INDICE

ACTA ORDINARIA 40-2021
05 de julio de 2021

Capítulo	*Título*	*# Acuerdo*	*SJD*
I.	APROBACIÓN ORDEN DEL DÍA		
	ARTÍCULO 1. Lectura y aprobación del orden del día	488	-
II.	FRASE PARA REFLEXIÓN		
	ARTÍCULO 2. Frase para reflexión		
III.	APROBACIÓN DEL ACTA EXTRAORDINARIA 37-2021, ACTA ORDINARIA 38, ACTA EXTRAORDINARIA 39 Y ACTAS DE CONSULTA FORMAL 06-2021, 07-2021 y 08-2021		
	ARTÍCULO 3. Lectura y aprobación de las Actas Extraordinaria 37-2021, Acta Ordinaria 38, Acta Extraordinaria 39 y Actas De Consulta Formal 06-2021, 07-2021 y 08-2021	449 450 451 452 453 454 455 456	- - - - - - - -
IV.	INFORME SEÑORA PRESIDENTA		
	ARTÍCULO 4. Tema privado		
	ARTÍCULO 5. Avance semanal del plan sobre proyectos de impuestos, del Comité de Estrategia y Crisis		
	ARTÍCULO 6. Oficio APD-07-104-2021 de la Agencia de Protección de Datos de los Habitantes.	457	430
	ARTÍCULO 7. Oficio CPJ-DE-OF-207-2021 del Consejo de la Persona Joven	458	431
	ARTÍCULO 8. Oficio JPS-AI-566-2021. Sobre solicitud de investigación		

	ARTÍCULO 9. Tema privado sobre procedimiento administrativo		
	ARTÍCULO 10. Otros temas de presidencia	459	432
	ARTÍCULO 11. Otros temas de los señores directores		
V.	AVANCE SEMANAL SOBRE TEMAS DELEGADOS POR LA JUNTA DIRECTIVA A LA GERENCIA GENERAL		
	ARTÍCULO 12. Avance sobre contrataciones relacionadas con acuerdos de JD		
	ARTÍCULO 13. Otros temas delegados por JD		
VI.	**TEMAS EMERGENTES**		
	ARTÍCULO 14. Oficio JPS-GG-0861-2021 y JPS-PI-201-2021. Modificación Presupuestaria No. 04-2021	460	433
	ARTÍCULO 15. Oficio JPS-PI-185-2021. Modificación No.04 al Plan Anual Operativo 2021	461	434
	ARTÍCULO 16. Oficio JPS-GG-0900-2021. Solicitud para ampliar el monto de proyecto de la Asociación de la Persona Adulta Mayor Chachagua La Unión de Oro	462	435
	ARTÍCULO 17. Oficio JPS-CRP-027-2021. Patrocinio Unafut	463	437
	ARTÍCULO 18. Oficio JPS-GG-0873-2021. Propuesta convenio artículo 10	463-B	457
	ARTÍCULO 19. Oficio del Consorcio GT-VS-KN-BET		

ACTA ORDINARIA 40-2021. Acta número treinta y seis 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 nueve minutos del día cinco de julio del dos mil veintiuno, presidida por la señora Esmeralda Britton González, Presidenta de la Junta Directiva y con la participación de los siguientes miembros, Fanny Robleto Jiménez, Vicepresidenta; Urania Chaves Murillo, Secretaria, Maritza Bustamante Venegas, Arturo Ortiz Sánchez, José Mauricio Alcázar Román, Gerardo Alberto Villalobos Ocampo y Felipe Díaz Miranda.

Ausente con justificación: la señora Vertianne Fernández López, quien es sustituida por el señor 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 Evelyn Ramírez Vindas de la Secretaría de Actas.

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 en esta ocasión no hay otros temas de los señores directores, como se indica en el punto 7 del Capítulo IV Informe Señora Presidenta.

Se excluye el capítulo IX Informes Trimestrales de gerentes, a solicitud de la señora Marilyn Solano. Se aprueba la solicitud.

Solicita la señora Marilyn Solano, se incluya el tema de Calendario de Sorteos del mes Setiembre, dado que considera a pesar de no haber visto la agenda de la sesión extraordinaria del próximo miércoles 07, en esta se tratarán temas de Gestión Social y puede quedar muy cargada. Por lo que hace esta solicitud para la sesión del día de hoy.

La señora Esmeralda Britton indica la agenda del día de hoy está muy cargada. Indica que otra opción es que este tema se haga por medio una Consulta Formal.

Se incluye en el Capítulo IV. Informe señora Presidenta, un tema privado relacionado con rendición de cuentas al 31 de diciembre, a solicitud de la señora Esmeralda Britton.

Se incluye en el Capítulo IV. Informe señora Presidenta, el tema del Gordito de Medio año a solicitud de la señora Esmeralda Britton y el tema de las deducciones voluntarias del 15% aplicadas a los Directores de la Junta Directiva.

Comenta la señora Maritza Bustamante:
Con todo respeto quería indicar que me parece que a veces las agendas están muy cargadas, llega un punto en que, a cierta hora de la noche, por lo menos en mi caso la capacidad es más limitada y yo quisiera que tomaran en consideración eso porque hay puntos es muy delicados al final de la jornada, que me parece que necesitan tomarse el tiempo para analizar cuidadosamente para que lo tengan en cuenta.

Indica la señora Esmeralda Britton:

Me parece que la agenda está muy larga y pienso que cuando sobrepasan las 9 de noche hay temas que son resolutivos que no deberíamos de estar viendo, si son informativos pues sí, pero incluso algún informativo podría generar algún acuerdo y si ya la mente está agotada no lo logramos.

Señala el señor José Mauricio Alcázar:
Me gustaría escuchar a doña Urania como especialista en el área educativa porque en temas de mantener la atención, recibir en este caso una sesión de tantas horas, creo que ella nos podría dar buenas recomendaciones de cual es un tiempo apropiado y adecuado para mantener y al final poder tomar acuerdos en un plano 100% consiente, porque hay un tema de fatiga mental y demás que puede afectar un poco.

Comenta la señora Urania Chaves:
Creo que después de las 9 de la noche deberían ser solamente uno o dos temas informativos, dependiendo de la profundidad, porque como lo indicó doña Esmeralda, puede que se generen acuerdos, se genere una discusión, que existan dudas.
A veces se coloca en la agenda que duran 10 minutos, pero muchas veces ese es el tiempo que se toma la presentación a eso súmele el tiempo de las preguntas de los directores y las respuestas que dan los especialistas.

La señora Presidenta indica:
Deberíamos revisar dos cosas, número uno que la secretaria lleve muy bien el control del tiempo acordado previamente con los presentadores, el cual debe incluir la intervención de los señores directores y el tiempo de respuesta. Por esto debemos ser muy puntuales y concretos a la hora de hacer las intervenciones y así hacemos uso del tiempo más efectivo y la número dos que revisemos a las 9 de la noche por donde vamos en la agenda para ver si se hace necesario ajustar y trasladar temas.

Indica la señora Urania Chaves:
Yo quisiera que alguien me ayude con los plazos porque se me hace difícil estar pendiente de esto, mientras tomo notas para redactar los acuerdos.

La señora Esmeralda Britton sugiere:
Que sea don José Mauricio quien colabore dada la experiencia en el caso.

El señor Gerardo Villalobos comenta:
Creo que se nos ha venido escapando el tema de los tiempos, en algunos momentos no se cumplen porque conversamos un poco más.
Consulta la señora Marilyn Solano que si se va a ver el Informe de Cumplimiento de acuerdos.

Indica la señora Presidenta que al ser las 9 de noche se revisara si se presentan o no, esto de acuerdo con lo comentado anteriormente.
b
Se aprueba el orden del día, con las modificaciones solicitadas.

ACUERDO JD- 448
Se aprueba el orden del día para la sesión ordinaria 40-2021, con las modificaciones realizadas. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

CAPÍTULO II. FRASE

ARTÍCULO 2. FRASE PARA REFLEXIÓN

"El que piensa positivo ve lo invisible,
siente lo intangible y logra lo imposible…"

Comenta la señora Esmeralda Britton:
Me parece que la tome de la red social LinkedIn

Señala el señor Felipe Díaz:
Yo siento interesante esta frase, porque la persona que siempre es positiva tiene el pensamiento que siempre va lograr las cosas, entonces no importa lo que se venga, los obstáculos que se tengan siempre que él lo crea posible o la persona crea posible que se pueda lograr va llegar hasta el último intento porque se logre, es una frase bastante interesante, no ve como dije ahora obstáculos, no ve piedras, nada más ve en la meta y lo logra.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Si, coincido con don Felipe, en realidad las personas positivas, las que siempre piensan en positivo, no es que sean irrealistas, pero si el pensar en positivo le llena de un no sé cómo de un ambiente positivo de ver las cosas, digamos de ver siempre el lado bueno de las cosas, incluso cuando las cosas no van tan bien siempre encontrar el lado bueno y que se puede sacar provecho de la situación, aunque sea una situación adversa como salir delante de ello, y creo que esa debe ser una práctica que tengamos todos de siempre buscar los aspectos positivos que a veces la misma vida, el destino nos está diciendo: bueno paso esto, pero de aquí podes sacar esta o aquella oportunidad, y eso es a parte intangible verdad, que dice ahí: siente lo intangible, y logra lo imposible; cuantas personas empezaron ahí muy chiquititos y precisamente por ser positivos por buscar sus sueños y luchar por ellos, logran lo que todo el mundo les decía que no era posible de realizar

Añade la señora Fanny Robleto:
Lo que me gusta de esta frase es que me recuerda algo que se hablaba mucho en las clases, en alguna de las clases de psicología, y es que muchas veces depende de los lentes que utilicemos para ver las cosas, así como hay gente que se centra en lo positivo y logra sacar adelante cosas pese a un escenario negativo, hay personas que se centran en lo negativo, entonces por eso la importancia de saber identificar el filtro que estábamos utilizando para procesar esa información externa o ese tipo de progreso que podemos tener en nuestros

proyectos, y todos conocemos a alguien que tiene talvez esa visión negativa y puede estarle pasando lo más bonito, o puede estar paseando en un lugar divino, que siempre va encontrar algo (Esmeralda: el pelo en la sopa) exactamente, entonces aplica para los dos lados, por eso la importancia entonces de centrarnos en una visión más optimista, porque incluso en escenarios negativos, por verlo de alguna forma vamos a encontrar algo bueno, vamos a encontrar algo por lo que estamos aprendiendo, creciendo, entonces me gustó mucho, porque creo que es una forma de recordar la importancia del optimismo en cualquiera de los escenarios en los que estemos

Comenta la señora Urania Chaves:
Quiero colocar esto como un ejemplo, la evaluación, cuando nos dicen que nos van a evaluar todos nos asustamos, depende con la actitud que nosotros tomemos la palabra evaluación, o la evaluación puede que ocurra dos cosas, o que nos frustremos, no enojemos, nos asustemos y tengamos todas las reacciones negativas, hasta nos enfermemos, o pueda que lo tomemos muy tranquilos y que digan qué bueno que van hacer una evaluación, porque me va permitir conocer como estoy en cada área, me va permitir tener oportunidades de mejora porque soy un ser humano, soy una persona que cometo errores, pero bueno voy a tener oportunidades para mejorar y las voy a tener de una forma muy objetiva porque voy a tener una evaluación, entonces yo creo que depende de cómo tomemos las cosas en la vida, si las tomamos de forma positiva podemos tener beneficio y por eso podemos lograr eso imposible que está ahí, pero si lo tomamos negativo cualquier cosa que venga diay no vamos a lograr nada, lo que podemos lograr es hacer un hueco y enterrarnos, por la actitud negativa, por eso siempre muy importante estar positivos echar para adelante y aprender de todas las personas se aprende todos los días

La señora Presidenta comenta:
Sí, a veces no es tan fácil cuando pasa una por situaciones complejas, ser positiva, pero creo que también es una forma de la actitud que tiene cada persona, hay personas que siempre como dijo Fanny, no importa en lo que estén o les esté pasando algo bonito, pues siempre ven el pelo de la sopa, siempre ven lo malo y no ven, y no disfrutan el momento de aquello bueno que les está pasando o abrir los ojos y decir: bueno esto me va servir para ir por aquí, o ir por allá

El señor Gerardo Villalobos añade:
Creo que debemos de luchar siempre por ser optimistas en todos los campos, en todas las áreas donde tenemos que caminar diariamente y tenemos que presentarnos de la mejor manera posible, yo personalmente a veces he tenido algunas dificultades, para poder ser así tan, visualizar cosas tan bonitas y a veces he sido un poso pesimista, pero debo de confesar aquí que esas frases de hace un tiempo hemos venido platicando y hemos venido comentando me han servido de mucho porque siempre tomo en cuenta de buena manera y con bastante atención todo lo que desarrollamos en esas frases

Comenta el señor Arturo Ortiz:
Me encanta mucho lo que indica la frase y el enfoque que le dio doña Urania, y en general todos los que han participado, porque hay personas que se van a los extremos, no sé si

ustedes alguna vez han oído hablar de este tema del pensamiento positivo, entonces que si yo pienso y me concentro y quiero ese auto de lujo o quiero eso, lo voy a conseguir así como por arte de magia, eso yo no comulgo con esa forma de pensar, yo pienso que el enfoque correcto es el que precisamente le han dado ustedes que es que, es cierto que estamos siempre dispuestos a que nos hagan una crítica, sabemos que no somos perfectos, sabemos que vamos a cometer errores, pero siempre estamos dispuestos a mejorar si sabemos que siempre hay una oportunidad para mejorar, eso es ser positivo verdad, porque hay personas como ya lo dijeron los compañeros anteriormente que son tan negativos, que esta enfermedad que se llama como Paranoia, todo mundo me persigue, todo mundo quiere hacerme mal, todo mundo está pensando ver cómo me ve caer verdad, y ese es el otro extremo, y uno no tiene que estar en ninguno de los dos, uno tiene que saber que uno hace su mejor esfuerzo y siempre que haga su mejor esfuerzo uno puede estar tranquilo de que si las cosas le salen bien maravilloso, pero si no le salen bien siempre se puede mejorar y la tranquilidad de uno es que uno dio su mejor esfuerzo, y estar abierto a las críticas, porque por supuesto que como siempre se puede mejorar, siempre habrá una oportunidad de hacer algo mejor, entonces si me gusta mucho ser positivo en ese sentido de que estar abierto a que siempre podemos hacerlo mejor, y podemos, porque en las frases que hemos visto anteriores, y eso me encanta de esta práctica que doña Esmeralda nos ha introducido, es que veíamos de que nosotros a veces nos ponemos limites, nosotros mismos aunque en realidad cuando llegamos a ese límite ya sabemos que ya lo conseguimos, entonces vamos más allá, algo que nunca hubiéramos averiguado si no hubiéramos llegado a ese límite, pero como ya estamos ahí sabemos que podemos ir más allá, entonces siempre, siempre podemos hacerlo mejor, y esa es la idea, que lo hagamos cada día mejor

La señora Marilyn Solano señala:
Pienso positivo, yo lo ubico en tema de limitaciones y capacidades personales, de ahí que, vamos a ver, uno tiene que identificar como persona que debe de cambiar, evaluarme a mí mismo, por ejemplo, rodearme de personas que no sean toxicas, buscar ambientes en donde me permitan crecer, porque a veces incluso dependiendo de los paradigmas, las limitaciones que tengamos cada quien por obvias razones, por historias de vida, por conductas aprendidas, por lo que fuese, y quizás, sin que me tomen que soy feminista, pero a veces a las mujeres se les dice, y no sé si ustedes vieron una noticia de una chica que es piloto, hace poco, de uno de los más veloces de los aviones de San Carlos, y esa chica cualquiera hubiera dicho, hay eso es para hombres, o no tiene los recursos, pero ella sabía que tenía capacidades, sabia cuáles eran sus limitaciones, se rodeó, creo un escenario en donde ella podía crecer, entonces creo que de ahí lo invisible, lo intangible en aquel entonces ella lo hizo posible, lo hizo posible con o sin ayuda de los demás, por eso de ahí uno tiene que ser selectivo y no rodearse tampoco de gente toxica, ni de ambientes tóxicos, y estar autoevaluándose, de ahí lo que yo siempre he dicho, la meditación es una de las herramientas buenísimas, para estar uno en contacto con uno mismo, ese yo interior que te dice que debes hacer y que no debes hacer, entonces yo lo estoy haciendo desde ese punto de vista, y ahora lo circunscribo en términos laborales, en términos laborales uno sabe hasta donde uno aporta, hasta donde no aporta, que debo mejorar, que no debo mejorar, siempre en aras en el caso de uno que se debe a la institución, pero por sobre todo también por respecto a los compañeros, está bien que usted evalué, está bien que

usted quiera corregir, que quiera colaborar, pero todo tiene que circunscribirse en temas de respeto y siempre en aras de que todos como institución debemos crecer, y ya cada quien sabe cuáles son sus limitaciones y sus capacidades.

Comenta el señor José Mauricio Alcázar:
Esa frase vieras que he estado pensando a lo largo de los años, de que uno conoce gente diferente, conocemos personas en diferentes contextos, varias veces talvez, ahí unas dos, tres veces me han dicho negativamente que es que yo soy muy optimista o que yo soy muy positivo, y siempre es algo que me deja pensando porque yo considero que uno en la vida pues tiene que ser optimista y tiene que ser positivo, yo sé que siempre hay un más menos, que hay momentos, eso lo tengo claro, pero al final si yo tuviera que tirar una moneda y tuviera que seleccionar el lado en que caiga la moneda, yo preferiría mil veces que caiga del lado positivo, optimista, que caiga del otro lado, o sea es un tema de cada uno elige como vivir y como quiere tener las cosas, hoy justamente vengo muy contento, empecé el día con dos cosas muy interesantes, tuve la oportunidad de representar a la Junta en el Colegio de Ingenieros, es la primera vez que me toca ir al colegio donde soy colegiado, entonces era un honor doble y fue una actividad muy corta, pero muy bonita, estuve con Juan Carlos, y temprano me llamaron de la clínica para decirme que el sábado ya puedo ir y me van a vacunar, dije yo: a que bonito, que he escuchado yo a lo largo de estos días de la vacunación, mira vaya a Limón, vaya acá, haga esto, vaya a la UCR, yo dije: no as cosas se van a dar cuando se tienen que dar, bueno ya hoy me llamaron por dicha, es nada más tener paciencia, el proceso ahí va, yo sé que todos los centros de salud no son iguales, pero cada uno va a su ritmo y demás, es únicamente tener, cuando yo era pequeñillo mi abuelita materna, yo me crie con mis abuelos, y mi abuelita materna decía: en boca cerrada no entran moscas, siempre le decían porque uno hablaba mucho, y yo creo que eso aplica mucho también en mente cerrada, así lo podemos ver desde las dos líneas, en una mente cerrada puede ser que no entren cosas buenas, pero en una mente cerrada nosotros podemos permitir que tampoco nos entren cosas malas, que a veces todos tenemos un conocido, un familiar, un cercano que es pesimista, que es negativo, que es toxico y yo creo que en la vida uno tiene que ayudar a ese tipo de personas, pero hasta donde uno pueda hacerlas a un lado porque al final es gente que no construye, todo es malo, todo le encuentran los peros, a veces los ticos somos tan buenos viendo lo malo y tan malos viendo lo bueno, justamente hablaba esto hoy en el colegio, entonces creo que esta frase de verdad que me despertó como varias ideas que hasta los lleve como por varias líneas, porque se presta como para eso.

CAPÍTULO III. APROBACIÓN DEL ACTA EXTRAORDINARIA 37-2021, ACTA ORDINARIA 38, ACTA EXTRAORDINARIA 39 Y ACTAS DE CONSULTA FORMAL 06-2021, 07-2021 y 08-2021

ARTÍCULO 3. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA EXTRAORDINARIA 37-2021, ACTA ORDINARIA 38, ACTA EXTRAORDINARIA 39 Y ACTAS DE CONSULTA FORMAL 06-2021, 07-2021 Y 08-2021

Se procede con la revisión del acta No. 37-2021. Se aprueba el acta de la sesión extraordinaria 37-2021, sin modificaciones de fondo ni forma.

ACUERDO JD-449
Se aprueba el acta de la sesión extraordinaria No. 37-2021 del 17 de junio de 2021, sin modificaciones de fondo ni forma. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

Se procede con la revisión del acta No. 38-2021.

Indica la señora Maritza Bustamante:
En el acuerdo JD-433 que dice "Se instruye a la Gerencia General para que coordine con el Comité Corporativo de Auditoría la contratación de un Auditor Externo, para el asesoramiento de ese comité". Se debe aclarar porque lo que se discutió fue contratar un asesor para cuando lo requiera el comité, como quedó redactado el acuerdo pareciera que la contratación es de forma permanente y no es así, es solo a solicitud del Comité.

Comenta la señora Esmeralda Britton:
Tendría que ser por demanda, porque es la única forma en que podríamos tener a alguien que viene en esta sesión y hasta dentro de 2 meses vuelve por ejemplo. Tiene que indicarse en el acuerdo que se haga una contratación por demanda para el asesoramiento del Comité.

La señora Marilyn Solano comenta:
Es sobre ese mismo punto, estábamos revisando la semana pasada este acuerdo y para que yo pueda hacer las especificaciones y la decisión inicial, teníamos esa gran duda porque hay auditores que conozco que por mes tienen un monto por la atención de 3 o 4 sesiones o consultas que estén en las mismas sesiones, de ahí va a depender la cantidad de sesiones que haga el Comité o en su efecto contratar por demanda para que se pueda tener de fijo por lo que queda del año, tendríamos que hacer una contratación que cubra de aquí a diciembre. Por demanda creo que podría hacerse que cubra las del otro año. Esas eran parte de las dudas que nosotros teníamos porque también tenemos que ver la parte presupuestaria, cual es la modalidad, si es que así está siempre o solo consultas o una sesión exclusiva por mes para el auditor externo. Eso es parte de lo que quisiéramos que nos definieran y después cuando me dicen plazo de cumplimiento inmediato; fíjese que nos comunicaron el 22 de junio y ya tenía que dar por cumplido ese acuerdo el 23 de junio, esto es humana y materialmente imposible porque no se puede hacer la contratación de un día para otro.

Señala la señora Presidenta:
Pienso que en este caso si se debería modificar para que quede en ese sentido, que se haga una contratación por demanda de acuerdo a lo que se requiere por un plazo de un año no sé, para poder delimitarlo y que doña Marilyn y el equipo puedan proceder con la

contratación. Y me imagino que lo de inmediato es que se proceda a iniciar los trámites de inmediato, no es como que se contrate de inmediato.

Como hay varios requerimientos de contratar un auditor, si bien es cierto que necesitamos alguien para que asesore al Comité de Auditoria no podría ser un acuerdo un poco más amplio que dentro de las funciones sea la Auditoría, pero no sé si podemos doña Marilyn incluirlo en esa contratación, como es por demanda.

Explica la señora Marilyn Solano:
El auditor externo si va a ser asesor del Comité de Auditoria va a indicar ciertas acciones o directrices o criterios contables de la Auditoria, entonces si esa persona es la que luego va a hacer la auditoría externa de lo mismo que está revisando. Nosotros los auditores tenemos las normas y eso nos limita. No podemos asesorar y auditar y si la persona quiere hacer la auditoria externa puede hacerlo en los años que no fue asesor, y mucho menos si es la misma empresa. Nosotros normativamente no podemos asesorar o hacer alguna investigación específica y después hacer la auditoria de esos periodos.

Comenta la señora Esmeralda:
Yo me refería a que hay momentos en los que necesitamos el criterio de un auditor para x y Y temas, no es que esa firma venga y nos haga la auditoria X, es diferente, son como tipos de asesoramientos

Señala la señora Marilyn Solano:
Pensé que en la contratación que tenemos que hacer de auditores externos consideráramos en la misma, la contratación de un profesional que asesore en temas de auditoría.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Podría ser!

La señora Marilyn Solano comenta:
No, creo que aquí tenemos que hacer la contratación aparte, de una persona que asesore cuando el comité requiera asesoramiento. Pero si tiene que ser una contratación por aparte.

La señora Maritza Bustamante indica:
Considero para evitar pagar tiempo que no se está ocupando, solo cuando el comité lo requiera, quiero que eso quede claro.

La señora Marilyn Solano comenta:
Tenemos que partir de una base para el tema presupuestario y decir al menos una o dos veces al mes y ahí se pone por demanda. Si el auditor no vino, pues no se le paga nada, si llegó le pago, pero yo necesito tener una base para poderlo fundamentar presupuestariamente.

ACUERDO JD-450

Adicionar al acuerdo JD 433 de la sesión extraordinaria No. 38-2021 del 21 de junio de 2021 "la contratación por demanda de un Auditor Externo, por un año, para que dé asesoramiento al Comité de Auditoría, cuando así lo requiera" **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia General y al Comité Corporativo de Auditoría.

El señor Arturo Ortiz comenta:
Me gustaría revisar el acuerdo JD-437.

Señala la señora Esmeralda Britton:
Si es con respecto a la presentación del análisis que hicieron los abogados de Gerencia con respecto a aquel órgano director. Eso lo tenemos como tema privado más adelante, pero creo que lo podemos ver ahorita en el sentido de que el acuerdo debería de modificarse y talvez entrar en detalle más adelante. No sé si te parece.

El señor Arturo Ortiz indica:
Si me parece, solo sería cambiarle el tema de la firmeza nada más.

Comenta el señor Arturo Ortiz:
Se recibe el informe de la investigación preliminar y se procederá con su análisis para exponer las acciones que correspondan.

Consulta la señora Presidenta:
¿Y quién hace el análisis? Talvez lo podamos asignar a usted. Para que quede en el acta más claro.

Indica el señor Arturo Ortiz:
De acuerdo, me parece.

Indica la señora Presidenta:
El acuerdo sería lo que indicó el señor Arturo Ortiz en el chat: "se recibe el informe de la investigación preliminar y que se procederá con su análisis para disponer las acciones que correspondan y se asigna al señor Arturo Ortiz Sánchez para su análisis y recomendación a la Junta Directa y que esta disponga de las acciones que correspondan.

La señora Presidenta indica que se debe revisar el acuerdo JD-434, tomamos este acuerdo y la señora Auditora envía un oficio donde indica que no se definió el alcance de lo que queremos analizar con este tema.
¿Podríamos revisar el oficio o nada mas proponer el alcance que necesitamos que tenga la investigación que va a hacer?

La señora Marcela Sánchez comenta:

Tengo entendido que el alcance del estudio de Auditoria es que voy a revisar y cuál es el periodo, pero que quiero revisar de determinada situación hecho o proceso, lo que fuese ya eso es diferente. Yo veo que ahí si hay un alcance, pero estoy hablando de acuerdo a lo que he visto de uso informes de Auditoría, yo veo que el alcance es desde el proceso de contratación, todo el proceso desde la decisión inicial hasta la adjudicación de tecnologías de información del periodo 2016 al 2021, se indica además que en el 2020 y que en el 2021 en particular. Para mi ese es el alcance del estudio, pero no sé si lo que pregunta doña Doris es el objetivo.

Indica la señora Presidenta:
Pregunta el alcance y los objetivos.

La señora Marilyn Solano indica:
Ya el alcance se le indicó y que periodos, el objetivo es cumplir una solicitud de la Junta Directiva, pero es la misma auditoría quien va a determinar los hallazgos y las recomendaciones del proceso de contratación de esas empresas.

Discutido ampliamente el tema se dispone ajustar el acuerdo JD-434 para que se lea de la siguiente manera.

ACUERDO JD-451

Se declara la confidencialidad de este acuerdo, por ser una investigación que se encuentra en proceso.

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

ACUERDO JD-452
Se aprueba el acta de la sesión extraordinaria No. 38-2021 del 17 de junio de 2021, con las modificaciones de fondo señaladas. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

Se procede con la revisión del acta No. 39-2021, sin modificaciones de fondo ni forma. Se abstiene de votar el señor Arturo Ortiz

ACUERDO JD-453

Se aprueba el acta de la sesión extraordinaria No. 39-2021 del 28 de junio de 2021, sin modificaciones de forma y fondo. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

Se procede con la revisión de la Consulta Formal No. 06-2021, sin modificaciones de fondo ni forma.

ACUERDO JD-454
Se aprueba Consulta Formal No. 06-2021, sin modificaciones de fondo ni forma. **ACUERDO FIRME**

Se procede con la revisión de la Consulta Formal No. 07-2021, sin modificaciones de fondo ni forma.

ACUERDO JD-455
Se aprueba Consulta Formal No. 07-2021, sin modificaciones de fondo ni forma. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

Se procede con la revisión de la Consulta Formal No. 08-2021, sin modificaciones de fondo ni forma.

