INDICE

ACTA ORDINARIA 09-2021
08 de febrero de 2021

Capítulo	*Título*	*# Acuerdo*
I.	APROBACION ORDEN DEL DIA	
	ARTÍCULO 1. Lectura y aprobación del orden del día	069
II.	APROBACIÓN DEL ACTA EXTRAORDINARIA No 06-2021 Y ACTA ORDINARIA No. 07-2021	
	ARTÍCULO 2. Lectura y aprobación del acta extraordinaria No. 06-2021 y acta ordinaria No 07-2021	070 071
III.	INFORME SEÑORA PRESIDENTA	
	ARTÍCULO 3. Avance semanal del plan sobre proyectos de impuestos, del Comité de Crisis	
	ARTÍCULO 4. Informe sobre el Proyecto de Ley No. 21.632 "Prohibición de actividades relacionadas con loterías y juegos de azar no autorizados por la Junta de Protección Social y que afectan las utilidades generadas para financiar programas sociales"	
IV.	AVANCE SEMANAL SOBRE TEMAS DELEGADOS POR LA JUNTA DIRECTIVA A LA GERENCIA GENERAL	
	ARTÍCULO 5. Avance en contrataciones solicitadas por acuerdos de Junta Directiva	
V.	PRESENTACIÓN FUNCIONARIOS DE LA SUPERINTENDENCIA DE PENSIONES	
	ARTÍCULO 6. Presentación funcionarios de la Superintendencia de Pensiones	
VI.	TEMAS ESTRATÉGICOS	
	ARTÍCULO 7. Velando las armas para la defensa	073

Capítulo	***Título***	***# Acuerdo***
	ARTÍCULO 8. Estrategias comunicativas para llegar a nuevas poblaciones	

ACTA ORDINARIA 09-2021. Acta número nueve correspondiente a la sesión ordinaria celebrada por la Junta Directiva de la Junta de Protección Social de manera virtual mediante la plataforma tecnológica TEAMS, a las dieciséis horas con cincuenta y cinco minutos del día ocho de febrero del dos mil veintiuno, presidida por la señora Esmeralda Britton González, Presidenta de la Junta Directiva y con la participación de los siguientes miembros: Maritza Bustamante Venegas, Vicepresidenta; José Mauricio Alcázar Román, Secretario, Urania Chaves Murillo, Arturo Ortiz Sánchez, Fanny Robleto Jiménez, Eva Isabel Torres Marín, Gerardo Alberto Villalobos Ocampo y Felipe Díaz Miranda.

Participan de la sesión virtual los funcionarios: la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General; la señora Marcela Sánchez Quesada, Asesora Jurídica, el señor Luis Diego Quesada Varela, en condición de Asesor de Presidencia y la señora Laura Moraga Vargas de la Secretaría de Actas.

La señora Presidenta presenta la siguiente frase, para reflexión de los señores directores:

"El tiempo contesta tus preguntas o hace que ya no te importen las respuestas."

Además, el señor Felipe Díaz presenta la siguiente frase:

"La vida es como un espejo: Si sonrío, el espejo me devuelve la sonrisa. La actitud que tome frente a la vida, es la misma que la vida tomará ante mí"

Gandhi

Comenta la señora Presidenta que la frase le recuerda otra frase que dice: "el que a hierro mata a hiero muere", si yo tengo una actitud positiva, constructiva ante la vida y con la gente de alguna forma eso de devuelve, pero si mi actitud es negativa, destructiva de maltrato, incluso a las personas, en algún momento también eso se devuelve.

Señala el señor José Mauricio Alcázar:
Definitivamente el tiempo es un gran maestro porque muchas veces uno quiere resultados rápidos y quiere todo ya y es cierto, vivimos en una era en que es así, todo es acelerado, pero definitivamente hay que tener paciencia, hay que tener calma en llevar las cosas a su ritmo; a veces hay que acelerarlas un poco estamos de acuerdo, pero si hay que mantener esa calma y esa tranquilidad para tomar las mejores decisiones.

Comenta la señora Presidenta que el tiempo sin acciones no soluciona nada, o sea uno puede quedarse aquí con una situación y quedarse ahí tres meses y dentro de tres meses revisa y está en el mismo lugar porque no hizo nada al respecto o pueda ser que otras personas u otras situaciones se accionaran y más bien sea en contra; entonces el tiempo es un maestro y es la solución muchas veces a las situaciones, pero uno tiene que tener un plan porque el tiempo por sí solo no resuelve, no cura o no tiene soluciones por sí mismo.

Señala el señor Felipe Díaz:
La actitud y el tiempo van de la mano, de nada nos sirve si queremos algo rápido, la actitud y la perseverancia nos lleva a cumplirlo y a lograr el objetivo que queremos como ha sucedido en este último año en la Junta y la verdad es que eso hace que nos sintamos bien de saber que aquí en la Junta donde fuimos puestos para poder seguir haciendo que la institución logre el objetivo de generar utilidades para la gente más vulnerable; eso hace como que uno se sienta satisfecho de haber logrado el objetivo aun cuando las adversidades fueron muy grandes y eso se vio con la actitud que tuvimos todos en esta Junta Directiva y la parte Administrativa que fue un gran apoyo.

Comenta el señor Gerardo Villalobos:
Si uno está sonriendo pues se va a ver sonriendo, claro así es y también muy importante es que uno mismo es el gestor de su propia vida y como uno la oriente en el tiempo, en el camino, en el especio que Dios le da para vivir como uno la lleve, la oriente es como la vida se le va presentando.

Indica el señor Arturo Ortiz:
Básicamente en relación a la primera frase, me refiero al tema de las respuestas porque en muchas ocasiones con el tiempo, el transcurrir de los años, uno entiende porque sucedió equis o tal cosa, pero no siempre, a veces uno se va a quedar sin saber la respuesta en realidad y será pues cuando lleguemos al cielo, preguntemos ahí a papá Dios porque sucedió esto o aquello y hay cosas que uno sencillamente no le vamos a encontrar la respuesta, pero si muchas con el tiempo cuando volvemos a ver atrás pues podemos darnos cuenta de que fue lo que sucedió y porque.

Con respecto a la segunda frase, se parece bastante al tema de la ley y la cosecha; efectivamente eso si es una realidad, lo que uno siembra es lo que recoge, si uno siembra buenas acciones, buenas actitudes uno va a recibir lo mismo, con excepciones.

Comenta la señora Urania Chaves:
Estas frases donde se habla del tiempo y de la actitud son bien interesantes porque nos permiten hacer un análisis de que vivimos en un tiempo donde se dice que vivimos en una sociedad liquida, donde la inmediatez es lo que está de la mano y esa inmediatez a la hora de tomar decisiones nos hace que tengamos que tomar esas decisiones rápido, fluidas porque si no nos quedamos estancados, pero tiene que ir de la mano de la prudencia y ahí lo ligo con lo que hemos estudiado del arte de la guerra, de lo importante que es conocerse a uno mismo y conocer a los otros, conocer el contexto para poder tomar esas decisiones y va depender de esa actitud que tengamos nosotros para enfrentar cualquier realidad, cualquier situación que se dé, para dar un tipo de respuestas; esa actitud va ser básica, si es una respuesta positiva es una respuesta negativa porque en realidad, la realidad puede estar descompuesta, pero tenemos que ser resilientes, tenemos que tomar las cosas con una actitud resiliencia analizando cómo podemos transformar eso que no esta tan positivo para ver como lo transformamos en algo que verdaderamente nos ayude, nos impacte y nos favorezca de forma positiva, no solo a nosotros sino que también a los que nos rodean.

Señala el señor Luis Diego Quesada:
Yo en realidad coincido completamente con lo que indicó el señor Arturo Ortiz, siendo muy sincero con la frase anterior no coincidí mucho y precisamente por la razón en la que podría coincidir en gran parte con lo que mencionaba él, es que no todas las preguntas tienen respuestas y es bastante irracional a veces del ser humano ser racional y eso es básicamente pues atarse a buscarle explicación absolutamente a todo y siendo el caso de ustedes, por ejemplo, que tienen que tomar decisiones y tienen que liderar procesos en este caso dentro de esa función estratégica, es importante buscarle la pregunta a todo, buscarle por qué a todo, por qué tal organización, por qué tal proceso, por qué tal resultado o por qué el indicador, etc., pero también hay paréntesis en los que di pues, y entiendo que es difícil también salirse de ahí porque decía Galiano que el que piensa mucho se vuelve loco, y en todo el sentido literal de la palabra; pues si uno se pone a pensar mucho pues termina haciendo nada y en muchas ocasiones, entonces es esa mezcla de análisis y ejecución.

