y se envió de nuevo para
95 valoración el 12 de junio. Se les envió un último correo el 17 de junio solicitando
96 la fecha de pago y otorgando la ECR, como fecha límite el viernes 21 de junio.
97 Para finalizar el asesor legal indica que antes de entrar a la sesión recibió un
98 correo de la señora Kris Quirós Rapso, donde indica que envía el archivo revisado
99 y que en cuanto al monto modificado sobre la cantidad variable de producción
100 están de acuerdo a los montos ajustados y que en el archivo no se consideró la
101 deducción del 10% de muestras para comercialización del producto mencionado
102 por el señor Carlos Quirós durante la reunión sostenida en días anteriores y que
103 el cálculo revisado ya considera el ajuste del -10% de muestras correspondiente
104 a -\$674.82. En resumen, dice estar de acuerdo en pagar el monto indicado por la
105 editorial pero restándole ese 10% que indican de muestras y regalías. El asesor
106 legal indica que en cuanto la señora gerente y financiero revisen los números y
107 estén de acuerdo con el rebajo del 10% Eduvisión estaría cancelando el saldo
108 adeudado esta misma semana. El señor presidente le consulta su posición sobre
109 esto a la señora gerente. La señora gerente indica que nunca se ha aplicado ese
110 10% a la hora de venta de derechos o licencias, dice que se entiende
111 perfectamente que todo tiraje lleva un depósito de ley y una distribución interna
112 y eso no se vende. Indica que para ella es nuevo eso de reconocer ese porcentaje,

113 dice que lo va revisar con el jefe Administrativo Financiero, pero en principio
114 debería manejarse el monto que se acordó, máximo que se ha ido rebajando.
115 Manifiesta que mañana mismo lo revisa y se dará una respuesta a Eduvisión. El
116 señor presidente enfatiza que no le parece de recibo ese rebajo del 10% y le pide
117 a la señora gerente ser muy cuidadosa con este tema. El señor vicepresidente
118 solicita la palabra e indica que, aunque el libro se haya dado gratis, ya está el
119 daño hecho, porque el autor no va percibir derechos de autor por ese libro y dice
120 que secunda la preocupación que externa el señor presidente. La señora gerente
121 indica que el derecho de autor es parte del costo del libro y aunque se decida
122 regalarlo es un costo que se debe asumir. El director Cascante Segura solicita la
123 palabra e indica que ese libro tiene valor y lo debe compensar aumentando el
124 precio del libro que, si va a vender, porque ese libro que se da como muestra no
125 es sin fines de lucro, sino que se da para que le compren y dice que por otra parte
126 la política de la editorial en este tipo de cobros ha sido cobrar sobre el total de la
127 edición. El asesor legal solicita la palabra y manifiesta que Eduvisión no está
128 pagando los derechos de autor, estos fueron pagados por la ECR al autor y lo que
129 está pagando Eduvisión en una licencia de uso, por lo tanto, indica que el cobro
130 de ese 10% no tiene asidero ni es de recibo. Nuevamente el señor presidente le
131 solicita a la señora gerente revisar con especial cuidado este asunto. Y
132 seguidamente le concede la palabra al asesor legal para que se refiera al siguiente
133 punto. El asesor legal indica que en lo que corresponde **AL CASO AFIGRO**, el
134 día 17 de mayo se hizo formal demanda en contra de AFIGRO S.A. y se envió la
135 demanda de manera electrónica en esa misma fecha quedando registrada bajo el
136 expediente N° 24- 004450-1338-CJ. Se revisó el expediente electrónico en la
137 plataforma de Gestión en línea, y a la fecha de hoy no se le ha dado traslado a la
138 demanda. El señor presidente agradece la información brindada por el asesor
139 legal y le solicita a la secretaria de actas le de ingreso al señor Ronny Miranda
140 Delgado, jefe Mercadeo y Ventas, quien se conecta, saluda y comparte en pantalla

141 el material a exponer en la sesión de hoy. El director Cascante Segura solicita la
142 pregunta y consulta el monto final que pagará Eduvisión y la señora gerente le
143 responde que aproximadamente 3 millones, y el cobro de AFIGRO es de
144 aproximadamente 750 mil colones-----

