

CONSEJO DIRECTIVO
ACTA ORDINARIA N° 10-2020
23 DE JUNIO DE 2020

SESIÓN ORDINARIA CELEBRADA POR EL CONSEJO DIRECTIVO DEL COLEGIO UNIVERSITARIO DE LIMÓN, EL MARTES 23 DE JUNIO DE 2020, AL SER LAS NUEVE HORAS, MEDIANTE LA PLATAFORMA ZOOM DE FORMA VIRTUAL.

PRESENTES:

Karleny Clark Nelson,	Decana a.i.
Ricardo Wing Arguello,	Representante del CSE
Lilliam Marbelli Vargas Urbina,	Representante de la UNED
Maureen Guevara García,	Representante de la UTN
Jorge Manuel Luna Angulo,	Representante de la UNA
Génesis Astorga Rodríguez,	Representante Estudiantil
Jean Carlo Miranda Fajardo,	Representante del TEC
Melissa Villegas Chevez	Apoyo Secretarial

AUSENTES CON JUSTIFICACIÓN:

Marianita Harvey Chavarría, Representante de la UCR

INVITADOS

Rosita Shum Chan	Directora de Educación Comunitaria y
Asistencia Técnica	
Daniel Ágames Acuña	Dirección de Planeamiento y Desarrollo

CONSEJO DIRECTIVO
ORDEN DEL DIA

SESIÓN ORDINARIA N° 010
23 de junio de 2020

- I) **Comprobación de cuórum**
- II) **Aprobación del Orden del Día N°010**
- III) **Aprobación del acta N° 007, 008,009**

2

IV) Asuntos del Consejo Directivo

- a) Análisis del entorno a raíz de la pandemia Covid-19 y propuesta de nuevas opciones para el área de Dirección de Educación Comunitaria y Asistencia Técnica

VI) Varios

- a) Aprobación de las Sedes del Colegio Universitario de Limón, ante el Consejo Superior de Educación
- b) Nuevo reglamento para instituciones Educación Parauniversitaria remitido por el Consejo Superior de Educación.

I) Comprobación de cuórum

Se visualiza la conexión de cada integrante del Consejo Directivo en la plataforma ZOOM

II) Aprobación del Orden del Día N°010

Se aprueba orden del día

III) Aprobación del acta N° 007, 008,009

Se aprueba actas 007,008,009 sin modificaciones

IV) Asuntos del Consejo Directivo

- b) **Análisis del entorno a raíz de la pandemia Covid-19 y propuesta de nuevas opciones para el área de Dirección de Educación Comunitaria y Asistencia Técnica**

La señora Karleny Clark inicia la sesión mencionando que en esta ocasión se tiene la participación del señor Daniel Ágames Director de Planeamiento y Desarrollo de la institución el cual presentará la información sobre el análisis del entorno.

El señor Daniel Ágames Acuña menciona que esta sesión se estructuró de la siguiente forma

1. Introducción y presentación de objetivos de la sesión
2. Estado de la situación
3. Análisis del estado de situación
4. Recomendaciones y acuerdos
5. Cierre

Inicia mencionando los objetivos de la sesión donde el propósito es abarcar la temática y retos que conlleva esta situación en tiempos de pandemia. Se desea realizar un análisis de mercado para explorar las posibilidades de oferta para la DECAT.

1. Analizar la pertinencia académica y la percepción de la DECAT en la Región Huetar Caribe.
2. Describir las oportunidades de mejora en la estructura operativa y estratégica de la DECAT para la gestión de la oferta académica.
3. Crear una oferta académica para la DECAT para el segundo semestre 2020 y una oferta anual para el 2021.
4. Diseñar una estrategia para la formulación de la oferta anual de la DECAT.

Seguidamente muestra el objetivo del Cunlimón.

El objetivo de las instituciones de Educación Superior Parauniversitaria consiste en el ofrecimiento continuo y regular, a personas graduadas de la Educación Diversificada o con título equivalente oficialmente reconocido, de carreras cortas, bajo una modalidad presencial, no presencial o bimodal (presencial y a distancia).

Estado del Arte

En el contexto actual los retos que enfrentamos como sociedad son cada vez más complejos y la capacidad innovadora es probablemente la única apuesta viable para salir adelante y generar un desarrollo social y económico sustentable.

Desde la llegada del nuevo coronavirus que ocasiona la enfermedad COVID-19 a nuestro país, los universitarios se han dedicado a modificar las formas de enseñanza para no interrumpir el ciclo lectivo.

Es importante señalar que esta decanatura desde el año 2018 trabaja en la modernización y adquisición de plataformas para que la institución pudiera ofrecer cursos virtuales.