CAPÍTULO I. APROBACIÓN ORDEN DEL DÍA

ARTÍCULO 1. Lectura y aprobación del orden del día

La señora Marilyn Solano procede a leer el orden del día.

Indica la señora Marilyn Solano que el día de hoy se recibió el oficio IGT-GP-2021-06, mediante el cual se solicita información.

Se le solicita a la Presidencia dar acuse de recibido y brindar una fecha para dar respuesta dependiendo de la información solicitada.

Se aprueba el orden del día.

ACUERDO JD-069
Se aprueba el orden del día para la sesión ordinaria 09-2021. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

CAPÍTULO II. APROBACIÓN DEL ACTA EXTRAORDINARIA No 06-2021 Y ACTA ORDINARIA No. 07-2021

ARTÍCULO 2. Lectura y aprobación del acta extraordinaria No. 06-2021 y acta ordinaria No 07-2021

La señora Maritza Bustamante Venegas y el señor Luis Diego Quesada realizan observaciones de forma, la cuales se envían a la Secretaría de Actas para su incorporación.

Se procede con la revisión del acta de la sesión extraordinaria No. 06-2021. Se aprueba sin modificaciones de fondo.

Se procede con la revisión del acta de la sesión ordinaria No. 07-2021. Se aprueba sin modificaciones de fondo.

ACUERDO JD-070
Se aprueba el acta de la sesión extraordinaria No. 06-2021 del 28 de enero del 2021, sin modificaciones de fondo. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

ACUERDO JD-071
Se aprueba el acta de la sesión ordinaria No. 07-2021 del 01 de febrero de 2021, sin modificaciones de fondo. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

CAPÍTULO III. INFORME SEÑORA PRESIDENTA

ARTÍCULO 3. Avance semanal del plan sobre proyectos de impuestos, del Comité de Crisis

Se declara la confidencialidad de este tema, por ser un tema en análisis.

A LA FECHA NO SE CONSIDERA INFORMACIÓN PÚBLICA DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 273 DE LA LEY GENERAL DE LA ADMINSITRACIÓN PÚBLICA

ARTÍCULO 4. Informe sobre el Proyecto de Ley No. 21.632 "Prohibición de actividades relacionadas con loterías y juegos de azar no autorizados por la Junta de Protección Social y que afectan las utilidades generadas para financiar programas sociales"

Informa a señora Presidenta que sobre el proyecto de ley 21.632, se están atendiendo diferentes solicitudes de Presidencia, de Diputados de PAC, para que le hagan algunas observaciones al proyecto, sin embargo, el proyecto está por dictaminarse esta semana o la próxima, sin embargo, están pidiendo algunas observaciones, como la posibilidad de dar dentro de la ley la potestad a la Fuerza Pública para que pudieran cerrar locales, esto es una potestad que tienen las municipalidades no la Fuerza Pública y entonces Fuerza Pública quisiera colaborar en ese sentido.

Comenta la señora Marcela Sánchez:
Efectivamente el proyecto de ley está para dictaminarse a más tardar la próxima semana, ya ha habido varias reuniones con asesores y ya está la redacción de los informes finales, surgió precisamente hoy una solicitud por parte del PAC y particularmente también de

Presidencia con la finalidad de incorporar al proyecto de ley la posibilidad de que Fuerza Pública cierre locales, me indican que es una solicitud del señor Presidente.

Como alternativa y como idea suena fantástico, sin embargo, el tema es si eso congenia o roza la Ley General de Policía, efectivamente la Fuerza Pública no tiene posibilidad de cierre de locales, la Fuerza Pública actúa en asocio con otras instancias del Estado por ejemplo, ante un cierre que pueda emitir Salud, una orden sanitaria que emita Salud ellos colaboran a ejecutar esas órdenes, colaboran igualmente la Fuerza Pública con la Policía Municipal; la Policía Municipal tiene la capacidad de ejecutar las ordenes municipales que se emitan, lo que quiero con esto, es que ninguna fuerza de policía por sí sola o por sí misma, ejecutan medidas de cierre de locales, inhabilitación de establecimientos y cosa parecida, ellos ejecutan ordenes que emiten las autoridades administrativas, desde ese punto de vista, ya en una reunión que se hizo a nivel de asesores de la Asamblea Legislativa el pasado 26 de enero yo había hecho una observación, en el mismo sentido, la subcomisión la había hecho, pero parece que esa es una de las alternativas que quieren los señores del PAC y Presidencia, técnicamente me parece que pueda tener una debilidad, me parece que pueda tener roces de constitucionalidad que yo no quisiera que traigan al traste con el proyecto de ley, sin embargo, esa es mi posición técnica, esa es mi recomendación y lógicamente sabemos que hay otras personas que toman las decisiones. Con respecto a otras observaciones son de forma aclaraciones de que se tomen en cuenta algunas recomendaciones del ICD que se están tomando en cuenta y se indicó que se va a solicitar también el criterio de la Junta entonces hay que valorar ese tema.

Comenta la señora Presidenta que en la medida que el proyecto no roce con acciones constitucionales y demás pueden hacerles las mejoras que sean necesarias, el tema es si esto va a encontrar un roce o una fricción con la parte de la Fuerza Pública en cuanto a esas potestades que ellos no tienen y que se les estarían asignando.

CAPÍTULO IV. AVANCE SEMANAL SOBRE TEMAS DELEGADOS POR LA JUNTA DIRECTIVA A LA GERENCIA GENERAL

ARTÍCULO 5. Avance en contrataciones solicitadas por acuerdos de Junta Directiva

La señora Marilyn Solano realiza la siguiente presentación:

Informe de contrataciones

Oficio	Acuerdo	Detalle	Estado
SJD-138-2020	JD-141	Contratación de servicios profesionales de un abogado y de un auditor para que se constituyan en órgano director para la instrucción de un procedimiento administrativo.	Contratada
SJD-759-2020	JD-759	Contratación para la primera actividad de encerrona de la Junta Directiva del 2021.	En trámite
SJD-869-2020	JD-859	Contratación de servicios profesionales según demanda, para contar con asesoría legal externa en el proceso de terminación y finiquito del contrato de la Licitación Pública N°2011LN-000002-PROV, denominada "Desarrollo, Implementación y Operación de la Lotería Electrónica en Línea y Tiempo Real".	En proceso la elaboración del cartel
SJD-925-2020	JD-920	Realizar una investigación preliminar, por medio de la contratación de servicios de asesoría legal externa, para determinar si existe motivos para la apertura de un procedimiento administrativo por la situación externada mediante oficio JPS-GG-1458-2020.	En proceso la elaboración del cartel

Cronograma Licitación Abreviada (Sin recursos) Contratación proceso IGT			
Actividad	**Duración en días hábiles**	**Fecha máxima**	**Responsable**
Inicio del procedimiento	**08/02/2021**		
Elaboración del procedimiento interno y solicitud de compra en SICOP	1	martes 9 de febrero de 2021	Recursos Materiales
Aprobación de la solicitud de compra en SICOP	1	miércoles 10 de febrero de 2021	Unidad Administrativa
Elaboración de Cartel en SICOP	1	jueves 11 de febrero de 2021	Recursos Materiales
Trámite de aprobación Técnica y RM del Cartel en SICOP	3	martes 16 de febrero de 2021	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Aprobación legal del cartel	5	martes 23 de febrero de 2021	Asesoría Jurídica
Aprobación de Instancia del Cartel	3	viernes 26 de febrero de 2021	Gerencia General
Publicación del concurso en SICOP	1	lunes 1 de marzo de 2021	Recursos Materiales
Plazo recepción de ofertas en SICOP (Art. 99 RLCA)	5	lunes 8 de marzo de 2021	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Apertura de ofertas	0	lunes 8 de marzo de 2021	Recursos Materiales
Análisis de ofertas	1	martes 9 de marzo de 2021	Recursos Materiales
Análisis jurídico de ofertas	2	jueves 11 de marzo de 2021	Asesoría Jurídica
Subsanaciones	1	viernes 12 de marzo de 2021	Recursos Materiales y Oferentes
Estudio Técnico	2	martes 16 de marzo de 2021	Unidad Administrativa
Aprobación de recomendación de adjudicación	2	jueves 18 de marzo de 2021	Comisión de Licitaciones
Criterio jurídico de recomendación	1	viernes 19 de marzo de 2021	Asesoría Jurídica
Trámite de adjudicación	1	lunes 22 de marzo de 2021	Gerencia General
Firmeza adjudicación (Art 193)	5	lunes 29 de marzo de 2021	Recursos Materiales
Depósito de garantía cumplimiento, especies fiscales.	3	jueves 1 de abril de 2021	Adjudicatario
Elaboración y suscripción del contrato SICOP	5	jueves 8 de abril de 2021	Recursos Materiales, Asesoría Jurídica, Contratista, Gerencia General
Notificación del Contrato	0	jueves 8 de abril de 2021	Recursos Materiales
En amarillo los plazos establecidos por ley	43		

ACUERDO JD-072

Se declara la confidencialidad de este acuerdo, en razón de que no se considera información pública por ser un tema en análisis.