145 **ARTÍCULO 5: MERCADEO Y VENTAS** 1. POLITICA VENTA DE SERVICIOS
146 DE PUBLICACIÓN ECR. 2. CONTRATO VENTA SERVICIOS COLYPRO 2024.
147 3. EXPOSICIÓN FICHAS DE PRODUCTO, NOVEDADES 2024. El señor presidente
148 le manifiesta al jefe Mercadeo y Ventas, que el Consejo Directivo requería del
149 borrador de la Política venta de servicios de publicación ECR, con anticipación
150 para leerla con detenimiento y hacer las observaciones requeridas, pero al no
151 haberla recibido a tiempo, el día de hoy no se tomará ningún acuerdo al respecto
152 y será analizada nuevamente en la sesión del 01 de julio 2024, debido a que el
153 próximo lunes 24 de junio se llevará a cabo la encerrona presencial en las
154 instalaciones de la editorial. Sin embargo, hoy se le dará el espacio para que la
155 exponga y explique lo que crea necesario. El jefe de mercadeo y ventas indica
156 que hoy expondrá tres puntos a saber; 1. Política venta de servicios de publicación
157 ECR. 2. Contrato venta servicios COLYPRO 2024. 3. Exposición fichas de producto,
158 novedades 2024. El señor presidente el instruye exponer de primero el punto de
159 Colypro. El señor Miranda Delgado indica que expondrá la propuesta técnica y
160 económica de edición de la obra memoria del Colypro en sus 75 años de fundación
161 y procede a proyectarla en pantalla y lee punto por punto lo que detalla la
162 propuesta: 1. Características técnicas de la obra, 2. Proceso de creación y edición
163 de la obra 3. Duración y plan de trabajo de la investigación 4. Cronograma, 5.
164 Labores de editora, 6. Personal profesional a cargo 7. Derechos de autor 8. Costo
165 total del proyecto y forma de pago, 9. Vigencia de la oferta. El jefe de Mercadeo
166 y ventas, recalca que esta obra no llevará el logo ni el sello de la editorial tal como
167 se ha conversado en sesiones pasadas, así como todos los puntos que se han
168 conversado sobre este proceso están detallados en la política que se analizará en

169 una próxima sesión. El señor presidente abre el espacio para los aportes de los
170 señores directores. El señor vicepresidente solicita la palabra y manifiesta qué, le
171 preocupa aprobar esta propuesta sin tener la política aprobada previamente e
172 indica los fines de esta editorial pública del estado que son preservar el patrimonio
173 literario costarricense, no ofrecer servicios y aunque no aparezca el nombre ni
174 logo de la editorial, dice que al fin y al cabo se está utilizando el personal del la
175 editorial y se está analizando en este Consejo Directivo lo que daría pie a qué en
176 el futuro otras instituciones, otras empresas y personas particulares pidan a esta
177 institución bajo el pago de los debidos servicios, qué se le imprima un libro y que
178 el asunto pueda salirse de las manos, manifiesta que lo primero que hay que
179 hacer es analizar la política aprobarla o rechazarla, hacer las enmiendas que sean
180 convenientes y luego ya implementarla, sin la política aprobada dice que al menos
181 él no estará de acuerdo en dar su voto a este proyecto aunque se trate de la
182 notable y honorable institución de Colypro. El señor presidente interviene y
183 recuerda a los señores directores, qué efectivamente dicha política será analizada
184 y discutida en la sesión que se realizará en 15 días. Además, indica que ya se
185 recibió el documento "Borrador de Política para la venta de publicación de obras
186 a terceros, de la Editorial Costa Rica" por correo electrónico y que se tienen dos
187 semanas para revisarlo y traer sus observaciones. La directora Cubillo Paniagua,
188 secretaria, pide la palabra y manifiesta qué al igual que el director Carlos Rubio,
189 ella no estaría dispuesta a aprobar esta propuesta, ya que a hoy no se tiene una
190 política que la enmarque, y agrega que sí se estaba tan urgidos de aprobar esta
191 propuesta en concreto, lo adecuado hubiera sido que se enviara en la política con
192 anticipación, pero lastimosamente no fue así, y en este contexto no la podría,
193 aprobar. Además, indica que le surgen una serie de dudas, desde lo expuesto por
194 el jefe de Mercadeo y Ventas, pero no va entrar en eso ahora porque no es el
195 momento y sería entrar en una discusión sin sentido en este momento. Manifiesta
196 su preocupación sobre las ventas de los libros y aunque considera que este tipo