Empresas

Uno de los principales desafíos que las empresas enfrentan para contar con la mano de obra técnica que requieren está ligado a fuertes carencias de habilidades técnicas y duras. Ante este desafío señaló que muchas de las empresas han tenido que ofrecer entrenamiento adicional a su propio personal y en algunas ocasiones han tenido que modificar los requerimientos del puesto para poder contratar.

Generación Z

La Generación Z (personas nacidas entre 1991 a la actualidad) dentro de la fuerza laboral y los retos que implica adaptar la formación profesional a los requerimientos de esta nueva generación. las empresas, los centros de formación y los gobiernos deben estar preparados para los desafíos que este cambio generacional implica.

Tendencias

Las empresas demandan nuevas aptitudes y conocimientos, pero además buscan habilidades blandas como la comunicación, el liderazgo, el trabajo en equipo y la multidisciplinariedad.

Recurso Humano

Las empresas buscan recursos humanos con habilidades específicas y especializadas, con perfiles más complejos, pero el país enfrenta dificultades para cubrir las especificidades que los empleadores están buscando, por lo que las empresas han asumido paralelamente como uno de sus roles la inversión en capacitación de su recurso humano.

DECAT

Programa Educación Comunitaria y Asistencia Técnica; que tiene a su cargo los servicios de capacitación técnica de las personas de la comunidad limonense; con el fin de mejorar sus condiciones laborales y/o la posibilidad de insertarse en el mercado laboral.



DECAT PROPUESTA 2021

Programas	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV trimestre
Comercio y Servicio	X	X	X	X
Estudiantes parauniversitarios		X	X	X
Lengua Extranjera	X	X	X	X
TICs	X	X	X	X
Pesca y Acuicultura		X		X
Arte y Música	X		X	
Talleres		X	X	X
Asistencias Técnicas		X	X	X

Análisis de la pertinencia académica y la percepción del CUNLIMON en la Región Huetaar Caribe.

Los programas de educación continua están adaptados al perfil de empresas necesarias para abordar el proceso de desarrollo logístico, turístico, y agroindustria, que se han definido como prioritarios para el Caribe.

1. Reforzar el inglés
2. Tica, SICOP, barbería, bar tender, lavandería, NICS, NIA y NIF. Control y gestión de calidad
3. Agroindustria, acuícola, manufactura y turismo (debe ser emprendedor, vinculante con la diversidad cultural y las oportunidades de la región en riqueza natural).

Oportunidades de Mejora

1. No tienen enlace con el perfil ocupacional actual.
2. En la oferta no se cuenta con procesos referentes a la agroindustria
3. La oferta no tiene un enlace con lo proyectado para el desarrollo de la provincia
4. Se debe adaptar a esos procesos de desarrollo prioritarios para el Caribe
5. Los programas no son muy conocidos por las comunidades.
6. Generar más publicidad y llegar a la población potencial, CINDEAS y COLEGIOS del área rural
7. Generar diálogos con los empresarios para que se generen congruencia en lo que se oferta y lo que se busca en el mercado laboral.
8. Crear estrategias para el cambio de esta cultura que afectan a la zona y por ende las empresas, fortalecer los valores, unión familiar, habilidades blandas lo cual es primordial para llevar a cabo este crecimiento

9. Existe confusión entre los usuarios sobre la oferta. No es amplia debido a que se centra en una única temática por área, es muy limitada.

¿Cuál debe ser el perfil ideal del graduado del Cunlimón, en cuanto a conocimiento técnico, habilidades blandas, y otros para su inserción en el ámbito laboral o incluso emprendedor?

El mercado laboral necesita profesionales con iniciativa, creatividad, innovación, comunicación, trabajo en equipo, emprendedurismo y liderazgo. Aunado lo técnico de lo práctico:

- Comunicación efectiva
- Respeto
- Honestidad
- Servicio al cliente
- Conocimientos técnicos
- Proactivos
- Trabajo en equipo
- Sentido de pertenencia
- Actitud
- Aptitud

Recomendaciones

- Crear redes entre los estudiantes y el sector productivo
- Se debe fortalecer estas alianzas y programas conjuntos. Retomar o restaurar un departamento de vinculación de la empresa con el Cunlimón.
- Generar ferias de ideas de negocios
- Debe acercarse a los empresarios para conocer de primera mano las necesidades
- Reforzar el inglés en todas las carreras y programas técnicos
- Se debe incursionar en otras lenguas (mandarín, francés, inglés y alemán).