A LA FECHA NO SE CONSIDERA INFORMACIÓN PÚBLICA DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 273 DE LA LEY GENERAL DE LA ADMINSITRACIÓN PÚBLICA

CAPÍTULO V. PRESENTACIÓN FUNCIONARIOS DE LA SUPERINTENDENCIA DE PENSIONES

Se incorporan a la sesión los funcionarios de la Superintendencia de Pensiones (SUPEN): Mauricio Soto Rodríguez, Director de División Regímenes Colectivos; Rolando Alvarado Mora, Supervisor Principal; Grace Guevara Solano, Supervisora del Fondo y Rocío Hernández

Morelli, Líder de Supervisión a.i.. Se incorpora también la señora Maria Valverde Vargas, en su calidad de representante de la JPS en la Junta Directiva de FOMUVEL

ARTÍCULO 6. Presentación funcionarios de la Superintendencia de Pensiones

La señora Presidenta les da la bienvenida y les concede la palabra. El señor Rolando Alvarado realiza la siguiente presentación:

Junta Protección Social

- Diseño del fondo y de establecer marco de acción para su operación y funcionamiento y su reglamento
- Ejecutar los procesos de afiliación y recaudación
- Aportación y retención de la ventas de lotería impresa (1,25 % de las ventas netas)
- Modificar el perfil de beneficios del régimen, de acuerdo a las evaluaciones actuariales
- Efectuar los nombramientos de los miembros de la Junta Directiva
- Juramentar los miembros escogidos en proceso de elección

CRITERIOS DE ÁREA JURÍDICA DE SUPEN

SP-006-2020, 6-1-2020, SP-750-2020, 9-6-2020

- *Resulta claro que, quien ostenta las responsabilidades de patrocinador de FVENLOT es la JPS, dado que dicha entidad es la responsable no solo de girar los recursos previstos en la Ley, si no, además, es la encargada del diseño del fondo y de establecer el marco de acción para su operación y funcionamiento*
- *Al ser la JPS la responsable de definir el perfil de beneficios y las reglas para la operación y el funcionamiento del Fondo, lo cual puede generarle responsabilidad en caso de que sus decisiones afecten su solidez financiera y actuarial*

Normativa gobierno corporativo Conassiff:

- *El Órgano de Dirección es el máximo órgano colegiado de la entidad responsable de la organización. Define la estrategia, de la gestión de riesgos, de la solidez financiera o solvencia, aprueba la estructura organizacional y funcional de la entidad y proporciona los recursos necesarios para el cumplimiento de sus responsabilidades.*

Hechos Relevantes
Gobierno corporativo

Retrasos en nombramientos de los miembros de la Junta Administrativa de Fomuvel.	*Necesidad de atender las solicitudes de modificaciones al Reglamento.* *Resolver las solicitudes propuestas con respecto a la disminución de la comisión de Fomuvel ante la caída en los aportes.*	*Idoneidad de los miembros de Junta Administrativa de Fomuvel como representantes en los Comités de Inversiones y Riesgos.*	*Valorar la participación de la Auditoría Interna de la JPS.*

HECHOS RELEVANTES RIESGO ESTRATÉGICO

Modelo de financiamiento y administración

Venta lotería electrónica

+

Caída en venta COVID

→

Comisión por administración
+
Ingresos por aportaciones disminuyen

Actual

Capitalización colectiva - beneficio definido

↓

Propuesto

Capitalización individual

Comportamiento de permanencia de los vendedores en aportar al fondo se estima en 5 años, razón por la cual podrían no llegan a consolidar el derecho.

(rotación-migración)

Indica el señor Mauricio Soto:
Queremos no solo presentarle la realidad del fondo actual, estos cambios demográficos que ya ahora el vendedor de lotería no es el típico vendedor de toda la vida que se pensionaba con el fondo, que ahora hay una gran rotación porque de repente ahora son personas migrantes que usan vender la lotería como un mecanismo de incorporación al país y su permanencia es muy poca en el fondo, entonces dado esa realidad sí nos parece conveniente que ustedes como Junta analicen la posibilidad de un rediseño del régimen, para garantizar la protección de los afiliados que en este momento no se está dando porque el diseño de capitalización colectiva no está permitiendo acompañarlos con el ahorro que logran como vendedores de lotería.

Señala la señora Presidenta que no le queda claro la relación entre la lotería electrónica y el COVID con todo lo que están planteando.

Explica el señor Rolando Alvarado:
Esto es un poco al final de cuentas con el monto que se traslada como aportes a FOMUVEL, entonces un poco con la lotería electrónica esto tiene que ver con la venta de lotería física, obviamente cuando se da esta migración hacia este tipo de lotería que es electrónica, eso hace que eventualmente disminuyan la venta de lotería preimpresa y también el COVID ha hecho que disminuya la venta de lotería preimpresa, o sea, son como factores que se juntan para hacer que el aporte o el monto que se traslada al fondo vaya disminuyendo, son dos factores uno no sé si será un cambio natural hacia un tipo de negocio diferente y acentuado por el hecho de que el COVID golpeó la venta de lotería por un periodo.

Indica la señora Presidenta:
Sí me gustaría que pudieran revisar esa parte porque la lotería que se coloca en digital o sea, la lotería en línea en realidad no debería de estar afectando los números siendo que normalmente esa lotería en el pasado se destruía, entonces igual no estaban recibiendo ingresos por esa lotería; ese 5% o 7% que normalmente se destruía o venia en la devolución eso es exactamente lo que se coloca en ese canal digital en este momento, entonces en este momento no debería de estar afectando la lotería que se vende en línea porque es la lotería que antes hubiera salido como destruida y no hubieran recibido ingresos tampoco por ahí. El tema del COVID sí obviamente entendemos el impacto, porque si se han disminuido las ventas y la supresión de sorteos y demás y que ahorita no tenemos todos los sorteos de lotería nacional como se tenían antes semanalmente, sino que dos veces al mes; lógicamente que esto tiene un impacto y que en algunos productos como la lotería nacional tenemos una alta disminución de lotería, los domingos que hay sorteo no se compara antes del COVID y eso sí entendemos que pueda tener un impacto, pero sí no le veía la relación con el tema ese que tal vez sería interesante que lo pudieran comparar con números previos para que vean que esa es la realidad; o sea, esa era la cantidad de lotería que antes ni siquiera retiraban los vendedores y que ahora se coloca en línea y se generan, lo que quiero decir es que eso no debería de estar impactando los ingresos, en el sentido de que antes los tuvieran y ahora no; sino que nunca los tuvieron y ahora la Junta es la que está saliendo beneficiada o las organizaciones sociales porque esa lotería se está colocando y está

generando pues algunas utilidades que si bien es cierto, no impacta lo del tema del aporte de vendedores a FOMUVEL.

Comenta la señora Grace Guevara:
Tal vez históricamente lo que ha pasado con este fondo es que ellos han reportado que solo se les reporta la lotería preimpresa, es decir lo que ellos pueden vender en forma impresa y ellos no han tenido acceso a esa parte electrónica ¿qué es lo que pasa? Que nosotros tampoco tenemos acceso a la información que venga de la Junta de Protección Social; acuérdense que en este fondo quien hace la afiliación y la recaudación son ustedes, nuestro supervisado es FVENLOT FOMUVEL a través de ser el gestor, entonces nosotros lo que tenemos es un poco de información de lo que ellos nos brindan y cuando ellos mismos valoran riesgos estratégicos, ellos han dicho en reiteradas ocasiones en sus planes estratégicos de que tienen preocupaciones en cuanto a esa nueva plataforma y que no puedan ser ellos incluidos dentro de esa, sin embargo, esto es tan reciente que no hemos ido a constatarlo, pero sí es un riesgo estratégico, ellos lo que dicen es: Los vendedores no están en la capacidad, los vendedores físicos por sus características para llegar a vender más allá que no sea impresa y que les cuesta mucho el aprendizaje de la nueva plataforma.

Comenta la señora Presidenta:
Esa parte sí la puedo entender y la excitativa que nos están haciendo para revisar esos modelos, esa parte sí la comprendo bien y será un aspecto que tenemos que seguir revisando porque no es que no los tenemos en la mira de todo este impacto que se ha tenido con el COVID y demás, todo lo contrario más bien hemos buscado alternativas para que ellos puedan usar la tecnología para vender su propia lotería de papel, pero no todos están dispuestos a utilizar el WhatsApp y el Facebook y esas otras opciones que algunos sí le han sacado provecho; es un proceso de adaptación de algunos que sí se van a adaptar y otros que definitivamente no se van a adaptar.