Señala la señora Esmeralda Britton:
No he recibido nada de doña Doris pero no sé si esto requiere de ampliar el criterio un poco o si con lo que está es lo suficientemente claro, que habla de que son las compras y contrataciones realizadas en los últimos 4 años del 2017 a la fecha por montos superiores a ₡20.000.000,00 (veinte millones). Yo puse ese monto, pero nadie objetó, podría ser de ₡1.000.000,00 (un millón) para arriba porque todos son fondos públicos, lo que pasa es que son muchas las contrataciones y no deberíamos de desgastarnos en las pequeñas cosas sino en las más grandes e ir de ahí para atrás pero no sé ustedes que opinan. Esto ya se le comunicó a la Auditora, pero podría modificarse si se debiera incluir algo más.
Lo que se solicitó primero es que Recursos Materiales proveyera una lista de cuáles son esas contrataciones y que la mande a la Junta Directiva por si acaso alguien quiere hacer alguna observación al respeto y que se le copie a la Auditora y ella haga una investigación sobre los procesos de contratación desde la decisión inicial hasta la adjudicación según el listado enviado por recursos materiales.

Señala la señora Marilyn Solano:
En la auditoría lo que se hacen son muestreos porque a veces la población es bastante grande y si la intención es para que arroje la información necesaria de confirmar de que por la Auditoria Interna los procesos de contratación administrativa nuestros son

transparentes. Por eso creo que talvez ella considere el muestreo porque creo que este si es bastante extenso.

Comenta la señora Esmeralda Britton:
Si hacemos muestreo se podrían quedar por fuera contrataciones que tuvieran alguna deficiencia, esa parte de lazar no me gusta. No es que tenga prueba de alguna, simplemente que basado en todo lo que hemos escuchado en las últimas 2 semanas, lo que yo quisiera es que salga en la investigación que no hay ningún hallazgo.

Indica la señora Marilyn:
El muestreo se puede hacer en las contrataciones de menos de ₡20.000.000,00 (veinte millones) y en el entendido que el estudio si va a ser amplio a partir de ese monto. Pero si es un trabajo largo.

Comenta la señora Presidenta:
Si me parece interesante la propuesta.

La señora Marilyn indica:
Como lo dice Marcela, antes de que lo pregunten, mejor indicarles si es el proceso de la decisión inicial, las especificaciones técnicas, la contratación o la ejecución contractual.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Talvez que lo haga por partes. Especificaciones técnicas y la ejecución. O que cuando recursos materiales pase el listado de todas las contrataciones superiores a los ₡20.000.000,00 (veinte millones), les podemos establecer los rangos a la Auditoria.

Se puede modificar el acuerdo para que diga:

ACUERDO JD-456
Se modifica el acuerdo de la consulta Formal No. 08-2021 del 30 de junio de 2021, los incisos b y c para que se lean de la siguiente manera:

b) De acuerdo al informe suministrado por Recursos Materiales la Junta Directiva le indicará a la Auditoría la priorización de las contrataciones en las cuales se requiere realizar la investigación".

c) Se le determinará el plazo una vez que la Junta Directiva indique la priorización.

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese al Departamento de Recursos Materiales, a la Auditoría Interna. Infórmese a la Gerencia General

Se aprueba Consulta Formal No. 08-2021, con las modificaciones de fondo indicadas. Ejecútese

CAPÍTULO IV. INFORME SEÑORA PRESIDENTA

ARTÍCULO 4. TEMA PRIVADO

Se declara la confidencialidad de este tema, por ser un tema que se encuentra 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 5. AVANCE SEMANAL DEL PLAN SOBRE PROYECTOS DE IMPUESTOS.

La señora Esmeralda comenta:
Tenemos un documento que estamos preparando en el caso de que el Proyecto de Ley vaya a ser aprobado pues que nosotros tengamos un texto o una propuesta de texto que se pueda aprobar en la misa línea de Hacienda, pero con algunas modificaciones que sean menos lesivas para la institución y para los recursos que generamos, yo no sé Marcela si voz queres hacer rápidamente la explicación.

La señora Marcela Sánchez comenta:
Se de lo que se trata, el texto sustitutivo lo que propone son tres puntos fundamentales, modificar la base imponible del impuesto, modificar la tarifa, y adicionalmente hacer algunas modificaciones con respecto a quien va ser el agente de retención del impuesto, porque estos son como los tres puntos más delicados, una base imponible muy baja, una tarifa del impuesto muy alta que es de un 25%, la base imponible esta aproximadamente en ₡231.000,00 (doscientos treinta y un mil colones), los premios que superen por entero esa suma ya estarían grabados una tarifa de un 25%, sumamente alto, y adicionalmente el tema de que se le encarga la responsabilidad a la Junta de lo que es el pago del impuesto y si por cualquier razón hubiera alguna diferencia o alguna inconsistencia entre el impuesto que correspondía y lo que efectivamente se retuvo y pago a la Junta, eso pues se le carga esa responsabilidad, entonces esos son como los tres puntos principales e informales que a partir de eso hemos estado trabajando con la Gerencia Administrativa Financiera en el planteamiento de posibles escenarios para abordar sobre todo lo que es la base imponible y la tarifa del impuesto, y hoy también tuvimos una reunión donde Olman Brenes y yo incorporamos a Evelyn Blanco para que nos ayudara hacer algunas revisiones de lo que es en realidad el pago de premios, a partir de algunos escenarios que estaba planteando Olman de establecer un impuesto escalonado en determinado tiempo, también doña Esmeralda a partir de unas instrucciones y unas solicitudes que usted le hizo a Olman sobre ese tema, y hoy trabajamos en la mañana para tener digamos ya algunas propuestas que lo pueda ver el Comité de Seguimiento de Proyectos de Ley.

Indica la señora Esmeralda Britton:

Correcto, y la idea no es acordarlo aquí, porque la idea es que solo sí, y solo sí se requiere, pero tenerlo listo porque pueda ser que el proyecto por la dinámica que lleva la Asamblea Legislativa no se ha discutido, porque si no se ha discutido de aquí al 30 de julio, el 1° de agosto empiezan las sesiones ordinarias y son los Diputados los que ponen la prioridad, no sabemos en qué orden irá a llegar, y si se va a discutir, porque ahora lo que entendemos es que se les puso, se hizo una subcomisión de tres Diputados que van analizar el proyecto, tal cual como está, pero entonces hay una serie de mociones que habían planteado otros diputados, para pedirle criterio, unos por escrito, otros de forma presencial, me refiero presencia puede ser una audiencia virtual o presencial, a diferentes actores de como ellos piensan que el Proyecto podría impactarles, entonces eso es lo que está pasando en estos momentos, creo que les dieron tres semanas para hacer ese análisis, no sé si en tres semanas van a poder hacer todas las audiencias que se habían pedido y revisar todos los criterios, pero entonces la idea es tener este As bajo la manga, en el caso de que prospere que se va aprobar, tener primero esos escenarios financieros de que significa esos planteamientos que Marcela mencionaba en términos monetarios, que no van hacer los que Hacienda pretende, pero que si permitirían que la Junta pues no se vea, bueno a Junta no, las Organizaciones Sociales no se vieran impactadas por la caía en ventas, sino que proyectaríamos que con un establecimiento de los impuestos de forma escalonada y una serie de medidas pues veríamos un impacto menor digamos en ese proceso, entonces nada más comentarles ese tema para que estén enterados, la idea no es aprobarlo aquí en este momento, pero sí que estamos trabajando en eso para que ustedes estén enterados, los proyectos listos para entregar a Diputados son cuatro, que ya se los mencione en la sesión, el tema anterior que discutimos, pero se les vuelvo hacer el recordatorio, son cinco, el Proyecto de Pago de Tarifa a Jueces para asistir a sorteos, había un planteamiento para una tarifa para participación del resto de las personas que deben participar en un sorteo, después estaba modificación al artículo 11 de la Ley Nº 8718 que implicaría una limitación a la imposición de gravámenes para las construcciones o propiedades que la Junta done a las Organizaciones Sociales, luego la modificación al artículo 13 ese es otro proyecto a la Ley Nº 8718 para que el destino de las rapaditas ese 50% vaya a la construcción de viviendas comunitarias, que eso es un Proyecto de Ley que ya fue revisado por las partes interesadas, impactadas y cuenta con digamos ese apoyo, y luego hay un proyecto redactado también que es para excluir ciertas partidas de la Junta de Protección Social de la Regla Fiscal, no sé si será el momento político para presentarlo o no, pero este proyecto posiblemente tendríamos que alinearlo con Presidencia, pero los demás no verdad, los demás son potestad propia de la institución y podríamos dejarlo por ahí, entonces ese era otro de los temas que les quería comentar.

ARTÍCULO 6. OFICIO APD-07-104-2021 DE LA AGENCIA DE PROTECCIÓN DE DATOS DE LOS HABITANTES.

Se presenta el oficio APD-07-104-2021 del 02 de julio de 2021, suscrito por la señora Elizabeth Mora Elizondo, Directora Nacional de la Agencia de Protección de Datos de los Habitantes, en el que indica:

Reciba un cordial saludo. Por este medio procedo a referirme a los oficios JPS- PRES-1772021 del 14 de mayo y JPS-PRES-228-2021 de fecha 23 de junio ambos 2021, remitidos por autoridades de la Junta de Protección Social en los siguientes términos:

De la información aportada, concluye la Licda. Karla Quesada Rodríguez, Jefa del Departamento de Registro de Archivo de Bases de Datos que:

1- La empresa C-MOVIL Costa Rica S.A., aclara aspectos de la base de datos llamada: Base de datos clientes de jpenlínea.com, indicando que no tienen relación con la base de datos Ganamostodos. Se indica, además, que será Tecnologías de la Información, quien informará sobre esta última base de datos, al parecer no hay relación entre las bases de datos 2- Se demuestra la poca o nula claridad que se tiene con respeto a las figuras del Responsable de la Base de Datos y Encargado de la misma (desconocen las funciones).

3- No cuenta con políticas de privacidad, medidas de seguridad y protocolos de actuación. 4- De igual forma, no cuenta con el historial del tratamiento de los datos personales, además de señalarse que realizan tratamiento o manejo de datos sensibles.

5- Cuenta con la contratación de una empresa que periódicamente realiza procesos de revisión y realiza recomendaciones para disminuir riesgos.

6- La empresa que realiza la gestión de ciberseguridad es subcontratada, por la empresa CMOVIL, por lo que no tiene acceso la JPS a esa información.

7- No se logra definir si se da una trazabilidad en los sistemas de información.

8- No se solicita la información a los titulares por medio de un consentimiento informado, se hace por medio de un registro en el que solo se establecen términos y condiciones, para que sean aceptados, bajo responsabilidad de quien se registra.

Por otra parte, señala el Máster Salatiel Hernández Porras, Encargado de la Unidad de Tecnologías de la Información:

1- De la información aportada, se evidencia el no cumplimiento de lo dispuesto Ley Nº 8968 y su Reglamento, relacionado a las consideraciones técnicas y de seguridad, además, de un desconocimiento de la ley Nº 8968 y su reglamento.

Así las cosas, procedo con las siguientes indicaciones:

1- Es necesario que la institución cuente con un consentimiento informado, de conformidad con el artículo 5 de la Ley de Protección de la Persona frente al Tratamiento de sus Datos Personales, Nº 8968, para aquellos usuarios que se registren en la plataforma en línea, ya que los mismos están aportando información referente a sus datos personales para ser tratados por la JPS.

2- Siendo que la JPS cuenta con una base de datos, que contienen información referente a los diferentes datos que establecen los artículos 3 y 9 de la citada ley, resulta necesario que

se proceda de inmediato con la elaboración de las medidas de seguridad y los protocolos de actuación, que establecen los artículos 10, 11 y 12 de la ley dicha, y 31 inciso c), 32 y 41 de su reglamento.

3- Es urgente y necesario que, a nivel institucional, la JPS sea ampliamente capacitada en cuanto a los principios y garantías que establece el ordenamiento jurídico de protección de datos personales, para asegurar a la ciudadanía un debido cumplimento de las normas de esta materia.

4- En razón de lo señalado, y de la necesidad de evitar futuras vulneraciones, se considera necesario que la JPS realice el proceso de inscripción de la base de datos personales.

5- Siendo que para proceder con el trámite de inscripción es requisito legal contar con los protocolos referidos en los puntos anteriores, y conociendo que la elaboración de los mismos requiere la articulación a lo interno de diferentes dependencias, es consideración de esta Agencia que la solicitud de inscripción de la o las bases de datos de la JPS, no deberá extenderse mas allá de un plazo de 6 meses, desde que se reciba la presente comunicación.

Se pone a disposición de las Autoridades de la JPS el equipo de expertos con que cuenta esta Agencia, a fin de iniciar de inmediato con el proceso de capacitación referido en el punto 3, sin que esto obste para que la JPS por otros medios pueda garantizar y documentar debidamente dicho proceso de capacitación, lo cual además es un requisito establecido por el reglamento a la Ley No. 8968 del contenido de los protocolos reideramente indicados.

Finalmente, si bien en cierto, de la información recabada no se puede determinar con exactitud que la presunta vulneración de la base de datos de la JPS, que permitió a un precandidato del Partido Liberación Nacional, tener acceso a determinados datos personales de un sector de la población, haya ocurrido desde estas bases de datos, lo acontecido si llama la atención para que la JPS garantice a sus clientes la seguridad de la información que es tratada para los diferentes fines institucionales.

Comenta la señora Esmeralda Britton:
PRODHAB, que es la entidad que se encarga de resguardar el tema de la protección de datos de las personas, de los costarricenses, esto a raíz de que aquel momento se acuerdan, que se había aparentemente filtrado la información de la página JPS en Línea, y esto pues generó que se le pasara esa información a la campaña de Carlos Ricardo Benavides y entonces se pudo determinar que había una posible vulneración de la seguridad de la información que manejamos. Durante estos dos meses más o menos hemos estado en un envía y recoge de información para la PRODHAB, ellos ya mandaron un dictamen final en donde nos señalan una serie de deficiencias como institución en el manejo talvez no el más adecuado en el tema de las bases de datos de los clientes. Debo resaltar que durante este proceso se les proveyó a la PRODHAB información, bueno revisada por la Asesoría Legal y las diferentes instancias, la Gerencia General, la Gerencia Comercial, específicamente CMovil que fueron los que tuvieron que dar cuentas de la información que ellos manejan y el Departamento de Tecnologías de Información, y ahí es donde se denota la mayor cantidad de digamos debilidades que tenemos en el proceso de control. Primero nos indican que parece que no sabemos cuál es la diferencia, quien es el responsable de la base de datos

de clientes, y una serie de aspectos ahí muy críticos, entonces yo en la nota que les había enviado, también les había comentado que pues teníamos algunas debilidades y que más bien solicitábamos que ellos nos pudieran dar algún tipo de asesoría en cómo mejorar en estos aspectos, previendo que cuando vinieran pues vinieran con alguna nota un poco fuerte, talvez esto sirvió para que ellos más bien entonces nos ofrezcan servicios de capacitación, porque por ejemplo, no fuimos capaces de decirle si a los funcionarios se les dan capacitaciones continuas en el manejo de la información que es confidencial de las personas, no necesariamente cliente, sino manejo de datos personales en general, no tuvimos la capacidad de aclararle a la PRODHAB si hacíamos ese tipo de cosas, o si Tecnologías de Información hacia ese tipo de capacitaciones, de campañas, de una serie de aspectos que además la ley indica que las instituciones tienen que seguir. O sea a nosotros en este momento según ese documento hay ciertos aspectos que no estamos cumpliendo de acuerdo a la ley y pues entonces es un poco preocupante porque si necesitamos acciones concretas y necesitamos, y ellos señalan que están esas opciones de capacitación, pero que no se limitan a que sean ellos los que lo puedan dar, si la Junta decide que quiere contratar una empresa para que nos capaciten y nos den esa asesoría pues que estamos obviamente en toda la libertad, pero a mí me parece que siendo ellos los que están ofreciendo el servicio y ellos son los que nos controlan, o controlan a todas las instancias, creo que ellos son parte del Ministerio de Justicia me parece, pues lo más lógico es que pudiéramos tener un encuentro con ellos y definir ese plan de acción, y entonces mi propuesta era que ese tema se lo delegáramos talvez al Comité de Tecnologías de Información, para las acciones que se requieran con este documento

Comenta el señor Arturo Ortiz:
El tema que usted menciona me parece a mí, la duda que me surge es que no es muy básico, es decir para el Departamento de Tecnologías de Información es algo que debía ser casi que implícito en cualquier sistema que se implemente, es decir esto no es nada nuevo, por años y por años todos nosotros estamos acostumbrados a que en todos los programas que nos metemos, paginas o App, hay políticas de privacidad que tenemos que aceptar o no aceptar, me parece como que a estas alturas del partido que ellos tengan que ser capacitados de eso, es muy lamentable

Señala la señora Esmeralda Britton: pues si, efectivamente, y precisamente era un punto anterior que doña Marilyn pues se había referido y lo hemos hecho en reiteradas oportunidades pues de como avanzamos en ese sentido, pero nada más les voy a leer un par de temas, dice:

- Se demuestra la poca o nula claridad que se tiene con respeto a las figuras del Responsable de la Base de Datos y Encargado de la misma

- No cuenta con políticas de privacidad, medidas de seguridad y protocolos de actuación.

- De igual forma, no cuenta con el historial del tratamiento de los datos personales, además de señalarse que realizan tratamiento o manejo de datos sensibles.

- Tenemos una empresa contratada que periódicamente realiza procesos de revisión y realiza recomendaciones para disminuir riesgos.

Digamos que eso son como los hallazgos.

- No se logra definir si se da una trazabilidad en los sistemas de información.

- No se solicita la información a los titulares por medio de un consentimiento informado, se hace promedio de un registro en el que solo se establecen términos y condiciones, para que sean aceptados, bajo responsabilidad de quien se registra.

Eso es cuando se registran en la página JPS en Línea, o JPS a su alcance, bueno JPS a su alcance es muy reciente, pero no hay un consentimiento informado en que la gente tenga que aceptar digamos el tratamiento que le vamos a dar a los datos, y entonces nos hacen pues una serie de recomendaciones

- Es necesario que la institución cuente con un consentimiento informado, según lo que dice el artículo 5 de la Ley de Protección de la Persona frente al Tratamiento de sus Datos Personales

- Siendo que la JPS cuenta con una base de datos, que contienen información referente a los diferentes datos que establecen los artículos 3 y 9 de la citada ley, resulta necesario que se proceda de inmediato con la elaboración de las medidas de seguridad y los protocolos de actuación, etc.

- Es urgente y necesario que, a nivel institucional, la JPS sea ampliamente capacitada en cuanto a los principios y garantías que establece el ordenamiento jurídico de protección de datos personales

Eso no es solo para TI, o sea es que la Junta como tal tiene que ser capacitada

- Se hace necesario para evitar futuras vulneraciones, que la JPS realice el proceso de inscripción de la base de datos personales.

Eso Marcela lo había mencionado la otra vez, no me acuerdo que implicaciones tenia eso y que creo que no era por ese lado que nosotros lo veíamos, pero bueno eso es algo que podríamos analizar con ellos

- Siendo que para proceder con el trámite de inscripción es requisito legal contar con los protocolos referidos en los puntos anteriores, y conociendo que la elaboración de los mismos requiere la articulación a lo interno de diferentes dependencias, es consideración de esta Agencia que la solicitud de inscripción de la o las bases de datos de la JPS, no deberá extenderse más allá de un plazo de 6 meses, desde que se reciba la presente comunicación.

O sea que al 31 de julio deberíamos de tener esas bases de datos inscritas y que se pone a disposición de las Autoridades de la JPS los expertos con que cuenta esta Agencia, sin que eso implique que nosotros podamos hacerlo por nuestro lado, pero lo que quiero decir es que es serio, es serio o que nos están planteando y nos están dando un plazo además para corregir

Señala la señora Maritza Bustamante:
Mi preocupación iba también, leyendo esa información, de que, si la Junta pudo haber incurrido en algún tipo de accionar, pudiera traerle alguna demanda precisamente por esos malos usos de los datos, y tuviéramos consecuencias, no lo sabemos, pero si es urgente y eso pueda suceder.

La señora Presidenta indica:
Sí, yo no sé cuánto tiempo tenemos para ese tema, pero si es importante hacer esa revisión, entonces obviamente no lo vamos a resolver aquí, pero si, si a ustedes les parece, salvo mejor criterio, que se pudiera pedir al Comité de TI que hiciera un análisis de esto y junto con el apoyo de Marcela talvez, por el impacto legal que eso puede tener; ve sí dice doña Marce, que no tenemos consentimiento informado de nadie, y eso es muy serio, o sea recuerde que manejamos, a donde manejamos datos personales, en JPS a su alcance y en JPS en línea, además de Camposantos, entonces no sé si habrá otra áreas digamos a lo externo, bueno obviamente que también los sistemas internos de Recursos Humanos, Organizaciones Sociales, etc., entonces ahí tiene que haber una política ahí amplia y creo que ahí es donde necesitamos esa asesoría de la PRODHAB.

La señora Marilyn Solano indica:
El tema aquí es integral, porque son varias cosas, este especifico que es protección de datos, evidentemente después de un ejercicio que hicimos Evelyn, Saray, Ronald Ortiz y mi persona, cuando nosotros le decíamos: pero vea como nos va decir que quien maneja la base de datos de C-Movil es solo C-Movil, dice: si porque aquí solamente lo que se hace son descargas, sí, sí que no sea la misma que ellos manejan es diferente, pero nosotros somos generadores de información, la base de datos que tiene por ejemplo como menciona ahí Marcela Gestión Social, la base que tiene datos, vea C-Movil también se mandan correos de la institución, o sea nosotros tenemos información institucional, por tanto eso es una base de datos, pero no tenemos aquí, y vea que el mismo Ronald dice que eso no es una base de datos, entonces nosotros decimos como eso no va ser, sí es, y necesitamos saber cómo esta protegía, él dice que como esta que tiene muy pocas posibilidades de que nos hayan hackeado porque eso se manejaba como que a nivel aquí de otros servidor, algo así nos dijo, porque yo no conozco muy bien el tema tecnológico, pero dice que la posibilidad de hackear prácticamente era nula, nos dijo en esa reunión, pero sin embargo él también.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Pero eso no es simplemente decirlo, hay que demostrarlo y no fuimos capaces de hacerlo.

La señora Marcela Sánchez señala:

Nosotros no solamente tenemos que fijarnos en las bases de datos que tienen que ver con el canal en línea, o se tiene que ver con las promociones, es todas a nivel general.

La señora Esmeralda Britton indica:
Todas las que manejen datos personales.

Señala la señora Marcela Sánchez:
Exactamente, hay unas que nosotros podemos tener en sistemas y otras que podemos tener como dicen manuales o a pie, sea como sea son bases de datos, cada vez que nosotros recolectamos de funcionarios, de vendedores de clientes, de organizaciones o de cualquier usuario de la institución, nosotros recolectamos información pues ahí nosotros tenemos que tener, hay un responsable que no en todos los casos va ser TI, sino que es la Unidad que recoge esos datos, lógicamente TI da un soporte desde el punto de vista de seguridad y todos estos protocolos, este consentimiento informado y estos procedimientos no solamente son para prevenir lo que son digamos vulnerabilidades, el tema de seguridad y hackeos, sino también como vamos a usar esos datos, de ahí la preocupación que yo le externe en su momento a la Administración cuando la misma Tributación directa nos está solicitando a nosotros información, con respecto a la gente que cambia premios y esa fue la observaciones que yo les hice por escrito, nosotros no tenemos el consentimiento informado de las personas a las cuales les cambiamos premios y no le hemos dicho para que vamos a usar esa información y como la vamos a tratar, esa es una de las preocupaciones que yo externe cuando Tributación nos pidió esa información, yo no dudo que tengamos que dársela, mi duda si es que cuando yo recolecte esa información a los ganadores de premios no les dije para que la iba a usar, como la iba a tratar, entonces yo pienso doña Esmeralda que por más feo que suene el resultado de la recolección de información o la investigación que hizo la PRODHAB y todas las observaciones que nos hace más bien yo siento que nos fue no tan mal como yo lo esperaba, porque efectivamente como usted lo dijo cuándo la información se mandó, nosotros no teníamos protocolos, procedimientos, políticas, todo lo que mandaron a pedirnos no lo teníamos, ni siquiera teníamos claridad como dice usted de que quien tiene la base de datos, quien es el responsable, si es la misma o no es la misma , la tiene el canal, no a tiene el canal, la tenemos nosotros, o sea más bien la PRODHAB me parece que nos está dando una oportunidad como institución de corregir dentro del plazo que nos está estableciendo todas estas situaciones, porque ellos incluso tenían la posibilidad de abrir procedimientos, incluso multar.

Señala la señora Marcela Sanchez:
Y porque más bien la mandamos, entonces eso me parece que sirvió, pero es importante que todos los responsables y los que generen, estén al tanto con eso, incluso dentro de la información que se recolectó o se buscó para eso estamos viendo de que desde hace tiempo se había solicitado precisamente todos estos procedimientos y todo esto, y no se había concretado verdad, ya hace tiempo se había solicitado que se generara esos procedimientos, que se generaran esas capacitaciones y demás, y no se había cumplió eso.

Indica la señora Esmeralda Britton:

Y eso es súper fácil, porque como lo hacen los bancos, usted entra y ahí le dice: aquí están, esos son, y usted tiene que decir: ok sí, ya lo leí, y eso se toma como ya me informé, yo acepto que lo que dice ahí es así, y sino pues entonces se puede dar de baja, y si no le parece los términos y la forma como vamos a utilizar su información y demás, la persona tiene la opción de darse de baja, eso es muy sencillo, no requiere de un proceso muy complicado y que debería de aplicarse entonces, uno, para la siguiente vez que entre los que ya están registrados les salga eso y de su consentimiento informado, y otro, para los nuevos que se registran que de una vez venga ese proceso como parte del proceso de registro y así tenemos eso, yo no sé Marcela si lo ve así o es más complejo de lo que yo lo estoy planteando.

Explica la señora Marcela Sánchez:
No, no efectivamente cada vez que nosotros vamos a recolectar este tipo de información la persona llena un formulario y dice y sabe para que lo voy a utilizar como lo voy a tratar y si por ejemplo una persona que viene a cambiar un premio, sobre todo los que son al portador, si no quiere brindarnos esa información y no quiere darla, simple y sencillamente no lo cambia, cambiará otra persona por otros medios, pero es la oportunidad que la gente sepa que información voy a recolectar y como yo Junta la voy a usar y a donde va estar almacenada.

Indica la señora Esmeralda Britton:
En el caso del cambio de premios, porque digamos todas las personas que han cambiado premios excepto los que han sido por el canal digital tenemos el registro, y los podemos contactar, pero los demás, no sé si existe de que cuando a ellos se les cambia el premio, ellos registran su correo y su WhatsApp, para contacto.

La señora Marcela Sánchez comenta:
Doña Esmeralda, pero incluso esos que tenemos nosotros, no le hemos dicho a ellos tenemos una base de datos y cómo usarla.

La señora Presidenta comenta:
No lo hemos hecho, pero tenemos la opción de hacerlo, el tema es con los demás que vienen y cambian en la Junta o cambian en el banco ese premio a esos como los contactamos, los que están en el canal digital los podemos contactar, y decirle, por favor la próxima vez que entra, le sale eso y si no lo acepta no puede pasar a comprar, pero los demás, eso es un aspecto ahí importante que tenemos que revisar, no sé si tomamos un acuerdo para trasladarles ese oficio de la PRODHAB al Comité de TI, no sé si será el comité adecuado, no sé qué opinan o el de estrategia.

La señora Urania Chaves señala:
Delegar al Comité de Tecnologías de la Información el tema de manejo de base de datos, para que analice junto con la Asesoría Jurídica el informe emitido por la PRODHAB, y presente a Junta Directiva un plan de acción para subsanar las debilidades señaladas, plazo, y no sé qué plazo le vamos a dar, no sé si será ese comité u otro comité.

La señora Marilyn Solano indica:
Vamos a ver esas con normas o procedimientos que se deben de implementar en la institución, TI tiene Planificación, tiene Gerencia General, no me acuerdo si tiene Asesoría Jurídica, pero no por ello signifique que no lo incorporemos, pero la podríamos obviamente cuando se va ver el tema específico, pero me parece ¿Por qué?, porque ahí vamos a también a revisar con Marco que se tiene que no se tiene, cuando ya se salga, o sea cuando ya salga de ahí un plan de implementación, porque tenemos que cumplirlo a julio. Ahora si talvez como ustedes, o sea con la de TI, es que estoy en las dos también, en TI talvez hacer ese mash, pero propiamente con el insumo tecnológico, porque se supone que TI está el mismo Ronald ahí, y está usted que conoce bastante, mucho de TI, entonces ahí sí que ustedes nos ayuden, pero yo pienso que si se ocupa, porque es un tema de procedimientos, de implementación, requerimos tiempo, que tenemos que no tenemos, si hay que actualizar o no hay que actualizar, creo que es un trabajo del Comité de PEI y ayudado o con ustedes el Comité de TI.