197 de trabajos podrían eventualmente generar ganancias, pero independientemente
198 de eso dice que le interesaría que se enfocarán los esfuerzos en la venta y
199 promoción de los libros del catálogo de la ECR, que es la razón de ser de la
200 editorial. Dice que sabe que estos esfuerzos se hacen porque la editorial se ha
201 visto afectada por una serie de costos, porque han bajado los ingresos por ley de
202 marcas, el timbre, etcétera y que las ventas bajan y siempre bajan, además, ha
203 sido difícil encontrar un mes en el que hayan subido. En síntesis la señora
204 secretaria dice que; le parece que sería muy importante que todo el departamento
205 de Mercadeo y Ventas se enfocará y no solo ese departamento (pero esa la razón
206 de ser de Mercadeo y Ventas), se enfocará en la ventas de los libros del catálogo
207 ECR, para lograr que suban las ventas y al subir las ventas no sea tan
208 indispensable tener que recurrir a la venta de servicios y dice que con eso no
209 quiere decir que está en contra de las ventas de servicios, pero expresa que es
210 una cuestión de prioridades ¿Cuál es la prioridad? la venta de los libros del
211 catálogo ECR, y tampoco se puede olvidar nuestra misión, ni el orden de
212 prioridades que hay que tener. Para finalizar indica que lo dicho anteriormente
213 era lo que quería señalar y no va entrar al fondo del asunto, porque le parece que
214 no es el momento adecuado. El director Cascante Segura solicita la palabra y
215 manifiesta que, sí es una propuesta que vale la pena discutir y se comentó en la
216 encerrona celebrada a principio de año, pero se debe tener antes la política
217 aprobada, para seguridad del Consejo, pero también al cliente y sin seguridad
218 para ambas partes en este momento, esto podría traer más problemas que
219 beneficios, y dice que él comprende que en ventas a veces hay necesidad de
220 apurar las cosas y le parece que por el mismo cronograma que plantea el jefe de
221 Mercadeo y Ventas, todavía ni siquiera está en un proceso de elaboración de la
222 obra, entonces da el tiempo para hacer las cosas en el orden en que se había
223 planteado en la encerrona de marzo. El señor asesor legal de la ECR e indica que
224 entiende perfectamente la posición de los señores directores del Consejo Directivo

225 y del fin primordial que tiene la editorial, pero también hay que ponerse en el
226 contexto mundial y en la realidad que se vive hoy en día y como se ha visto cada
227 vez el informe de ventas muestra que está costando llegar a las metas de ventas,
228 y dice que sí bien es cierto la editorial es una empresa del estado el aporte que
229 recibe la editorial por parte del Estado es un porcentaje del presupuesto, de los
230 de los ministerios que se supone que están ligados con la editorial como lo puede
231 ser el Ministerio de cultura y se han hecho grandes esfuerzos por parte de la
232 administración y se ha visto cuando financiero trae los informes a sesión, además,
233 también es cierto que en la encerrona se habló y se dijo que la editorial debe
234 buscar más en lo digital y que hay una vacío en la venta del libro digital o
235 audiolibros, también en la promoción de las redes sociales para poder aumentar
236 las ventas de los libros físicos. Dice que le preocupa que se deje supeditado y no
237 es ejercer presión obviamente, pero como mencionó el jefe de Mercadeo y
238 Ventas, las negociaciones ya van adelantadas y van a seguir avanzando e incluso
239 él preveé la firma del documento para esta semana, dice que sí hoy se deja
240 supeditado esto a la aprobación de la política que será analizada hasta dentro de
241 quince días y nada garantiza que en esa fecha quede aprobada. Manifiesta que
242 su deseo es hacerles entender es que ya en ocasiones anteriores se ha vendido
243 este tipo de servicios a otras instituciones como Alcohólicos Anónimos, Sociedad
244 de Seguros de Vida y fueron proyectos buenos para la editorial y se hizo sin
245 política (que ahora en estudio) dice que obviamente no es pedir que se haga a
246 ciegas, pero ya se ha hecho anteriormente la venta de este tipo de servicios y en
247 realidad no fue nada que le afectara a la editorial ni desde el punto de vista legal
248 porque no se está haciendo nada ilegal en no tener la política aprobada, porque
249 la ley de la editorial en el artículo 2, dice promover la cultura y tanto la Sociedad
250 de Seguros de Vida como el Colopro son parte también de la historia y de la
251 cultura del país. Agrega que, además, él revisó el documento legal y evacuó las
252 consultas que surgieron. Y como bien lo explicó el jefe de Mercadeo y Ventas no