Hay esfuerzos por parte de las Direcciones para establecer y definir estos programas, también se está teniendo presencia por medio de las redes sociales también por medio de la página Web, las plataformas habilitadas.

El señor Jean Carlos Miranda Fajardo representante del Instituto Tecnológico de Costa Rica, consulta ¿De dónde se tomaron esas recomendaciones? A lo que el señor Daniel Ágames menciona que es de un documento de CONARE, a raíz de unas mesas de trabajo que se realizaron para definir la pertinencia académica de la institución, también realice el aporte en base a los estudios de la institución.

La señora Maureen Guevara representante de la Universidad Técnica Nacional agrega que fue una sesión de trabajo coordinada con la señora Roxana Jiménez Rodríguez anterior representante del Instituto Tecnológico de Costa Rica en compañía del Consejo Directivo, donde se compartió con diferentes sectores, empresarios de la zona, estudiantes, comunidad, administrativos, profesores, del Cunlimón, la cual se realizó a inicios del año 2019.

Continuando el señor Daniel menciona que la clave de esto es la relación que se tenga con la parte empresarial, esos enlaces con las cámaras, para que se produzca una relación de oferta con lo que busca el mercado, esta parte tiene que quedar bien estructurada, existen diálogos que se habían

7

realizado pero se tiene que fortalecer esas áreas, se tiene que estar ,monitoreando el mercado, las empresas que desarrollan negocios emprendedores, contactos con empresas para generar sinergias, participar en proyectos de desarrollo.

Seguidamente el señor Ágames menciona doce áreas donde se puede desarrollar la oferta las cuales son:



Son áreas matrices, las que hay que gestionar o idear una oferta formal, la idea es construir una oferta que se pueda sostener e innovar año con año, aunado a esto algunas de las limitaciones sobre la oferta es:

Limitaciones

- Apoyo en la gestión administrativa y de seguimiento de cursos y programas.
- Tiempos docentes/contratación de docentes.
- Herramientas para la planificación de la oferta anual.
- Estrategias de mercadeo y divulgación de la oferta.
- Revisión curricular de la oferta y las metodologías de los programas y cursos

Lo siguientes es escuchar las observaciones de cada uno para fortalecer esta área como lo es la DECAT que nos enrola con los objetivos de la institución.

Toma la palabra la señora Karleny y consulta sobre; si alguno desea realizar un aporte?, Agrega que el propósito es buscar alternativas, una evaluación del entorno, la idea era plantear una metodología para desarrollar este análisis, Daniel Ágames presentó un diagnóstico de lo que sucedió en las mesas de trabajo del año pasado, pero esto se trabajó en un mundo anterior al Covid-19, pero ahora hay que ofrecer nuevas alternativas ajustándonos a las normas de salud y tratar de cumplir con los objetivos institucionales, ante esto los invita para poder concluir este análisis.

La señora Maureen Guevara representante de la Universidad Técnica Nacional agradece al señor Daniel Ágames por la información y además menciona que en base a lo que menciono hay áreas potenciales que se pueden analizar, también propone identificar lo del mercado meta, el cliente

7

potencial y eventualmente la metodología PESTEL que es un poco del panorama de cómo esta cada sector porque no es lo mismo preparar una oferta para el sector empresarial que al área del conservatorio, eventualmente podíamos establecer un poco de metodología de este tipo y el área prioritaria en base a los recursos con los que se cuenta, determinar las áreas potenciales y ver a cuales darles respuestas, que se puede ofrecer y en qué zona están y las capacidades de las población para poder acceder a los cursos.

La señora Karleny indica que la señora Rosita Shum Chan Directora del área de Atención Comunitaria y Asistencia Técnica puede orientar en base a los segmentos del mercado que se atienden, cuales son los segmentos que tiene identificados para la oferta que tiene propuesta.

La señora Rosita agradece al señor Daniel por la exposición y menciona que, en cuanto a los segmentos, en estos momentos que se lanzó la parte virtual se ha tenido mucha demanda en base a las TICS y que hay docentes de centros educativos que le llamo mucho la atención de las herramientas que se han brindado que en este momento hay muchos docentes del Ministerio de Educación Publica que no maneja este tipo de tecnología, en esa área con el lanzamiento que se realizo ha habido muchas consultas al respecto eso en parte a la comunidad, en el caso de Talamanca se ha tenido mucho en la parte de servicios , oficina, en Matina se ha tenido en las asociaciones, servicio al cliente, contabilidad simplificada, en Pococí si ha costado porque hay mucha oferta de otras instituciones con mejores instalaciones, en Guácimo se está solicitando informática, en Siquirres la población no se define de lo que realmente quiere, en las asistencias técnicas, IMAS y FIDEIMAS, se ha trabajado en la parte de emprendimiento, en la parte de idioma si se estaba teniendo problema porque no había laboratorio de idioma, material, más horas práctica, se han hecho intentos en la parte de Lesco pero la asociación en Limón se han puesto unas limitaciones, en acuicultura se ha estado trabajando en la parte de agroindustria con la Decanatura se ha tenido en agro negocios.