Señala el señor Arturo Ortiz:
Tal vez dos preguntas en cuanto a la presentación, me queda un poquito de confusión cuando en una de las filminas veo acerca de la conformación de la junta de FOMUVEL y pone idoneidad en el nombramiento o en la conformación; en este momento no me acuerdo muy bien, pero ¿debo interpretar que es en sentido negativo que no hay idoneidad? Porque no me queda claro que se haya indicado idoneidad de la conformación de la Junta Directiva de FOMUVEL, asumo que es una falta de idoneidad y si es así, si estoy asumiendo bien, me gustaría que me explicaran por qué consideran que hay una falta de idoneidad. El otro punto es respecto a la participación que se menciona de la Auditoria puesto que a mi entender la auditoria de la JPS tiene todas las facultades para auditar al fondo o hacer observaciones en ese sentido y si estoy equivocado les solicitaría que me corrijan.

Manifiesta la señora Rocío Hernández:
Tal vez para aclararle un poco eso de la idoneidad, nosotros lo que hemos visto en la supervisión es sobre todo porque aquí participan de la junta administrativa funcionarios en el comité de inversiones y de riesgos de Popular Pensiones, quien es quien administra el fondo y entonces ahí sí vemos que se necesita como un mayor expertis o una mayor toma de decisiones de esta participante en estos comités técnicos, porque al fin y al cabo aunque ustedes contraten para que Popular Pensiones les administre, la idea es que Popular lleve toda la parte operativa de lo que es inversiones a lo contable, pero que ya en la toma de decisión de inversión sí es importante que al fin y al cabo se administre de acuerdo con los mejores principios de rentabilidad y solidez para el fondo, entonces sí hemos visto un aspecto que a nosotros nos preocupa es que se han tomado decisiones por ejemplo, de que se ha mantenido muchos recursos en disponibilidades pensando en que por esto de la pandemia se necesitan muchos recursos; ahí eso ha sido mucho influencia que ha tenido tal vez en la toma de decisiones Popular Pensiones y entonces ahí es donde se requiere como una mayor participación de esos representantes en esos comités para que vaya en pro del fondo.

Comenta el señor Mauricio Soto:
Yo tengo un poquito más de un año de haber entrado a SUPEN y justamente entré en una visita de FVENLOT y desde ese entonces lo que pudimos evidenciar es que mucho de la recomendación técnica venía directamente de la Operadora Popular Pensiones, inclusive en decisiones que venían a perjudicar de alguna forma el fondo, esto que está indicando Rocío Hernández es perjudicial al fondo; si usted tiene el dinero en disponibilidades el dinero lo que hace es que está en el banco, pero el banco le da vuelta y lo coloca en títulos de Gobierno, en algo muy seguro que pueda responder por esa disponibilidad, pero la ganancia se la deja el banco no el fondo, eso perfectamente lo pudo haber hecho el fondo, colocar en títulos del Gobierno de alta liquidez, etc., pero lo que uno siente es como que la estrategia las decisiones estratégicas no se están tomando en el fondo, se están tomando desde la operadora, en razón a eso es que se puntualiza la necesidad de que ustedes como Junta tomen una decisión estratégica de si el diseño que tiene actualmente el fondo es el óptimo y a nosotros nos parece que no; a nosotros nos parece que; primero por las razones que mencionaba Rolando Alvarado de que la alta rotación hace que se impida concretar los beneficios colectivos que en un momento tenía el fondo, pero en segundo lugar y quizá lo más importante es que en la práctica se empieza a administrar por la operadora y eso hace una difuminación de la responsabilidad; seria muchísimo mejor que directamente se gestiones como si fuera de capitalización individual, eso ya existe, hay fondos especiales como del Banco de Costa Rica o como del ICT, que migraron a capitalización individual y ahí sí la operadora los tiene que gestionar, pero ya el juego es muy diferente, porque tienen que responder directamente por la gestión, ahora se da esa difuminación de responsabilidades porque yo no puedo poner a responder a la operadora por esas decisiones porque finalmente la operadora lo que dice es que son decisiones que las toma el fondo, pero si no tiene la idoneidad para contrarrestar las recomendaciones que sale de la operadora muy difícilmente que eso se llegue a dar.

Indica la señora Urania Chaves:
A mí me gustaría conocer un poco más acerca de esa propuesta que ustedes presentan en relación a las diferencias, los pro, los contra de ese cambio, de ese traslado de capitalización colectiva a capitalización individua, pero eso creo que debe ser como para otra sesión donde ustedes puedan explicarnos detalle a detalle, porque siempre andamos buscando lo mejor para vendedores; esta junta directiva se ha destacado por eso, por buscar lo mejor para los vendedores, se les está apoyando y sí me gustaría conocer ese análisis. Lo segundo es que me gustaría reiterar que en el tema de la presentación ahí yo vi que decía el impacto de la venta de la lotería en línea, la señora Presidenta lo explicó muy bien, lo que se coloca en el canal digital para venta de lotería es la lotería sin vender, la lotería que los vendedores no retiraban, entonces creo que esa presentación y ninguna otra presentación debería de aparecer ese tema de la venta digital de lotería como algo que ha afectado al vendedor, porque a los vendedores no se les ha quitado nada de lotería; ellos siguen recibiendo la misma cuota que se les dio.

Señala la señora Grace Guevara:
Sobre la pregunta de la Auditoria; sí, la auditoria tiene potestad para ir allá, lo que pasa es que acordémonos que FOMUVEL es una institución que fue creada por la misma Junta bajo un amparo de la ley de la junta de Protección Social y ustedes mismos reglamentan, claro que tienen la facultad para ir, no sé si dentro de los planes hasta donde yo tengo conocimiento casi que solo o dos intervenciones han tenido, una que tenía que ver con la proporcionalidad y otra sobre una consulta hace tres o cuatro años sobre estudios actuariales del segundo transitorio que se le dio una aprobación especial, entonces como la JPS requiere un estudio actuarial, ellos se acercaron un poco a nosotros; de hecho quien lo presenta es Fomuvel, en algún momento había habido un acercamiento la señora Doris Chen, no nos acercamos más porque hasta donde entendíamos que eso es parte de lo que estamos queriendo extender, es este órgano de dirección ampliado, es decir al máximo órgano y es lo que hemos llegado a establecer, que al fin y al cabo FOMUVEL no tiene todas las potestades legales para poder establecer o modificar lo que se refiere a la reglamentación del fondo, por eso es que nos estamos acercando a esta estimable junta directiva.

Consulta la señora Marcela Sánchez:
¿Cuándo ustedes hicieron estas intervenciones pidieron información directamente a la Junta o se la pidieron a FOMUVEL?

Contesta la señora Grace Guevara:
Históricamente le hemos pedido a FOMUVEL la información porque históricamente hemos tenido limitaciones a que la JPS nos de alguna información, creo que tiene que ver un poco con que la línea de negocio de ustedes es muy diferente a lo que es en sí un fondo de pensiones, entonces en algún momento históricamente, estoy hablando de cuatro o cinco años, poco a poco hemos ido ingresando y atrayendo, nos hemos reunido con el Gerente de Comercialización cuando se habló de la modificación del reglamento de la proporcionalidad y otro tipo de situaciones específicas, pero sí no ha habido como una apertura, digamos un canal que usted diga esta es la contraparte que está en la JPS que nos pueda servir de enlace para ver temas relacionados con FOMUVEL.

Consulta la señora Marcela Sanchez:
¿Anteriormente ustedes habían expuesto esa debilidad o esa falencia de información por escrito?

Indica la señora Grace Guevara:
Directamente a FOMUVEL sí y FOMUVEL lo ha transmitido a ustedes como Junta Directiva a través del tiempo.

Consulta la señora Marcela Sánchez:
¿Pero ustedes directamente a la Junta Directiva no?

Señala la señora Grace Guevara:
No, precisamente por la conformación y la organización logística y legal que tiene, como le decimos este criterio que emitió nuestra Asesoría Jurídica nos dio pie para poder acercarnos a ustedes, antes de eso no lo teníamos, entonces pedido por el mismo FOMUVEL, porque FOMUVEL decía es que ustedes me piden cosas que yo no puedo, que a su vez lo tiene que hacer la junta, entonces un poco para esclarecer el marco legal fue que se pidió este criterio.