Señala la señora Esmeralda Britton:
No, pero yo digo que es un solo comité, porque entonces si uno se reúne una vez al mes y el otro se reúne dos veces, y entonces perdemos tiempo.

Consulta la señora Marilyn Solano:
Para cuando es la fecha doña Esmeralda de implementación.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Tiene que estar listo en 6 meses, pero nosotros necesitamos ver el plan, ver cómo se va hacer todo eso, cuando vamos a contactar a la PRODHAB, para que venga y nos diga cuando nos puede capacitar, en los temas que hay que capacitar, las acciones que hay que hacer para el consentimiento informado y demás, entonces pienso que podría ser TI, pero con el apoyo de Marce, porque ahí está Marco y está José, estoy yo y está Ronald, y estas vos y nada más faltaría Marcela, pero para eso le podríamos pedir asesoría.

Indica la señora Marilyn Solano:
Yo decía por temas de que son procedimientos y la otra es solo temas de PEI, pero bueno me parece que sí, porque ahí está todo PEI, esta incluso Marco también.

Señala la señora Esmeralda Britton:
Se le puede pedir asesoría, pero no delegarlo en dos comités porque si no se pierde quien es el responsable de las acciones.

La señora Marcela Sánchez indica:
En el oficio se dice que hay que tomar acciones en diferentes puntos o temas, más bien lo que debería hacerse, es que se plantee cuáles van hacer las actividades, para atender las observaciones o los hallazgos que hizo la PRODHAB.

Indica la señora Esmeralda Britton:

Exacto, el plan de acción con fechas y responsables, para atender las observaciones de la PRODHAB y que lo deben de tener aquí, no sé 15 días.

La señora Marilyn Solano indica:
El Comité de Tecnología, el Comité de Tecnología no debería, me parece que más bien pidan que la Administración al que ustedes consideren, le presente al Comité, un plan de acción para que el comité lo valore, y el comité lo presenta con sus correcciones a Junta o con un plazo dicen: tienen que hacer esto tal mes o qué sé yo, porque vean al final los comités al final nos pide, a la administración que hagamos eso. El tema es que al final alguien tiene que pedirle que lo haga.

Indica la señora Esmeralda Britton indica:
Perfecto, doña Marilyn con Marco talvez que puedan hacer, analizar el documento y presenten un plan de acción que lo valore el Comité de TI, entonces seria, Marilyn, Marco y Marcela.

La señora Marilyn Solano indica:
Y se presenta al Comité de TI.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Pongámoslo para la sesión del 29 de julio.

ACUERDO JD-457
1. Solicitar a la Gerencia General, a Planificación y a la Asesoría Jurídica un plan de acción para subsanar las debilidades señaladas del oficio APD-07-104-2021 de la PRODHAB.

2. Presentar el plan al comité de TI para que sea avalado antes de presentarlo a JD el 29 de julio, 2021.
ACUERDO FIRME

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia General, Planificación Institucional y Asesoría Jurídica. Infórmese al Comité Corporativo de Tecnologías de Información y de Innovación.

ARTÍCULO 7. OFICIO CPJ-DE-OF-207-2021 DEL CONSEJO DE LA PERSONA JOVEN
Se presenta el oficio CPJ-DE-OF-207-2021 del 02 de julio de 2021, suscrito por el señor Luis Antonio González Jiménez, Director Ejecutivo del Consejo de la Persona Joven, en el que indica:

> Reciban un cordial saludo. El Consejo de la Persona Joven, a través de su Programa Institucional para Personas con Discapacidad, procedió a contratar bajo la modalidad de contratación de entes de Derecho Público a la Universidad Técnica Nacional (UTN) para el desarrollo del "Proyecto de Generación de Herramientas de Empleabilidad para Jóvenes con Discapacidad", el cual se financió con recursos procedentes de la Junta de Protección Social

por mandato de la Ley 8718 en ese momento. Este proyecto estuvo dirigido a cuatro grupos de personas jóvenes con discapacidad de la zona de Occidente de Alajuela para realizar los siguientes cursos:

➢ Curso básico en producción hidropónica y huertas
➢ Curso básico en industrialización de productos agropecuarios
➢ Curso Básico en Viveros y Mantenimiento de Jardines
➢ Curso Básico en Ofimática para Call Center

En el año 2020 a solicitud de la misma Universidad con el aval del Consejo de la Persona Joven se modificó la modalidad de los cursos de presencial a virtual, culminando en diciembre pasado y beneficiando a 48 personas jóvenes con discapacidad.

Finalizado el curso y recibida la liquidación correspondiente, la UTN ha solicitado mediante oficio DEASSA-047-2021 del 16 de junio de los corrientes, la solicitud de donación del siguiente equipo:

➢ 1 Batidora Kitchen Aid, de acero inoxidable, capacidad de 4 litros, de un costo de adquisición de ¢250.000.00
➢ 1 Horno Industrial, acero inoxidable, marca UNOX, de un costo de adquisición de ¢320.000.00.

Este equipo no se entregó a una persona joven con discapacidad participante que desertó de uno de los cursos, tal y como lo detalla el oficio DEASSA-047-2021. En ese sentido, la UTN solicite que se done este equipo a la Carrera de Tecnología de Alimentos de la Sede de Atenas, el cual será de gran utilidad para las prácticas y laboratorios del programa de estudio, y en capacitaciones a productores de su programa de cursos libres.

Cabe anotar que el Convenio firmado entre su representada con el Consejo de la Persona Joven en mayo del año pasado se señaló en la cláusula décima que: "DÉCIMA: DE LAS LIMITACIONES A LOS BIENES. - Si con los recursos girados por la Junta de Protección Social, se llegan a adquirir bienes muebles o cualquier otro tipo de bien, de conformidad con el artículo 11 de la Ley No. 8718 los mismos serán inembargables y no podrán ser vendidos, dados en alquiler, hipotecados, donados, cedidos, prestados, traspasados ni dados en garantía en cualquier forma por el Consejo o su beneficiario, excepto con la autorización previa de la Junta Directiva de la Junta de Protección Social". Cláusula que es concordante con el artículo 11 de la Ley 8718 que a la letra señala: "Los recursos girados por la Junta de Protección Social y los bienes muebles e inmuebles o cualquier otro bien adquirido con fondos de la Junta de Protección Social, son inembargables y no podrán ser vendidos, dados en alquiler, hipotecados, donados, cedidos, prestados, traspasados ni dados en garantía en cualquier forma, excepto con la autorización previa de la Junta Directiva de la Junta de Protección Social; únicamente serán utilizados para el logro de los objetivos de la donación. Este gravamen deberá ser indicado en las escrituras respectivas de los bienes muebles e inmuebles y el Registro Nacional de la Propiedad tomará nota de él. En casos de cierre o liquidación de la organización o por causa sobreviniente, los recursos y bienes adquiridos con dineros de la Junta de Protección Social revertirán a ella. Para este propósito, la Junta de Protección Social y la entidad beneficiaria suscribirán un convenio respecto del uso de los recursos donados".

En razón de lo anterior, les solicito de manera atenta su autorización para proceder a realizar esta donación, ya que es un equipo que no necesita el Consejo de la Persona Joven y que puede ser aprovechado por la UTN en sus cursos de la Carrera de Tecnología de Alimentos.

La señora Esmeralda Britton comenta:

Hay un oficio de una donación que pide la cede de occidente de Consejo de la Persona Joven, están pidiendo una donación que yo pienso que no es potestad de la Junta hacerlo, pero no sé entonces si delegárselo a doña Marcela o a Gestión Social, no sé porque son unos equipos, unas batidoras y una serie de cosas, para la Universidad, pero nosotros no atendemos esa población, entonces no sé, Marcela talvez si te lo delegamos a vos.

Indica la señora Marcela Sánchez:
Sí, claro con mucho gusto, y cualquier cosa yo veo con Grettel, pero sería más que todo un tema de restricción legal.

ACUERDO JD-458
Se traslada a la Asesoría Jurídica el oficio CPJ-DE-OF-207-2021 enviado por el señor Luis Antonio González Jiménez, Director Ejecutivo del Consejo de la Persona Joven, para que realice análisis correspondiente

1. Se delega a la Presidencia para dar respuesta al oficio de acuerdo con el análisis que realice la Asesoría Jurídica. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Presidencia de Junta Directiva y a Asesoría Jurídica. Infórmese a la Gerencia General.

ARTÍCULO 8. DERECHO DE PETICIÓN JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL
La señora Esmeralda Britton comenta:

El señor Ronald Barrantes de la ANEP envía un oficio donde solicita que se le suministre toda la información relacionada con los temas vistos en la sesión estratégica 11-2021 del 18 de febrero. El tema visto fue el objetivo estratégico de convertir a Camposantos en un negocio rentable, además de toda la información relacionada con el tema de atención a poblaciones vulnerables, toda la información relacionada con compra de excedentes de lotería y que suministre además la información relacionada con el porcentaje de pago de premios de los nuevos tiempos. Y por último dice que se le suministre todo lo relacionado con el proyecto Delta, me parece que es muy amplio, y además esos 4 puntos fueron declarados confidenciales en esa acta.
Tendríamos que informarle al señor que esa información es confidencial y no se le puede suministrar basados en todas las leyes que nos facultan para eso.

La señora Marcela Sánchez indica:

Esa solicitud también le llegó a doña Marilyn y ahorita yo recibí una nota de la gerencia donde me pide precisamente el criterio con respecto a esa solicitud de información, para que nos ordenemos si atiende esa nota o lo va a revisar la secretaría de actas y la Junta Directiva.

Señala la señora Esmeralda Britton:
Yo creo que son temas de actas, tienen que ser las de Secretaria de Actas o sea la Junta Directiva, no debería haber nadie más de pedirnos información para brindar información me parece.

Indica la señora Marcela Sánchez:
Hay que revisar si esa información es confidencial porque recordemos que se había aprobado un procedimiento también de cuando es confidencial, cuando deja de serlo y demás. Hay que irse para atrás, me parece que es muy reciente y posiblemente sea confidencial todavía. Entonces habría que justificarle porque, pero hasta no revisar la información no se da.

La señora Esmeralda Britton indica:
Entonces talvez si lo delegamos a doña Marcela para que nos ayude con esa revisión, preparar la respuesta.

La señora Marilyn Solano señala:
Como va dirigido el oficio a usted y a mi persona, estaba revisándolo el viernes con nuestra abogada nuestra porque ella me decía que este es un tema de revisión legal. Por eso hoy le mandamos un oficio a Marcela diciéndole que por favor nos diera la orientación porque también va dirigido a mí, yo tengo que contentarles a ellos. Entonces aquí es donde le mandamos a consultarle a Marcela. Yo considero con todo respeto que, si bien ustedes toman un acuerdo, porque no va dirigido específicamente a la Junta Directiva.

La señora Esmeralda Britton indica:
Correcto viene dirigido a ambos, entonces hagamos una respuesta conjunta. Y el tema del proyecto Delta me parece que tenemos que analizar el tema porque no sé si pedirle más información de que es específicamente lo que está buscando porque es mucha la información, el expediente es muy grande.

Indica la señora Marilyn Solano:
Exacto, como siempre hemos trabajado de forma mancomunada las respuestas, yo creería que esta sería la mejor manera y tomar ningún acuerdo. Y revisar en el caso del proyecto Delta que tiene carácter de confidencialidad.

Indica la señora Esmeralda Britton:
El proyecto Delta no tiene nada confidencial, se levantó la confidencialidad una vez que se publicó.

Me parece que se debe revisar la información que se nos pide de acuerdo a lo que estemos en capacidad de hacer, porque si es confidencial no se puede suministrar, pero si llama la atención de que para que quieren esa información en la época en que estamos.

Se da por conocido

ARTÍCULO 9 OFICIO JPS-AI-566-2021. SOBRE SOLICITUD DE INVESTIGACIÓN
Se presenta el oficio JPS-AI-566-2021 del 02 de julio de 2021, suscrito por el señor Luis Antonio González Jiménez, Director Ejecutivo del Consejo de la Persona Joven, en el que indica:

Indica la señora Esmeralda que ya este tema fue discutido en la discusión del acta.

ARTÍCULO 10. TEMA DEL 15% DE REBAJO DE DIETAS A LOS DIRECTORES.
Indica la señora Esmeralda Britton:
Nosotros en Julio del año pasado tomamos un acuerdo de que nos bajaran el 15% de una deducción voluntaria de las dietas de Junta Directiva en general y que el acuerdo era válido por un año. Entonces ese acuerdo se termina en este mes, porque lo empezamos en agosto del 2020 y lo terminamos en julio de este año. Es informativo que ya a partir de agosto esa reducción y también el Presidente hizo la mención, pero nosotros ya habíamos tomado un acuerdo al respecto.

La señora Marilyn Solano señala:
Si necesito para girar instrucciones para que a partir de cuándo por el tema de pago que necesito hacer el ajuste para que se excluya porque eso se hace automático.

Indica la señora Esmeralda Britton que el acuerdo es clarísimo que a partir de una fecha y termina en la otra. Y de momento no hay una directriz que indique que se extienda, y era hasta el 31 de julio. Lo que si podemos hacer es que la Administración nos haga un informe para enviarlo a Presidencia de cuáles fueron las deducciones que se aplicaron a cada uno de los señores directores en su momento porque doña Eva estaba en un momento, después entró Vertianne y hacer un informe al 31 de julio director por director de cuáles fueron las deducciones voluntarias por este acuerdo, de cuanto fue lo que se mandó para que quede constancia en Presidencia de que si lo hicimos.

ACUERDO JD-459
Se le solicita a la Gerencia Administrativa Financiera un informe detallado de las deducciones voluntarias del 15% aplicadas de agosto de 2020 a julio de 2021 a los directores de la Junta Directiva por concepto de dietas. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia Administrativa Financiera. Infórmese a la Gerencia General

ARTÍCULO 11. TEMA PRIVADO SOBRE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

Se declara la confidencialidad de este tema, por ser una investigación que se encuentra en proceso.

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

ARTÍCULO 12 CONTRATACIÓN DE CALL CENTER

Indica la señora Marilyn Solano:
Con relación a las contrataciones, no tenemos ninguna pendiente, estaba la del call center, pero el 25 de junio se suponía que ese día quedaba en firme la adjudicación que se había dado a la empresa Leyton y Gamboa, pero nos presentaron una apelación, pero la elevaron a la Contraloría no fue a nosotros, y nos dimos cuenta porque obviamente estaba ahí en Sicop. Pues ahora lo que queda es esperar si bien pueda ser que la Contraloría nos la remita de nuevo para hacer atendida, porque eso es una licitación abreviada y esperar el criterio de la Contraloría, ahí en estos casos no sé si Marcela habrá tenido antes o se hayan hecho apelaciones a nivel de la Contraloría donde no procedía, pero estamos a la espera de que nos lo devuelva o nos indique que debemos hacer.

La señora Marcela Sánchez consulta:
Ellos presentaron el documento ante la Junta o se fueron directo a la Contraloría?

Indica la señora Marilyn Solano:
Está en la Contraloría. Ellos subieron el documento, eso fue lo primero que yo pregunté, porque subieron el documento a Sicop, de que lo presentaron en la Contraloría, a nosotros nada.

La señora Marcela Sánchez indica:
Es que las licitaciones abreviadas la Contraloría no conoce los recursos contra el acto de adjudicación, le corresponde a la Administración.

Señala la señora Marilyn Solano:
Exacto, pero erróneamente ellos lo mandaron de una vez a la Contraloría.

Consulta la señora Presidenta Sánchez: Me imagino que ya Recursos Materiales le preguntó a la Contraloría.

Señala la señora Marilyn Solano:
Desconozco ahí el trámite que hicieron con Recursos Materiales

La señora Marcela Sánchez indica:

Sería bueno que le pregunten, para agilizar, porque para efectos nuestros estaría firme en mi criterio, pero bueno mañana hablo con Mari.

Señala la señora Marilyn Solano:
Ese sería el tema del call center, estamos ahorita varados.

Consulta la señora Esmeralda Brittton:
Ellos resuelvan o tendríamos que esperar que la Contraloría lo devuelva o como se procede.

La señora Marilyn: la opción que estaban manejando era esa, que la Contraloría la devolviera, pero dice Marcela que ellos también pueden decirle a la Contraloría que lo tramiten, que lo devuelvan porque por la instancia en la que está no corresponde, que es la Contraloría.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Ojalá que puedan hacer eso mañana de una vez.

Señala la señora Marilyn Solano: sí señora, que Marcela me ayude preguntándole bien a doña Mari Valverde, para agilizarlos.

Se da por conocido

ARTÍCULO 13. OTROS TEMAS DELEGADOS POR JD
Por haberse extendido esta sesión, se excluye el Capítulo VIII. Informe de seguimiento de acuerdos, a solicitud de la señora Esmeralda Britton.

CAPÍTULO VI. TEMAS EMERGENTES

ARTÍCULO 14. OFICIO JPS-GG-0861-2021 Y JPS-PI-201-2021. MODIFICACIÓN PRESUPUESTARIA NO. 04-2021

Olman Brenes, Francisco Castro Loaiza y Marco Bustamante

Se presenta el oficio JPS-GG-0861 del 28 de junio de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

> Para aprobación del Órgano Director, me permito remitir la Modificación Presupuestaria No.04-2021 por la suma de ¢685.152.000,00 (Seiscientos ochenta y cinco millones ciento cincuenta y dos mil colones exactos).

Se transcribe el oficio JPS-GG-GAF-CP-539-2021, del 25 de junio de 2021, suscrito por el señor Olman Brenes Brenes, Gerente Administrativo Financiero, en el que indica:

Se remite para el respectivo trámite y con la finalidad de que sea de conocimiento y aprobación por parte de la Junta Directiva, en formato digital la Modificación Presupuestaria No.04-2021 por la suma de ¢685.152.000,00 (Seiscientos ochenta y cinco millones ciento cincuenta y dos mil colones exactos), donde se adjuntan, además:

- Certificación de la Modificación No.04-2021.
- Informe Ejecutivo.
- Presentación en PowerPoint.
- Propuesta del acuerdo que tomaría el Órgano Colegiado.

Asimismo, se indica que este documento presupuestario, afecta el límite del gasto autorizado, por el monto de ¢93.741.000,00; sin embargo, posterior a la aplicación del documento presupuestario se mantiene un remanente para el monto máximo autorizado para crecer por la suma de ¢23.723.241.000,00.

Se remite copia a las unidades asesoras para las correspondientes y eventuales observaciones.

Se presenta el oficio JPS-PI-201-2021 del 29 de junio de 2021, suscrito por la señora Flory González Espinoza de Planificación Institucional y el señor Marco Bustamante Ugalde, Jefe de Planificación Institucional, en el que indican:

Mediante oficio JPS-GG-GAF-CP-539-2021, se recibió de parte del Departamento Contable Presupuestario, en formato digital, la Modificación Presupuestaria No.04-2021 por la suma de ¢685.152.000,00 (Seiscientos ochenta y cinco millones ciento cincuenta y dos mil colones exactos).
Sobre el particular y en apego al "Mecanismo sobre variaciones al Presupuesto", se emite criterio sobre la incidencia de las variaciones presupuestarias en el Plan Anual Operativo (PAO) y el Plan Operativo Institucional (POI), ambos del periodo 2021, en el sentido que el contenido de la modificación presupuestaria #04-2021 no afecta los planes operativos institucionales (PAO, POI) lo tal y como se desprende de cada uno de los puntos del resumen de dicha modificación.
Por último, se copia a la Gerencia General para su respectivo aval, de previo al acuerdo de Junta Directiva.

Modificación Presupuestaria
No. 04-2021 por la suma de:
¢685.152.000,00
(Seiscientos ochenta y cinco millones ciento cincuenta y dos mil colones exactos)

Gerencia Administrativa Financiera
Departamento Contable Presupuestario

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS 4 PROGRAMAS			
Partidas	**Aumento**	**Disminución**	**Diferencia**
Remuneraciones	54.347.000,00	54.347.000,00	0,00
Servicios	105.299.000,00	40.500.000,00	64.799.000,00
Materiales Y Sum.	6.750.000,00	40.995.000,00	-34.245.000,00
Bienes duraderos	90.095.000,00	90.095.000,00	0.00
Transferencias Corrientes	428.661.000,00	365.474.000,00	63.187.000,00
Transferencias de capital	0,00	0,00	0,00
Sumas sin asignación Presupuestaria	0,00	93.741.000,00	-93.741.000,00
	685.152.000,00	**685.152.000,00**	**0,00**

Ajustes en la Partida de Remuneraciones

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS

Partidas	Aumento	Disminución	Diferencia
Remuneraciones	54.347.000,00	54.347.000,00	0,00

UNIDADES ADMINISTRATIVAS

- 1-Se aumenta la subpartida 101-0 "Sueldos para Cargos Fijos" en la suma de ¢54.200.000,00, dado que en dicha cuenta se carga el pago de vacaciones, generando un faltante debido a que lo presupuestado corresponde a salario base, el ajuste fue realizado en la Asesoría Jurídica, Auditoría, Contraloría de Servicios, GAF, DTH, Recursos Materiales, Tesorería, Contabilidad, Mercadeo, Producción, Loterías y Plataforma Servicio al Cliente.

Administración de Camposantos

- Aumento en la subpartida 202 "Recargo de Funciones" en ¢147.000,00, con la finalidad de realizar el recargo de un puesto Técnico 3 en Administración Generalista por las funciones que desarrolla un profesional 1A.

Ajustes en la Partida de Servicios

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS

Partidas	Aumento	Disminución	Diferencia
Servicios	105.299.000,00	40.500.000,00	64.799.000,00

GERENCIA GENERAL

- Se aumenta la subpartida 1.03.01-206 "Información-Otros" la suma de ¢1.500.000,00, con el fin de cubrir compromisos adquiridos por publicaciones ya realizadas y otras que puedan surgir en el transcurso del segundo semestre del presente año.

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

- Aumento de las subpartidas:
- 1.04.03 "Servicios de Ingeniería" en ¢6.000.000,00, con el fin de contratar los servicios de topografía para estudio de terrenos propiedad de la JPS", números: 25384, 25373, 25369, 52410, 29858, 29340, 43108, 59257, 70844 A y 76006.
- 1.08.05 "Mantenimiento y Reparación Equipo de Transporte" en ¢8.695.000,00 para el mantenimiento de la flotilla de 30 vehículos de la institución.

Ajustes en la Partida de Servicios

CEMENTERIO METROPOLITANO

- Aumento de las subpartidas:
- 1.04.03 "Servicios de Ingeniería y Arquitectura" por la suma de ¢10,000.000.00, con el fin de contratar los estudios eléctricos con los respectivos diseños de las acometidas eléctricas para las edificaciones del Cementerio Metropolitano.
- 1.05.01 "Transporte dentro del país" en ¢25.000,00
- 1.05.02 "Viáticos dentro del país" en ¢25.000,00.
- 1.08.04 "Mantenimiento y Reparación de Maquinaria y Equipo de Producción" ¢8.000.000,00 para el mantenimiento y reparación del retroexcavador CASE y 2.500.000,00 para el mantenimiento y reparación de la barredora industrial, para un total de ¢10.500.000,00.

TALENTO HUMANO

- 1.04.04 "Servicios en Ciencias Económicas y Sociales" en ¢38.000.000,00, esto por cuanto se llevó a cabo la modificación del artículo 35 del Reglamento Autónomo de Organización y Servicio, para el cálculo de pago de las vacaciones, por lo que se requiere la contratación de un Perito Actuarial, para realizar los cálculos y determinar las diferencias salariales generadas en la forma de dicho pago.

Ajustes en la Partida de Materiales y Suministros

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS

Partidas	Aumento	Disminución	Diferencia
Materiales Y Sum.	6.750.000,00	40.995.000,00	-34.245.000,00

PLATAFORMA SERVICIO AL CLIENTE

- 2.01.02 "Productos, Farmacéuticos y Medicinales" en ¢1.000.000,00: Para solicitar el suministro mensual de aproximadamente 50 botellas de un litro de alcohol líquido, esto como medida sanitaria ante el COVID-19.
- 2.01.04 "Tintas, Pinturas y Diluyentes" la suma de ¢1.000.000,00: Para el cambio de tóner y tintas para las impresoras multifuncionales de oficina e impresoras de ventas, las cuáles cubren las necesidades de impresión de cierres, certificaciones, voucher entre otros, en los diferentes procesos que se ejecutan de forma presencial como lo son: despacho de lotería pre-impresa, compra excedentes, cambio de premios de lotería pre-impresa y web comercial.
- 2.03.06 "Materiales y Productos de Plástico" en ¢250.000,00: Adquisición de (70) atomizadores tipo spray para facilitar la manipulación del alcohol líquido al momento que los colaboradores utilicen el mismo en el proceso compra de excedentes y reforzar la cuenta.
- 2.99.05 "Útiles y Materiales de Limpieza" en ¢500.000,00: Por motivo que mensualmente se están necesitando más suministros de limpieza para cubrir las necesidades de los diferentes procesos que se lleva a cabo en la Plataforma Servicio al cliente y como medida de higiene ante el COVID-19.

Ajustes en la Partida de Materiales y Suministros

ADMINISTRACIÓN CAMPOSANTOS

- Se aumenta la subpartida 2.99.06 "Útiles y Materiales de Resguardo y Seguridad" ¢2.000.000,00 tanto en el Cementerio General y Metropolitano para un total de ¢4.000.000,00, para adquisición de artículos tales COMO guantes de nitrilo, mascarillas, entre otros materiales de resguardo y seguridad, debido al aumento en la cantidad de inhumaciones y/o exhumaciones de los Camposantos y resguardo del COVID.

Ajustes en la Partida de Materiales y Suministros

ADMINISTRACIÓN CAMPOSANTOS

- Se aumenta la subpartida 2.99.06 "Útiles y Materiales de Resguardo y Seguridad" ¢2.000.000,00 tanto en el Cementerio General y Metropolitano para un total de ¢4.000.000,00, para adquisición de artículos tales COMO guantes de nitrilo, mascarillas, entre otros materiales de resguardo y seguridad, debido al aumento en la cantidad de inhumaciones y/o exhumaciones de los Camposantos y resguardo del COVID.

Ajustes en la Partida de Bienes Duraderos

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS

Partidas	Aumento	Disminución	Diferencia
Bienes Duraderos	90.095.000,00	90.095.000,00	0,00

SORTEOS

- El monto de ¢12.500.000,00 en la subpartida 5.01.03 "Equipo de Comunicación", para llevar a cabo la compra de equipo de microfonia para la restructuración y renovación del sistema que actualmente se utilizan en la transmisión de sorteos.

PLATAFORMA SERVICIO AL CLIENTE

- Aumento de ¢2.700.000,00 en la subpartida 5.01.04 "Equipo y Mobiliario de Oficina" por motivo que no fue contemplado en la compra de los tres (3) aires acondicionados los servicios de instalación y de la desinstalación de una unidad de aire acondicionado que se encuentra defectuosa y no tiene reparación.
- Aumento de ¢19.000.000,00 en 5.01.05 "Equipo de Cómputo" con el fin de realizar la compra de diecinueve (19) computadoras de escritorio para las funciones presenciales que se llevan a cabo en los procesos despacho de lotería pre-impresa, compra excedentes y cambio de premios lotería pre-impresa.

Ajustes en la Partida de Bienes Duraderos

GERENCIA DE OPERACIONES

- Aumento ¢49.500.000,00 en la subpartida 5.99.03 "Bienes Intangibles" , con el fin de realizar las programaciones, pruebas, ajustes, mejoras, pases a producción y otros puntos de la mayoría de mesas de ayuda vistos en requerimientos (RQ), pero aún pendientes de implementarse en el sistema de lo requerido por parte de la Plataforma Servicio al Cliente.

PLANIFICACION

- La suma de ¢6.395.000,00 en la cuenta 5.99.03 "Bienes Intangibles", para la conclusión del módulo de evaluación de los planes operativos que se encuentran actualmente en su etapa de finalización.

Puntos especiales que afectan: Transferencias, Cuentas Especiales y Servicios.

Se procede a ajustar los gastos de comercialización aplicados a la renta de las loterías, producto del traslado de recursos realizado en la subpartida de "Publicidad y Propaganda", aplicado en marzo de 2021 entre Lotería Instantánea, Nacional, Popular y Lotto.

Genera en la Lotería Instantánea un incremento en la utilidad de ¢270.000.000.00 y después de aplicado el Impuesto del 10%, de ¢243.000.000,00 a distribuir, asignado a:

- Banco Hipotecario de la Vivienda: ¢121.500.000,00
- Fundaciones y asociaciones de cuidados paliativos: ¢121.500.000,00

En la Lotería Nacional, Popular y Lotto, el efecto sería un rebajo en la utilidad después de aplicado el 10% de Impuesto, por un monto igual de ¢243.000.000,00, asignado a las siguientes partidas:

- Transferencias corrientes: ¢149.259.000.00
- Cuentas especiales: ¢93.741.000.00

Puntos especiales que afectan: Transferencias, Cuentas Especiales y Servicios.