Interrumpe la señora Karleny Clark y aclara que lo que se requiere es definir los segmentos, en qué definir áreas básicas y a partir de ahí empezar a fragmentar que aspectos del macro entorno afectan estos segmentos y que oportunidades se pueden encontrar en esos segmentos, en qué áreas está definido DECAT por ejemplo ve mucho la parte de comercio y servicio y Tecnología de información y en la parte de idiomas solo inglés.

Toma la palabra la señora Rosita y menciona que lo que paso es que el año pasado se iba a dar portugués, pero se complicó, en el área de idiomas es importante, en los cursos de la parte de EMPLEATE es la parte de idiomas, se había incursiona en mandarín, pero se complicó con el docente ahora con la virtualidad es más accesible y no se tiene que desplazar el docente, pero agrega que, en la parte de segmentos, efectivamente es las Tecnologías de Información, Idiomas, emprendimiento y la parte cultural. Los enlaces con microempresarios y personas de la comunidad.

La señora Maureen agrega menciona que el tema de las asociaciones comunales es un cliente potencial, los educadores de todo nivel, y el conservatorio y el arte no sabe si es un cliente ahorita o como se va a tratar post Covid-19 el potencial es buscar una oferta para los educadores y que otro se está dando a la comunidad en el área de TICS y comercios y servicios además de empresas de las zonas y la parte idiomas. Habría dos clientes a los que se está dando servicios, en el caso de educadores, pero se podría pensar en un paquete especial `para ellos.

La señora Karleny indica que en la parte de empresa algún personal que requiere actualización en ciertas áreas, hay muchas personas en teletrabajo y no saben cómo usar, como contratación administrativa, inventarios, la parte legal.

El señor Ricardo Wing representante del Consejo Superior de Educación añade que la virtualidad con las plataformas digitales, Zoom por ejemplo, también agrega que lo que planteo anteriormente el señor Daniel es un insumo muy importante pero se realizó antes del Covid-19 y ahora la realidad es diferente y debemos adaptarnos, ha pensado en un cliente potencial que se está cayendo y nadie ha dado la atención que se requiere el tema de los cursos de educación vial eso es que todas las personas que han perdido puntos en las licencias tiene que ir a San José y cuanta gente ha perdido la posibilidad de ir a San José por todo el tiempo que eso significa si se logra negociar con Cosevi y mencionarle que se van ofrecer en todas las sedes de Limón, es algo que se debe de llevar de forma obligatorio y DECAT puede realizarlo, por otro lado el tema del Desarrollo Demográfico es formar gente en aspectos básicos de cuidados de la persona del adulto mayor es algo que no hay en el país, tomamos a médicos y enfermeros los cuales podrían impartir esos cursos y le enseñamos a las personas como cuidarlos, hay muchas personas que no saben cómo atender un adulto mayor como entenderlo. Si innovamos en eso va ser un gran éxito porque hoy en el país no hay.

La señora Marbellí Vargas Urbina Representante de la Universidad Estatal a Distancia aporta que en la misma línea del señor Ricardo lo que el aporta son acciones para una estrategia de alfabetización, esa estrategia busca alfabetizar a todas las poblaciones meta y como acompañamos a las ciudadanías para acceder a los servicios digitales que el estado tiene, por ejemplo, solicitar la licencia, lo de los bonos, la ciudadanía no sabe cómo acceder a eso, no tienen las herramientas, dentro de la estrategia de alfabetización digital esta todo eso.

El señor Daniel agrega que cuando se va pasar a la virtualidad se debe hacer un cambio en la propuesta de trabajo y estructura las mallas curriculares, no se va pensar que lo mismo que se dio virtual se va dar de forma presencial, tiene que haber una calidad al momento que se dé el servicio, no es solo ponerse en la pantalla y proyectarlo también se debe de adaptar programas para la calidad del producto, le llama la atención el idioma el cual es muy bueno para explotarlo en la parte virtual es una herramienta que se vende bien si el producto es bueno.