Consulta la señora Marcela Sánchez:
Esta información que nos están presentando hoy es una conferencia de resultados, ya son recomendaciones para acatar; qué calidad tiene esa información, para que por lo menos la Junta Directiva conozca a partir de esta presentación que ustedes nos hacen, qué acciones realizar. Yo lo que estoy captando que nos dicen es: nosotros tenemos una falencia de información para poder hacer nuestras fiscalizaciones, no tenemos un enlace con la Junta y con la Junta Directiva, hay ciertas debilidades en cuanto a la representación que ustedes tienden atender. Lo que yo quisiera comprender es si esto es como una conferencia de resultados, ya son las recomendaciones.

Además, consultan en el chat, a quién le habían pedido información para ustedes hacer esto, estos hallazgos que ustedes nos están presentando ¿en qué nivel están? Para saber la Junta qué tiene qué hacer con estos, porque lo que yo estoy captando es que se hace una fiscalización, no hay información directamente por parte de la Junta, pero ahora sí se le presentan resultados; que me parece importantísimo ponerles atención a esos hallazgos y revisar y corregir lo que haya que corregir y ver las oportunidades de mejora.

Señala el señor Mauricio Soto:
La SUPEN tiene dentro de su ley una vía de escalamiento y esa vía de escalamiento como normalmente se lleva en el día a día con el fondo directamente, como les decíamos por razones de que es un tema de diseño, toda la evidencia que se ha venido acumulando en relación al fondo apuntan a que claro hay temas que se pueden manejar directamente con el fondo, pero lo que pesa es sobre todo la necesidad de un cambio de diseño; es la primera vez que lo estamos exponiendo y se lo estamos exponiendo directamente a ustedes, primero para sensibilizarlos con estos hallazgos y con este nuevo enfoque que tenemos.

Más bien díganos ustedes cómo quieren que sigamos trabajando, nosotros estamos en total anuencia de si quieren que esto les llegue por escrito se los hacemos llegar por escrito o si quieren una presentación en donde con más tiempo podamos hacer un FODA, una comparación entre el esquema actual versus este esquema, también lo podríamos hacer, obviamente sin perjuicio de que nosotros no somos la administración, la administración activa son ustedes; ustedes son la cabeza máxima de esa administración, lo que sí es que SUPEN es normal que tenga este tipo de escalamiento cuando los hallazgos lo ameritan.

Comenta la señora Presidenta:
Nosotros somos una entidad pública y por ende la información que manejamos también es pública, entonces también sí me queda esa duda de por qué se les ha negado la información en el pasado o no haya podido obtener la información que se requería, en se sentido sí el compromiso de que en la medida de que pidan la información con el tiempo correspondiente, estamos en toda la disposición de darlo y bueno la Junta de Protección Social tiene funcionarios que están nombrados dentro de la junta de FOMUVEL que posiblemente podrían servir de enlace también para cualquier aspecto que quisieran elevar ustedes o trabajar con respecto a esta información y que podría conllevar luego a tener que hacer alguna presentación en Junta Directiva y demás, pero que la información que se les pueda facilitar y demás, se pueda hacer a través de estos enlacen; o no sé si en el caso será necesario definir otros funcionarios u otras personas que puedan servir como estos enlaces para el trabajo que se tenga que hacer con ustedes y con FOMUVEL.

Consulta la señora Grace Guevara:
Más bien en esa línea yo le quería hacer una pregunta, los representantes que ustedes nombran hacen un informe a ustedes cada año, porque nosotros lo que hacemos es toda la información oficialmente se dirige al Fondo, a la Gerencia del Fondo y a la Presidencia del Fondo, por eso la Junta Directiva es la que la conoce, lo de las escalas legales nosotros tenemos que irlas respetando y FOMUVEL y la Junta hasta donde hemos tenido relación, a definido su campo de acción, más bien muchas gracias por su apertura y sí en algún momento, le hablo de hace tres años, los compañeros fueron a averiguar sobre el sistema de comercialización y el registro de la afiliación y no se les dio información en el área de comercialización, pero si hay ahora una apertura mucho mejor para nosotros.

Señala la señora Presidenta:
Sí, efectivamente pues toda la información que pueda canalizar por escrito especialmente para que quede esa constancia, obviamente nosotros no podemos dar información de nuestra estrategia comercial ni mucho menos, pero hay otras informaciones como estados financieros y demás que sí son públicas y que no habría ningún problema para poder compartirlo, pero sí me parece que sería importante definir cuál sería el mecanismo para que ustedes pudieran obtener esa información cuando lo requieren o por lo menos los enlaces para que la información pueda fluir más ágilmente.

Señala el señor Mauricio Soto:
De los hallazgos que estamos presentando yo los dividiría en dos grandes grupos, estos que esta mencionando la señora Grace Guevara que son importantes, que son hallazgos normales en los que uno comunica al fondo y al Órgano de dirección, pero sí no quiero dejar pasar la oportunidad para señalar nuevamente que lo que aquí les traemos sobre todo es esta necesidad del cambio de diseño, que es algo que no lo puedo tomar nadie más que la Junta de Protección Social y entonces me gustaría con todo el respeto que sí pudiéramos concretar algo al respecto, porque yo no sé si lo que ustedes quieren, porque al final van a tener que tomar la decisión, si lo que quieren es como más apoyo técnico de parte de SUPEN para tomar esa decisión, si lo que quieren es conformar un grupo de trabajo con algunos de los miembros de Junta y personas de SUPEN para que ustedes mismos tengan un mayor involucramiento en los hallazgos que hemos tenido, si fue por falta de información o demás, para participarlos un poco más del proceso, que me parece que también son inquietudes que también están quedando en los miembros, porque nosotros eso sí tenemos total anuencia de colaborar para que se tome la mejor decisión; es muy en línea con el nuevo modelo de supervisión basado en riesgos que nos lleva a enfocarnos a lo más relevante para los fondos que son supervisados por nosotros.

Consulta el señor Arturo Ortiz
En cuanto al tema de migrar a o mejorar el sistema a uno individual, es una recomendación o si es una imposición de la SUPEN que si nosotros debemos ir por eso sí o sí o si ustedes nada más nos lo indican como una recomendación y lo analizamos.

Manifiesta el señor Mauricio Soto:
Por supuesto que no es una imposición, de hecho no funcionamos normalmente así, normalmente lo que SUPEN hace es; pongamos un fondo que está con todos los riesgos contenidos, le hace recomendaciones continuas y siempre es el fondo el dueño de sus procesos y eso involucra también el dueño de sus riesgos o sea, para efectos ustedes son los que toman la palabra y si ustedes mantienen el diseño actual lo pueden mantener, eso es una recomendación muy en términos prudenciales que estamos haciendo; estamos viendo que hay un riesgo que no está siendo atendido y nos parece que es un tema de diseño la causa de raíz, pero ustedes pueden discrepar y pueden opinar diferente, lo que sí es que nosotros tenemos la responsabilidad legal de llevar hacer el escalamiento debido de los riesgos que estamos señalando, si ustedes no tomaran cartas en el asunto no sé si esto simplemente puede quedar así, normalmente cuando SUPEN comunica algo el órgano de dirección se hace un plan de acción.

Indica la señora Presidenta:
Nosotros vamos a revisar el tema, para ver cuáles son las acciones que deberíamos de tomar con respecto a esto, si es el caso comunicarnos con ustedes también para ver qué otras acciones o qué más tenemos que hacer con respecto al tema.

Se retiran de la sesión los funcionarios de la SUPEN y la señora Maria Valverde.

Se comenta el tema y se da por conocido a la espera del informe escrito.

CAPÍTULO VI. TEMAS ESTRATÉGICOS

Se incorpora a la sesión el señor Christian Bulgarelli, Jeffry Salas y Brenda Vargas de la empresa La Productora.

ARTÍCULO 7. Velando las armas para la defensa

Se declara la confidencialidad de este tema, por tratarse de un tema de estrategia institucional

A LA FECHA NO SE CONSIDERA INFORMACIÓN PÚBLICA DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 273 DE LA LEY GENERAL DE LA ADMINSITRACIÓN PÚBLICA

ARTÍCULO 8. Estrategias comunicativas para llegar a nuevas poblaciones

La señora Evelyn Blanco realiza la siguiente presentación:

TEMA SOLICITADO POR JUNTA DIRECTIVA

La JPS tiene un amplio alcance en la venta de lotería, sin embargo, no se tiene claro cuál es el proceder para llegar a nuevos públicos metas. Con la venta de lotería por el canal digital se puede obtener más información del comportamiento del consumidor, y a la vez categorizándose por edades o grupos poblacionales se puede obtener mejores estrategias de venta.