253 se va utilizar ni el logo, ni el ISBN ni nada de la Editorial. Para finalizar indica que
254 la Administración desde el punto de vista financiero ha sido muy responsable en
255 buscar este tipo de fuentes de ingresos porque se vienen gastos muy fuertes para
256 la editorial como aguinaldos, salario escolar y mediante este tipo de ingresos es
257 una ayuda, y su recomendación es avanzar en esta negociación mientras la
258 política es revisada y aprobada con lujo y detalles por parte del Consejo Directivo.
259 La señora secretaria solicita la palabra e indica que entiende perfectamente lo
260 expresado por el asesor legal, sin embargo, empezó a conversarlo desde el año
261 pasado (el 06 de noviembre 2023 en la sesión ordinaria 2908) y luego en la
262 primera encerrona, a principios de este año, ella manifestó su preocupación al
263 llevar a cabo este tipo de servicios y trabajos sin poseer una política o reglamento
264 aprobado por el Consejo Directivo que regule estos servicios. Y los señores
265 directores externaron diferentes comentarios sobre ese tema y en el mismo
266 espíritu que ella, en esa ocasión sugirieron la elaboración de una política adecuada
267 que reglamente este tipo de servicios nuevos que la Administración de la ECR
268 proponía brindar. Inclusive el señor presidente instruyó a la Administración que
269 en conjunto con la Asesoría Legal se elaborara una propuesta de política para
270 este tipo de negociaciones y se presentara para análisis en una próxima sesión
271 de este Consejo Directivo y hasta el día de hoy ha sido recibida. Por todo lo
272 anterior, la directora manifiesta que si esto era un tema tan urgente ¿por qué no
273 se trajo con anticipación la política? Agrega que se empezó a conversarlo desde
274 el año pasado, luego en la encerrona de marzo se volvió a tocar el tema y hasta
275 hace media hora se recibió por correo electrónico el documento con la propuesta
276 de política. La directora le manifiesta a al asesor legal y a todos los demás que
277 están en esta sesión que su interés no es que la editorial pierda este contrato,
278 pero dice que hay cosas muy preocupantes en el medio de la venta de servicios
279 y algunas se han mencionado aquí otras no, son preocupantes en muchos
280 sentidos, por ejemplo, recursos humanos, nivel de la distribución de los recursos

