

Acta de la sesión extraordinaria número 1383-2024 de la Junta Directiva de la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces, celebrada el 21 de marzo del 2024 por medio de la plataforma Zoom. Se inicia la sesión a las 8:36 horas contando con la participación de los siguientes miembros de la Junta Directiva:

Miembros Presentes:

- Juan Carlos Majano Medina- Presidente a.i.
- Darío Jiménez Barrantes - Tesorero
- Édgar Antonio Arias Mora – Vocal 1
- Carlos Mora Morales – Vocal 2
- Víctor Loría Corrales – Fiscal General

Ausentes:

- Mónica López Lutz – Secretaria
- Daysi Briones Huete – Vocal 3

Invitados:

- Carlos Zúñiga Naranjo- Gerente CCCBR

ARTÍCULO PRIMERO. CONFIRMACIÓN DEL QUÓRUM: El señor Presidente a.i. confirma que está presente el quórum de ley para realizar la sesión.

ARTÍCULO SEGUNDO: APROBACIÓN DE LA AGENDA.

2.1 El Sr. Juan Carlos Majano da lectura al orden del día: 1. Confirmación del quórum. 2. Aprobación del orden del día. 3. Elección de uno de los dos oferentes que presentaron propuestas para la plataforma Odoos. 4. Análisis de propuesta del Comité de Mercadeo.

Se somete a votación la aprobación del orden del día.

ACUERDO 61-2024: Por unanimidad, se aprueba el orden del día de la sesión extraordinaria 1383-2024 del 25 de marzo del 2024.

ARTÍCULO TERCERO: ELECCIÓN DE UNO DE LOS DOS OFERENTES QUE PRESENTARON PROPUESTAS PARA LA PLATAFORMA ODOO.

El Sr. Juan Carlos Majano indica que, las empresas finalistas fueron: Delfix e Incompany. Los representantes de Incompany presentaron una propuesta brindando un excelente servicio al cliente y Delfix no envió propuesta económica.

El Sr. Carlos Zúñiga indica que a ambas empresas se les notificó de la solicitud de presentación de una propuesta económica, no obstante solo la empresa Incompany lo presentó en tiempo y forma.

El Sr. Édgar Arias solicita aclaración en cuanto al pago.

El Sr. Darío Jiménez indica que hay dos pagos, uno que es la implementación en una primera etapa por \$2.968,00 + IVA y 5 pagos de un monto de \$1.178,00 + IVA y un pago de \$7.700,00 la segunda etapa y un pago anual de la licencia Odoos por un monto de \$2.220 por el primer año. La primera etapa que es el desarrollo dura como 4 meses su implementación y la segunda etapa es por igual plazo con un pago de \$7.728,00 + IVA, distribuidos en cinco pagos: uno inicial de \$1757 + IVA y 4 cuotas de 1317,75 + IVA, cada asociado tendrá su sitio web o sus propiedades y la Cámara va a tener un sitio web global donde estarán todas las propiedades esto no incluye costo de licencia por los corredores sino que serán como invitados para que no haya costos adicionales.

TOMO 15

CAMARA COSTARRICENSE DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES

LIBRO DE ACTAS DE JUNTA DIRECTIVA

CEDULA JURIDICA 3-002-051042



El Sr. Carlos Mora externa que la selección de estas dos empresas se inició con cuatro participantes donde se seleccionaron dos y al final solo una remitió la propuesta económica. La empresa Incompany que fue quien envió la propuesta económica, han hecho cuatro presentaciones han dado un excelente seguimiento a la información brindada y han demostrado en toda la etapa del concurso que están interesados. Recomienda que, si se está en posibilidad de adquirirlo que se contrate. Sugiere tomar los dos montos y se divida en 12 meses.

El Sr, Víctor Loría considera que se ha llevado un debido proceso por parte de la Junta Directiva que le permitirá tomar una decisión consiente que beneficiará a los asociados. Cree que esta plataforma será un antes y un después para la asociación porque integra un montón de servicios que van a permitir una administración más fácil y expedita y en una segunda etapa permitirá a los asociados desarrollar de forma más pro positiva los negocios. Consulta si esto implica en un corto o largo plazo prescindir de algunos proveedores hasta que quede establecida esta plataforma. Solicita que se tenga en consideración mantener un vínculo permanente con esta empresa a la que se le contratará el servicio, ya sea por medio de una comisión, para que le de trazabilidad y seguimiento a la implementación de cada uno de los módulos. Considera también que esta funcionalidad debe establecer un costo básico para los asociados.

El Sr. Carlos Zúñiga indica que es una necesidad de la Cámara en todo aspecto, porque un corredor sin herramientas está desamparado pero con un sistema de gestión integral modular va a contribuir mucho con la percepción de los asociados con respecto a los beneficios de estar afiliados a la Cámara.

El Sr. Juan Carlos Majano resalta que esta empresa no tomó ninguna acción legal en contra de la Cámara por no honrar el documento firmado por el Sr. Adrián Mora, eso dice mucho del tipo de empresa y de persona que son, porque no obstante se sometió la empresa nuevamente a todo el proceso de contratación respectivo.