Se incrementa el presupuesto de las subpartidas:

- 10901 Impuesto sobre Ingresos y Utilidades por la suma de ¢30.554.000,00
- 60102-400 Comisión Nacional de Vacunación y Epidemiología en ¢159.682.000,00
- 60102-600 Consejo Nacional de la Política Pública de la Persona Joven en ¢115.308.000,00

Con el fin de contar con los recursos para la afectación de la diferencia por ajustar del sorteo de Vacunación y se estaría dotando de recursos a las subpartidas de transferencias para poder realizar la incorporación de los registros preliminares de los sorteos de fin único del presente periodo.

Este monto se toma del presupuesto de la cuenta 60299-100 Pago Premios de Lotería Nacional, por efecto de la liquidación oficial de los sorteos de fin único Nos. 4623 y 4624 en el mes de enero y febrero del presente año, los cuales fueron realizados y registrados preliminarmente en el mes de noviembre y diciembre del 2020 y cuyo efecto en el pago de premios real originó una disminución del gasto ejecutado con respecto al registro preliminar, por la suma de ¢305.544.000.00.

La señora Esmeralda Britton indica:
Veo que hay un incremento importante en la parte de la compra de excedentes eso a que se debe, al puro principio, que era un incremento de como ₡20.000.000,00 (veinte millones de colones).

Indica el señor Francisco Castro:
A el tema del mantenimiento, los ₡8.000.000,00 (ocho millones de colones), el mantenimiento y reparación de equipo de transporte.

La señora Marilyn Solano indica:
No, era reforzar la partida de compra de excedentes, la asistencia de la compra de excedentes a las zonas.

El señor Francisco Castro señala:
No, no en remuneraciones solo se están, aquí me devolví a la sub partida de remuneraciones, solo tenemos estos dos casos que serían los ₡54.200.000,00 (cincuenta y cuatro millones doscientos mil colones) para el ajuste por el tema de pago de vacaciones y tenemos el recargo de funciones por ₡147.000,00 (ciento cuarenta y siete mil colones).

Indica la señora Esmeralda Britton:
Uno que decía que pasajes cuarenta y algo millones a sesenta y cuatro millones, algo así que dijiste algo de compra de excedentes, talvez fue este que yo vi, cuando lo estabas mencionando que dijiste algo de la compra de excedentes

El señor Olman Brenes señala: es que lo que mencionó de la compra fue lo de la reparación de vehículos.

El señor Francisco Castro indica:
Correcto, en ese caso doña Esmeralda, sí aquí donde estoy viendo yo si mencione que en la parte de mantenimiento y reparaciones de quipo de transporte se aumenta ₡8.600.000,00 (ocho millones seiscientos) y es principalmente debido a que la flotilla de vehículos se ha incrementado el tema de ir a las zonas, entonces esto ha ocasionado que se le tenga que tener un mantenimiento mayor a los vehículos.

El señor Marco Bustamante explica:
Solamente que mediante oficio PI-201, recién enviado, se le comunica a la Junta Directiva que esta modificación no tiene incidencia sobre los Planes Operativos, entonces para que por favor si se incorpora dentro de la propuesta de acuerdo, que no hay incidencia.

ACUERDO JD-460

Se aprueba la Modificación Presupuestaria No. 04-2021 por un monto de ¢685.152.000,00 (Seiscientos ochenta y cinco millones ciento cincuenta y dos mil colones exactos) contemplando en 16 movimientos de acuerdo con las necesidades de las Unidades Administrativas.

1. De acuerdo con el oficio JPS-PI-201-2021 del 29 de junio, suscrito por el Sr. Marco Bustamante Ugalde, se toma nota de que la modificación presupuestaria no tiene incidencia en los planes anuales. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia Administrativa Financiera y a Planificación Institucional. Infórmese a la Gerencia General

Se retiran los señores Olman Brenes y Francisco Castro Loaiza

ARTÍCULO 15. OFICIO JPS-PI-185-2021 MODIFICACIÓN NO.04 AL PLAN ANUAL OPERATIVO 2021

Se presenta el oficio JPS-PI-185-2021 del 22 de junio de 2021, suscrito por la señora Flory González Espinoza de Planificación Institucional y el señor Marco Bustamante Ugalde, Jefe de Planificación Institucional, en el que indican:

> Sírvase encontrar adjunto la modificación #04 al Plan Anual Operativo 2021, en atención a cambios solicitados por las dependencias institucionales, y en apego a solicitud de la Gerencia General de presentar en forma separadas las modificaciones al PAO, que no se relacionen con variaciones presupuestarias.
>
> En ese sentido se recibieron los oficios de Contraloría de Servicios JPS-CS-404-2021, Gerencia de Producción y Comercialización JPS-GG-GPC-545-2021, Gerencia de Desarrollo Social, JPS-GG-GDS-0559-2021, Planificación Institucional, correo del 31 de mayo del año en curso, modificaciones que se incluyen en el anexo adjunto.
>
> Por último, se solicita su aprobación al anexo del oficio y se copia a la Gerencia General con la finalidad que se convoque a los involucrados en la variación de metas para el análisis respectivo, de previo al acuerdo de Junta Directiva, en caso que se considere pertinente.

ACTIVIDADES CENTRALES		
CONTRALORIA DE SERVICIOS JPS-CS-404-2021 del 17 de mayo del 2021		
OBJETIVO	**META ACTUAL/NUEVA**	**CAMBIOS SOLICITADOS POR LAS DEPENDENCIAS**
Operativo: Velar por el eficiente funcionamiento de los servicios que brinda la institución, con el propósito de satisfacer oportuna y adecuadamente las demandas de los usuarios internos y externos. En atención a la Ley No. 9158 (Ley reguladora del sistema nacional de Contralorías Servicios) y	**Meta 1.1:** Realizar el 100% de las actividades de rutina en la fiscalización de la prestación de los Servicios Institucionales de la Contraloría de Servicios en el año 2021.	Se mantiene
	Fórmula:(Actividades realizadas / Actividades programadas) *100	Se mantiene
	Tipo: PAO	Se mantiene
	Indicador: Eficacia	Se mantiene
	Observaciones: Aspectos que puede influir en el cumplimiento: Departamentos que no cuentan con información actualizada, falta de personal, programa estadístico SPSS, directrices del gobierno, decisiones de Junta Directiva y Gerencia General, entre otros.	Se mantiene

evaluar los procesos de simplificación de documentos y tramites de los departamentos que ofrecen a los usuarios internos y externos, durante el período 2021.	**Actividad 1:** Elaborar informes de consultas, denuncias, quejas, servicios y agradecimientos, en relación con las gestiones atendidas por esta Instancia Asesora en el año 2021. **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	Se mantiene
	Actividad 2: Elaborar el informe anual sobre las gestiones realizadas por la Contraloría de Servicio de la Junta de Protección Social, del período 2020, dirigida a la Secretaria Técnica, órgano adscrito al MIDEPLAN, con el aval de la Presidencia de la Junta Directiva. **I TRIM.100%, II TIRM.0%, III TIRM.0%, IV TIRM.0%**	Se mantiene
	Actividad 3: Elaborar el Plan Anual de Trabajo y necesidades presupuestarias del período 2022.**I TRIM.0%, II TIRM.0%, III TIRM.0%, IV TIRM.100%**	Se mantiene
	Actividad 4: Realizar sondeos de opinión, relacionados con la atención de servicio al cliente para usuarios internos y externos, con el propósito de medir la percepción con respecto al grado de calidad, satisfacción, valoración a la atención al cliente e instalaciones de los servicios que se brinda institución durante el periodo 2021. **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	Se mantiene
	Actividad 5: Elaborar estudios sobre cumplimiento de requisitos y plazos establecidos para trámites en la Junta de Protección Social, los cuales se encuentran matriculados en el Catálogo Nacional de Trámites del Ministerio Economía Industria y Comercio y aparecen en la página de la Web-Institucional. **I TRIM.0%, II TIRM.50%, III TIRM.50%, IV TIRM.0%**	Se mantiene
	Actividad 6: Dar el seguimiento de los puntos establecidos por la Gerencia General a la Contraloría de Servicios, de acuerdo con el Índice de Gestión Institucional, solicitados por la Contraloría General de la República. **I TRIM.0%, II TIRM.100%, III TIRM.0%, IV TIRM.0%**	**Eliminar actividad 6**
PLANIFICACION INSTITUCIONAL		
correo del 31 de mayo del año en curso		

OBJETIVO	META ACTUAL/NUEVA	CAMBIOS SOLICITADOS POR LAS DEPENDENCIAS
Operativo:Dirigir los procesos de Planificación Institucional, formulación, ejecución, seguimiento y evaluación del cumplimiento institucional de la políticas y metas establecidas en los Planes PEI-PAO-POI y su vinculación con el PLAN NACIONAL DE DESARROLLO en apego a los instrumentos del Sistema Nacional de Planificación y cualquier otro que se genere en la institución.	**Meta 1.1** Realizar el 100% de las actividades de rutina para brindar asesoría y apoyo a la Junta en materia de planificación de acuerdo con los lineamientos y metodologías establecidas para las Unidades de Planificación Institucional (UPI), establecidas en la Ley de Planificación Nacional No. 5525, su Reglamento y demás normativa aplicable, durante el período 2021.	**Se mantiene descripción.**
	Fórmula: (Actividades realizadas/Actividades programadas)*100	Se mantiene.
	Tipo: PAO	Se mantiene.
	Indicador: Eficacia	
	Observaciones: El cumplimiento de la meta depende de factores internos como acuerdos de Junta Directiva que deban brindárseles prioridad y de factores externos, como Lineamientos técnicos y metodológicos del Sistema Nacional de Planificación o Mideplan.	**Modificar descripción para que se lea: Observaciones:** El cumplimiento de la meta depende de factores internos como acuerdos de Junta Directiva que deban brindárseles prioridad y de factores externos, como Lineamientos técnicos y metodológicos del Sistema Nacional de Planificación o Mideplan, queda sujeto a aprobación de la reorganización.
	Actividad 1: Remitir a la Gerencia General el informe preliminar de cumplimiento al POI 2020-2021, mediante 2 seguimientos y 2 evaluaciones (asesoría y recomendaciones), de forma trimestral, para atender sus observaciones y remitir posteriormente a Junta Directiva. (1 por trimestre) **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	**Modificar descripción para que se lea: Actividad 1:** Remitir Informe institucional de seguimiento de metas e indicadores POI del trimestre y Dictamen a Junta Directiva para conocimiento y aprobación con copia a Gerencia General. (1 por trimestre) **Porcentaje de cumplimiento se mantiene**
	Actividad 2: Remitir a la Gerencia General el informe preliminar de cumplimiento al PAO 2020-2021, mediante 2 seguimientos y 2 evaluaciones (asesoría y recomendaciones), de forma trimestral, para atender sus observaciones y remitir posteriormente a Junta Directiva. (1 por trimestre). **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	**Modificar descripción para que se lea**: **Actividad 2**: Remitir Informe institucional de seguimiento de metas e indicadores PAO del trimestre y Dictamen a Junta Directiva para conocimiento y aprobación con copia a Gerencia General. (1 por trimestre) **Porcentaje de cumplimiento se mantiene**

	Actividad 3: Actualizar el diseño de los procesos de la institución de acuerdo con la Reorganización Administrativa implementada, para enviarlo a la Gerencia General con la finalidad de atender sus observaciones y posteriormente remitirlo a la Junta Directiva, de forma semestral (1 por semestre). **Ejecución I T 50%, II T 0%, III T 50% y IV T 0%**	Mantener descripción de la actividad. **Se modifica el período de ejecución de la actividad No. 03 I T 0%, II T 0%, III T 50%. IV T 50% queda sujeto a aprobación de la reorganización.**
	Actividad 4: Remitir a la Gerencia General el informe preliminar del seguimiento de la implementación de la Reorganización Administrativa aprobada en el 2020, para posteriormente enviarlo a la Junta Directiva, de forma semestral. (1 por semestre). **Ejecución I T 50%, II T 0%, III T 50% y IV T 0%**	Mantener descripción de la actividad. **Se modifica período de ejecución de la actividad No. 04 I T 0%, II T 50%, III T 50%, IV T 0%.**
	Actividad 5: Remitir los informes preliminares de los documentos presupuestarios a la Gerencia General, en apego al Reglamento Institucional de variaciones presupuestarias en lo que respecta a las afectaciones de los Planes (se atenderá según calendario que defina el departamento Contable Presupuestario), de forma trimestral, para atender sus observaciones y remitir posteriormente a la Junta Directiva la propuesta de las modificaciones a los Planes según corresponda. (1 por trimestre). **I TRIM.16.67%, II TIRM.16.67%, III TIRM.33.34%, IV TIRM.33.32%**	Se mantiene.
	Actividad 6: Coordinar con la Gerencia de Desarrollo Social la evaluación del POI 2020-2021 vinculado con el Plan Nacional de Desarrollo, en atención a las directrices del Ente Rector, para remitir el informe de las evaluaciones a la Presidencia de Junta Directiva, de forma semestral, (1 a Dic. 2020 y 1 a Jun. 2021). **I TRIM.50%, II TIRM.0%, III TIRM.50%, IV TIRM.0%**	Se mantiene

	Actividad 7: Remitir a la Gerencia General el informe preliminar (previa coordinación con el Departamento Contable) de los 4 seguimientos (2 internos y 2 externos) relacionados con la ejecución presupuestaria y los resultados de las metas e indicadores, en atención a los Lineamientos Técnicos emitidos por la Secretaría Técnica de la Autoridad Presupuestaria, para posteriormente enviarlo a la Junta Directiva, de forma trimestral. (1 por trimestre). **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	Se mantiene
	Actividad 8: Elaborar y proponer a la Gerencia General el Plan Operativo Institucional (POI 2022) vinculado al Plan Nacional de Desarrollo y al Presupuesto institucional, para posteriormente enviarlo a la Junta Directiva durante el tercer trimestre. **I TRIM.0%, II TIRM.0%, III TIRM.100%, IV TIRM.0%**	Se mantiene
	Actividad 9: Proponer a la Gerencia General, el Plan Anual Operativo (PAO 2022) vinculado con el POI, PEI y Presupuesto institucional, para posteriormente enviarlo a la Junta Directiva durante el tercer trimestre. **I TRIM.0%, II TIRM.0%, III TIRM.100%, IV TIRM.0%**	Se mantiene
	Actividad 10: Brindar a la Gerencia General los informes preliminares de seguimiento al Plan Estratégico Institucional (PEI 2020-2024) para atender sus observaciones y posteriormente enviarlo a la Junta Directiva, de forma semestral. (1 por semestre). **Ejecución I T 50%, II T 0%, III T 50% y IV T 0%**	Se mantiene
	Actividad 11: Apoyar según necesidad de la Gerencia General en el proceso de Autoevaluación de Control Interno y Valoración de riesgo, durante el último trimestre.**I TRIM.0%, II TIRM.0%, III TIRM.0%, IV TIRM.100%**	Se mantiene
MODIFICACIÓN #04-2021 AL PAO 2021. SIN AFECTACIÓN PRESUPUESTARIA		
PROGRAMA 2-GERENCIA DE OPERACIONES		
GERENCIA OPERACIONES GPC-545-2021 PI Ref Modificación PAO		

OBJETIVO	META ACTUAL/NUEVA	CAMBIOS SOLICITADOS POR LAS DEPENDENCIAS
Estratégico- 4-2020-2024 Combatir las ventas ilegales y la especulación mediante alianzas estratégicas para lograr un mayor posicionamiento en el mercado. (JD-334-2020 del 04-Mayo-2020).	**Meta 2.2:** Desarrollar modalidades de juegos de apuestas deportivas, para comercializarlas por medio de licenciamiento en el periodo 2021 (Proyecto Quiniela)	Eliminar ya que se ajustar e incorpora en Proyecto Delta, se amplió el alcance
	Fórmula: (modalidades implementadas/modalidades programadas)*100	
	Tipo: Eficacia	
	Observaciones: Se pueden afectadas por directrices superiores, o directrices presupuestarias de entes externos.	
	Actividad: 1. Desarrollar y gestionar la aprobación del Caso de Negocio del Proyecto Quiniela.	
	Actividad: 2. Coordinar el cumplimiento de las actividades para el desarrollo del proyecto de acuerdo a las fases definidas para su el desarrollo de la plataforma tecnológica en el periodo 2020	
	Actividad: 3.Confeccionar un informe trimestral de cumplimiento de las actividades ejecutadas para el desarrollo de la plataforma tecnológica en el periodo 202025	
Estratégico- 4-2020-2024 Combatir las ventas ilegales y la especulación mediante alianzas estratégicas para lograr un mayor posicionamiento en el mercado. (JD-334-2020 del 04-Mayo-2020).	**Meta 2.3:** Dotar a los vendedores de lotería de terminales móviles para que realicen la venta de productos electrónicos y pre impresos, durante el período 2021 (Proyecto Quimera).	Eliminar ya que el proyecto no se va a desarrollar en el periodo 2021
	Fórmula: (terminales móviles entregadas/terminales moviles programadas)*100	
	Tipo: Eficacia	
	Observaciones: Se pueden ver afectada por directrices superiores o directrices presupuestarias de entes externos.	
	Actividad 1. Desarrollar y gestionar la aprobación del Caso de Negocio del Proyecto Quiniela.	
	Actividad 2. Coordinar el cumplimiento de las actividades para el desarrollo del proyecto de acuerdo a las fases definidas para su el desarrollo de la plataforma tecnológica en el periodo 2020	
	Actividad 3. Confeccionar un informe trimestral de cumplimiento de las actividades ejecutadas para el desarrollo de la plataforma tecnológica en el periodo 2020	

Estratégico- 4-2020-2024 Combatir las ventas ilegales y la especulación mediante alianzas estratégicas para lograr un mayor posicionamiento en el mercado. (JD-334-2020 del 04-Mayo-2020).	**Meta 2.4:** Implementar centros de entretenimiento en diferentes zonas del país, en el periodo 2021, (Proyecto KOI).	Eliminar ya que los centros de entretenimiento los asume en una de fases el Proyecto Delta
	Fórmula: (centros de entretenimiento creados/ centros de entretanimiento programados)*100	
	Tipo: Eficacia	
	Observaciones: Se pueden ver afectada por directrices superiores o directrices presupuestarias de entes externos.	
	Actividad 1. Desarrollar y gestionar la aprobación del Caso de Negocio del Proyecto Quiniela.	
	Actividad 2. Coordinar el cumplimiento de las actividades para el desarrollo del proyecto de acuerdo a las fases definidas para su el desarrollo de la plataforma tecnológica en el periodo 2020	
	Actividad 3.Confeccionar un informe trimestral de cumplimiento de las actividades ejecutadas para el desarrollo de la plataforma tecnológica en el periodo 2020	
Estratégico- 4-2020-2024 Combatir las ventas ilegales y la especulación mediante alianzas estratégicas para lograr un mayor posicionamiento en el mercado. (JD-334-2020 del 04-Mayo-2020).	**Meta:** Realizar el 100% de las Actividades programadas para: Desconcentrar los servicios de recepción de lotería no vendida en diferentes zonas del país para el periodo 2021. (Proyecto Ave Fénix, Fase de formulación y evaluación)	INCLUIR META Y SUS ELEMENTOS
	Fórmula: (actividades realizadas/actividades programadas)*100%	
	Tipo: Eficacia	
	Observaciones: Se pueden ver afectada por directrices superiores o directrices presupuestarias de entes externos.	
	Actividad 1: Desarrollar y gestionar la aprobación del Caso de Negocio del Proyecto Ave Fénix, 100% Tercer Trimestre	
	Actividad 2: Coordinar el cumplimiento de las actividades para el desarrollo del proyecto de acuerdo a las fases definidas para su el desarrollo e implementación del Proyecto Ave Fénix en el periodo 2021, 33.33% por Trimestre (ii, iii, iv)	

	Actividad 3: Confeccionar un informe trimestral de cumplimiento de las actividades ejecutadas para el desarrollo del Proyecto Ave Fénix en el periodo 2021, 33.33% por Trimestre (ii, iii, iv)	
Estratégico- 4-2020-2024 Combatir las ventas ilegales y la especulación mediante alianzas estratégicas para lograr un mayor posicionamiento en el mercado. (JD-334-2020 del 04-Mayo-2020).	**Meta:** Realizar el 100% de las actividades programadas para: Vender en el Canal de Distribución la lotería no retirada por los vendedores de lotería en agencias bancarias para el periodo 2021. (Antivirus mejoras, Fase de formulación y evaluación).	INCLUIR META Y SUS ELEMENTOS
	Fórmula: (actividades realizadas/actividades programadas)*100%	
	Tipo: Eficacia	
	Observaciones: Se pueden ver afectada por directrices superiores o directrices presupuestarias de entes externos.	
	Actividad 1: Coordinar el cumplimiento de las actividades para el desarrollo del proyecto de acuerdo a las fases definidas para realizar la venta de la lotería no retirada por los vendedores de lotería en agencias bancarias en el periodo 2021, 25% por trimestre	
	Actividad 2: Confeccionar un informe trimestral de cumplimiento de las actividades ejecutadas para los ajustes en los sistemas en el periodo 2021, 25% por trimestre.	
Estratégico- 4-2020-2024 Combatir las ventas ilegales y la especulación mediante alianzas estratégicas para lograr un mayor posicionamiento en el mercado. (JD-334-2020 del 04-Mayo-2020).	**Meta:** Realizar el 100% de las actividades programadas para: Comercializar productos de las tres categorías de lotería electrónica, apuestas y eventos y juegos lotéricos a traves de concesionarios en el periodo 2021. (Proyecto Delta Fase de formulación y evaluación-Fase proyecto)	INCLUIR META Y SUS ELEMENTOS
	Fórmula: (actividades realizadas/actividades programadas)*100%	
	Tipo: Eficacia	
	Observaciones: Se pueden ver afectada por directrices superiores o directrices presupuestarias de entes externos.	
	Actividad 1. Desarrollar y gestionar la aprobación del Caso de Negocio del Proyecto Delta I00% Primer Trimestre	

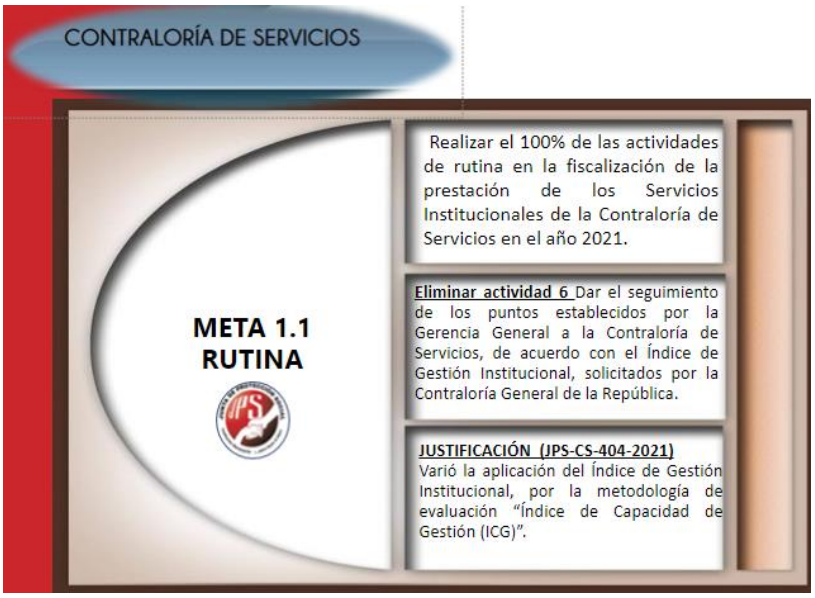
	Actividad 2. Coordinar el cumplimiento de las actividades para el desarrollo del proyecto de acuerdo a las fases definidas para la comercialización de las categorías de juego en el periodo 2021.25% por trimestre	
	Actividad 3.Confeccionar un informe trimestral de cumplimiento de las actividades ejecutadas para la comercialización de las categorias de juegos en el período 2021. 25% por trimestre	
GERENCIA DESARROLLO SOCIAL JPS-GG-GDS-0559-2021 del 26 de mayo de 2021		
OBJETIVO	**META ACTUAL/NUEVA**	**CAMBIOS SOLICITADOS POR LAS DEPENDENCIAS**
Operativo: Establecer los mecanismos necesarios para ejercer en forma eficiente la supervisión, el control, organización, fiscalización y dirección del Área Social, con el propósito de alcanzar los objetivos y metas de distribucion de utilidades	**Meta 1.1:** Realizar el 100% de las actividades de rutina para cumplir con la coordinación, planeación, supervisión, verificación y formulación estratégica de la Gerencia de Desarrollo Social durante el año 2021.	Se mantiene
	Fórmula:(Actividades realizadas / Actividades programadas) *100	Se mantiene
	Tipo: PAO	Se mantiene
	Indicador: Eficacia	Se mantiene
	Observaciones:	Se mantiene
	Actividad 1: Dirigir a cabalidad la Distribución de Utilidades, la Fiscalización y la Administración de Camposantos mediante la supervisión, verificación, control para medir los resultados en cuatro informes trimestrales. **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	Se mantiene
	Actividad 2: Elevar a la máxima jerarquía los informes técnicos que remita el Departamento de Gestión Social para la asignación de recursos. Según JD-234 se presentan en la sesión extraordinaria N°1 de cada mes. **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	Se mantiene
	Actividad 3: Brindar las autorizaciones correspondientes a las ONGS que al respecto remita la unidad de Fiscalización de Recursos y el Departamento de Gestión Social. **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	Se mantiene

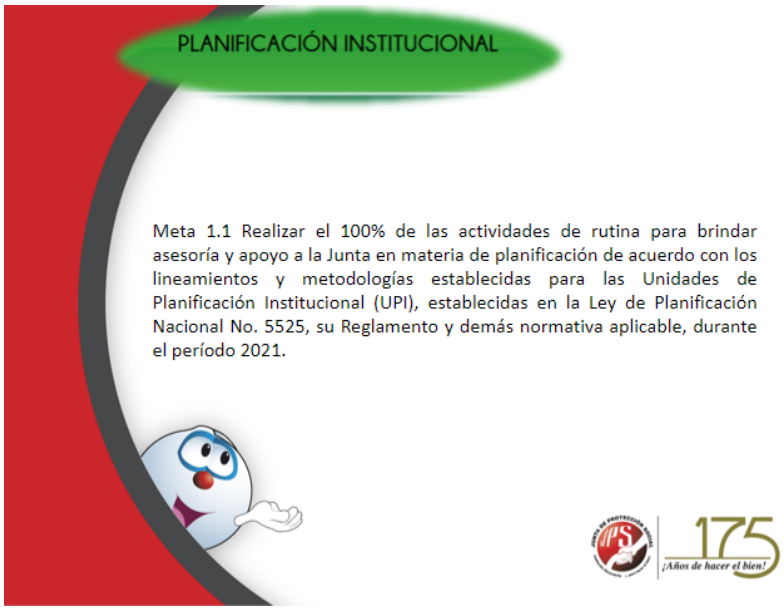
	Actividad 4: Seguimiento trimestral de cumplimiento de las medidas de administración de los riesgos formulados el año anterior en VRI y Portafolio de Riesgos. Así como de los planes de mejora formulados en la Auto Evaluación AESCI del año anterior. Para la Gerencia de Área y sus dependencias. **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	Se mantiene
	Actividad 5: Monitorear el comportamiento del indicador Nº3.1 del POI con la finalidad de comunicar a la Gerencia General variaciones importantes resultado de la Liquidación de Sorteos en relación con "Transferir el 95% de las Utilidades Netas para Apoyo a la Gestión y Giro Directo en el Sector Salud, respecto a las Utilidades Netas totales estimadas para Apoyo a la Gestión y Giro Directo del periodo, en atención a los artículos 8 y 13 de la Ley 8718." a fin de emitir eventuales propuestas si la transferencia de utilidades se están afectando por efectos negativos de la Pandemia Covid, entre otros. **I TRIM.0%, II TRIM.0%, III TRIM.100%, IV TRIM.0%**	**Incluir Actividad nueva** **Periodo ejecución Actvidad 5:** **I TRIM.0%, II TRIM.0%, III TRIM.100%, IV TRIM.0%**
	Actividad 6: Monitorear el comportamiento de la realización de liquidación de sorteos de lotería instantánea para el indicador Nº3.2 del POI con la finalidad de comunicar a la Gerencia General variaciones importantes resultado de "Transferir el 95% de las Utilidades Netas para Giro Directo en el Sector Vivienda, respecto a las Utilidades Netas totales estimadas para Giro Directo del periodo, en atención al artículo 13 de la Ley 8718. " cuyo comportamiento histórico se realiza principalmente en el mes de octubre. **I TRIM.0%, II TRIM.0%, III TRIM.0%, IV TRIM.100%**	**Incluir Actividad nueva** **Periodo ejecución Actvidad 6:** **I TRIM.0%, II TRIM.0%, III TRIM.0%, IV TRIM.100%**

El señor Ronald Bustamante hace la siguiente presentación

MODIFICACIÓN #04-2021
AL
PLAN ANUAL OPERATIVO
(sin afectación presupuestaria)
(JPS-PI-185-2021)
175
¡Años de hacer el bien!