GERENCIA DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y OPERACIONES

ESTUDIOS DE MERCADO PERFIL DEL COMPRADOR …

- CUAS año 2016 (Consumo, uso y aptitudes)
- Datos de los jugadores **jpsenlínea.**
  - **Jpsenlinea 5%**
  - **Vendedores autorizados 95%**

PERFIL DEL COMPRADOR

- Último CUAS realizado en el año 2016.
- Plan de trabajo del área de Investigación y Desarrollo, periodicidad cada dos años, sujeto a otros estudios que se solicitan y recurso humano disponible.
- Con el fin de contar con criterio de un tercero, se incluyeron recursos para el periodo 2018, sin embargo, la anterior JD, destinó los recursos a otra necesidad.
- En el 2020 por la Pandemia Covid-19, no se realizó.

Perfil del Comprador Loterías Impresas según estudio CUAS 2016

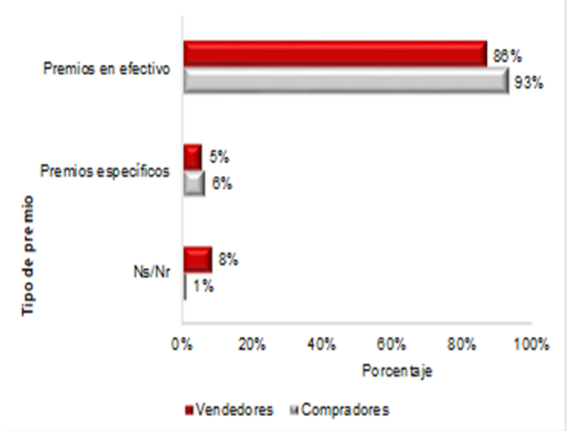
Variables en Estudio	Lotería Nacional		Lotería Popular		Lotería Instantánea		Tiempos Impresos	
	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino
	55%	45%	54%	46%	47%	53%	47%	53%
Grupo Etario								
18-24 años	3%	7%	3%	5%	11%	12%	-	10%
25-29 años	11%	10%	8%	10%	18%	9%	-	10%
30-34 años	10%	10%	7%	11%	10%	11%	33%	-
35-39 años	10%	9%	13%	5%	11%	10%	11%	-
40-44 años	15%	15%	15%	15%	12%	12%	11%	10%
45-49 años	12%	15%	15%	11%	12%	13%	11%	30%
50-54 años	12%	7%	10%	11%	5%	7%	11%	20%
55-59 años	6%	5%	6%	5%	3%	6%	11%	-
60-64 años	6%	6%	6%	8%	8%	9%	11%	10%
Más de 64 años	12%	14%	15%	17%	8%	10%	-	10%
Escolaridad								
Primaria completa	23%	22%	24%	22%	21%	26%	22%	20%
Primaria incompleta	7%	10%	9%	10%	7%	5%	22%	10%
Secundaria completa	15%	27%	16%	26%	21%	32%	33%	10%
Secundaria incompleta	25%	25%	26%	27%	19%	28%	11%	60%
Superior completa	12%	11%	10%	8%	7%	4%	-	-
Superior incompleta	15%	5%	12%	6%	26%	5%	11%	-
Sin estudios	1%	-	1%	1%	-	-	-	-
Ocupación								
Trabajador asalariado	45%	24%	36%	23%	41%	26%	56%	60%
Trabajador independiente	31%	30%	43%	27%	34%	21%	22%	20%
Pensionado	18%	5%	15%	5%	12%	1%	22%	-
Ama de casa	-	36%	-	42%	-	50%	-	20%
Estudiante	1%	3%	-	2%	5%	1%	-	-
Desempleado	3%	1%	4%	-	7%	-	-	-
Nivel de Ingreso Familiar								
Menos de ¢200 mil	15%	22%	21%	16%	18%	21%	44%	40%
De ¢200 mil a menos de ¢500 mil	30%	27%	33%	30%	29%	30%	22%	40%
De ¢500 mil a menos de ¢800 mil	20%	23%	16%	27%	21%	24%	22%	10%
De ¢800 mil a menos de ¢1.100.000	15%	15%	12%	16%	18%	20%	11%	-
Más de ¢1.100.000	13%	3%	13%	3%	12%	1%	-	-
n	392		288		155		19	

Perfil del Comprador Loterías Electrónicas según estudio CUAS 2016

Variables en Estudio	Lotto		Nuevos Tiempos		Tiempos Informales	
	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino
	54%	46%	51%	49%	51%	49%
Grupo Etario						
18-24 años	14%	12%	9%	14%	3%	21%
25-29 años	13%	14%	15%	11%	8%	16%
30-34 años	11%	15%	12%	18%	12%	12%
35-39 años	13%	4%	12%	13%	13%	16%
40-44 años	11%	13%	15%	7%	23%	14%
45-49 años	9%	11%	16%	10%	15%	9%
50-54 años	11%	9%	8%	10%	15%	2%
55-59 años	6%	2%	4%	-	3%	5%
60-64 años	4%	7%	1%	6%	-	2%
Más de 64 años	6%	11%	1%	11%	5%	5%
Escolaridad						
Primaria completa	24%	21%	30%	14%	22%	31%
Primaria incompleta	7%	8%	12%	7%	7%	2%
Secundaria completa	17%	20%	15%	21%	20%	28%
Secundaria incompleta	25%	34%	30%	38%	32%	29%
Superior completa	12%	12%	3%	11%	10%	5%
Superior incompleta	13%	5%	7%	10%	8%	2%
Sin estudios	-	1%	1%	-	-	3%
Ocupación						
Trabajador asalariado	43%	32%	42%	26%	38%	33%
Trabajador independiente	36%	29%	46%	33%	48%	24%
Pensionado	8%	2%	4%	3%	7%	2%
Ama de casa	-	33%	-	31%	-	29%
Estudiante	7%	3%	1%	3%	-	7%
Desempleado	4%	2%	1%	3%	5%	5%
Nivel de Ingreso Familiar						
Menos de ¢200 mil	18%	24%	16%	22%	13%	26%
De ¢200 mil a menos de ¢500 mil	36%	39%	41%	40%	33%	40%
De ¢500 mil a menos de ¢800 mil	20%	16%	22%	13%	28%	16%
De ¢800 mil a menos de ¢1.100.000	12%	9%	11%	7%	8%	12%
Más de ¢1.100.000	8%	3%	5%	4%	15%	-
n	254		146		118	

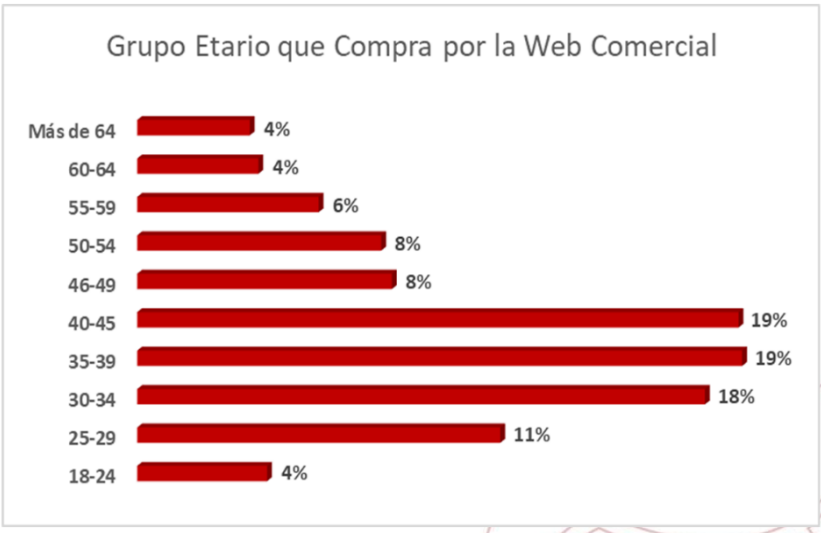
Tipo de premios de preferencia por vendedores y compradores para las promociones

En el 2019 se evaluaron los planes de premios de Lotería Nacional y Lotería Popular se consultó entre los participantes, en relación a las promociones, ¿qué tipo de premios prefieren?



En ese entonces, el 93% de los compradores manifestaron que prefieren premios en efectivo así como el 83% de los vendedores.