La señora Rosita indica que el tema de adultos ya se había tratado el año pasado, ha visto que lo da el Colegio Universitario de Cartago, pero también se debe de ver cuál es el docente las habilidades que tenga su desempeño en un curso visual, el profesor debe de tener una metodología diferente pero que le agrade. Eso depende mucho el éxito de lo que se debe de dar,

El señor Ricardo que se debe de tomar en cuenta que lo que se está trabajando es DECAT no son diplomados, en cuanto a inglés se debe de tomar en cuenta que eso no se va aprender en un tiempo corto, son cursos que se deben de atender una necesidad, el tema del adulto mayor es bastante bueno se podría virtualizar a partir de esta nueva realidad por ejemplo hacer un banco de información para saber quiénes necesitan asistencia en ese sentido, incluso hay gente que tiene la necesidad de contratar personas que encuentran en cuidados paliativos, fase terminal y requieren de esos servicios, y se puede capacitar gente sepan lo básico el A,B,C de cómo atender el adulto mayor, ese es el tipo de habilidad que se debe de desarrollar.

Añade que hay mucha población cautiva, y como menciona Marbellí que hay muchas personas que no saben cómo hacer y donde ir, también el tema de reparación de celulares y efectivamente hay que hacer la malla buscar la gente que conozca de como reparar celulares van haber muchas personas interesadas y todo el proceso.

Otro tema es cuantas mujeres desean hacer las trenzas afro, cursos donde las señoras que tienen salones de belleza se van apuntar, peinados, como poner una peluca, por ejemplo, no requiere una gran investigación, es innovar creatividad y vendernos en ese sentido, diversificarnos.

La señora Maureen Guevara menciona que todas las iniciativas son buenas pero se debe de tomar en cuenta el detalle de la oferta, si es para un futuro próximo es decir los próximos seis meses o un año eventualmente se debe de pensar, dado que no todos los cursos se pueden transformar a la virtualidad, y se tiene que pensar en cursos en línea conectados de forma sincrónicamente en un horario establecido de uno a uno, esto actualmente recibe el nombre de telepresencialidad, también ve atractivo un taller en el tema de la cocina caribeña que se da de forma sincrónica, y se puede grabar con un equipo bien bueno y se suben los video, se debe de valorar cada curso que se defina, y ver si la persona está capacitado para mediar en un entorno virtual, ver en qué áreas esto puede ser más simple y pensar en todas las ideas que están surgiendo y podría transformarse en una institución que innova incluso en la parte cultural, ahora se están dando cursos se ideas de negocios, la idea es pensar en algo más amplio para abarcar algún mercado, ahora los profesores es un tema caído ahora como educadores se ve la necesidad actual de todos los educadores o por áreas para primaria, secundarias, de hecho la UNA acaba de sacar de 16 horas 14 horas de cómo hacer mi curso más divertido, las personas le interesa, lo hacen a partir de las fundaciones que se tienen. También con profesionales se puede establecer un dato para especificar una oferta que sea sencillo de dar virtualmente una variable que debe de pensar cuanto se dura para dar unos cursos virtuales.

El señor Jean Carlo coincide con las adaptaciones que se deben de hacer, tenemos una realidad que es el covid-19 que se va quedar, algunos presupuestamos que enero y febrero no vamos a tener presencialidad en los centros educativos, claro es algo incierto aún no se tiene la seguridad, lo de alfabetizar la población en la parte de tecnología ya venía y ya se quedó en las municipalidades, bancos ya se están adaptando, también lo del teletrabajo, no todos estábamos con el chip para hacer el teletrabajo la adaptación de esto hay personas que por sus características o por su nivel de trabajo no pueden pero se les ha obligado hacerlo, otras que son más ordenadas y si lo lograron, también tener un curso de cómo hacer un teletrabajo organizado y eficiente, también en la parte de economía es importante que en las familias tengan cierto grado de educación en la parte económica familiar y crear finanzas saludables, muchas personas están con incertidumbre y solo están ahorrando, estaba viendo un video donde las personas no están gastando y lo que se busca ahora es activar la economía, por otro lado la parte ambiental ahora con lo de las mascarilla, guantes, hay que educar la población para el trato de residuos, y en fin hay muchos temas que se deben de trabajar, y como menciona don Ricardo esto no es un curso de 8 meses o un año, es de semana para que se den a educadores, a la comunidad, empresarios que va a beneficiar mucho.

La señora Karleny agradece e indica con respecto a las áreas que ha definido Maureen también considera importante lo de las cámaras, porque los microempresarios tienen necesidades ejemplo, aquí está la cámara de turismo, y los empresarios tienen muchas incertidumbres de cómo manejar a los clientes, talvez un taller de dos o tres horas sobre protocolos de limpieza de cómo atender a los clientes de un restaurante, personas que hacen manicure y pedicure, un barbero como establecer un protocolo para difundirlo entre las cámaras poder darles a los empresarios y que los clientes vayan confiados a los lugares de productos y servicios, inclusive a los supermercados.