CONTRALORÍA DE SERVICIOS
PLANIFICACIÓN INSTITUCIONAL
GERENCIA DE OPERACIONES
GERENCIA DE DESARROLLO SOCIAL


CONTRALORÍA DE SERVICIOS
META 1.1
RUTINA
Realizar el 100% de las actividades de rutina en la fiscalización de la prestación de los Servicios Institucionales de la Contraloría de Servicios en el año 2021.
Eliminar actividad 6 Dar el seguimiento de los puntos establecidos por la Gerencia General a la Contraloría de Servicios, de acuerdo con el Índice de Gestión Institucional, solicitados por la Contraloría General de la República.
JUSTIFICACIÓN (JPS-CS-404-2021)
Varió la aplicación del Índice de Gestión Institucional, por la metodología de evaluación "Índice de Capacidad de Gestión (ICG)".


PLANIFICACIÓN INSTITUCIONAL
Meta 1.1 Realizar el 100% de las actividades de rutina para brindar asesoría y apoyo a la Junta en materia de planificación de acuerdo con los lineamientos y metodologías establecidas para las Unidades de Planificación Institucional (UPI), establecidas en la Ley de Planificación Nacional No. 5525, su Reglamento y demás normativa aplicable, durante el período 2021.
175
¡Años de hacer el bien!

PLANIFICACIÓN INSTITUCIONAL

Observaciones: El cumplimiento de la meta depende de factores internos como acuerdos de Junta Directiva que deban brindárseles prioridad y de factores externos, como Lineamientos técnicos y metodológicos del Sistema Nacional de Planificación o Mideplan.	**Modificar descripción para que se lea: Observaciones:** El cumplimiento de la meta depende de factores internos como acuerdos de Junta Directiva que deban brindárseles prioridad y de factores externos, como Lineamientos técnicos y metodológicos del Sistema Nacional de Planificación o Mideplan, queda sujeto a aprobación de la reorganización.
Actividad 1: Remitir a la Gerencia General el informe preliminar de cumplimiento al POI 2020-2021, mediante 2 seguimientos y 2 evaluaciones (asesoría y recomendaciones), de forma trimestral, para atender sus observaciones y remitir posteriormente a Junta Directiva. (1 por trimestre) **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	**Modificar descripción para que se lea: Actividad 1:** Remitir Informe institucional de seguimiento de metas e indicadores POI del trimestre y Dictamen a Junta Directiva para conocimiento y aprobación con copia a Gerencia General. (1 por trimestre) **Porcentaje de cumplimiento se mantiene**
Actividad 2: Remitir a la Gerencia General el informe preliminar de cumplimiento al PAO 2020-2021, mediante 2 seguimientos y 2 evaluaciones (asesoría y recomendaciones), de forma trimestral, para atender sus observaciones y remitir posteriormente a Junta Directiva. (1 por trimestre). **I TRIM.25%, II TIRM.25%, III TIRM.25%, IV TIRM.25%**	**Modificar descripción para que se lea: Actividad 2:** Remitir Informe institucional de seguimiento de metas e indicadores PAO del trimestre y Dictamen a Junta Directiva para conocimiento y aprobación con copia a Gerencia General. (1 por trimestre) **Porcentaje de cumplimiento se mantiene**
Actividad 3: Actualizar el diseño de los procesos de la institución de acuerdo con la Reorganización Administrativa implementada, para enviarlo a la Gerencia General con la finalidad de atender sus observaciones y posteriormente remitirlo a la Junta Directiva, de forma semestral (1 por semestre). **Ejecución I T 50%, II T 0%, III T 50% y IV T 0%**	Mantener descripción de la actividad. **Se modifica el período de ejecución de la actividad No. 03 I T 0%, II T 0%, III T 50%. IV T 50% queda sujeto a aprobación de la reorganización.**
Actividad 4: Remitir a la Gerencia General el informe preliminar del seguimiento de la implementación de la Reorganización Administrativa aprobada en el 2020, para posteriormente enviarlo a la Junta Directiva, de forma semestral. (1 por semestre). **Ejecución I T 50%, II T 0%, III T 50% y IV T 0%**	Mantener descripción de la actividad. **Se modifica período de ejecución de la actividad No. 04 I T 0%, II T 50%, III T 50%, IV T 0%.**

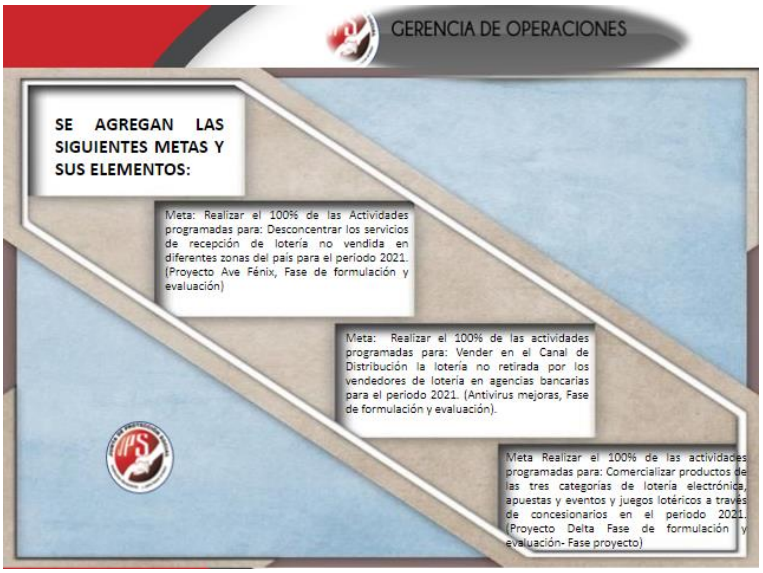
GERENCIA DE OPERACIONES

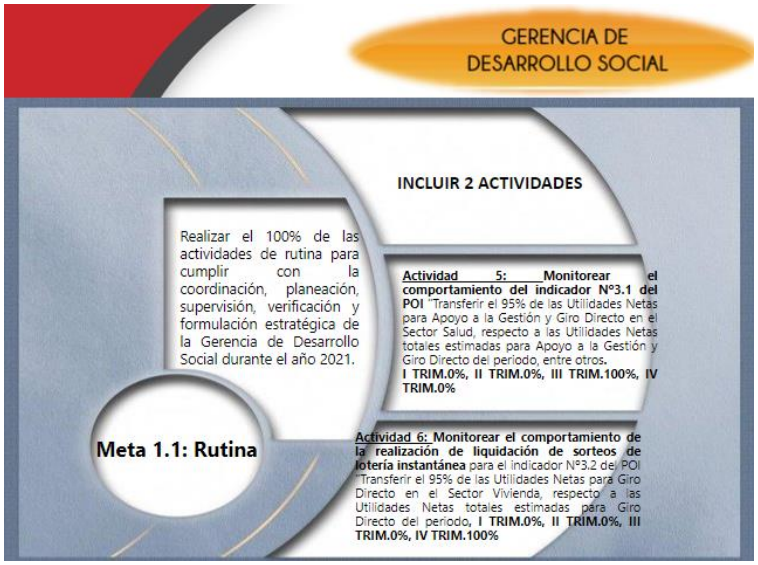
SE ELIMINAN LAS SIGUIENTES METAS Y SUS COMPONENTES:

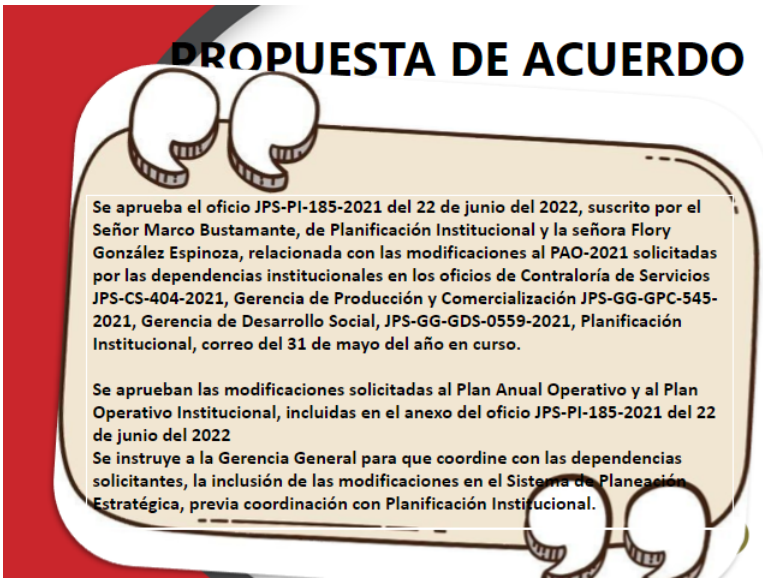
Meta 2.2: Desarrollar modalidades de juegos de apuestas deportivas, para comercializarlas por medio de licenciamiento en el periodo 2021 (Proyecto Quiniela)

Meta 2.3: Dotar a los vendedores de lotería de terminales móviles para que realicen la venta de productos electrónicos y pre impresos, durante el período 2021 (Proyecto Quimera).

Meta 2.4: Implementar centros de entretenimiento en diferentes zonas del país, en el periodo 2021, (Proyecto KOI).


GERENCIA DE OPERACIONES
SE AGREGAN LAS SIGUIENTES METAS Y SUS ELEMENTOS:
Meta: Realizar el 100% de las Actividades programadas para: Desconcentrar los servicios de recepción de lotería no vendida en diferentes zonas del país para el período 2021. (Proyecto Ave Fénix, Fase de formulación y evaluación)
Meta: Realizar el 100% de las actividades programadas para: Vender en el Canal de Distribución la lotería no retirada por los vendedores de lotería en agencias bancarias para el período 2021. (Antivirus mejoras, Fase de formulación y evaluación).
Meta Realizar el 100% de las actividades programadas para: Comercializar productos de las tres categorías de lotería electrónica, apuestas y eventos y juegos lotéricos a través de concesionarios en el período 2021. (Proyecto Delta Fase de formulación y evaluación- Fase proyecto)


GERENCIA DE DESARROLLO SOCIAL
INCLUIR 2 ACTIVIDADES
Realizar el 100% de las actividades de rutina para cumplir con la coordinación, planeación, supervisión, verificación y formulación estratégica de la Gerencia de Desarrollo Social durante el año 2021.
Meta 1.1: Rutina
Actividad 5: Monitorear el comportamiento del indicador N°3.1 del POI "Transferir el 95% de las Utilidades Netas para Apoyo a la Gestión y Giro Directo en el Sector Salud, respecto a las Utilidades Netas totales estimadas para Apoyo a la Gestión y Giro Directo del período, entre otros.
I TRIM.0%, II TRIM.0%, III TRIM.100%, IV TRIM.0%
Actividad 6: Monitorear el comportamiento de la realización de liquidación de sorteos de lotería instantánea para el indicador N°3.2 del POI "Transferir el 95% de las Utilidades Netas para Giro Directo en el Sector Vivienda, respecto a las Utilidades Netas totales estimadas para Giro Directo del período, I TRIM.0%, II TRIM.0%, III TRIM.0%, IV TRIM.100%



Comenta la señora Esmeralda Britton:
Marco me preocupa este replanteamiento de metas, porque en el área de la Gerencia de Producción y Comercialización tal parece que no vamos a tener ningún logro, de ningún tipo, o sea todo está cambiando hacer análisis, y análisis, y nos vamos en análisis y cero resultados, me preocupa eso, no sé si lo estoy leyendo mal, pero me parece.

Indica el señor Marco Bustamante:
Es exactamente, así es como se está planteando, lo que conversábamos con doña Evelyn, es a raíz de la situación del presupuesto uno, entonces que se prevé hacer los estudios en tanto tenemos reunión con doña Pilar en Planificación para ver como procedemos con SCRUM, en tanto la Contraloría se pronuncia, formalmente en lo que le corresponde, entonces que es lo que se está presentando en los estudios, que de darse situaciones favorables entonces se le estaría agregando ya lo que es la ejecución de proyecto, pero la idea es esa, así es como lo hemos conversado en las comunicaciones que hemos tenido con Evelyn Blanco.

Comenta la señora Esmeralda Britton:
Y para entender un poco, porque siento como que, si todas las baterías están enfocadas al proyecto de concesiones, y al no tener proyecto de concesiones di no tendría resultado la Gerencias Comercial o está replanteándose a plantear acciones en alguna otra línea.

El señor Marco Bustamante explica:
No, aquí a como se está presentando, es exactamente tomar la metodología en función de realizar los estudios tal y como lo pide la Contraloría, que son factibilidades para los proyectos y en espera como les digo de los resultados en la reunión con MIDEPLAN y lo que se pronuncie la Contraloría, pero de momento es hacer las factibilidades de los diferentes proyectos tal y como lo pide la Contraloría en ocasión del presupuesto extraordinarios.

La señora Esmeralda Britton indica:
Estamos asumiendo que eso va ser así, o sea no estamos esperando a ver que va pasar con la Contraloría y de una vez nos estamos yendo al otro extremo, y si la Contraloría tuviera una, digamos que fuera, continuar con lo que ya llevamos, tendríamos que ir a Junta Directiva y volver a cambiar todo.

Expresa el señor Marco Bustamante:
Sí señora

La señora Presidenta señala:
No le veo sentido yo a eso, eso por un lado por otro lado, que pasa con el resto de las acciones que podría estar, o sea porque lo que yo no quiero es tener a la gente simplemente haciendo análisis de este tipo cuando hay mil cosas que se pueden hacer, si tenemos que dejar el plan este en segundo plano, porque di no podemos avanzar, ok, pero que otras acciones tienen, no sé porque no lo tengo en la cabeza, que otras acciones tiene la Gerencia Comercial y Operaciones con tantos proyectos que están pendientes en el área de ventas, en el área de colocar raspaditas para todos los vendedores, de tener más distribución de loterías, o sea no lo veo aquí y no sé si es que eso se mantiene, está perfecto y está puesto, y no va tener cambios o como se está manejando

El señor Marco Bustamante indica:
Sí señora, sí hay otros métodos que son de ventas, y otras metas incluidas que se mantienen, o sea los planes operativos incluyen más, pero en estas metas en particular en lo que se refiere a estos proyectos lo que se está estableciendo es que a partir de lo que es solicitar a la Contraloría para los proyectos que se lleven se hagan las factibilidades, vuelvo y le digo, o sea esto es el planteamiento, que nace a partir de esa situación y en espera de darse, esto es importante que lo veamos, tenemos la misma, misma situación con el PAO 2022, que ya ahorita hay que presentarlo en Junta Directiva, que vamos a incluir en el PAO 2022 en atención a lo que dicta la Contraloría, bueno hay que hacer los estudios y en función de que se logre terminar los estudios, entonces entraríamos en la ejecución, la ejecución hay que decidir si se va hacer predictiva o si se va hacer SCRUM, eso es un tema que estaba doña Evelyn a la espera de la reunión con la señora Ministra, para entonces ya aterrizarlo más y ver como presentar, pero de momento contando como tal con lo que dice la Contraloría la posición es hacer los estudios, ese fue el análisis que se hizo, ya con respecto a estos proyectos lo demás lo que usted muy bien apunta pues de eso que está en el PAO se mantiene, ahora pues en función de estas dudas muy razonadas, pues yo propondría si es el caso pues que llamemos a doña Evelyn

La señora Urania Chaves indica:
A mí me interesaría preguntarle a don Marco, saber de las metas que tiene la Gerencia de Producción y Comercialización, cuantas son las metas y cuántos son los que están modificando, para ver que le queda y que es lo que está quitando, ahí nos presentan solo esas específicas que se están trasladando a solo análisis, o están quedando en etapa de análisis de estudios de factibilidad, pero entonces, así como lo dijo doña Esmeralda, yo

quiero saber muy bien si se tenía 10 metas por decir algo, si la GPC tenía 10 metas y está cambiando aquí cuatro o no sé cuántas son las que está cambiando que va pasar con las otras, vas a seguir nada más con incremento de ventas o que tiene planteado para este, cuales son la metas de este año o se va quedar solo en estudios de factibilidad, y si mañana la Contraloría dice sí les apruebo eso, hay que volver a cambiar esto, entonces que tan urgente es aprobar este informe 185.

Señala el señor Marco Bustamante:
Sí, el tema de la cantidad de metas está en el informe de evaluación, pero yo veo que si por el interés que hay pues les sugiero pues que llamemos a doña Evelyn.

Comenta la señora Marilyn Solano:
Doña Esmeralda estos temas me parece que ya lo habíamos discutido en el Comité de Ventas que Evelyn mencionó que estaba con don Marco haciendo una revisión exhaustiva, porque más bien yo creo que duraron varios días, la revisión de metas.

Señala el señor Marco Bustamante:
Si fue que estuvimos siempre al pendiente del resultado que se diera en la reunión, porque lo que analizamos es que lo que tenemos hoy como cierto, esta es, si quiero que por favor consideren verdad, que es una posición muy técnica, en el sentido de lo que tenemos en este momento como cierto fue lo que se pronunció la Contraloría, entonces la Contraloría nos lleva a que hay que hacer factibilidad, porque dicen que quieren la proyección de los flujos y que quieren para hacer la proyección de los flujos pues tenemos que hacer factibilidad, entonces a partir de ahí ya los estudios están contratando, no se van hacer por nosotros verdad, en la Junta sino que se están contratando por medio de Mercadeo, en ese sentido también ya habían metas al respecto y se está trabajando en ello para que el resultado de los estudios entonces ya entre verdad en la etapa proyecto, que es la ejecución.

Ingresa la señora Evelyn Blanco:

La señora Esmeralda Britton indica:
Si Evelyn, es que teníamos algunas dudas al respecto de las modificaciones que Marco está planteando del Plan Anual Operativo, con respecto a las otras metas que están en el PAO, entonces no sé talvez Marco si le explicas un poquito para poder en contexto.

Indica el señor Marco Bustamante:
Evelyn estamos hablando acerca del tema que nos ocupó durante estos días atrás, en el sentido de como plantear las metas acerca de los proyectos Delta, Antivirus y en función que hay otro más, que en función de ello entonces lo que veníamos conversando que tenemos dos vertientes, cumplir con lo que pide la Contraloría que para todos los efectos es una factibilidad por proyecto y después irnos a la etapa de ejecución, o en función de los resultados de las reuniones que tuviéramos con el Ministerio de Planificación con lo que se pronuncia la Contraloría en el último caso ya entonces poder aterrizarlo un poco más y si podíamos ya entrar en etapa SCRUM por ejemplo, no hemos tenido, hasta donde yo tengo entendido verdad, lo que conversamos voz y yo, no hemos tenido ninguna de las dos

actividades, ni la reunión ni el resultado de la Contraloría, entonces lo que se estaba presentando es por los proyectos realizar los estudios, de etapa de estudios en este año y la ejecución en el siguiente, les comento a los señores miembros de Junta Directiva que esto si lo vamos a enfrentar de seguir así verdad con el tema del PAO 2022 que recientemente hoy les enviamos un correo que hay que cerrar por tal el miércoles, que era ya días atrás, pero que el miércoles sería una fecha de ultima para hacer cierre de mes y que tenemos la misma situación, doña Urania tiene una duda en el sentido que cuantos son los proyectos además que esos que se están modificando que tiene la Gerencia entorno a lo que es ventas, y Mercadeo y todo lo demás.

Evelyn: efectivamente creo que este tema ya lo he tratado si no me equivoco tres veces en Comisión de Ventas, que es precisamente después de la improbación de la Contraloría donde he expuesto que el escenario que hemos hablado y seguimos hablando y lo vimos Marco en la reunión del PEI, también el día jueves hemos venido hablando de que, bueno de hecho ni la reunión de MIDEPLAN ni el criterio de la Contraloría ha venido y de hecho eso fue lo que también explicaba que tenemos que ser completa y absolutamente conservadores, que si bien es cierto tenemos ya previsto el extraordinario tres para incluir concesiones si fuera el caso, ya de hecho el día viernes se fue el extraordinario dos para la Contabilidad, pero los escenarios son completamente conservadores aquí el tema es que estamos incluyendo los estudios en el tanto y cuanto la Contraloría venga y diga que tenemos que irnos a predictivo, y por eso también explique en Comisión de Ventas que Mercadeo lo que está incluyendo son estudios este año, incluso continuidades de estudios el otro año, entonces ese es el escenario, son escenarios muy conservadores, porque a hoy como les digo, y bueno en eso Marco y yo efectivamente hemos estado coordinando muchísimo, yo he estado manteniendo al tanto la Comisión de Ventas, bueno solo esta semana, de hecho hoy les dije que no habían cambios, porque hemos venido diciendo que hay que hacer y los escenarios que tenemos, pero lamentablemente ninguna de las dos acciones se están dando, ni lo de MIDEPLAN ni Contraloría.

Comenta la señora Esmeralda Britton:
Ese tema lo tenemos claro, la consulta era más bien porque imaginamos que el PAO pues no solo viene obviamente el tema este de concesiones y demás que es el proyecto Delta, sino que vienen otras acciones, pero no teníamos claridad porque obviamente no se están modificando de cuáles son las otras acciones en los demás proyectos Ave Fénix, Antivirus, etc., ahí fue donde salto la duda.

Señala la señora Evelyn Blanco:
No y de hecho doña Esmerada los otros dos proyectos recordemos lo que vimos en lecciones aprendidas, recordemos lo que hemos hablado y bueno yo creo que ahí también Marcela lo vimos en la sesión donde estuvimos también viendo el tema del criterio de la Contraloría y ahí sino Marcela me corrige también, recordar que dependiendo de cómo venga el criterio nos va impactar incluso como vamos a seguir el proyecto de socios comerciales, que es Ave Fénix, recordar incluso que en la Contraloría General de la Republica hay una investigación abierta con respecto al proyecto antivirus y que de todos esos aspectos dependen el futuro de los proyectos por eso fue que en las reuniones que yo he venido sosteniendo en Comisión

de Ventas y en otros he estado informando de que todo esto puede modificarse, por eso es que estamos dejando estudios este año precisamente para poder terminar el otro año a sabiendas que ya teníamos los criterios, en este momento no hay criterios, en este momento también yo les planteaba en Comisión de Ventas que incluso yo tenía el proyecto de lotería instantánea, la distribución y en este momento tengo la invitación en suspenso porque no puedo sacar la invitación, porque si la Contraloría viene y dice sáquelo por licitación pública, pues me tengo que ir por licitación pública, entonces o sea sinceramente creí que habían entendido la posición en que estábamos, de hecho yo en Comisión de PEI el jueves también lo externé hablar de metodología, ahorita pues es complejo, porque hemos venido trabajando bajo metodologías SCRUM, pero no sabemos si nos vamos a tener que ir a predictiva, entonces pues ese es el escenario y así es como estamos planteando en este momento el PAO, o sea la decisión que valoramos fue hacerlo conservador, incluso tenemos el plan B que es que si pues todo se resuelve, pues se reactiva todo, pero en este momento esos son los escenarios que hay, o sea no hay criterios, no hay resultados de reuniones y lo que estamos haciendo es formulando pues proyectos conservadores.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Ok, pero entonces yo si quisiera entender cuando la Contraloría está haciendo la investigación de algo la Administración tiene que paralizar todo lo que está haciendo, hasta que ellos resuelvan, porque no nos han dicho no sigan adelante con tal cosa hasta que nosotros resolvamos, o así es como funciona para tener yo claridad.

Señala la señora Evelyn Blanco:
O sea, yo me refiero doña Esmeralda en el sentido.

Señala la señora Esmeralda Britton:
Por ejemplo, el tema de las loterías instantáneas que habíamos hablado de que, no sé los vendedores todos deberían estar vendiendo obligatoriamente todos con una cuota de lotería instantánea, que bueno había otra parte que llevaba yo sé la parte de puntos de venta que se iban a colocar dispensadores en puntos fijos que ese si es otro tema un poco más pesado, pero lo que quiero entender es nada de eso se puede hacer hasta que la Contraloría diga que podemos seguir adelante, o sea la Contraloría tiene atada de manos a la institución.

La señora Evelyn Blanco señala:
Bueno talvez me voy a referir específicamente a los proyectos, concesiones en este momento está paralizado, antivirus estamos en los desarrollos con NOVECOM, ahí hemos seguido trabajando, con Ave Fénix estamos trabajando, lo que yo me refiero que hoy está paralizado también es la lotería instantánea, he la distribución de la lotería instantánea, nosotros prácticamente teníamos una invitación pública lista para sacarla entre prensas públicas y privadas, esa es la que estoy deteniendo a la espera del criterio de la Contraloría, por si nos dicen que no hay que detenerlo, lo que yo me refiero es que en estos momentos incluso podemos salir con antivirus y nos echan abajo todo lo de antivirus si viene el criterio de la Contraloría, o sea el tema es que el nivel de incertidumbre en el que está pasando la institución yo por lo menos nunca lo he vivido, yo por lo menos en los más de 20 años que tengo de estar en la institución, en este momento puede venir algo que nos cambie todo,

sabemos que hay acciones y yo tengo clarísimo doña Esmeralda que en el caso de distribución de la lotería instantánea estamos en un contrato de artículo 10, que esperamos que salga aprobado para exigirle a todos los vendedores de lotería que tienen que llevar raspas, o sea hay acciones que van en paralelo, pero a nivel de proyectos en virtud de lo que hoy no sabemos si podemos seguir bajo una metodología SCRUM y proyectos que aún no sabemos si vamos a tener que irnos a estudios predictivos ahí es donde nuestra recomendación y así lo hice ver con Marco y lo analizamos con la Gerencia y lo hemos visto en los comités es que hay que ser conservadores a nivel de PAO hay que ser conservadores, esa es nuestra recomendación, pero si la Junta Directiva apunta a que hay que dejarlo como esta pues entonces que se quede la responsabilidad de que si no se cumplen es porque también se están esperando criterios de Contraloría y MIDEPLAN.

La señora Urania Chaves señala:
Hasta donde el alcance de esta modificación cambiaria los objetivos propuestos por la Junta Directiva, Comité de Nombramientos, para esta Gerencia.

El señor Arturo Ortiz comenta:
Me parece entender la situación en que estamos, pero si yo tengo que tomar una decisión como Junta Directiva respecto a cuál es el camino a seguir, me gustaría saber, si es posible tener en un comparativo cuál de los dos caminos es más lento, porque si no vamos hacer nada para las raspas, las loterías instantáneas, esperando que la Contraloría defina algo y no sabemos cuánto va durar la Contraloría cuanto significa eso en tiempo vs hacerlo, y como lo habíamos planeado y esperar a ver que dice la Contraloría, o sea pareciera que estamos como decía doña Esmeralda atados, pero talvez nos estamos atar, por lo menos yo no tengo la información necesaria para ver cuál de los dos caminos es el menos lento, si es que me voy como habíamos planeado y la Contraloría no dice nada, diay no dijo nada y si dijo algo cuanto tiempo significa, pero si me quedo esperando a que la Contraloría me resuelva y no sé cuánto tiempo va tardar, entonces me parece a mí que no teníamos la información necesaria, si soy yo el que tiene que decidir por cual camino seguir, cuál de los dos, me gustaría saber si se ha hecho ese análisis, cuanto tiempo significa, uno, si la Contraloría dice algo que es una probabilidad, pero puede que suceda, puede que no suceda que es seguir como lo habíamos planeado, porque no sabemos si nos va a decir que no, pero si nos quedamos esperando que resuelva cuanto tiempo significa eso, si nos quedamos esperando.

La señora Esmeralda Britton señala:
Y aunado a eso también, o sea que impacto tiene hacer esos cambios hoy al PAO o esperar a que un mes, o lo que sea que dure la Contraloría para resolver, o sea que impacto tiene eso en la Administración.