281 y otra serie de cosas más, que nos se pueden tomar a la ligera. Dice que el hecho
282 de rechazar esta propuesta el día de hoy es para protegerse, proteger a las
283 jefaturas etcétera. Menciona que la negociación de venta de servicios de
284 Alcohólicos Anónimos fue una luz de alerta para el Consejo Directivo, donde se
285 dieron cuenta como se están haciendo ese tipo de acciones y este Consejo
286 Directivo ni se daba cuenta y para su persona eso resultó preocupante y por eso
287 en esa fecha se pidió la elaboración de la política y se comentó claramente no
288 aprobar ese tipo de propuestas hasta no tener la debida política aprobada y se
289 sabe que la situación general está crítica pero si es la situación de la ECR, dice
290 que quisiera que se lo dijeran así con todas las letras, la situación financiera de la
291 editorial es grave y desea dejar aquí su manifiesto porque le parece que es
292 importante que quede en las actas. El señor presidente el concede la palabra a la
293 señora gerente para que se refiera al respecto. La señora gerente señala que es
294 importante aclarar que el documento que presentó el jefe de Mercadeo y Ventas,
295 no es un documento que trajera con el fin de ser aprobado por el Consejo
296 Directivo. Lo que se vio en pantalla es una oferta o sea una cotización que se dio
297 con una vigencia, eso es cotizar un servicio. Dice que los trabajos que han surgido
298 en años anteriores han sido oportunidades que se dieron y que se lograron
299 realizar eficientemente con éxito y dice que entiende perfectamente la
300 preocupación del Consejo Directivo y dice que efectivamente ella le decía al jefe
301 de Mercadeo y Ventas y es algo que se va ver en la política, dice que hay que
302 analizar primero que esto es un servicio adicional y es un servicio que el jefe de
303 Mercadeo y Ventas tiene que ponerlo en el plan operativo, dos proyectos y
304 ponerlos con monto y que tampoco se puede sobrepasar, o decir entonces ya no
305 vendo libros y me dedico a esta venta de servicios, dice que si bien estos servicios
306 son una contribución a los ingresos y efectivamente han sido buenos y sí han
307 ayudado a las finanzas y aunque se quisiera que todos los ingresos sean todo por
308 venta de libros, no es así y esto viene a significar una ayuda a los ingresos de la

309 editorial, pero de ninguna manera viene a sustituir la venta de libros. Dice que
310 también es cierto que este año solo en el mes de febrero se ha llegado a la meta
311 y los demás meses ni siquiera se ha llegado al 70% de la meta acumulada y es
312 algo de ver a futuro, para los meses que faltan y ver cómo se hace para generar
313 los ingresos. En lo que respecta a esta cotización a Colypro la señora gerente
314 indica que, aunque se comentó en noviembre con ocasión de la venta a
315 Alcohólicos Anónimos de que debe haber una política, no existe un acuerdo que
316 indique que no se pueda cotizar estos servicios. Además, dice que la Junta
317 Directiva de Colypro aprobó que fuera la ECR la que realizara el libro "Memoria
318 del Colypro en sus 75 años de fundación", esto conlleva el proceso normal de
319 hacer un libro desde que recibe el manuscrito y ya se ha reducido el tiempo a
320 menos de 3 meses y posiblemente se acorte a dos meses. Además, agrega que
321 tal como se puso en la política es que la idea de estos proyectos es que la editorial
322 gane el 50%, pero dice que eso ya es entrar en detalles de la política. Manifiesta
323 que este caso el objetivo que traía el jefe de Mercadeo y Ventas es informarles
324 de cómo se hace este tipo de proyectos y por supuesto el fin de la política es
325 formalizarlo y ponerle límites. Agrega que no solo está existe la cotización, sino
326 que el asesor legal ya elaboró el borrador de convenio y es un trabajo que ha
327 venido haciendo en el último mes y medio. Y dice que comparte completamente
328 el criterio del asesor legal y se toma un acuerdo de no hacer este tipo de servicios
329 y se tiene que empezar a trabajar con menos ingresos y menos gente se hace y
330 dice que es la facultad que tiene el Consejo Directivo de hacerlo así. Indica que
331 en los considerandos de la política se muestran los proyectos que se han
332 realizado, para finalizar indica que, si a ella le gustaría que esto no se atrase más,
333 máximo que no se sabe si el 1 de julio se va aprobar la política o va requerir más
334 tiempo. El señor presidente agradece la información brindada y le concede la
335 palabra al señor vicepresidente que externa que hay varios asuntos que le
336 preocupan y dice que, a pesar de la explicación del asesor legal, él sigue