La señora Mauren consulta ¿Con las cámaras y asociaciones eventualmente no pueden ampliarse haciendo consultas? para saber las necesidades.

La señora Karleny añade que efectivamente, la señora Rosita Shum y Daniel Ágames tienen un grupo de empresarios que abarca desde Pococí a Caribe Sur, manejan entre 300 y 400 microempresarios afiliados a estas cámaras, y que están anuentes a pagar para recibir atención en puntualmente en aspectos que vayan a favorecer sus negocios.

El señor Ricardo Wing menciona que se podría tener una reunión virtual, para ampliar y fortalecer.

La señora Maureen menciona que se debe hacer una consulta de la modalidad, es simplemente determinar la modalidad que requiere la empresa o la cámara de acuerdo con los accesos que tenga la población, si es virtual a distancia, ahora se da mucho el tema de las sesiones sincrónicas cortas, eso reduce el costo del curso y pueden acceder más fácilmente dada la situación económica.

Daniel agrega que ahí también se refuerza la parte empresarial y siempre estar pendiente de lo que solicitan, queda claro que cuando hablamos de virtualidad que no sean muy largos que no van a tomar 2 o 3 horas pegados porque eso cansa también menciona que estos cambios han tenido un impacto económico fuerte queda claro que cuando se habla de eventualidad no hablar del precio en si no vamos a recuperarnos del impacto económico en 2 o 3 cursos, no cobrar lo mismo por los cursos, tener la visión de aclarar sobre abarcar la cantidad de gente y como se puede relacionar con las personas, empresarios que próximamente me pueden pedir más cursos, incluso gratuitos para abarcar la mayor cantidad y es así como se fortalece y más fácil se venden los productos y si se logra fortalecer se puede implementar con costos mayores, pensando en que se puede abarcar mayor cantidad de gente.

El señor Ricardo menciona que para ir concretando la directora de esta coordinación debe aprovechar la matriz que está elaborando Maureen que la complete que a la afine, y que a su vez coordine con Daniel un foro de consulta con las distintas cámaras con el objeto de que estamos en un proceso de indagación y que nosotros como Colegio Universitario se está viendo como darles un tipo de capacitación específica ante esta nueva situación, que realicen comentarios que les ayuden a resolver a ellos lo que están viviendo, Rosita debe encargarse de esto e incluso puede involucrar a Daniel e inclusive invitar a la junta directiva pero con una metodología que ninguno de las cámaras se robe el show definir espacios y que alguien esté ahí para mediar y que alguien procese esa información, creen un formulario se tenga un banco de información que permita estar en contacto con ellos. Eso va permitir hacer ese enlace con la comunidad, de paso a mayor divulgación mayor posicionamiento, mayor presencia y mayor credibilidad de lo que estamos haciendo, ¿qué les parece?

En las siguientes líneas abajo, se presenta lo que la señora Maureen Guevara estuvo elaborando durante la sesión.

Análisis del entorno (referencia PESTEL) CUNLIMON-DECAT por cliente clave

Asociaciones comunales (oferta de servicios)	Comunidad (TICS, comercio y servicio, inglés)
Políticos:	Políticos:
Económico:	Económico:
Social:	Social:
Tecnológico:	Tecnológico:
Ecológico:	Environment:
Legal	Legal:

Potencial: *Educadores (diversos niveles educativos)	Potencial: *Empresas, cámaras por cada zona (servicios, estrategias para adecuarse a la situación de la pandemia, buenas prácticas de atención)
Políticos:	Políticos:
Económico:	Económico:
Social:	Social:
Tecnológico:	Tecnológico:
Environment:	Environment:
Legal:	Legal:

Potencial: *Alfabetización tecnológica por poblaciones o general para priorizar.	Potencial: Programas de actualización para profesionales
Políticos:	Políticos:
Económico:	Económico:
Social:	Social:
Tecnológico:	Tecnológico:
Environment:	Environment:
Legal:	Legal:

Potencial: Emprendimiento (ideas de negocios)
Políticos:
Económico:
Social:
Tecnológico:
Environment:
Legal:

Potencial: Atención a poblaciones vulnerables (Adulto mayor)	Potencial: Programa de acompañamiento a la comunidad general (solicitudes en línea, cursos de educación vial)
Políticos:	Políticos:
Económico:	Económico:
Social:	Social:
Tecnológico:	Tecnológico:
Environment:	Environment:
Legal:	Legal:

Potencial: Cultura afrocaribeña	Potencial: Comunidad en temas derivados de la pandemia (Finanzas saludables, manejo de residuos, teletrabajo, salud mental)
Políticos:	Políticos:
Económico:	Económico:
Social:	Social:
Tecnológico:	Tecnológico:
Environment:	Environment:
Legal	Legal

Variables a considerar

- Tiempos docentes disponibles (para priorizar por áreas)
- Propuesta metodológica para trasladar el curso a la virtualidad
- Disponibilidad de RH capacitado para brindar el curso en modalidad virtual (mediación pedagógica)

La señora Maureen agrega que sería bueno hacer un instrumento de consulta que sea más rápido de contestar y como decían que tenían tantas personas, solicitar un espacio al presidente de la cámara para recabar la información en digital es más fácil el análisis de los datos, se puede establecer como una flor en el ojal una propuesta desde DECAT con una vinculación DECAT-CUNLIMON-SECTOR EMPRESARIAL ANTE LA PANDEMIA, acciones de vinculación para visibilizar el trabajo que se está haciendo.

La señora Marbellí menciona que está de acuerdo.

El señor Ricardo menciona que el instrumento se puede complementar con las cabezas de cada organización para sensibilizarlos decirles de que se trata y solicitar la colaboración para que ellos lo difundan en vez de hacerlo de uno a uno, grabar la sesión por si no pueden estar luego puedan compartir el link para que todos pueden participar

La señora Karleny indica que si son los de las cámaras quienes comparten el instrumento va haber una mayor apertura de los agremiados en dar respuesta que es muy diferente a que nosotros enviemos el instrumento lo cual es muy acertada la sugerencia

Para ir puntualizando la señora Karleny agrega que se debe de elaborar una herramienta de consulta que se tiene que Socializar con los presidentes de las cámaras en una reunión donde se les indique cual es la intención del mismo, por otra parte sería que doña Rosita que debe de Completar la matriz con los aspectos del entorno que afecta cada uno de los aspectos puntuales que están ahí señalados o las poblaciones meta que están señaladas ahí porque a partir de eso es que se puede desarrollar un análisis FODA para conocer el estado actual y después desarrollar una oferta más aterrizada y más centrada en la realidad

Todos indican están de acuerdo.

La señora Rosita consulta ¿si el instrumento no lo van a trabajar en compañía del señor Daniel Ágames? El que está haciendo doña Maureen

Todos le indican solo lo de las cámaras es en conjunto con el señor Daniel.

La señora Marbellí le indica que la matriz es la base y que el instrumento es paralelo a esa matriz.

La señora Maureen añade que es paralelo, lo que ella está elaborando es la base para ir haciendo un análisis en general, como CUN el instrumento es ¿qué necesidades tiene? ¿en qué áreas? ¿cómo van a ir los cursos?, ¿cuánta gente hay?

El señor Daniel trabaja lo de las cámaras, la matriz es la base y lo de las cámaras es más paralelo. La Señora Karleny agrega que hay que ponerle plazo para verlo en qué fecha.

El señor Ricardo menciona que en 15 días.

La señora Maureen agrega que hacer análisis del entorno se lleva su rato, para una primera etapa pensar en prioridades clientes potenciales y después ir trabajando en el resto. Hay que pensar que muchos de la población requieren la alfabetización para poder acceder a los otros, es un tema que hay que pensar, los educadores es un cliente potencia, las cámaras es un cliente potencial también lo de la alfabetización económica es un dato que podría salir de FONABE incluso salió un artículo de lo que es la brecha digital, hay datos que se pueden recabar de lo que hay actualmente, ya el resto son cursos puntuales, cortos que se pueden priorizar.

La señora Karleny menciona que se deben de trabajar en esos tres puntos.

1. Empresas y Cámaras
2. Educadores
3. Alfabetización Tecnológica

Ricardo menciona que es importante que en alguna parte quede todo el abanico de opciones, que quede una lluvia de ideas por si alguna no funciona poder avanzar en otra de las que quedaron pendientes.

La señora Karleny aporta que para este tipo de análisis PESTEL estas tres áreas van abarcar una buena parte de la población y las otras que se podrían tomar como oferta y analizar en qué tiempo podrían implementarse, pero si para que forme parte de la oferta a la DECAT.

Al ser las 11:00 horas El señor Jean Carlos menciona que se debe de retirar de la sesión dado que tiene un compromiso que atender.