El Sr. Édgar Arias sugiere que alguien de la empresa pueda informar en el congreso sobre la funcionalidad de esta herramienta.

Discutido ampliamente el tema, el Sr. Juan Carlos Majano somete a aprobación la implementación de la plataforma Odoo que dará soporte a todas las gestiones de la administración y de los asociados, y en razón de que solo una de las dos empresas seleccionadas presentó en tiempo y forma una propuesta económica de este servicio, se somete a votación la contratación de la empresa Bustec representada por Incompany para el desarrollo de esta plataforma Odoo en la CCCBR.

ACUERDO 62-2024: Por unanimidad se aprueba la contratación de la empresa Bustec representada por Incompany, para el desarrollo de la plataforma Odoo en la CCCBR, dejando sin efecto el contrato anterior suscrito con dicha empresa. Procédase con la solicitud del nuevo contrato para su revisión y posterior firma, previa autorización de la Junta Directiva. ACUERDO FIRME.

El Sr. Víctor Loría solicita que la Administración revise el estatus actual de los contratos con los diferentes proveedores que brindan diferentes servicios a la CCCBR.

El Sr. Juan Carlos Majano somete a votación aprobar notificar a los proveedores conforme se vaya desarrollando la herramienta Odoo la rescisión de dichos contratos.

ACUERDO 63-2024: Por unanimidad se aprueba que, conforme se vaya desarrollando la herramienta Odoo, se notifique a los proveedores la rescisión de dichos contratos. ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO CUARTO: ANÁLISIS DE PROPUESTA DEL COMITÉ DE MERCADEO.

4.1 El Sr. Juan Carlos Majano informa que tal cual lo solicitó la Junta Directiva, se negoció con la empresa RS Plus el precio y el plazo para el manejo de las redes sociales. Con

respecto al plazo se estableció que, durante los tres meses la empresa cobrará un monto de €250.000 (3 pots semanales en los canales de Facebook, Instagram y LinkedIn) y recomiendan la inversión de \$100,00 para lo que es pauta publicitaria.

El Sr. Edgar Arias sugiere que en tres meses se valore el impacto o presencia que ha tenga la Cámara en redes sociales, a fin de valorar o medir el servicio brindado por la empresa. Agrega que revisando el trabajo de esta empresa considera que no es mucho la diferencia a lo que actualmente está haciendo la Cámara.

El Sr. Víctor Loría considera que la asociación debe revisar varios procesos, ya que cuando un proceso no se tiene claro el tratar de solucionarlo contratando a un tercero talvez pueda funcionar, pero a la Cámara le hace falta alguien que esté contratado para generar contenido que posteriormente se pueda vender a bajo costo y que los asociados puedan replicar esos contenidos, obteniendo un mayor posicionamiento de la Cámara en redes sociales. Hay personas que están estudiando diseño gráfico que pueden trabajar en la Cámara por horas en calidad de pasante o haciendo prácticas empresariales. Se debe analizar qué es lo que más le conviene a la asociación.

El Sr. Carlos Zúñiga considera que hay que ordenar un poco la casa, qué es lo que se quiere, para qué se quiere que haya movimientos en las redes sociales. Cree que les falta un poco de reflexión de hacia dónde va la Cámara, cuál es el estatus que se le quiere dar a la Cámara. Es importante hacer este ejercicio para consensuar una imagen de la Cámara a cierto plazo.

El Sr. Carlos Mora indica que se debe tomar en cuenta que Odoó tiene aplicativos de mercadeo por mensaje, por email y por redes sociales, que talvez no se sepa usar, por lo que considera que se puede analizar la propuesta presentada por el Sr. Loría.

El Sr. Darío Jiménez considera que la funcionaria Vivian debe estar más enfocada a la atención al cliente. Considera que la propuesta debería estar acompañada de una estrategia para lo cual sugiere tener una reunión con la Comisión de Mercadeo para exponerles lo que a la asociación le gustaría, no tiene objeción de que se apruebe la propuesta de la empresa por tres meses.

El Sr. Juan Carlos Majano Medina expresa que el principal objetivo es permitir visualizar más a la asociación. Se debe enfocar todas las energías en una sola cosa, no se puede abarcar todo, primero porque la economía de la Cámara no lo permite. Secunda lo manifestado, cree que no es el momento oportuno, si considera que se deben optimizar los recursos que se tienen. Ya casi estará lista la sala de podcast y se harán entrevistas tanto a lo interno como a lo externo, pero se deben tomar los recursos actuales. Se podrían buscar estudiantes que deseen hacer el TCU en marketing digital en la Cámara. No se está cerrando la puerta, solo que por el momento no se acogerá la propuesta presentada, debido a los compromisos económicos que actualmente está adquiriendo la CCCBR con la adquisición de la plataforma Odoó. Agrega que el Sr. Víctor Loría y él, le comunicarán la decisión a la Sra. Kattya Esquivel, directora del Comité de Mercadeo.

Al ser las 10:14 horas del mismo día, se da por terminada la sesión de Junta Directiva.

Sr. Juan Carlos Majano Medina, Presidente a.i / Sr. Carlos Mora Morales, Secretario a.i.
Última línea.



Edgar Arias Mora