337 cuestionando si responde a los principios fundamentales de la Editorial Costa Rica.
338 Dice que, si la editorial fuera privada propiamente, pero es una empresa Pública
339 del Estado, él diría cambiemos el rumbo; pero el fin de la ECR es proteger el
340 patrimonio literario nacional y dar a conocer nuevas voces de la literatura, dar
341 vida y voz a ese legado. Dice que le preocupa que se esté recurriendo a estas
342 propuestas, y qué por ejemplo la venta no se esté viendo aquí como con prioridad,
343 y ¿qué es lo que está pasando con la Imprenta Nacional? que no le está dando
344 prioridad a las obras de la ECR que necesitan estar disponibles en el catálogo para
345 poder vender, y estemos recurriendo a estas propuestas. Enfatiza qué
346 definitivamente por más nobles que sean los propósitos mientras no haya política
347 aprobada no se aprobará este punto y que por transparencia este Consejo
348 Directivo no debe dar un paso más al respecto, por lo menos por su parte,
349 además, indica estar dispuesto a llevar esto a consulta, de todas las instancias
350 que se considere necesario, con el fin de saber si esto procede o no. Agrega,
351 también qué, no le queda claro con lo expuesto por la señora gerente y consulta
352 ¿Como Consejo Directivo se deben solo dar por enterados? y sigue el proceso o
353 ¿se debe aprobar? Dice que no le queda claro si es que solo les están informando
354 y aunque no estén de acuerdo el proceso sigue adelante o ¿se debe aprobar la
355 propuesta como se aprueba como otro libro? Manifiesta que le preocupa que se
356 esté construyendo una estructura paralela, algo sumamente preocupante. Agrega
357 también que le llama la atención por ejemplo la negociación de Alcohólicos
358 Anónimos que se vio en Consejo cuando ya estaba avanzado, dice entonces ¿eso
359 tiene que verse antes aquí al señor de este Consejo o no tiene que venir acá?
360 Dice que como miembro de este Órgano Colegiado se siente como pintado en la
361 pared. El director Carlos Cascante Segura, solicita la palabra y dice que él
362 comprende muy bien las necesidades económicas que tiene la editorial y de hecho
363 cada vez que financiero presenta los informes él insiste en ver el problema de las
364 ventas y dice que algo que le preocupa mucho y es desde marzo el Consejo

365 Directivo, se habló de la necesidad de la política y la administración activa siguió
366 negociando sin que la política fuera conocida y aprobada por el Consejo Directivo,
367 señala que él entiende las necesidades de ser administración activa, pero que no
368 le gusta y lo dice claramente que hay que perseguir los colones, pero este Consejo
369 Directivo ya se había reunido y habló de la necesidad de establecer dicha política
370 y a la fecha no se había recibido hasta hace unos minutos. El director Cascante
371 Segura enfatiza que hoy les anuncian que van a traer la política, la cual que no
372 se envía con anticipación y dice que como en todo Consejo Directivo se tiene el
373 derecho de conocer lo que va a aprobar con anticipación y al mismo tiempo se
374 incluye en agenda la necesidad de aprobar la "Propuesta técnica y económica de
375 edición de la obra Memoria del Colypro en sus 75 años de fundación" y finaliza
376 diciendo que eso no se vale para un Consejo Directivo, una vez más señala que
377 entiende las necesidades de la administración; pero la administración tiene que
378 respetar las funciones del Consejo Directivo. Manifiesta que todo el procedimiento
379 que se ha llevado hoy no está bien y dice que el asesor legal quién es abogado
380 sabe que eso no está bien, sin embargo, lo apoyó. Dice que no es que, se esté
381 quitando a la apertura de venta de servicios, pero es algo que se debe hacer con
382 orden y con normativa interna clara que lo regule y por percibir \$4.5 millones no
383 vale la seguridad de la ECR y los años de la editorial, dice que también entiende
384 que se ha realizado este tipo de servicios antes, pero les recuerda que este
385 Consejo fue muy claro que para continuar con ese tipo de procesos se debía
386 primero aprobar la política. Indica que él es un fiel creyente de la venta de
387 servicios, pero bien realizada con visión, estrategias y normas claras, por lo que
388 no estaría de acuerdo de ninguna manera en un contrato sin la política
389 correspondiente. El señor presidente agradece a cada uno sus intervenciones sobre
390 este tema y recalca que como lo dijo al inicio de este artículo, que bajo ninguna
391 circunstancia se iba tomar alguna decisión al respecto de este asunto, por lo que
392 también se le explicó al jefe de Mercadeo y Ventas a su ingreso que solamente