La señora Karleny menciona que ya se tiene una línea de trabajo a seguir bastante importante en cuanto a la planificación y explorar alternativas. Solo queda determinar el plazo,

La señora Rosita considera que para que sea un trabajo más sustantivo estaría bien para la tercera semana de julio 2020.

La señora Maureen menciona que podría ayudarle con la parte de educación, que puede ir trabajándolo, con gusto puede ayudar con lo que está más familiarizada.

La señora Rosita agradece mucho el apoyo.

Se consulta a la secretaria del Consejo Directivo sobre la próxima sesión, a lo que la señorita Melissa Villegas les informa que en el mes de julio se tenía destinado las vacaciones de medio periodo por lo que se agendo solo una sesión en el mes de julio, pero ante la situación desconoce la condición de vacaciones de los señores y señoras del Consejo Directivo.

Ante esto los señores y señoras del Consejo Directivo mencionan que no se tendrán vacaciones de medio periodo por lo que se agenda la próxima sesión para el día 09 de julio 2020 y la siguiente el 23 de julio 2020.

Se agradece a Daniel Ágames Acuña y Rosita Shum Chan por la participación y se les comunica que próximamente se estaríamos compartiendo nuevamente en la sesión del 23 de julio.

RESULTADO DE LA VOTACIÓN

VOTOS A FAVOR: 7

VOTOS EN CONTRA: 0

TOTAL: 7

Considerando:

- 1) Que en sesión N° 0010-2020 del 23 de junio 2020 El señor Daniel Ágames Acuña Director de Planeamiento y Desarrollo realizó la presentación del análisis de mercado para explorar las posibilidades de oferta de la Dirección de Educación Comunitaria y Asistencia Técnica (DECAT).
- 2) Que el señor Ricardo Wing propone que la Directora de Atención Comunitaria y Asistencia Técnica, complete y afine la Matriz realizada por la señora Maureen Guevara y que a su vez coordine un foro de consulta con las diferentes cámaras y empresarios de la zona.
- 3) Que la señora Maureen Guevara propone realizar un instrumento de consulta para conocer las necesidades de los empresarios y ampliar la visión de las propuestas a este sector y la comunidad de la provincia de Limón.

SE ACUERDA:

1. *Solicitar a la Directora de Atención Comunitaria y Asistencia Técnica(DECAT), Complementar, el análisis Pestel realizado por parte de la señora Maureen Guevara donde se muestra el entorno en cuanto a clientes potenciales y áreas prioritarias que se deben de abarcar, para la generación de estrategias a corto y largo plazo.*
2. *Solicitar a la Directora de Atención Comunitaria y Asistencia Técnica (DECAT) desarrollar un instrumento de consulta destinado para el sector empresarial y Cámaras de la provincia, con el propósito de recabar información; crear una propuesta desde la DECAT con una vinculación DECAT-CUNLIMON-SECTOR EMPRESARIAL ANTE LA PANDEMIA COVID-19, para visibilizar el trabajo que se está realizando.*
3. *Solicitar al señor Daniel Ágames Director de Planeamiento y Desarrollo brindar el acompañamiento a la señora Rosita Shum Chan Directora de Atención Comunitaria y Asistencia Técnica (DECAT) para realizar el enlace con los empresarios de las zonas y cámaras para distribuir el instrumento de consulta.*
4. *Destinar la sesión del 23 de julio 2020 para ver los resultados obtenidos con estas solicitudes por lo que nuevamente se solicita la participación de la señora Rosita Shum Chan y Daniel Ágames Acuña*

Acuerdo Firme y unánime

16

vi) **varios**

c) Aprobación de las Sedes del Colegio Universitario de Limón, ante el Consejo Superior de Educación.

La señora Karleny Clark Nelson sede la palabra al señor Ricardo Wing el cual menciona que previamente tuvo una conversación con la secretaria del Consejo Superior de Educación en donde se les informo que se había aprobado la inscripción de las sedes de la institución. La señora Karleny añade que, aunque no se tienen los documentos próximamente los remitirán, pero las buenas noticias es que este es un cumplimiento más de la comisión Tripartita que se había conformado

d) Nuevo reglamento para instituciones Educación Parauniversitaria remitido por el Consejo Superior de Educación.

La señora Clark añade que se recibió el nuevo reglamento para las instituciones parauniversitarias el cual se adjuntó a la convocatoria para que puedan revisarlo.

Habiendo tratado los puntos del orden del día, siendo las once horas treinta minutos, se levanta la sesión.

Karleny Clark Nelson
Presidente Consejo Directivo

Ricardo Wing Argüello
Secretario Consejo Directivo