Señala el señor Marco Bustamante:
Nosotros no estamos aquí en función de un Plan Presupuesto que, doña Urania tiene 27 metas, doña Evelyn en el Plan Presupuesto de eso algunas son metas que ya vamos de rutina, entonces aproximadamente podría yo pensar que acerca de 20 metas son de desarrollo, hay varias cosas que se están planteando, meta de ventas, etc., entonces sí hay bastantes metas de parte de doña Evelyn, un compromiso bastante grande, de hecho

podríamos hablar de que es de las Gerencias que tiene mayor, no es la Gerencia que tiene mayor cantidad de metas, por encima aun de todos los asesores, Junta Directiva y todos los demás juntos verdad, doña Evelyn tiene en este momento una mayor cantidad de metas, de las 89 que están en el PAO, y bueno ahora tenemos un plan presupuesto ahora inicial que sigue su cumplimiento, ahí salvo lo que planteaba doña Evelyn que se puedan dar situaciones que vayan a afectar las metas que están planteadas en el PAO, es de esperar que sigamos cumpliendo como está proyectado y la proyección es muy buena recordemos que el crecimiento con respecto al año pasado, obviamente tomando en consideración la pandemia, pues el crecimiento es bastante bueno, entonces con respecto a los objetivos doña Urania si se le estaría dando cumplimiento, porque esto que estamos planteando desde el punto de vista de una modificación que viene a estar afectada en función más de un presupuesto extraordinario, hay lo amplia porque así lo vemos nosotros técnicamente, de este tema no hemos conversado doña Evelyn y yo porque estábamos enfocados en el tema de cómo tratar el efecto de lo que estaba pidiendo la Contraloría, entonces si hay bastante metas la mayoría de las metas las tiene doña Evelyn y es de esperar que podamos cumplir con obviamente los cambios que hayan, ahora si es el momento junto este o es más adelante, si tengan en cuenta que si no lo vemos ahora en la modificación este caso de fijo lo van a ver en el presupuesto PAO del 22 porque ese documento tiene que aprobarse en agosto, entonces el plazo máximo que tenemos y ya con mucha limitación del tiempo seria agosto, y con lo que dice don Arturo que muy bien apunta verdad, aun tema importante que son los plazos, es que estamos como bien lo dice doña Evelyn en una etapa de incertidumbre, estamos en una etapa en la cual estamos al pendiente de la parte técnica, estamos al pendiente de lo que se establezca en la reunión con doña Pilar y lo que se establezca por parte de la Contraloría para tener un panorama más claro, entonces en este momento pues lo que podría hacer son concreturas en función de lo que podría pasar, pero bueno eso también habría que tomarlo en consideración

La señora Evelyn Blanco señala:
Y tampoco no dejar de lado que uno de los objetivos que le pusieron a las Gerencias es cumplir el 95% del PAO presupuesto y precisamente por eso es que se tomó la tarea de revisar y ante no tener un escenario diferente y tener un criterio de la Contraloría que prácticamente y en este momento nos lleva a que la metodología que hay que utilizar es predictiva, por eso fue que responsablemente revisamos todos los proyectos y vimos cuales bajo la metodología que nos está llevando la Contraloría podíamos cumplir, pero si la disposición es esperar y que eso no afecte después el cumplimiento de metas de la Gerencia de Producción y Comercialización a la espera que venga el criterio de la Contraloría no tengo ningún inconveniente.

Indica el señor Marco Bustamante:
Entonces podríamos decir que se le puede dar un compás de espera hasta agosto, para resolver de alguna u otra forma, que les parece.

La señora Esmeralda Britton indica:
Si correcto, yo creo que antes de apresúranos y después tener que cambiar si fuera el caso o ver entonces cual es el rumbo que vamos a tener, o sea porque si bien es cierto lo que

dice doña Evelyn con respecto a las metas del PAO, PEI y POI, o sea pero no es simplemente cumplirlas sino como cumplimos sin haber cambiado las estrategias, obviamente cuando estamos obligados hacerlo pues no hay de otra, pero no porque no tengamos la capacidad de ejecutar, y si bien es cierto esa parte estamos de acuerdo, pero también hay un 70% de los puntos que tienen que ver con los otros objetivos estratégicos que la Junta Directiva y las mismas Gerencias se han planteado, entonces creo que es importante tomar en cuenta eso y tener un compás de espera.

Señala el señor Marco Bustamante:
Lo importante creo yo, con todo el respeto, es tener cuanto antes verdad la reunión con MIDEPLAN para tener una claridad con respeto a cuál es la línea que nos podrían dar como ente rector en materia de proyectos, y obviamente pues lo que se pronuncia la Contraloría, o sea puntual con esos elementos ya entonces podríamos perfectamente pensar esto y ver un panorama más claro.

La señora Evelyn Blanco comenta:
No Marco y hay un aspecto súper importante también, entonces en este caso al no tener esos criterios pues entonces que la Junta Directiva nos valide por lo menos los proyectos de la GPC bajo metodología SCRUM y seguir bajo la marcha que hemos venido trabajando y salvo que lo que venga de la Contraloría y lo que MIDEPLAN disponga sea contrario pues revertir todo o que hemos hecho, esa sería la otra, verdad Marco, para validar por lo menos las acciones de nosotros y tener un respaldo ante cualquiera.

El señor Marco Bustamante señala:
Si porque eso sería seguir a como está establecido hasta este momento, porque esto que traemos es el cambio, entonces sería ir por lo que es formulación y además proyecto, para este año verdad, como lo veíamos en las reuniones, entonces seria, eso estaba planteado bajo SCRUM.

La señora Marilyn Solano señala:
Claro, con la única consideración, por supuesto, de que si la Contraloría dice lo contrario tendríamos que continuar por el otro camino que es el lento, doña Esmeralda, no sé si usted se acuerda que nosotros le expusimos lecciones aprendidas, que incluso dijimos los posibles escenarios que se tenían si la Contraloría, porque estaba sujeto también el tema de que si la Contraloría nos estaba considerando como servicios públicos, estaba el tema también de la validación esta de que si nos dicen no van por la metodología predictiva y lo más cercano que teníamos era el presupuesto extraordinario, eso fue el escenario que nosotros manejamos con el presupuesto extraordinario, pero de lo contrario nosotros creo que en la presentación les dijimos que eso estaría hasta el próximo año, si Dios lo permite verdad, y ahí es donde viene Marco con el tema este de hacer la modificaciones para el 2022.

El señor Marco Bustamante indica:
Y es que ahí hay que tomar en consideración si lo tienen a bien, el hecho de las inversiones que se vayan hacer trabajando en metodologías SCRUM y si prevalece el criterio de predictiva pues hay que tomar eso en consideración.

La señora Evelyn Blanco comenta:
Y replantear todo Marco, y la justificación también de recursos, continuar con el uso de recursos de gente y de equipos.

El señor Marco Bustamante señala:
Es a lo que voy exactamente, seguiríamos sobre ágil verdad, y de haber un cambio yo no pensaría más de lo que se vaya avanzado, de si se tiene que volver hacer, al final es avance de proyecto, pero si verdad hay que tener eso presente de que estaríamos ante un cambio metodológico y sabemos que hay otros elementos que intervienen al cambiar de una metodología a otra, entonces eso es importante desde el punto de vista de recursos y del uso de los mismos.

La señora Esmeralda Britton comenta:
Pero en el caso de Delta no solo interviene el hecho de que sea metodología SCRUM o predictiva, sino que también está todo el planteamiento de lo que estábamos esperando de la Contraloría, si las concesiones nos las van a validar o si tenemos que hacerle licitación pública y demás, entonces es como, por lo menos en el caso del proyecto Delta.

El señor Marco Bustamante indica:
No, y es que, además, salvo entendiera yo lo contrario la Contraloría ya dice que hay que hacer factibilidad, o sea independientemente de cómo vayamos a ejecutar ágil o predictiva la interpretación que yo hago, ustedes me corrigen, es que hay que hacer factibilidad porque ellos piden flujos, piden proyección de varios periodos, etc., y la forma de llegarle, nosotros estamos usando en ágil, en ágil estamos usando un Excel que lo que nos da es ROI, ROI es puntual, pero ya para tener varios escenarios a futuro la forma es flujos de efectivo que traiga indicadores financieros y eso nos da factibilidad, lo importante aquí es que hay que considerar varias variables y que lo importante ante todo es el avance que podamos tener en los proyectos, pero con el cuidado de los recursos que se invierten en uso de una u otra metodología.

La señora Presidenta señala:
Bueno entonces en este caso estaríamos posponiendo la aprobación de ese cambio

El señor Marco Bustamante indica:
Entonces lo que se haría es una aprobación parcial de la modificación, dejando sin aprobación las metas de las Gerencias de Operaciones.

La señora Urania Chaves señala:
Lo que quito entonces ahí del acuerdo, para ver si me queda claro es donde viene Gerencia de Producción y Comercialización, las demás si las dejo todas.

Indica el señor Marco Bustamante: sí señora, seria exactamente

El señor Marco Bustamante señala:

Si es que el oficio es uno solo, es dejar sin aprobación las metas

La señora Esmeralda Britton comenta:
O sea, aprobar las otras áreas, excepto la de la Gerencia de Operaciones

El señor Marco Bustamante indica:
Dejar sin efecto la aprobación de los proyectos correspondiente al área de Operaciones, en el oficio ese que se menciona ahí.

La señora Presidenta indica:
Yo diría que es aprobar todo excepto todo lo que está planteado para la Gerencia de Operaciones

La señora Urania Chaves señala:
Claro, pero es que hay que dejar en la propuesta de acuerdo (no se entiende) viene un oficio de la GPC donde viene seguro todo, Operaciones y GPC, este oficio dejarlo sin efecto las propuestas de la Gerencia de Operaciones, es que no viene uno exclusivo digamos para la Gerencia de Operaciones

El señor Marco Bustamante indica:
Recordemos que doña Evelyn tiene dos Gerencias en este momento, y hace ya tiempo se había comunicado que la correspondencia iba a salir de la GPC.

Indica la señora Evelyn Blanco:
Pero no tenemos nada diferente que mandar a la Contraloría como soporte, eso fue todo lo que hablamos en las reuniones nuestras, o sea yo no tengo ningún soporte adicional para meterle a la Contraloría.

El señor Marco Bustamante señala:
Sí exactamente, porque lo que nosotros valoramos, o sea con lo que estamos viendo hoy, lo que queda es de aquí a agosto que ya se halla resuelto el asunto de pronunciamiento y la reunión.

La señora Evelyn Blanco comenta:
Si, entonces no podríamos meter las metas de la GPC ni de la Gerencia de Operaciones hasta que no se resuelva eso, exacto quedaríamos así hasta agosto.

Indica el señor Marco Bustamante:
Sí, para poder articular.

La señora Marilyn Solano comenta:
A mí estos temas nosotros también lo filtramos por el Comité de PEI, yo digo para que no llegue algo que este desacuerdo a Junta Directiva, al Órgano Colegiado como tal, entonces yo no sé cómo hacer para que, por ejemplo, este tipo de cosas que, si lo vimos en varios comités, como hacemos para que no se presente por decirle algo, justamente estas

diferencias, entonces que podríamos hacer, porque esto lo vimos en el Comité de PEI y en el de Ventas.

El señor Marco Bustamante indica:
En el Comité de PEI se presentó esta situación tal y como se vino hablar acá, hasta donde recuerdo, Evelyn, en el sentido de que efectivamente lo que hemos hablado verdad, y que estamos a la espera de los procedimientos.

La señora Esmeralda Britton comenta:
Pero entonces sería que se les comunique a los comités, para que estén informados.

El señor Marco Bustamante señala:
Si lo que le copio a Marilyn es más bien cómo podríamos hacer para que los comités funciones de filtro, en atención a esos temas.

La señora Marilyn Solano indica:
Si claro y que funcionen para el fin por el que fueron creados en el sentido de que recomienden, vengan y presentemos esto, no sé si era Marco o era en conjunto con el PEI digamos para que la Junta tuviera ya todo el panorama o previo y que se hicieran las correcciones antes, luego venir a presentar y no hacer esto de que se queda una parte sin aprobar.

El señor Marco Bustamante señala:
Si hay que considerar que esta, el seguimiento PEI también está por verse en Junta Directiva y hay bastante cambio.

El señor Arturo Ortiz indica:
Quería referirme a ese último comentario de don Marco y doña Marilyn, es que yo no estoy de acuerdo, y me alegro que no funcione así, porque somos una Junta Directiva no somos un cuerpo colegiado y tenemos todo el derecho de no estar de acuerdo en algunas cosas, entonces no sería apropiado que nos traigan todo casi que listo, o sea muchos de nosotros no estamos en esos comités, en el Comité de Ventas, por ejemplo, yo no estoy entonces, aunque doña Evelyn expuso esa situación tres veces ahí, yo no estuve en ninguna de las tres, entonces esta es la primera vez que lo escucho, entonces me parece que lo apropiado es esto que nosotros aquí vengamos a ver y discutir, y dar nuestra opinión, entonces si entendiendo de que los comités están para facilitar un poco el tema, pero tampoco es como para que todo venga cocinado digámoslo así, entonces en ese sentido a mí me parece que lo correcto es esto que nosotros podamos discutir y podamos disentir de algunas cosas, porque no necesariamente deberíamos estar de acuerdo en todo, entonces por más comités y me parece a mí que la función de los comités es otra en ese sentido

El señor Marco Bustamante señala:
Si yo más bien don Arturo, con toda razón yo más bien no lo veo cocinado, sino más bien sazonado, para seguir usando el mismo ejemplo, o sea yo lo veo sazonado en el sentido de que se dé mayor, lo que yo le capto a doña Marilyn, es que se le dé mayor análisis en los

comités para que a la hora de traerlo acá, claro van a haber miembros de Junta que no están en los comités, que van a poner sus ideas, pero que ya venga, a ver que surjan cosas en los comités que se puedan tratar ahí mismo, que se puedan ver ahí mismo y que eso facilite el análisis en el Órgano Colegiado.

La señora Marilyn Solano señala:
Si yo refuerzo, no era la intención que don Arturo considerara quizás que queríamos llevarle cocinado, eso jamás, Dios libre esa no era la idea, sino pues como comité talvez nosotros, y que yo estoy ahí también, y estoy en los dos, pues talvez alinear digamos un poco los temas para que vengan con mejor recomendación, dije incluso recomendación, que no necesariamente signifique que era una imposición, jamás, las disculpas don Arturo si considero eso, porque esa no era la intención.

ACUERDO JD-461

1. De conformidad con el oficio JPS-PI-185-2021 del 22 de junio 2021, suscrito por el Señor Marco Bustamante, de Planificación Institucional y la señora Flory González Espinoza, se aprueban las modificaciones al PAO-2021 solicitadas por las dependencias institucionales en los oficios de Contraloría de Servicios JPS-CS-404-2021, Gerencia de Desarrollo Social, JPS-GG-GDS-0559-2021, Planificación Institucional, correo del 31 de mayo del año en curso.

2. En el oficio JPS-GG-GPC-545-2021, improbar las modificaciones de la Gerencia de Operaciones a la espera del pronunciamiento de la CGR y Mideplan.

3. Se instruye a la Gerencia General para que coordine con las dependencias solicitantes, la inclusión de las modificaciones en el Sistema de Planeación Estratégica, previa coordinación con Planificación Institucional. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a Planificación Institucional, a la Gerencia de Operaciones y a la Gerencia General

Se retiran el señor Marco Bustamante y la señora Evelyn Blanco

ARTÍCULO 16 OFICIO JPS-GG-0900-2021. SOLICITUD PARA AMPLIAR EL MONTO DE PROYECTO DE LA ASOCIACIÓN DE LA PERSONA ADULTA MAYOR CHACHAGUA LA UNIÓN DE ORO

Ingresa la señora Grettel Arias

Se presenta el oficio JPS-GG-0900-2021 del 02 de julio de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

Para valoración y aprobación por parte de Junta Directiva, me permito remitir el oficio JPS-GG-GDS-0696-2021 de la Gerencia de Desarrollo Social, con la solicitud de ampliación monto aprobado acuerdo de Junta Directiva JD-083 correspondiente al Capítulo IV), artículo 10) de la Sesión Ordinaria 07-2020 celebrada el 10 de febrero del 2020, Asociación de la Persona Adulta Mayor Chachagua La Unión de Oro.

Se transcribe el oficio JPS-GG-GDS-0696-2021 de fecha 01 julio de 2021, suscrito por la señora Greethel Arias Alfaro, Gerente de Desarrollo Social, en el que indica:

El Departamento de Gestión Social recibió y valoró el proyecto presentado por la Asociación de la Persona Adulta Mayor Chachagua La Unión de Oro, con base en el acuerdo indicado en referencia, el cual indica:

> *"… Se aprueba el ingreso del proyecto de construcción de infraestructura para sede a la Asociación de la Persona Adulta Mayor Chachagua La Unión (sic) de Oro (APAMCHUO), por un monto de ¢174.420.000,00 (ciento setenta y cuatro millones cuatrocientos veinte mil colones exactos), a financiarse con recursos de* ***superávit libre de operaciones****, a partir del presupuesto 2020, sujeto a disponibilidad presupuestaria. Lo anterior de conformidad con los oficios JPS-GG-0104-2020, JOS-GG-GDS-011-2020 y JPS-GG-GDS-GS-VT-485-2019 y sus anexos, los cuales forman se adjuntan al acta y forman parte integral de este acuerdo. ACUERDO FIRME". (el resaltado no es del original).*

Dicho proyecto tiene recomendación favorable según informe social de fecha 01 de junio del 2021, suscrito por el señor Edwin Chacón Muñoz, trabajador social a cargo de la valoración del proyecto, se indica que el mismo fue solicitado por el monto señalado en el acuerdo, a saber ¢174.420.000,00 (ciento setenta y cuatro millones cuatrocientos veinte mil colones exactos), sin embargo una vez realizada la valoración técnica por parte del ingeniero Eddy Mejías Cordero en el informe No.: 09-2021 establece como costo razonable al considerar el Impuesto de Valor Agregado, un monto de ₡190.746.000,00 (ciento noventa millones setecientos cuarenta y seis mil colones), es decir ₡16.326.000,00 (dieciséis millones trescientos veintiséis mil colones) más de lo aprobado inicialmente.

Con el objetivo de que el proyecto sea incluido en el presupuesto extraordinario No. 02-2021 por el monto total, se requiere ampliar el acuerdo JD-083-2020, para que el monto total recomendado sea acorde con el costo real del proyecto, siendo ₡190.746.000,00 (ciento noventa millones setecientos cuarenta y seis mil colones), por lo que se solicita a esa Gerencia General aprobar y presentar a consideración de la Junta Directiva la aprobación de dicha petición.

No omito indicar que el proyecto será presentado próximamente a consideración y aprobación de la Junta Directiva, en estos momentos está siendo valorado por la Comisión Institucional de Superávit Libre, por lo que tramitar el contenido presupuestario completo es fundamental para poder hacer la transferencia de manera oportuna, una vez que se cumpla con todo el trámite que corresponde.

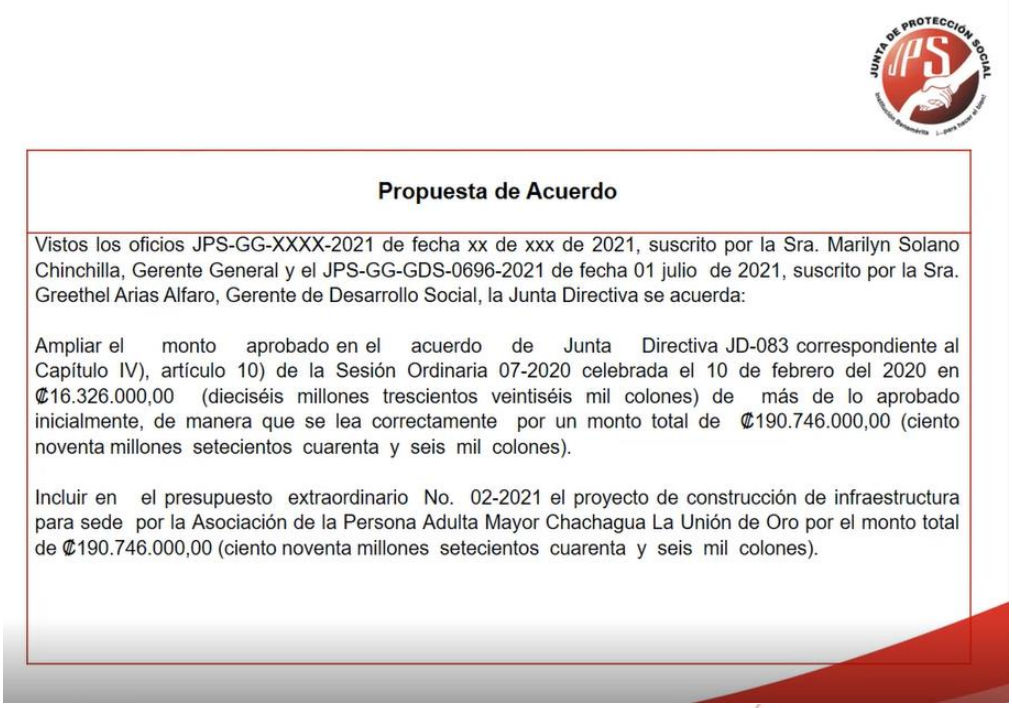
La señora Grettel Alfaro hace la siguiente presentación:

Oficio JPS-GG-GDS-696-2021 Ampliación monto aprobado acuerdo de Junta Directiva JD-083 correspondiente al Capítulo IV), artículo 10) de la Sesión Ordinaria 07-2020 celebrada el 10 de febrero del 2020. Asociación de la Persona Adulta Mayor Chachagua La Unión de Oro Resolutivo.

Acuerdo JD-083 correspondiente al Capítulo IV), artículo 10) de la Sesión Ordinaria 07-2020 celebrada el 10 de febrero del 2020:

"… Se aprueba el ingreso del proyecto de construcción de infraestructura para sede a la Asociación de la Persona Adulta Mayor Chachagua La Unión (sic) de Oro (APAMCHUO), por un monto de ¢174.420.000,00 (ciento setenta y cuatro millones cuatrocientos veinte mil colones exactos), a financiarse con recursos de ***superávit libre de operaciones****, a partir del presupuesto 2020, sujeto a disponibilidad presupuestaria. Lo anterior de conformidad con los oficios JPS-GG-0104-2020, JOS-GG-GDS-011-2020 y JPS-GG-GDS-GS-VT-485-2019 y sus anexos, los cuales forman se adjuntan al acta y forman parte integral de este acuerdo. ACUERDO FIRME". (el resaltado no es del original).*

- Una vez realizada la valoración técnica por parte del ingeniero Eddy Mejías Cordero en el informe No.: 09-2021 establece como costo razonable al considerar el Impuesto de Valor Agregado, un monto de ₡190.746.000,00 (ciento noventa millones setecientos cuarenta y seis mil colones), es decir ₡16.326.000,00 (dieciséis millones trescientos veintiséis mil colones) más de lo aprobado inicialmente.



La señora Esmeralda Britton indica:
No entendí que es lo que tenemos que aprobarte Greethel.

Señala la señora Greethel Alfaro:

Es el monto.

La señora Esmeralda indica:
Los 16 millones para cubrir el IVA

La señora Greethel Alfaro indica:
O sea, el monto total del proyecto, la modificación seria el acuerdo inicial por los 174 millones, entonces lo que necesitamos es modificar el monto del proyecto para los ₡190.746, para poderlo incluir en el presupuesto.

La señora Esmeralda Britton indica:
Ok, si no hay observaciones podríamos proceder aprobar la solicitud

La señora Marcela Sánchez indica:
Tengo una duda, en realidad digamos lo que se está modificando es no el monto aprobado del proyecto, porque usted nos está diciendo que no está aprobado todavía, lo que se está modificando es el monto del proyecto presentado, es así Greethel.

Indica la señora Greethel Alfaro:
Sí es correcto, es que aquí la situación que se nos presenta es que pudimos, bueno se podía haber incluido en presupuesto extraordinario dos por el monto de los 174 millones, pero eso implicaba que en el extraordinario tres íbamos a tener que hacer ese ajuste de los ₡16.326.000,00 (dieciséis millones trescientos veintiséis mil colones) que hacen falta, entonces bueno ahora, antes no era tan estricto esto, pero ahora los compañeros de presupuesto dicen que la Contraloría está revisando mucho entonces que prefieren que se fundamente, sí, entonces con el acuerdo sería ya el fundamento para poderlo presupuestar.

Señala la señora Marcela Sánchez:
O sea, se mete en presupuesto, y yo sé por lo que usted está planteando que todo está bien, pero si la Junta Directiva luego no lo aprueba por X o Y razón.

La señora Greethel Alfaro indica:
Sí, en la liquidación presupuestaria se hace la reversión presupuestaria

Consulta la señora Marcela Sánchez:
Eso sucede con cualquier organización, por ejemplo.

Indica la señora Greethel Alfaro:
Eso puede pasar que un proyecto este presupuestado y que al final no se gire por alguna situación, entonces con la liquidación presupuestaria se hace el ajuste.

ACUERDO JD-462
Vistos los oficios JPS-GG-0900-2021 de fecha 02 de julio de 2021, suscrito por la Sra. Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General y el JPS-GG-GDS-0696-2021 de fecha 01 julio de 2021,

suscrito por la Sra. Greethel Arias Alfaro, Gerente de Desarrollo Social, la Junta Directiva se acuerda:

> Ampliar el monto aprobado en el acuerdo de Junta Directiva JD-083 correspondiente al Capítulo IV), artículo 10) de la Sesión Ordinaria 07-2020 celebrada el 10 de febrero del 2020 en ₡16.326.000,00 (dieciséis millones trescientos veintiséis mil colones) de más de lo aprobado inicialmente, de manera que se lea correctamente por un monto total de ₡190.746.000,00 (ciento noventa millones setecientos cuarenta y seis mil colones).
>
> Incluir en el presupuesto extraordinario No. 02-2021 el proyecto de construcción de infraestructura para sede por la Asociación de la Persona Adulta Mayor Chachagua La Unión de Oro por el monto total de ₡190.746.000,00 (ciento noventa millones setecientos cuarenta y seis mil colones). **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia General, a la Gerencia de Desarrollo Social. Infórmese a la Gerencia Administrativa Financiera.

ARTÍCULO 17. OFICIO JPS-CRP-027-2021. PATROCINIO UNAFUT

Ingresa el señor Mike Villalobos

Se presenta oficio JPS-CRP-027-2021 del 28 de junio de 2021, suscrito por el señor Mike Villalobos Rojas, Asesora de Presidencia, en el que indica:

> Con base en el acuerdo JD-379 correspondiente al Capítulo IV), artículo 4) de la sesión extraordinaria 35-2021, celebrada el 10 de junio 2021, en el que se solicita renegociar con UNAFUT la propuesta de patrocinio y presentar nuevamente a la Junta Directiva; me permito solicitar espacio en la agenda para presentarles la siguiente información:
>
> 1. El 14 de junio del año en curso se sostuvo una reunión vía Zoom, con los representantes de UNAFUT, donde se renegocian los beneficios ante un eventual patrocinio por parte de la JPS.
> 2. Con la nueva propuesta de solicitud de patrocinio, la nota de los criterios de admisibilidad aumenta de 65 a 75 puntos.
> 3. Dicha nueva solicitud de patrocinio, presenta un incremento en el ROI de un 14,94%, según el siguiente cuadro comparativo.

	ORIGINAL	ACTUALIZADO	
	Patrocinio UNAFUT	Patrocinio UNAFUT	Incremento
Inversión	₡37 500 000,00	₡42 500 000,00	₡5 000 000,00
Ingresos producidos por la inversión	₡111 750 000,00	₡133 000 000,00	₡21 250 000,00
ROI de tu inversión (%)	198,00%	212,94%	14,94%
ROI de tu inversión en colones (₡)	**₡74 250 000,00**	**₡90 500 000,00**	₡16 250 000,00

El objetivo es que la Junta Directiva, tomando en cuenta los criterios de admisibilidad, valore la aprobación de dicha solicitud de patrocinio.

Por favor, considerar que es un tema urgente y resolutivo, ya que es trascendental para iniciar con los procesos de contratación administrativa, en caso de que el patrocinio sea aprobado.

CÁLCULO DE RETORNO DE INVERSIÓN

	El Giro de Rigo CR (Asociación Deportiva Chronotrack)	Maratón de San José (CCDRSJ)	Encuentro Turismo Salud (FUNCAVIDA)	Patrocinio UNAFUT	Henrietta el musical (Terruño Espressivo)	VIII Congreso Nacional de Asociaciones de Desarrollo (RMDC)
Inversión	₡15 000 000,00	₡30 000 000,00	₡12 125 000,00	₡42 500 000,00	₡15 500 000,00	₡5 000 000,00
Ingresos producidos por la inversión	₡193 785 000,00	₡160 000 000,00	₡24 250 000,00	₡133 000 000,00	₡36 605 000,00	₡11 500 000,00
ROI de tu inversión (%)	1191,90%	433,33%	100,00%	212,94%	136,16%	130,00%
ROI de tu inversión en colones (₡)	**₡178 785 000,00**	**₡130 000 000,00**	**₡12 125 000,00**	**₡90 500 000,00**	**₡21 105 000,00**	**₡6 500 000,00**

Segundo semestre 2021

Inversión técnica recomendada: ₡99 625 000,00

ROI de recomendación técnica: **₡411 410 000,00** 412,96

La señora Esmeralda Britton consulta:
Una pregunta que no tiene nada que ver con este patrocinio, pero que me parece que sería interesante explorar con UNAFUT es, por ejemplo, el patrocinio en futbol femenino que le daría como esa perspectiva a la Junta de ser solidarios con las mujeres, que al final prácticamente no hay patrocinios, no hay exposición en ese sentido y seria, me parece a mí que sería interesante valorarlo en algún momento.