Perfil del comprador JPSENLINEA.COM al 04 de febrero del 2021

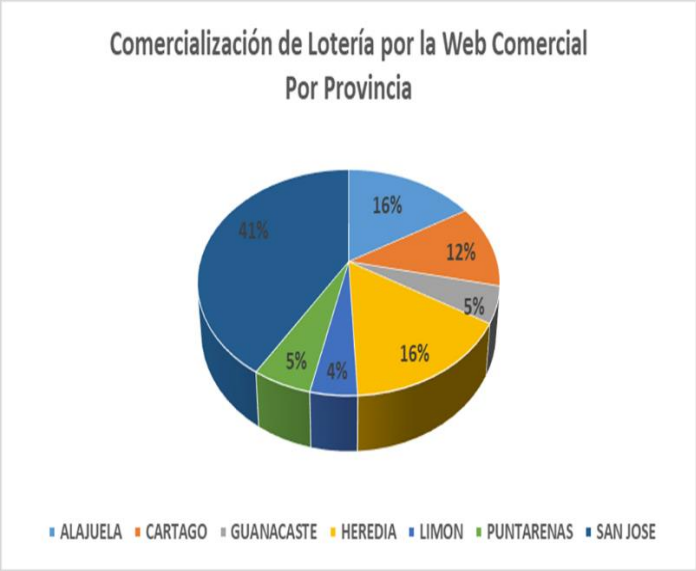


El 56% de los clientes de la Web Comercial se ubican en un rango de edad entre los 30 y 45 años. Sin embargo, también se puede apreciar que un 15% de los clientes oscilan entre los 18 y 29 años de edad.

Al 04 de febrero se registra un total de **88.230 clientes**

Los 4 cantones del país donde se encuentran la mayoría de los clientes de la Web Comercial son:

Central de San José:	7.274 clientes
Central de Alajuela:	6.551 clientes
Desamparados:	4.599 clientes
Central de Heredia:	4.516 clientes



Las provincias donde más se comercializa la **Lotería Nacional, sorteos enero:**

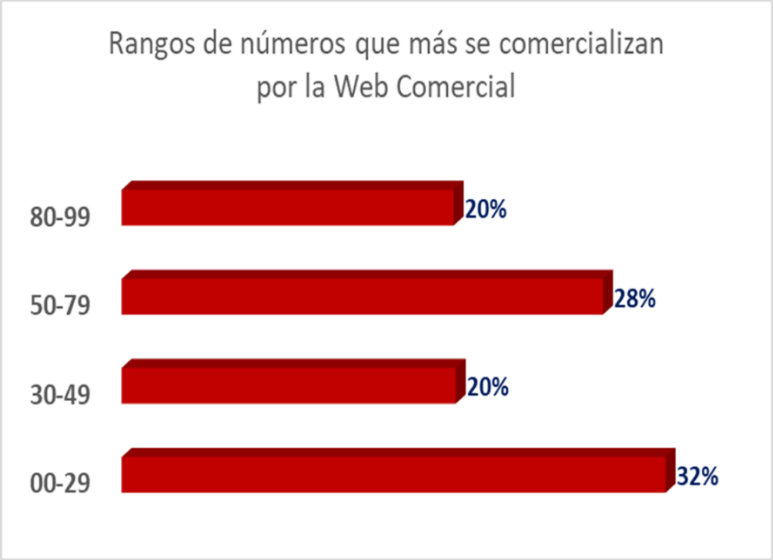
San José, Heredia, Alajuela y Cartago.

Los números que más se comercializan son:

- números bajos del 01 al 15,
- números altos 80, 90 y 91.

CANTONES DONDE MÁS SE COMERCIALIZA LA LOTERÍA POR LA WEB COMERCIAL

PROVINCIA	SAN JOSÉ	CARTAGO	HEREDIA	ALAJUELA
CANTONES	Central Desamparados Curridabat Escazú Goicoechea Montes de Oca Tibás Moravia Santa Ana Vásques de Coronado	Central La Unión	Central	Central San Carlos



Los números del 00 al 49 se comercializan en un 52%.

Los números del 50 al 99 en un 48%.

Se puede deducir que la venta de números bajos y altos por medio de la Web Comercial es equitativa, en función de la estrategia de inventario que se ha implementado.

ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA CAPTURAR NUEVOS SEGMENTOS DE MERCADO

1. Proyecto Delta: se desarrollo el estudio de mercado para identificar los principales juegos en línea que estarían dispuestos a jugar por medio de Internet. Se contará con datos de los clientes, que permitirán efectuar promociones segmentadas y atraer nuevos clientes.

2. Desde el año 2018 nuevos juegos de Lotería Instantánea con novedosos diseños y planes de premios atractivos para incrementar las ventas de este producto, aunado a la estrategia comercial de lanzan dos juegos de forma simultánea con valor de ¢500. Estrategia permitió en el 2020, a pesar de la Pandemia, un incremento en ventas del 18.70% con respecto al 2019. Estrategia que se mantendrá para este 2021.

3. Estudio de Promociones por medio del Canal de Distribución JPSENLINEA.COM con el objetivo de conocer por parte de nuestros jugadores cuál es su preferencia en cuanto a mecánicas de promociones, premios a otorgar, se le plantearán múltiples opciones de premios para determinar los que más gustan y su opinión respecto a otorgar premios por provincia.

4. Promociones por medio de activación, entregando premios por provincias y premios para las personas que compran a los vendedores y los que compran por medio de la web.

5. Estudio de Perfil del Comprador en Canal de Distribución JPSENLINEA.COM, y llamadas telefónicas a las personas que compran a los vendedores de lotería.

6. Por medio de la segmentación de la publicidad, como la digital o prensa escrita, se alcanzarán los públicos de interés, sea por provincia o edad.

7. Mejora en el APP JPS A SU ALCANCE, con la finalidad de obtener una mayor cantidad de datos de los clientes, que deben completar en el formulario de registro (actualmente solo se cuenta con los siguientes datos: identificación, nombre, teléfono, correo.

Estudios a incluir dentro de la contratación consumo por demanda

1. Cuantitativos: detección de necesidades, CUAS y NO CUAS, valoración de servicios,
2. Cualitativos: pruebas de concepto, pruebas preliminares, pruebas posteriores de producto, estudios de percepción.
3. Estudios de análisis de competencia y/o benchmarking: estudios de competencia, potencialidad de negocios, benchmarking, entre otros.
4. Estudios de inteligencia de mercados: cliente incógnito, desk research, entre otros.
5. Estudios publicitarios: estudios de efectividad publicitaria, recordación e impacto publicitario, estudios de medios, entre otros.
6. Estudios con técnicas de neuromarketing

Consulta la señora Presidenta si se ha realizado algún comparativo de las personas que están registradas en el canal digital, con respecto a las que están registradas en JPS a su alcance, para saber quiénes están en uno y que no están en el otro, como para saber en realidad cuanto es la base de clientes con la que contamos

Indica la señora Evelyn Blanco que no se ha realizado, pero que va a trabajar ese aspecto con Mercadeo. Recuerda que aún estaba pendiente lo de las notificaciones, y se estaban revisando unos aspectos legales.

Señala la señora Presidenta que le parece importante informar sobre el cambio en los términos y condiciones, indicando a partir de qué fecha rige, y no buscar la autorización de todos los usuarios porque es más complicado; eso lo tienen resuelto todas las plataformas cuando dicen estos son los nuevos términos y condiciones y demás rige a partir de tal fecha y si alguien no está de acuerdo pues se puede salir, diferente que ir a preguntarle a cada uno, usted está de acuerdo marque sí o no, porque si no posiblemente nos tome un montón de tiempo lograr llegar a los noventa mil usuarios; al final no estamos cambiando nada extraño, ni estamos proponiendo nada fuera de lo normal, es simplemente que la información se pueda utilizar para enviarles promociones y demás; además es sano que cada cierto tiempo se revisen esos términos y condiciones, se actualicen y se vuelvan a comunicar a todos los usuarios estos son los nuevos términos y condiciones y rige a partir de tal fecha.

Manifiesta la señora Marcela Sánchez que es perfectamente posible en el tanto y cuando usted notifique los cambios y que tenga la posibilidad de entrar, revisarlos y como usted lo dice, si está de acuerdo le da acepto y sigue y si no pues se retira, entonces lo que no se puede es hacer cambios sin comunicarlos y arbitrariamente. Condiciones no solamente son para el tema de recibir información, sino que los términos y condiciones implica lo que es qué datos voy a recolectar, para que fines voy a recolectar esos datos, como los voy a tratar, o sea es una seguridad más bien para la institución e indicar para que los va a usar y que la gente sepa y sea consiente de cómo los van usar y si acepto pues ahí ya tenemos el que llamamos de conformidad con la Ley, el Consentimiento Informado.

Señala la señora Evelyn Blanco que la Política de Privacidad es un aspecto que se está revisando con TI.

Sugiere la señora Presidenta ver ese tema en el Comité de Tecnologías de Información.

Comenta la señora Fanny Robleto:
A mí personalmente me queda bastante claro, también me genera mucha confianza ver esto porque si me parece que es muy importante estar en constante estudio de las poblaciones, evidentemente para conocer al consumidor como tal, pero también para saber dirigir los procesos, incluso publicitarios, a las poblaciones que talvez están más bajas en ventas; de ahí también un poco el interés y ahora que lo señalaba me parece bastante importante recalcar el tema del neuromarketing que puede ser una excelente herramienta en estos tiempos y con este tipo de aplicaciones y herramientas que estamos desarrollando para

precisamente enfocar más las ventas en esos sectores que talvez están un poquito más atrás.