393 se iba a escuchar la propuesta. Dice que por supuesto que como se dijo en la
394 encerrona en marzo de forma contundente y clara este Consejo Directivo
395 necesitaba realizar una nueva política ¿y qué significa eso? Que no íbamos por
396 supuesto, como superior jerárquico, según la Ley general de la Administración
397 Pública, tomar una decisión si no teníamos esa política, la cual se analizará en 15
398 días y dice que de una vez lo aclara, si se debe tardar una, semana, quince días
399 o un mes en aprobarla no importa, se va tardar lo que haya que tardar, hasta que
400 este Consejo Directivo lo considere conveniente y dice para conocimiento de todos
401 que el artículo 19 de la Ley de la ECR, le da al Consejo Directivo esa prerrogativa
402 y les invita a revisar ese artículo, donde están las competencias, prerrogativas y
403 acciones que como Consejo Directivo este Órgano Colegiado puede tomar.
404 Manifiesta que lo aclara de una vez, que no va volver a darse una aprobación de
405 una obra de esta o alguna otra naturaleza si no hay una política que lo respalde
406 y para eso se hizo la encerrona de marzo, indica que, por eso, hoy, al recibir el
407 borrador de política, hizo el comentario que no se iba a tomar hoy alguna decisión
408 al respecto. Por lo que en 15 días se analizará el borrador de política y en cuanto
409 a la circunstancia de Colypro como cualquier otra de ese tipo, pasará por el tamiz
410 del Consejo Directivo superior jerárquico quien tomará la decisión. Para finalizar
411 indica qué ya con este panorama más claro quedan todos enterados de cómo se
412 proceder y cómo se va actuar y así como lo mencionó la directora Cubillo Paniagua
413 la responsabilidad funcional ante una eventualidad, es de cada uno de los
414 miembros del Consejo Directivo, respecto de cualquier decisión y por ende son
415 tan importante estas grabaciones de la sesiones las cuales se constituirían en
416 plena prueba para un proceso y así quedando muy claro y dilucidado se continúa
417 con el orden del día. 2. Exposición fichas de producto, novedades 2024, para lo
418 cual el jefe de Mercadeo y Ventas comparte en pantalla un archivo de Excel el
419 cual contiene una pestaña para cada obra y asimismo se detalla de cada obra lo
420 siguiente: título, autor, ilustrador, biografía, tiraje, año, meta ventas, libros

421 vendidos y alcance. Además, contiene un cronograma de estrategias con un canal
422 a quién va dirigido, el tipo de acción, fecha y lugar. La directora Cubillo Paniagua
423 agradece la información brindada, y manifiesta que tiene tres observaciones
424 puntuales sobre el material expuesto, la primera es que evidentemente, ella no
425 es especialista en mercadeo pero considera que para vender un producto resulta
426 importantísimo conocerlo muy bien, por lo tanto se permite proponer que se tome
427 un acuerdo sobre dar algunos talleres de capacitación a los compañeros de
428 mercadeo relacionados con la lectura y venta de libros, y dar algunas guías de
429 lectura porque dice que no es lo mismo leer un libro para saber de qué se trata,
430 qué leerlo para venderlo, hay una diferencia importante. Dice que ella misma se
431 ofrece y piensa que los demás directores también estarían dispuestos. Asimismo,
432 la jefe de producción editorial también sería de mucha ayuda al respecto. Lo
433 segundo que quiere externar dice que hay que incluir en las fichas las posible es
434 ventas fuera del país y dice que insiste, como por quinta vez, en tener canales de
435 ventas digitales de todos los libros y así poder abrirse al mercado internacional,
436 pero dice que al no tener ese sistema en marcha, pues toca vender esos libros
437 impresos fuera del país, entonces habría que hacer un listado de posibles
438 interesados, dependiendo del estado del libro, de la temática del libro, y de lo que
439 se aspira a llegar. Dice que no se puede tener la mentalidad limitante de vender
440 solo en el mercado nacional y se ha visto como los diferentes canales se han ido
441 cerrando, se ha procurado abrir otros pero ha sido tarea sencilla. Agrega que hay
442 gente que lo ha intentado y exitosamente y considera que la editorial produce
443 libros de muy buena calidad y se puede encontrar mercado internacional para
444 esto. Para finalizar indica que su tercera observación es que a ella le parece bien
445 esta ficha en tanto que se considere como una prueba, es decir, que se ponga a
446 prueba y ver que tal funciona ¿cuál será o qué será lo que nos indique si funcionó?
447 la cantidad de ventas que se obtengan y que esto quede sujeto a cambios de ser
448 necesario, analizar si esto generó que el libro se moviera más, porque a veces