El señor Mike Villalobos indica:
Voy averiguarme con ellos el contacto del futbol femenino, igual también lo estaba valorando con futbol de personas con discapacidad, también.

La señora Esmeralda Britton indica:
O incluso de menores, que tampoco reciben muchos fondos y que talvez la Junta podría estar en esas no sé escuelas o algo así, dónde sacan los talentos para el futbol mayor después.

El señor Mike Villalobos señala:

No va tener el mismo alcance que una primera división masculina, por la cultura que ya existe, pero igual me parece una buena opción como por el tema de responsabilidad social.

La señora Esmeralda Britton señala:
Exacto, o sea veámoslo desde la perspectiva de responsabilidad social y de cómo fomentar el deporte y la recreación desde edades tempranas, alejar a los chicos de las drogas y otras prácticas ahí extrañas, que no necesariamente tendría que ser futbol podría ser otros deportes que no reciben ningún tipo de atención, basquetbol, por ejemplo, que últimamente he visto que Costa Rica le ha ido bastante bien y no hay apoyo ahí, nacional de basquetbol; tendríamos que aprobar este patrocinio verdad.

Señala el señor Mike Villalobos:
El de UNAFUT nada más seria el que hace falta, a bueno y les informo que el de Maratón de San José todavía no han pagado lo de la Caja, se acuerdan que estaba pendiente y le mande a consultar, por la recomendación que había hecho la compañera Marcela Sánchez, y me dicen que para ellos no cabe la posibilidad de un arreglo de pago, entonces que están ahí con todo el asunto legal a ver si se resuelve antes de.

ACUERDO JD-463
En cumplimiento del acuerdo JD-379 correspondiente al Capítulo IV), artículo 4) de la sesión extraordinaria 35-2021 y conocido el oficio JPS-CRP-027-2021 del 28 de junio del 2021, aprobar la solicitud de patrocinios remitida por UNAFUT.

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas. Infórmese a la Gerencia General y al señor Mike Villalobos Rojas, Asesor de Presidencia de Junta Directiva.

Se retira el señor Mike Villalobos

ARTÍCULO 18. OFICIO JPS-GG-0873-2021. PROPUESTA CONVENIO ARTÍCULO 10

Ingresa la señora Evelyn Blanco.

Se retira el señor Felipe Díaz por tema de conflicto de intereses.

Se presenta el oficio JPS-GG-0873-2021 del 30 de junio de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

> Para valoración y eventual aprobación por parte de Junta Directiva, me permito remitir oficio de la Gerencia de Producción y Comercialización con la propuesta del convenio artículo 10.
>
> Al respecto, se señala que tanto las observaciones emitidas por la Asesoría Jurídica como las de este Despacho, fueron incorporadas.

Se transcribe el oficio JPS-GG-GPC-633-2021 de fecha 29 de junio del 2021, suscrito por la señora Evelyn Blanco Montero, Gerente de Producción, Comercialización y de Operaciones

Mediante nota de referencia, remite convenio artículo 10 con una serie de observaciones realizadas por ese Despacho, por lo que se informa que el documento se ajustó según lo requerido.

Asimismo, en el caso de la observación de:

> *[…] es necesario que se atienda lo indicado por la Asesoría Jurídica en cuanto al punto f del AJ-259).*

Sobre este punto es importante indicar que ya eso había sido atendido y era específicamente con las cláusulas décima segunda y décima tercera.

En virtud de lo anterior, se remite documento para su conocimiento y posterior elevación para aprobación de nuestra Junta Directiva.

CONVENIO PARA LA DISTRIBUCIÓN DE LOTERÍAS DE LA JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL MEDIANTE PERSONAS FÍSICAS O JURÍDICAS

Entre nosotros, **JUNTA DE PROTECCION SOCIAL,** en adelante **LA JUNTA**, cédula jurídica número tres – cero cero siete – cero cuarenta y cinco mil seiscientos diecisiete – cero seis, representada por Marilyn Solano Chinchilla, mayor, separada judicialmente, vecina de Cartago, Máster en Administración de Empresas, portadora de la cédula de identidad número nueve-cero cero noventa y uno - cero ciento ochenta y seis en su condición de Gerente General y el señor (a): **_____ _____ _____,** cédula de identidad: **_____,** vecino (a) de **PROVINCIA, CANTON, DISTRITO, OTRAS SEÑAS,** en adelante **(El / la vendedor (a))**.

CONSIDERANDO

I. Que de conformidad con el artículo 10 de la ley de Loterías No. 7395, reformado por el artículo 28 de la Ley de Autorización para el cambio de nombre de la Junta de Protección Social y establecimiento de la distribución de rentas de las Loterías Nacionales No. 8718, LA JUNTA podrá establecer las agencias y los canales de distribución necesarios para administrar y distribuir sus loterías, e incluirá la venta directa al público, por medio de personas físicas o jurídicas en general, cuando por razones de seguridad económica o para evitar la especulación en precio, lo determine;

asimismo, también procurará la presencia, en todo el país, de las loterías a los precios oficiales. En el caso de las personas físicas que realicen dicha venta, deberán aportar a FOMUVEL, de conformidad con lo indicado en el artículo 26 de esta Ley."

II. Que LA JUNTA previo análisis del cumplimiento de requisitos, así como del punto de venta propuesto, lo designa como "Vendedor (a)" de Loterías al público consumidor, específicamente en la zona de **PROVINCIA, CANTON, DISTRITO, OTRAS SEÑAS.**

III. Que, en el expediente respectivo en poder de la Junta, se encuentra la documentación correspondiente que demuestra el cumplimiento por parte del VENDEDOR (A), de los requisitos establecidos para optar por esta modalidad de venta.

IV. Que mediante acuerdo JD-XXX, correspondiente al artículo **XX),** Inciso **XX)**, de la sesión No. XX-XX, celebrada el XX de abril del 2021, se aprueba el Convenio Artículo 10.

CLÁUSULAS

PRIMERA: **(EL / LA VENDEDOR (A))** se compromete a cumplir y observar lo dispuesto en la Ley de Loterías N° 7395, Ley de Rifas y Loterías N°1387, Ley de la Promoción de la Competencia y Protección Efectiva del Consumidor N°7472, esta última especialmente en lo que respecta a la prohibición de acaparar, especular, condicionar la venta y discriminar el consumo, así como los reglamentos de estas leyes y aquellas directrices que para el desarrollo de la actividad le indique LA JUNTA.

SEGUNDA: **(EL / LA VENDEDOR (A))** al firmar este convenio debe realizar la venta de lotería al detalle para los jugadores de la Junta de Protección Social, por lo que serán motivos para resolver por parte de la Junta el presente contrato de venta, las siguientes causas:

- Vender lotería ilegal o no autorizada por la JUNTA.
- Condicionar la venta bajo cualquier circunstancia.
- No vender las Loterías directamente al público consumidor al precio oficial que se indique en cada fracción y vender lotería a precio mayor al oficial (Sobreprecio).

- Constituirse en intermediario para suministrar lotería para la reventa por medio de otros vendedores autorizados o terceras personas.
- Propiciar o facilitar actos especulativos en la venta de Loterías.
- Vender lotería fuera de la zona donde le fue asignada.
- Fomentar la comercialización de juegos ilegales.
- Cuando deje de retirar durante seis sorteos alternos en un periodo de mes y medio o bien, que en forma continua no retire 4 sorteos de lotería popular o 2 sorteos de lotería nacional. Todo sin que medie una justificación que compruebe la causa del comportamiento de no retiro.
- Por NO retirar al menos 5 libretas con valor de ¢500 o 5 libretas con valor superior, por cada juego que la Junta saque al mercado
- Sobre el comportamiento del Vendedor (a) Autorizado (a), deberá ejercer la actividad de venta al público consumidor observando dignidad en el desempeño de su cargo, conduciéndose en forma correcta, decorosa y disciplinada, conforme con las reglas de la moral, el orden público, las buenas costumbres y en respeto de los consumidores de las loterías y de los funcionarios de la Junta de Protección Social en resguardo del prestigio de la Institución.

En los casos en los que incumple lo descrito anteriormente, se someterá el caso a la Comisión de Comparecencias, con la finalidad de que de que realice un procedimiento administrativo disciplinario con el fin averiguar la verdad real de los hechos.

TERCERA: De conformidad con lo establecido en la justificación la Junta se compromete a asignarle con carácter temporal para su retiro y venta total las siguientes loterías:

Tipo de lotería	Cantidad
Instantánea	Al menos 5 libretas de Lotería Instantánea en total por cada juego con valor de ¢500 que la Junta lance al mercado y cinco libretas de Lotería Instantánea de juegos con valores superiores
Lotería Popular	XXX billetes

Loterías Nacional	XXX billetes

Lo anterior, previo pago del importe de la misma por parte del VENDEDOR (A), lo efectuará en el **LUGAR DE RETIRO,** o bien únicamente en otro lugar que designe LA JUNTA.

CUARTA: Una vez que LA JUNTA, hace entrega de las Loterías al VENDEDOR (A), éste asume la responsabilidad por su valor total.

QUINTA: LA JUNTA aceptará devolución de la lotería asignada según lo establezca la Gerencia General, de conformidad con lo establecido en el artículo 17 de la Ley de Loterías N° 7395 y en el artículo 17 de la Ley N° 8718.

SEXTA: (EL / LA VENDEDOR (A)) deberá participar del proceso de inducción correspondiente para poder ser vendedor(a) autorizado(a), los cuales son impartidos por el Departamento de Ventas.

SÉTIMA: (EL / LA VENDEDOR (A)) obtendrá un descuento del DOCE por ciento sobre el importe de las ventas efectuadas por él mismo. De este porcentaje un UNO por ciento será aportado al Fondo Mutual de Vendedores de Lotería (FOMUVEL).

OCTAVA: (EL / LA VENDEDOR (A)) se compromete a demostrar mediante documentación idónea (establecida en los requisitos para constituirse en vendedor (a)) que reside en el lugar o zona geográfica (distrito, barrio o caserío) en donde fue seleccionado para la venta de lotería y en caso de cambio de domicilio o lugar de venta, deberá informarlo de inmediato al Departamento de Ventas, y esta realizará un estudio para validar si autoriza o no dicho cambio, de acuerdo al estudio de zonas prioritarias.

NOVENA: LA JUNTA podrá supervisar y vigilar cada vez que lo estime conveniente y por medio del Departamento de Ventas o cualquier otra Dependencia autorizada, así mismo podrá verificar y validar, si el **vendedor (a)** realiza esta actividad en el lugar indicado para tal fin.

El documento *Declaración Jurada de Domicilio y lugar de venta*, tendrá el valor Legal para demostrar la residencia del solicitante.

La JUNTA podrá validar esta información en el momento en el que así lo considere pertinente y en caso de que se determine que no cumple con lo indicado no se suscribirá el presente convenio.

DÉCIMA: (EL / LA VENDEDOR (A)) manifiesta el compromiso de contar con los recursos económicos necesarios para el retiro de las loterías en las oficinas de LA JUNTA o en el lugar que ésta señale. Para lo cual presentará estados de cuenta de los últimos 3 meses y una certificación emitida por un Contador Público Autorizado.

DÉCIMA PRIMERA: **(EL / LA VENDEDOR (A))** acepta la condición de título precario de la autorización para la venta de lotería que le otorgue por convenio LA JUNTA, quien podrá revocarla por razones de oportunidad o conveniencia, previa garantía de defensa y siguiendo el debido proceso.

DÉCIMA SEGUNDA: (EL / LA VENDEDOR (A)) se obliga a cumplir con lo establecido en los artículos 1 y 2 del Reglamento para la afiliación de los trabajadores independientes N° 7877, emitido por la Junta Directiva de la Caja Costarricense de Seguro Social y sus reformas, publicado en La Gaceta Nº 219 del 05 de noviembre del 2004.

DÉCIMA TERCERA: LA JUNTA verificará la idoneidad del **VENDEDOR (A)** mediante la herramienta denominada "Evaluación del Vendedor", misma que contempla factores como cantidades de compra, fidelidad de retiro, cantidad devuelta de lotería, u otro que establezca, por lo que el **vendedor (a)** debe alcanzar las categorías de "Excelente" y "Muy bueno" durante los últimos tres meses previos al vencimiento del contrato para que proceda la prórroga del mismo. Para lo anterior, el vendedor (a) debe de retirar la totalidad de las cuotas de lotería asignadas; si no retira una de las loterías, no se le prorrogará el contrato.

En caso de no renovarse el contrato, la Junta informará al vendedor (a) con un mes de anticipación a la fecha del vencimiento del contrato y que el mismo no va a ser renovado.

El Departamento de Administración de Loterías será responsable de darle seguimiento al cumplimiento de esta cláusula y deberá comunicarlo de manera oportuna al Departamento de Ventas.

DÉCIMA CUARTA: EL VENDEDOR (A) deberá respetar la zona geográfica o el lugar que se le asigno para la venta de lotería. Así mismo deberá respetar el lugar de retiro, cambio premios y devolución de lotería en el cual fue matriculado para tal fin. Podrán realizar cambios sólo con autorización del Departamento de Ventas, previo estudio para validar si autoriza o no dicho cambio, de acuerdo al estudio de zonas prioritarias.

En los casos que no se respete el lugar de venta suscrito en el presente convenio, facultará a la JUNTA para la no renovación de presente convenio. En caso de que el convenio no se encuentre próximo a vencer, se deberá remitir el expediente a la Comisión de Comparecencias, para que esta gestione lo correspondiente y se aplique lo establecido en la cláusula Segunda del presente convenio.

DÉCIMA QUINTA: El VENDEDOR (A) que desee optar por una cuota de Lotería se someterá a un periodo de prueba de dos meses a partir de la fecha del primer retiro, mediante el cual se le otorgará lotería (popular, nacional, bajo la modalidad de excedente e instantánea). En ese periodo deberá demostrar su idoneidad para la asignación de la lotería como cuota, logrando en tal lapso en la herramienta denominada "Evaluación del Vendedor", un resultado de "Excelente" o "Muy Bueno".

Si el vendedor (a) no supera el periodo de prueba, se le cancela la condición de vendedor (a) autorizado(a) previa autorización de la Gerencia General y podrá solicitar nuevamente la cuota de Lotería Popular, Lotería Nacional e Instantánea un año después de la fecha de su cancelación.

En los casos en los cuales el VENDEDOR (A) alcance categoría en solo uno de los productos únicamente se le realizará el contrato por la lotería en la que haya alcanzado en la herramienta denominada "Evaluación del Vendedor", un resultado de "Excelente" o "Muy Bueno".

El Departamento de Administración de Loterías será responsable de darle seguimiento al cumplimiento de esta cláusula. Esta cláusula se aplica para vendedores directos y los vendedores socios de Cooperativas.

DÉCIMA SEXTA: En caso que (**EL /LA VENDEDOR (A))** presente una amplia justificación por no lograr alcanzar el resultado en la herramienta denominada "Evaluación del vendedor" en el periodo de prueba, se le concederá por única vez, 2 meses más de plazo. Para lo cual, le corresponderá a la Gerencia de Producción y Comercialización aprobar lo solicitado.

DÉCIMA SÉTIMA: En caso de no alcanzar el resultado en la herramienta denominada "Evaluación del vendedor", para la renovación del contrato y no exista justificación, se cancelará de inmediato la condición de **vendedor (a)** es autorizado y se dejará sin efecto el presente convenio, lo anterior previa coordinación con la Gerencia General.

DÉCIMA OCTAVA: En caso de no alcanzar el resultado en la herramienta denominada "Evaluación del vendedor" de "Excelente" o "Muy Bueno" en uno de los productos cuando se renueve el contrato, se recomendará únicamente la renovación por el producto en el que se encuentre con la categoría antes señalada.

DÉCIMA NOVENA: En caso de incumplimiento por parte del vendedor (a) de las obligaciones que mediante la suscripción de este convenio asume, LA JUNTA podrá sin responsabilidad de su parte resolver el mismo, sin perjuicio de las acciones judiciales correspondientes.

VIGÉSIMA: LA JUNTA implementará capacitaciones o reuniones de manera presencial o virtual para los vendedores, las cuales serán de carácter obligatorio e intransferible la asistencia. Si en dos ocasiones el vendedor (a) se ausenta injustificadamente a las capacitaciones o reuniones a las que le fue convocado o que le fueron comunicadas, se le cancela la condición de vendedor(a) autorizado (a) previa autorización de la Gerencia General.

El Departamento de Ventas será responsable de darle seguimiento al cumplimiento de esta cláusula.

VIGÉSIMA PRIMERA: (EL / LA VENDEDOR (A)) se compromete a asistir a las sesiones de grupo (Focus Group) ya sean virtuales o presenciales a las que convoque el Departamento de Mercadeo cuando sea requerido, cuya asistencia es de carácter obligatorio e intransferible. Si el **vendedor(a)** se ausenta injustificadamente a 3 sesiones de grupo en las que se

convoque, se le cancela la condición de **vendedor(a)** autorizado previa autorización de la Gerencia General.

El Departamento de Mercadeo será responsable de darle seguimiento al cumplimiento de esta cláusula y en caso de no cumplirse deberá informar de manera oportuna al Departamento de Ventas.

VIGÉSIMA SEGUNDA: (EL / LA VENDEDOR (A)) de lotería se compromete a implementar diferentes herramientas y medios de pago que existan para que los clientes puedan adquirir los productos de LA JUNTA.

VIGÉSIMA TERCERA: LA JUNTA entregará un carnet al **vendedor (a)** autorizado, el cual será la identificación requerida para cuando se encuentre realizando la venta de las loterías, además debe mantenerlo vigente y en buen estado, éste será de uso obligatorio para realizar cualquier trámite ante la JUNTA.

VIGÉSIMA CUARTA: En razón de la naturaleza del presente convenio, para todos los efectos el mismo es considerado de cuantía inestimable y por referirse a la actividad ordinaria de la Institución su refrendo le corresponderá a la Asesoría Jurídica de la Junta.

VIGÉSIMA QUINTA: Este convenio tendrá vigencia por un año que rige a partir de la fecha de su refrendo. LA JUNTA podrá prorrogarlo mediante adendum por períodos iguales al de su vigencia hasta por un máximo de cuatro años, concluido el periodo de las prórrogas se deberá firmar un nuevo contrato. De este se excluye lo correspondiente al producto de Lotería instantánea ya que sus condiciones pueden variar de acuerdo al comportamiento y ajustes para colocar dicho producto.

VIGÉSIMA SEXTA: (EL / LA VENDEDOR (A)) se compromete a informar inmediatamente al Departamento de Administración de Loterías, cuando no pueda retirar sus loterías, para lo cual deberá presentar los justificantes correspondientes en forma escrita al correo electrónico atencionvendedor@jps.go.cr. Lo anterior, para que tales ausencias en los plazos de no retiro, no le afecten a la hora de realizar la renovación o firma de un nuevo contrato.

NOTIFICACIONES:

Para efectos de notificación LA JUNTA señala sus oficinas centrales, Departamento de Ventas, Gerencia de Producción y Comercialización de la JUNTA o bien a los teléfonos No. 2522-2201, 2522-2202, 2522-2086 Fax No.2258-7247

Para efectos de notificación el VENDEDOR (A) señala:

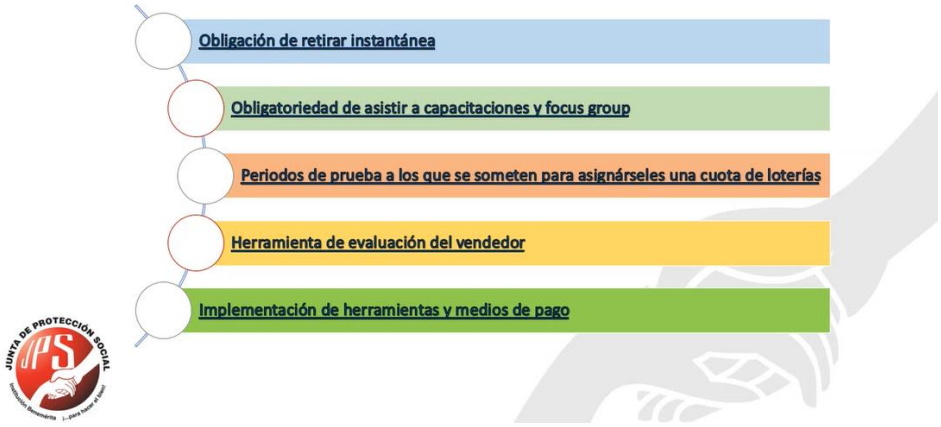
1. **PROVINCIA, CANTON, DISTRITO, OTRAS SEÑAS.**
2. Teléfonos: **____-____ // ____-____.**
3. Correo electrónico: _____

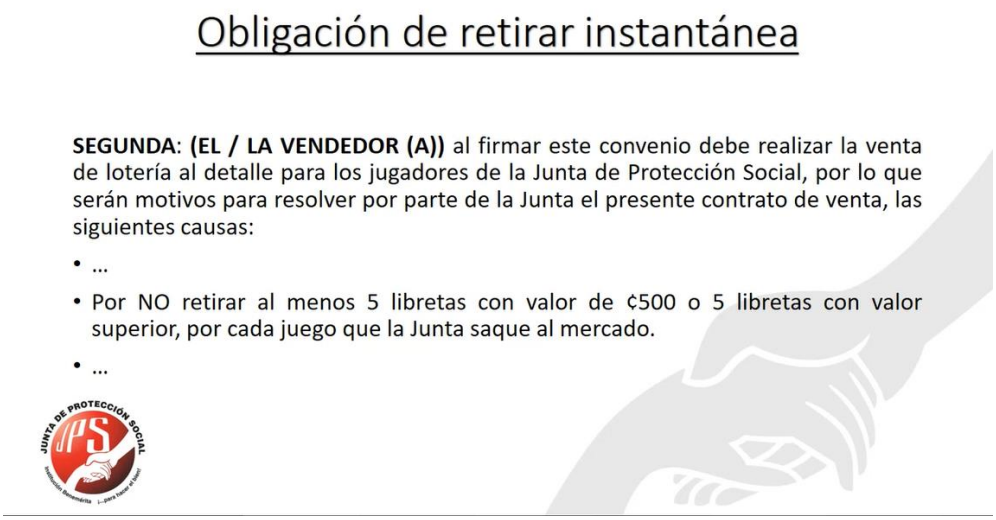
En fe de lo anterior, firmamos en San José, al ser las __:__ horas del día __ de ____ del año dos mil _____.

La señora Evelyn Blanco hace la siguiente presentación:

PROPUESTA CONVENIO ART. 10
PERSONAS FÍSICAS O JURÍDICAS

Gerencias de Producción, Comercialización y Operaciones





Indica la señora Evelyn Blanco:
Entonces aquí ya estamos en la obligatoriedad de que todo vendedor de lotería de la Junta de Protección Social no es si quiere llevar la instantánea, debe llevar la instantánea.

Consulta la señora Esmeralda Britton:
Cuantos billetes de instantánea viene en una libreta.

Indica la señora Evelyn Blanco:

50 raspas, y de hecho lo que vamos a ver si Dios lo permite la próxima semana, que uno de los temas es la instantánea hoy precisamente estaba revisando las cifras, imagínese que nosotros en este momento solo el 44% de los vendedores están llevando instantánea, estamos hablando que son como de 743 de 1600 vendedores, entonces pues esto va ser un aspecto que nos va ayudar muchísimo también, bueno sabemos que está bien la instantánea, pero todavía nos va ayudar muchísimo más en la colocación de la lotería instantánea.

Obligación de retirar instantánea

TERCERA: De conformidad con lo establecido en la justificación la Junta se compromete a asignarle con carácter temporal para su retiro y venta total las siguientes loterías:

Tipo de lotería	Cantidad
Instantánea	Al menos 5 libretas de Lotería Instantánea en total por cada juego con valor de ¢500 que la Junta lance al mercado y cinco libretas de Lotería Instantánea de juegos con valores superiores

Lo anterior, previo pago del importe de la misma por parte del VENDEDOR (A), lo efectuará en el **LUGAR DE RETIRO,** o bien únicamente en otro lugar que designe LA JUNTA.

En este caso estamos estableciendo el monto actual, pero incluso se dice: que o montos superiores a los que después podamos tener en el mercado, en este caso es oficinas centrales, o que lo retire los vendedores que están en agencias bancarias

Consulta la señora Esmeralda Britton:
Y esos cinco paquetes, uno nulo o tiene que sacar los cinco de un solo, o digamos en las seis semanas, no me acuerdo, ocho semanas que dura la venta del producto.

Señala la señora Evelyn Blanco:
Tiene que ser por lo menos por el periodo si de las seis semanas, digamos puede sacarlo una y después otra, pero si tiene que tener el reporte de cinco libretas.

Obligatoriedad de asistir a capacitaciones y focus group.

SEXTA: (EL / LA VENDEDOR (A)) deberá participar del proceso de inducción correspondiente para poder ser vendedor(a) autorizado(a), los cuales son impartidos por el Departamento de Ventas.

VIGÉSIMA: LA JUNTA implementará capacitaciones o reuniones de manera presencial o virtual para los vendedores, las cuales serán de carácter obligatorio e intransferible la asistencia. Si en dos ocasiones el vendedor (a) se ausenta injustificadamente a las capacitaciones o reuniones a las que le fue convocado o que le fueron comunicadas, se le cancela la condición de vendedor(a) autorizado (a) previa autorización de la Gerencia General.

El Departamento de Ventas será responsable de darle seguimiento al cumplimiento de esta cláusula.

Explica la señora Evelyn Blanco:
Esto implica, obviamente todo el proceso y la comparecencia pues que hay que hacer el debido proceso, por eso es que se pone previa autorización de la Gerencia, porque tiene que existir de previo pues todo el proceso de justificación y la comparecencia que se realice

La señora Esmeralda Britton comenta:
Porque ahí dice que, si se ausenta a dos capacitaciones de forma injustificada, pero dos capacitaciones en un plazo de cuanto, porque debería ser anual o semestral, no sé, falto a dos no creo que se le aplicara, debería ser anual o algo así.

La señora Evelyn Blanco señala:
Si, porque la idea es que nosotros ahorita como estamos aplicando las reuniones trimestralmente entonces estamos considerando capacitaciones y reuniones, entonces de cuatro que se van hacer al año, si faltan dos pues eso ya sería una condición para hacer el debido proceso, y las capacitaciones pues también esas son las que se van a estar incorporando para que también si ellos faltan pues que también se tomen en cuenta las justificaciones, pero en este caso podrían ser al año más bien, para que no se vean tan impactados, porque estos contratos recordemos que son anuales

La señora Presidenta indica:
Exacto, no y además como no tiene fecha podría ser que se lo quieran aplicar, en tres años falto a dos y en realidad di no sería justo verdad, porque talvez fue una en el primer año y una en el tercer año, y como dice el contrato se lo aplican

Indica la señora Evelyn Blanco:
Ok, entonces vamos agregarlo aquí que sean anuales, estas ausencias.

Comenta el señor Arturo Ortiz:
Qué tal si se aplica algún tipo de total anual como sucede con la licencia y pérdida de puntos, digamos al final del año cada vendedor tiene que tener equis números de puntos equivalente al total de capacitaciones y con la perdida de cuatro puntos digamos pierde su concesión o se le suspende qué sé yo, digamos para no ser tan tajante talvez la primera vez y que pueda recuperarlos en otras capacitaciones, etc., entonces que ahí pueda que haya una forma maso menos de que él pueda saber que al final del año tiene que tener cierto número de capacitaciones que le dan ese porcentaje o ese número total.

Comenta la señora Evelyn Blanco: que se lo acrediten más bien, que le acrediten el poder continuar talvez.

La señora Esmeralda Britton señala:
Exacto, porque puede ser que haya capacitaciones ahí virtuales grabadas que pueda participar y hacer un quiz, alguna cosa, que pueda utilizarlas para recuperar los puntos que perdió por decir algo

La señora Evelyn Blanco comenta:
Entonces que se acrediten digamos, no sé más bien es que si durante el año faltó y tiene tantos puntos menos, más bien ahí eso sería lo que no le permitiría renovar o digamos continuar el siguiente año, no es que durante el año pierda la condición, sino más bien sería un condicionante para continuar el año que sigue, talvez así lo estoy interpretando de la idea de don Arturo, no, porque es más bien para que le acrediten el año siguiente, verdad si les parece.

Comenta la señora Esmeralda Britton:
Incluso, talvez para que la obligatoriedad no se vea como un castigo sino como un incentivo, debería ser, por ejemplo, esto que decía don Arturo, si en el año se planean que van hacer no sé cuatro capacitaciones por decir algo, que los que tienen esa condición, digamos que cumplieron con todo que haya un incentivo para ellos de alguna forma, porque entonces también que sea motivante que yo voy a participar en todas esas actividades, no solo porque voy aprender sino porque no sé me van a dar más excedente o no sé lo que ustedes se les ocurra ahí, pero que no sea un castigo sino que sea un incentivo el participar en las capacitaciones.