Indica la señora Evelyn Blanco:
Precisamente siempre el interés ha sido buscar esos dos segmentos que nos ha costado tanto, los jóvenes y los profesionales, como lo hemos dicho, en un montón de lugares a veces llegamos a reuniones y hay que empezar por explicarles como es la lotería porque no juegan, el asunto es que gracias a esas estrategias de ahora, de las apuestas de JPS en línea cumplimos el objetivo de llegarle a jóvenes y a profesionales, y se espera que con todo esto de apuestas deportivas y juegos en línea le vamos a llegar a otras personas que no es que les vamos a quitar el mercado ni a los vendedores, ni al papel; es gente que no juega y que les gusta esas otras modalidades.

Comenta la señora Presidenta:
Sería interesante ver si por ejemplo esas poblaciones, que además son más pequeñas como Puntarenas, Guanacaste y Limón, si posiblemente también se debe a la penetración del internet que es más baja, pero también que sería interesante ver si talvez se puede publicitar en los medios locales un poco más para ver si les llega la información de cómo utilizar ese medio como una forma de, por ejemplo, comprar sin pagar sobre precio porque en esas zonas no se encuentra un lugar donde vendan lotería a precio; yo no conozco a nadie en Limón por ejemplo que usted vaya a comprar lotería y se la vendan a precio es una cosa extrañísima, y en Guanacaste no hay, entonces talvez haciendo propaganda por este medio de que pueden utilizar y comprar en línea y comprar a precio y que además se les deposite el premio si ganan pues levantar un poco las ventas por haya, ya conociendo estos detalles de que tienen un 5% y un 4% del total de las ventas en esas regiones, pero talvez es porque necesitamos hacer publicaciones o campañas más enfocadas a esas zonas.

Indica la señora Evelyn Blanco que se va a revisar ese aspecto.

Señala el señor Arturo Ortiz:
La información que nos presenta del 2016 para mí es histórica, no me dice nada, me dice lo que era el 2016, el 5% que tenemos ahora si me dice mucho y por eso yo pregunto por el App, también porque si sumamos los dos tenemos una población interesante, aunque ahorita no sabemos quiénes repiten en una y otra entonces tampoco tenemos certeza de cuántos clientes tenemos, en realidad me parece que tenemos herramientas, dos herramientas muy válidas y actuales, pero que no las estamos explotando porque ya usted nos informó de que no se ha hecho la comparación; entonces hacer esos análisis; como estaba planteado que cada dos años, yo no sé si eso sea lo más conveniente es decir, yo no soy un experto en eso, pero si se pudiera tener esa información lo más próximo posible en el tiempo, es decir cada año, porque la información es poder, entonces dos años sin tener esa información pudiéndola tener, es demasiado y desde el 2016 a la fecha eso es una eternidad, el 2016 al 2021 no hay punto de comparación; para resumir un poco, seria genial poder compararla con el 2020 para ver que paso en ese lapso, ver si aumento, si disminuyo las poblaciones, etc., es urgente actualizar esa información o valernos del App y de JPS en línea para hacerlo porque si nos podría dar un panorama más actualizado, no con

la cantidad de personas obvio, pero por lo menos al día de hoy, entonces sería importante hacer una cuadro comparativo aunque sea con ese 5% como una muestra y el tema este de la información si me parece súper importante que lo explotemos, como se ha dicho ya en muchas oportunidades que tenemos esta información ahí a la mano y que es necesario que hagamos el consentimiento informado y la privacidad e informar esto para que podamos explotar esta información, eso lo necesitamos como herramienta a la brevedad posible.

Indica la señora Evelyn Blanco:
Totalmente de acuerdo con su apreciación, son datos históricos, sin embargo, el 2018 se iba a contratar, pero se decidió utilizar los recursos para otra situación y en el 2020 se tenía ya previsto, pero lamentablemente por el tema del Covid no se pudo realizar; para este trimestre precisamente ya se tiene el instrumento para aplicar el perfil y actualizar, como usted lo indica estos datos ya traerlos a lo que está sucediendo hoy en el mercado, entonces yo esperaría ya para finales de este trimestre traer ya los datos actualizados del perfil del consumidor.

Aclara porque es que se hace cada dos años, porque el estudio CUAS es un estudio muy costoso y eso que lo hemos hecho con recursos propios e igual queremos incluir uno también ya más grande dentro de esta contratación, nosotros lo que vamos hacer es un refrescamiento, una actualización en este trimestre; sin embargo, si se lograra eso con recursos propios, si se lograra ya la contratación, si vamos hacer ya uno de mayor cantidad, o sea una muestra superior para poder hacerlo a nivel nacional, pero si vamos actualizarlo porque como usted lo indica no es la fotografía del mercado en este momento.

Lo que si tenemos es JPS a su alcance y que como indique vamos a hacer ese cruce, y presionar lo que es la política de privacidad para poder obtener los datos de App JPS a su alcance, que si efectivamente es un tema que ya hemos visto en reiteradas presentaciones, sin embargo, dependemos de la parte tecnológica porque es donde se está gestionando el tema de la privacidad y todo lo que tenemos que coordinar con ellos, pero igual vamos a coordinar con la Gerencia General para poderlo tener a la brevedad y mañana verlo en el Comité de TI

Comenta el señor Arturo Ortiz:
Hace poco escuche a un vendedor que vende un programa maso menos como de inventarios y dentro de su discurso de venta decía que Wal-Mart usaba un programa de inventarios, de manera que ellos podían saber en cuáles tiendas se vendía equis producto más y en cuales tiendas ese producto no se movía, para dirigir la publicidad a esos sectores y que abandonaban un poco la publicidad en donde ya el producto se vendía por sí solo, digamos ya se había posicionado y entonces dedicaban los recursos a donde no se vendía el producto, nosotros podemos ligar este tema con el tema que hablamos anteriormente del manejo de los recursos adecuados y sabiendo que es limitado el tema del presupuesto para publicidad, saber posicionar o poder identificar cuáles son los lugares donde no se vende tanto y enfatizar la publicidad en esos lugares; sin ser un experto sería una buena forma de utilizar bien los recursos haciendo publicidad donde podemos con esta información y por eso es tan importante la información, saber que en esos lugares tenemos que hacer más publicidad,

reforzar las ventas, mandar más vendedores, poner una carpa a donde se venda a precio para que toda la gente en Limón sepa que la Junta va ahí a vender a precio con su propia carpa para combatir todo eso y eso lo sabemos por la información y con los mismos recursos, pero bien dirigidos, a donde son necesarios.

Comenta la señora Presidenta:
Me parece importante estar actualizados sobre cómo se van moviendo nuestros productos y especialmente en las poblaciones y ver el efecto que va causando el tema en línea, que se comprueba que en algún momento habíamos hablado sobre atraer población más joven y que este producto definitivamente lo está logrando y no puedo ni esperar a ver cómo va ser cuando se lancen otros productos.

Es muy importante antes no podíamos conocer tan a detalle nuestra clientela, nuestra gente, pero cada vez tenemos más oportunidades de conocerla y a través de medios digitales como JPS en línea, JPS a su alcance y lo que venga después creo que nos van a dar todavía mucho más herramientas para ir conociendo que le gusta a la gente, que tipo de juegos, cada cuanto juega y entonces poder, por ejemplo, ahorita podríamos determinar eso con la gente que juega lotería y chances, y si compran en todos los sorteos, si solo comparan una vez por semana, si solo compran la lotería nacional, etc. de manera de que también podamos tener algún tipo de acciones más personalizadas que le lleguen al correo con el nombre invitándole "bueno sabemos que te gusta jugar el número 15, que te parece esta combinación", una serie de aspectos que se pueden utilizar precisamente porque vamos conociendo los gustos y preferencias de nuestros clientes, que nos haga acercarnos más a ellos y si cumpleaños mandarle una tarjetita o una raspa digital cuando la tengamos, lo que sea que se nos ocurra y que eso sea una forma de que el cliente se sienta motivado.

Hay que sacarle mucho provecho a esa información que vamos teniendo de nuestra clientela y poco a poco acercarnos más, conocerlos más y que ellos sepan que estamos cerca de ellos y que la información que tenemos nos acerca y que eso sirva de motivación también para ellos, para llegarles también con otra información a futuro, sobre a donde está yendo la plata que ellos están invirtiendo en cualquiera de las formas de juegos de azar, que compren con nosotros, así es que muchas gracias por la información y para adelante.

Se da por conocido el tema.

La señora Presidenta finaliza la sesión al ser las veintidós horas con treinta y dos minutos.

Laura Moraga Vargas
Secretaría de Actas