449 pues no solo es venderlo sino de verdad promocionarlo, divulgarlo y eso genera
450 actividades conexas. Además, le consulta al jefe de Mercadeo y Ventas ¿quién va
451 ver las fichas? y ¿quién las va manejar? por qué ese formato en Excel quizás sea
452 más práctico, pero no es bonito. Porque si solo las van a ver el personal interno
453 de ventas y producción no importa, pero si las van a ver otras personas o
454 proveedores su recomendación sería darle un formato más agradable a la vista.
455 El señor presidente le conceda la palabra al jefe de Mercadeo y Ventas para que
456 se refiera a las apreciaciones de la señora secretaria. El jefe de Mercado y Ventas
457 indica que coincide con doña Ruth Cubillo que la herramienta está es sujeta a
458 mejora y hay que ir la midiendo, agrega que es una herramienta de uso interno
459 del departamento de ventas y estará en una carpeta compartida donde todos
460 puedan acceder y consultar, y que él será el que la maneje de momento, así como,
461 la señora gerente también tendrá su acceso. Dice que la idea es midiendo con los
462 muchachos del departamento las acciones, agregar si se generan más acciones.
463 También dice que coincide con doña Ruth Cubillo de conocer más los libros y
464 manifiesta que los muchachos de Mercadeo y Ventas han estado leyendo más los
465 libros y se han involucrado mucho más en la lectura y en los clubes de lectura de
466 las actividades que se hacen y dice que comprende perfectamente lo que indica
467 la directora que no es lo mismo leerlo para venderlo y dice que todo ese tipo de
468 herramientas ofrecidas son muy bienvenidas para mejorar. El director Rubio
469 Torres, vicepresidente solicita la palabra y agradece la información brindada por
470 el jefe de Mercadeo y Ventas y le consulta ¿cómo va el asunto de la Imprenta
471 Nacional? Sobre los libros pendientes que es algo que lo mantienen a él
472 sumamente preocupado. El jefe de Mercadeo y Ventas le contesta que solo faltan
473 dos libros de ingresar *El moto* y *Pedro y su teatrino maravilloso*, dice que esos
474 serán los que se encuentran pendientes de reimpresión, porque los demás ya han
475 ido entrando a la bodega de la ECR. Indica que el Encargado de proveeduría lleva
476 un récord de lo que tarda la Imprenta en estas entregas y él está pendiente del

477 monitoreo de eso y el promedio de entregas está conforme según lo que se
478 estipula en el cartel del SICOP (45 días naturales). El señor presidente agradece
479 la participación del señor Ronny Miranda Delgado, jefe Mercadeo y Ventas. El
480 señor vicepresidente solicita la palabra e indica que tocará un asunto en propuesta
481 de directores y quiere que don Ronny esté presente. -----

482 **ARTÍCULO 6: PROPUESTA DIRECTORES.** El señor presidente le concede la
483 palabra al señor vicepresidente señor Rubio Torres, quien de inmediato informa
484 que el día mañana martes 18 de junio en el programa Malas compañías, a las
485 8:00 am, estará conversando sobre la autora Carmen Lyra y la obra Cuentos de
486 mi tía Panchita, edición de la ECR. El señor presidente agradece la información
487 brindada por el señor Rubio Torres y seguidamente, recuerda a los señores
488 directores que el próximo lunes 24 de junio se verán de manera presencial en las
489 instalaciones de la ECR al medio día. Sin más asuntos que tratar se levanta la
490 sesión al ser las diecisiete horas y cero minutos. -----

491

492

493

PRESIDENTE

SECRETARIA