Señala la señora Evelyn Blanco:
Ok, entonces y el participar de las capacitaciones y las reuniones, entonces cuando finalice ese año dependiendo de la cantidad que yo haya participado me da la condición para seguir o para ganar el incentivo, o sino como incumplí quede fuera y no renuevo.

La señora Urania Chaves comenta:
Si talvez es eso, es a redacción de que no se vea como algo impositivo, sino que sea como que cada año o que cada dos años los vendedores tengan que acreditarse y que una forma de acreditarse como vendedores era participar de al menos del 80% de las capacitaciones

y reuniones, yo lo dejaría así, porque entonces eso deja apertura no se ve impositivo, la gente no se siente regañada ni amenazada

Obligatoriedad de asistir a capacitaciones y focus group.

VIGÉSIMA PRIMERA: (EL / LA VENDEDOR (A)) se compromete a asistir a las sesiones de grupo (Focus Group) ya sean virtuales o presenciales a las que convoque el Departamento de Mercadeo cuando sea requerido, cuya asistencia es de carácter obligatorio e intransferible. Si el **vendedor(a)** se ausenta injustificadamente a 3 sesiones de grupo en las que se convoque, se le cancela la condición de **vendedor(a)** autorizado previa autorización de la Gerencia General.

El Departamento de Mercadeo será responsable de darle seguimiento al cumplimiento de esta cláusula y en caso de no cumplirse deberá informar de manera oportuna al Departamento de Ventas.

Señala la señora Evelyn Blanco:
Entonces aquí también le podemos dar vuelta, entonces más bien, igual que si participan se le acreditan puntos y sino pues pierden los puntos, entonces voy aplicar aquí igual para lo de la licencia, si les parece, para de una vez ir en la misma línea que la anterior.

La señora Presidenta señala:
Ahí puso una observación don Arturo que me pareció interesante, como los vendedores casi todos tienen personas autorizadas, ellos también deberían de participar, por aquello de que están dando la cara al público también, deberían de estar capacitados.

Comenta la señora Evelyn Blanco:
Los representantes en este caso, los que ellos nombren como representantes, sí que en ese caso si el titular por alguna situación es el que esta, no está siendo la venta y tiene representante ese es el que normalmente participa de las reuniones o de las capacitaciones.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Si porque muchas veces esos representantes en algún momento se convierten en vendedores, entonces ya llevan ganado ese espacio.

Señala la señora Urania Chaves:
Yo haría una refundición, bueno acomodaría la vigésima con la vigésima primera, porque son grupos focales, son capacitaciones, para revisar como la redacción en positivo y que la gente participe en 80% de capacitaciones, en 80% de focus group, o de actividades, de reuniones porque la estrategia de focus group es una estrategia, las reuniones puede ser que hoy haga focus group, mañana haga otra cosa como para no cerrarse solo en focus group, sino que diga capacitaciones y reuniones en general verdad

Comenta la señora Esmeralda Britton:
Y que sea al menos 80%, pueda ser que haya alguien que no puede participar en algo, pero entonces por ahí puso don Arturo alguien que puede hacer algún examen o alguna cuestión extraordinaria que le permita ganarse algunos puntillos.

La señora Evelyn Blanco indica:
Ok en este caso sería refundir, no marcar diferencia entre reunión, capacitación y sesiones de grupo, todo en el mismo saquito, seria así verdad lo que estoy entendiendo y que de ahí el 80%.

La señora Urania Chaves indica:
Para acreditar que sería muy bueno tener lo que es acreditarse

Periodos de prueba a los que se someten para asignárseles una cuota de loterías

DÉCIMA QUINTA: El VENDEDOR (A) que desee optar por una cuota de Lotería se someterá a un periodo de prueba de dos meses a partir de la fecha del primer retiro, mediante el cual se le otorgará lotería (popular, nacional, bajo la modalidad de excedente e instantánea). En ese periodo deberá demostrar su idoneidad para la asignación de la lotería como cuota, logrando en tal lapso en la herramienta denominada "Evaluación del Vendedor", un resultado de "Excelente" o "Muy Bueno".

Si el vendedor (a) no supera el periodo de prueba, se le cancela la condición de vendedor (a) autorizado(a) previa autorización de la Gerencia General y podrá solicitar nuevamente la cuota de Lotería Popular, Lotería Nacional e Instantánea un año después de la fecha de su cancelación.

En los casos en los cuales el VENDEDOR (A) alcance categoría en solo uno de los productos únicamente se le realizará el contrato por la lotería en la que haya alcanzado en la herramienta denominada "Evaluación del Vendedor", un resultado de "Excelente" o "Muy Bueno".

El Departamento de Administración de Loterías será responsable de darle seguimiento al cumplimiento de esta cláusula. Esta cláusula se aplica para vendedores directos y los vendedores socios de Cooperativas.

Indica la señora Evelyn Blanco:
Esto es en este momento ya estamos aplicando dos meses de prueba, entonces cuando un vendedor firma no se le da la condición de una vez con lotería cuota, sino con un excedente, prueba que realmente puede realizar la labor del vendedor y cuando se le hace la evaluación tiene que tener excelente o muy bueno, si cumple con estos se le asigna la lotería ya vía cuota, sino como dice aquí se le da solo por la que adquiere ese puntaje o no se le da ninguna lotería pues si ninguna de las dos obtuvo un puntaje superior a muy bueno

La señora Urania Chaves señala:
Esa evaluación se hace después de que se les capacita a ellos, se les da alguna capacitación de servicio al cliente, de devolución, capacitaciones como ese tipo, y después lo otro es un año después de la fechas o cancelación, yo veo que un año es mucho no sé qué piensan los compañeros, no sé si podría ser seis meses u ocho meses, pero un año es mucho tiempo, talvez la persona aprenda y de verdad está interesado en ser vendedor de lotería y quiera regresar antes, no sé un año yo veo como mucho tiempo.

Comenta la señora Esmeralda Britton:
En realidad, a mí no me parece mal, pero si cuando vuelve volvería en esa misma en ese mismo estatus.

La señora Evelyn Blanco señala:
Si señora, volverían en condición de prueba, no se le podría dar de una vez, porque habría que ver si ya reúne las condiciones, y talvez doña Urania si efectivamente cuando se había puesto en uno de los puntos anteriores que ellos tienen que llevar todo un proceso de inducción, que es que se reúnen con todo lo que es la parte de administración de loterías, con los compañeros de pago de premios donde se les explica todo verdad, las técnicas y otra serie de aspectos, pero si los vendedores llevan una inducción previo a iniciar la venta, eso sí.

La señora Presidenta consulta
Y esa inducción tiene como algún tipo de evaluación antes de definir si se le va a dar la condición de vendedor.

Indica la señora Evelyn Blanco:
No, se le da la inducción y tiene esos dos meses de prueba, esa seria de la evaluación, cuando ellos vienen hacen el trámite, hacen la inducción, tienen esos dos meses de prueba y se les aplica la evaluación.

La señora Esmeralda Britton señala:
Pero como un quiz o algo así, porque es importante saber que ellos van a la calle y si talvez están vendiendo, pero no sabemos si realmente están no sé, el trato de servicio al cliente si es el más adecuado y demás, o si realmente lo conocieron o no, porque para muchos vender lotería es sentarse en una esquina con la lotería y que la gente le pida, pero si usted puso una promoción en ese momento y la persona no sabe ni cómo explicarla, todo eso debería de tomarse en cuenta, como un pequeño quiz o algo así, alguna cosa ahí que no tiene que ser exactamente escrito verdad, sino más bien como practico o que los supervisores cuando estén en ese periodo de prueba vayan y les caigan así como de sorpresa, no sé de alguna forma de que nosotros podamos ver que realmente las personas que se están yendo por ese proceso estamos realmente llevando buenos perfiles de vendedores a la calle.

La señora Evelyn Blanco indica:
Ok, entonces vamos a aplicar dos cosas, finalizada la inducción que se aplique una evaluación y durante esos dos meses a parte de la evaluación que se aplicaría para medir el excelente y muy bueno que también se hagan visitas de campo, para ver como dicen el cliente incognito.

Herramienta de evaluación del vendedor

DÉCIMA TERCERA: LA JUNTA verificará la idoneidad del **VENDEDOR (A)** mediante la herramienta denominada "Evaluación del Vendedor", misma que contempla factores como cantidades de compra, fidelidad de retiro, cantidad devuelta de lotería, u otro que establezca, por lo que el **vendedor (a)** debe alcanzar las categorías de "Excelente" y "Muy bueno" durante los últimos tres meses previos al vencimiento del contrato para que proceda la prórroga del mismo. Para lo anterior, el vendedor (a) debe de retirar la totalidad de las cuotas de lotería asignadas; si no retira una de las loterías, no se le prorrogará el contrato.

En caso de no renovarse el contrato, la Junta informará al vendedor (a) con un mes de anticipación a la fecha del vencimiento del contrato y que el mismo no va a ser renovado.

El Departamento de Administración de Loterías será responsable de darle seguimiento al cumplimiento de esta cláusula y deberá comunicarlo de manera oportuna al Departamento de Ventas.

Sobre esta, si quería hacerles un recordatorio que cuando trajimos lo de la evaluación del vendedor, vimos que estamos analizando a nivel del sistema, porque aquí digamos serían condiciones que, obviamente si decimos que por el tema de la pandemia no se van a evaluar ciertos sorteos pues eso les da la excepción a todos, ahora obviamente si un vendedor está en periodo de prueba, pero se le presentó un asunto de salud o algo ya de caso fortuito, cualquier otra situación lo que estamos es ajustando el sistema para poner esos casos y que esos sorteos pues no les aplique pues es una situación justificada, entonces aquí si quería hacer la aclaración porque viene pues con todo lo que hemos venido hablando de cómo mejorar esa oportunidad y facilitarle también al vendedor esas condiciones de que si pasa algo pues tampoco se le vaya a ver impactado la evaluación del vendedor.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Porque ahí dice que tiene que haber tenido muy bueno o excelente en los últimos tres meses previos al vencimiento del contrato, porque en todos los otros, no sé si cada trimestre les va hacer la evaluación y salió, malo, malo, malo y en los últimos tres meses salió muy bueno, no debería ser mantenerse constante entre muy bueno y excelente durante todo el año.

Comenta la señora Evelyn Blanco:
Es que si lo poníamos así nos decían que éramos muy estrictos, entonces más bien lo que valoramos fue como flexibilizarlo aquí, pero si ustedes me dicen que siempre tiene que mantener durante el año el excelente y muy bueno, pues lo dejamos este excelente y muy bueno, o pusimos porque precisamente como ellos están en un inicio, pues buscando clientela y buscando condiciones del mercado, porque puede ser gente que ya haya tenido apoyo con otro vendedor y que más bien sean esos representantes que ya tienen la experiencia, pero puede venir una persona que es completamente nueva en el negocio de la lotería y los primeros meses sean como el arranque para ir buscando clientela, ir buscando el puntito y todas esas cosas, entonces consideramos que talvez los primeros meses ser como un poquito más flexibles y ya los últimos tres meses si tiene que mantener el excelente y muy bueno, porque ya estaría próximo a finiquitar si firma o no el contrato verdad, entonces era como para apoyarlos ahí, talvez es que hay casos que sabemos que ya tiene

la clientela, pero hay gente que del todo está buscando una oportunidad y nunca ha vendido lotería, entonces como para probar.

Consulta la señora Esmeralda Britton:
¿Pero eso es solo para vendedores nuevos?

Señala la señora Evelyn Blanco:
Si esta parte si, este si sería porque esto ya es para la incorporación de vendedores, porque veamos que lleva todo lo que son los temas de inducción, estos son los que están todavía en periodo de prueba.

Implementación de herramientas y medios de pago

VIGÉSIMA SEGUNDA: (EL / LA VENDEDOR (A)) de lotería se compromete a implementar diferentes herramientas y medios de pago que existan para que los clientes puedan adquirir los productos de LA JUNTA.

Esto es motivándolos, porque si bien es cierto les hemos hecho bastantes capacitaciones con Sinpe Móvil, hicimos la página de vendedores destacados. Sabemos que, pues muchos participaron, pero otros no, entonces aquí también para que exista un compromiso de parte de ellos, que busquen en esas otras herramientas y que también cuando la Junta las establezcan pues que ellos participen.

Entonces esos serían los puntos medulares principales, de los ajustes del contrato del Artículo 10, el medular de estos es poder incorporar todo lo que es la obligatoriedad de participar en capacitaciones y que vamos hacerle estos ajustes. También el tema de la lotería instantánea, como les decía ni siquiera el 50% de nuestros vendedores están retirando la lotería instantánea y nos parece que es muy importante que, así como llevan la nacional y la popular pues se sientan en la obligación de llevar un producto que en este momento y lo ha demostrado del año anterior, es uno de los que ha presentado mayor crecimiento en el portafolio. Entonces en este caso quedaría con las observaciones que me hicieron que son básicamente en lo que es unificar lo de capacitaciones, reuniones y sesiones de grupo para acreditar y que al menos alcancen un 80%, lo de la prueba verdad que se haga la inducción, aplicarles el quiz, y aplicar el cliente incognito cuando ya estén en trabajo de campo.

Consulta la señora Presidenta:
Esto es para los vendedores nuevos, pero también para los que van a renovar.

Indica la señora Evelyn Blanco:
Si lo de las capacitaciones, la idea es que por ejemplo todo eso de las capacitaciones vamos a tener que firmar una adenda sobre estos artículos para que, también ellos estén en la obligación de participar de las capacitaciones, o sea no es solo a los nuevos a los que le vamos a obligar, o sea todos los vendedores que ya tienen un contrato firmado hoy. Van a tener que firmar una adenda porque esto de las capacitaciones es obligatorio, y el otro tema es que también vamos a modificar el concepto de categorización del vendedor, porque recordemos que cuando se lanzó se puso como categorización del vendedor, pero ahora estamos cambiando a evaluación del vendedor. Entonces esos son de los aspectos que estamos de una vez ajustándolos en este contrato, y eso sería doña Esmeralda lo que van a tener que firmar, los nuevos entrarían con todos estos ajustes y a los que ya están es firmar esas cláusulas que pues tendríamos que hacerles una adenda a todos o en la renovación de contratos.

Indica la señora Esmeralda Britton:
Claro, pero ahí es donde va mi pregunta, digamos si vamos a tener la evaluación para que ellos tengan me imagino que malo, muy malo, regular y bueno, y excelente, esas como cinco categorías, pero ellos van hacer evaluados que una vez al año o cada tres meses igual que los demás o como lo vamos a evaluar.

La señora Evelyn Blanco indica:
Los actuales es como estamos operando en este momento, los actuales nosotros evaluamos cada tres meses, en este momento a todos se le aplica la evaluación del vendedor trimestralmente, pero a los nuevos como están en un periodo de prueba entonces a ellos se les evalúa estos dos meses, pasan la prueba y después ese primer año al final llegando casi a los últimos tres meses ahí es donde tienen que tener al menos ese nivel de excelente y bueno.

Comenta la señora Esmeralda Britton:
Entonces ahí dice don Arturo que, si se le puede asignar también puntuación a los medios de pago, cuantos más medios de pago o más puntos, gana el vendedor, o sea no sé si usa Sinpe Móvil y no sé acepta tarjeta de débito como aquella del banco popular, por ejemplo, o la tarjeta de gallo tapado, o que se yo, entre más medios tenga, más puntos gana, eso es una observación.

Señala la señora Evelyn Blanco:
Ok, le doy puntos, pero no le quito condición, vamos a ver si lo entiendo ahí, digamos yo le daría puntos extras, pero no le quitaría si una persona no usa Sinpe Móvil, no le restaría puntos, por ejemplo, solo le suma, no le resta.

Indica la señora Presidenta:
Si también, sino no hay motivación para que los agregue o si.

Comenta la señora Evelyn Blanco:
Por eso el tema es ese, sabemos que hay algunos que han entrado en Sinpe Móvil, no todos. Entonces aquí lo que quería consultar es si ustedes lo visualizan como una obligación de que ellos utilicen Sinpe Movil, entonces yo les tendría que restar punto, si más bien es que como una iniciativa y como lo pusimos aquí verdad, como para que ellos se vayan familiarizando con más tecnología es que, implementen esas herramientas y medios de pago, pero entonces aquí seria o solo le acredito o también si no lo hace, le resto.

El señor Arturo Ortiz señala:
Es que como le pones ahí, se compromete. Ese se compromete y no cumple y no pasa nada, entonces quitar la palabra se compromete, porque no pasa nada si no lo hace, entonces o se compromete hacerlo o no pasa nada, entonces como logramos que él se sienta de verdad comprometido y lo haga verdad, porque si hay diferentes medios de pago y él sigue con la misma, el mismo banquito ahí en la esquina y no puedes hacer nada al respecto pues él no va cambiar.

Señala la señora Evelyn Blanco:
Se los consulto porque para nosotros quitar y poner puntos no está bien, el tema es que lo que no quisiera verdad, que vengamos y digamos si ya es obligatorio y que se nos vayan a venir, es previniendo a que se nos vengan las cartas, pero yo no tengo ningún problema, o sea si lo ponemos como dice don Arturo: se comprometen, entonces le vamos a dar puntos, por ejemplo, los que ya tenemos en este momento establecidos, si tiene Sinpe Móvil y si participa de vendedores destacados, que digamos que son las que ahorita ya la institución pues ha formalizado, ahora como dice doña Esmeralda, bueno sabemos que están ahora Banco Popular, y sabemos que hay datafonos y hay otra serie de aspectos, entonces como ir agregando puntos en ese tipo de tecnología y herramientas.

Señala la señora Esmeralda Britton:
Ahora un tema por ahí, porque por ejemplo ok se afiliaron a Sinpe Móvil, pero cuando la gente les pregunta ellos dicen que no, entonces tienen Sinpe Móvil, pero nunca lo usaron. Entonces no hay un incentivo, porque lo tengo afiliado lo reporte en la Junta, pero solo la Junta me traslada verdad, pero les da pereza, les da miedo y entonces no lo usan. Entonces como asegurar, ok lo aceptan, pero realmente están recibiendo pagos por Sinpe Móvil, porque eso es lo que interesa verdad, que la gente se anime, mira no ando plata, pero bueno puedo hacerle una transferencia por Sinpe Móvil.

Indica la señora Evelyn Blanco:
Sí, es que digamos ahí efectivamente, yo puedo medir que participe de reuniones, capacitaciones y sesiones, porque yo tengo una lista de asistencia, como hago para validar que efectivamente los 1600 vendedores o 1800 me dicen que si lo usan y no lo están usando; como hacemos para validar que efectivamente ellos aunque digan que lo usan puede que no lo estén usando, ese es el tema, y como habría que ver entonces a quienes mandamos para que hagan todo ese levantamiento de trabajo de campo, que eso es lo que habría que medir de lado de nosotros, como haríamos para poderlo medir verdad, porque

estamos hablando que son 1800 y más los que queramos firmar más adelante. El tema es comprobación, porque es que la capacitación eso si es muy fácil porque sabemos que hay listas de asistencia, se va aplicar en Google Forms, para que la gente demuestre que estuvo, y bueno todas esas cosas van a ver incentivos. En este caso estoy dándole vuelta de como hacemos para efectivamente comprobar que Evelyn Blanco es vendedora que dice que usa Sinpe Móvil y efectivamente está vendiendo con Sinpe Móvil. Sería darle vuelta para ver cómo hacemos nosotros para poder constatar eso, eso es lo único que me preocupa, o sea que lo digan, me lo van a decir, que lo hagan esa es otra historia verdad.

Señala la señora Esmeralda Britton:
Pero talvez nosotros podemos promoverlo como ponía don Arturo ahí, con que ellos tengan un cartelito o algo que diga: "acepto Sinpe Móvil" ya con eso por lo menos.

Indica la señora Evelyn Blanco:
Pero esa publicidad si la hicimos y de hecho se han hecho afiches, y lo habíamos hecho en las reuniones con Junta Directiva. Recuerdan, cuando hicimos la actividad del gordopolis y todo, que les dimos brochecitos y les dimos afiches, y les dimos varias cosas. Si ya se les capacitó y se les dio, el tema es que efectivamente sabemos que hay unos que incluso en las reuniones ellos dicen que ellos venden y más bien gente adulta mayor les gusta y todo, pero el tema es la comprobación de que efectivamente yo digo que lo uso y como hago para demostrarlo, talvez ahí voy a buscar que alternativa podemos plantear para eso, porque sería lo único que me preocupa, como hacemos la comprobación.

Señala la señora Esmeralda Britton:
Pienso que más fácil, que aleatoriamente cada trimestre usted puede seleccionar 100 vendedores y les manda 10 pesos, y si no lo tiene activo ya usted sabe que no lo está usando, como esas transacciones que le hacen a uno para ver si la tarjeta que dio es válida, una cosa así, bueno no sé cuánto es lo mínimo que Sinpe Móvil acepta. Pero se podría verificar, y no a todos, sino que se hace aleatorio, en cada trimestre un grupo diferente, por ejemplo.

Interviene la señora Marcela Sánchez:
Estamos viendo una propuesta de convenio y se están introduciendo muchos aspectos de evaluación del vendedor, y si estoy clarísima de que eso no se puede incorporar en el convenio, tiene que estar por aparte esa evaluación, que es lo que se va a evaluar, quien va aprobar esa tabla de evaluación y demás. O sea, se empezó con una propuesta de convenio y se están hablando aspectos de evaluación que van a tener que ser aprobados, publicados y comunicados para poder aplicarlos, entonces ahí siento como que son dos temas totalmente relacionados, pero que tienen que verse de manera independiente hay un sistema de puntos, voy agregar puntos, voy a quitar puntos, para qué, en que me va beneficiar eso, en la condición de vendedor, para tener más productos, para tener excedente, no sé si es la misma evaluación que tenemos ahora Evelyn, si es diferente, si es independiente entonces ahí me quede perdida yo, que en realidad no sé qué es lo que se está discutiendo, si es el convenio como tal o un sistema de evaluación del vendedor

Indica la señora Evelyn Blanco:
No, yo lo que traía Marce era el convenio tal cual, pero si tienes razón porque la evaluación del vendedor yo la estaba aplicando solo para excelente, muy bueno, bueno y listo, bajo. Este escenario efectivamente más bien sería replantear la evaluación de vendedor para hacerlo bajo este esquema que estamos analizando que sería casi lo de como la licencia que sumo o resto, pero pues con otras variables. Pero entonces si tienes razón que no las podría incorporar en el convenio, sino que tendría que ser un documento aparte de evaluación, para poder incorporarle todo lo que es los puntos por la capacitaciones, las reuniones y las sesiones, otros puntos por aplicar herramientas y medios de paso y aquí entonces sería precisamente eso que apuntas Marcela de ver cómo hacemos, bueno más bien a partir que sea la evaluación como para medir y verificar estos puntos verdad, pero como evaluación, porque más bien sería un documento aparte, pero relacionado con el convenio que sería la evaluación.

Indica el señor Arturo Ortiz:
A mí me parece que no son excluyentes en el tanto, en el convenio se me haga saber a mí que estoy aspirando a vendedor, de que se me van hacer una serie de evaluaciones que consisten en esto y esto, más bien me están informando en el convenio que estoy firmando, que tengo que asistir a las capacitaciones, que tengo que usar todos los medios de pago posibles, o sea para mí no es que le estoy aplicando la evaluación en este documento, sino que me están incluyendo todas las reglas del juego que voy a firmar yo en el convenio donde me están informando de cómo me van a valorar, entonces para mí no son excluyentes de ninguna manera.

La señora Esmeralda Britton indica:
Si talvez el detalle, de cómo se hagan y que se puedan cambiar en el tiempo, van en el documento aparte, pero que en el convenio se mencione que esta todo eso para que no los vayan.

Señala el señor Arturo Ortiz:
Si no es en el convenio, entonces a donde, cuando me van a informar, es el momento oportuno cuando yo soy aspirante, entonces que en el convenio vengan todas las reglas del juego, no es que ahí me van a evaluar en el convenio, me van a evaluar en el proceso después cuando ya firmé y en el año que estoy de prueba, que mencionó Evelyn y ahí si me aplican todo lo que el convenio decía, pero yo fui enterado en el convenio que firmé.

La señora Presidenta señala:
Como dice Marcela ahí, porque a ella le preocupa los actuales, los nuevos no. Porque se meten en el convenio y listo, pero los actuales serían una adenda al convenio actual para decirles que se está agregando todo esto, es así.

Comenta la señora Marcela Sánchez:
Sí doña Esmeralda. Yo entiendo don Arturo no son excluyentes, yo creo que yo lo dije así son relacionados y yo lo veo como un anexo al convenio donde se le digan que es lo que se le va a evaluar y cuál es la finalidad de esa evaluación y que gano y pierdo yo, cuando me

evalúen, y los nuevos a mí no me preocupan, esas son las reglas del juego, yo se las expongo como institución y si a usted le sirve perfecto y sino pues ni modo. Esas son las reglas del juego que yo establezco, pero yo ya me imagino a los actuales, a los que tienen que renovar, a los actuales vendedores de lotería, artículo 10 incluso a los socios comerciales. Yo me los imagino con mil y una nota, que antes no se hacía así, que como que me evalúan que antes era para excedentes ahora es para esto, lo digo por experiencias que hemos pasado. Entonces a mí sí me parece que es importante considerarlo, y revisar bien el punto, estoy totalmente de acuerdo, hay que evaluar, hay que pedir resultados y para algo tiene que servir la evaluación, lo dijo doña Urania al principio, y lo dijo, no sé si fue en esta reunión o en una reunión anterior, que quede positivo es cuando usted sepa que lo van a evaluar para mejorar, para tener una mejor condición, pero vista la gente con los señores vendedores cómo se comportan, si es importante tenerlo en cuenta y tenerlo muy claro para cuando vengan las objeciones de las cooperativas, de los socios comerciales, de los vendedores actuales y demás, porque me están evaluando, porque me están cambiando las reglas del juego, nos lo hacen para cuando es darles excedentes, que no les gustaba el termino categorización, que no les gustaba el triple A porque se sentían una batería, y cosas así similares entonces me parece que si es importante estudiarlo desde ese punto de vista.

Señala la señora Esmeralda Britton:
Y yo creo que aquí lo que habría que hacer, también es una estrategia de comunicación previo a firmar el convenio, para que ellos sepan que esos cambios vienen y en que les beneficia a ellos tener esas capacitaciones y todo ese tema para que cuando lleguen ya llegan con el consentimiento informado de que eso va pasar.

Comenta la señora Urania Chaves:
Yo creo importante que ellos sepan la función que tienen para la Junta, importantes que son para la Junta, tan socio estratégico es un vendedor por artículo 10, como son los otros, los que acaba de decir doña Marcela, como es el consorcio, yo creo que todos son importantes para la Junta, porque todos suman y entonces por ahí es donde deberíamos de decirles que nosotros estamos con un objetivo que es mejorar la experiencia del cliente, mejorar la experiencia del cliente trae implícito en colocar mayor cantidad de productos que tiene la Junta de Protección Social y para colocar los productos yo tengo que revisar si estoy rindiendo con eso, si estoy colocando la lotería, como la estoy colocando como estoy tratando al cliente, como estoy comercializando esos productos. Yo creo que hay que hablar con ellos, de que evaluar nos permite mejorar, tener oportunidades de mejora, entonces si los actuales van a brincar, a saltar y todo, yo creo que es un proceso de "profesionalización" de los vendedores, de la fuerza de ventas de la Junta y por algo hay que empezar.

La señora Presidenta señala:
Ellos tienes que entender el beneficio que eso implica para ellos, que van a mejorar sus ventas también.

La señora Urania Chaves indica:
Exacto, por algo hay que empezar, entonces por ahí talvez eso les va servir como marco referencial a doña Evelyn y al equipo para ver como preparan un discurso bien para hacerlo

llegar a ellos, que se sientan parte, eso que dice doña Fanny que se sientan incluidos, que se sientan que son muy importantes para nosotros.

Señala la señora Evelyn Blanco:
Nada más a modo de referencia, este tema del contrato precisamente al verse hoy, por eso se iba a incluir o bueno, esa esa idea que nosotros tenemos ahora arrancamos el miércoles las reuniones ya con las del tercer trimestre y uno de los temas que se iba a exponer en las reuniones con los vendedores precisamente era el contrato del artículo 10 y sus modificaciones. De hecho, el miércoles que nos reunimos con las cooperativas se les explicará a los señores Gerentes cuáles son esos cambios para que también ellos sean voceros con sus vendedores.

La señora Urania Chaves comenta:
En relación con lo que externó doña Marcela, yo creo importantísimo esa adenda, que los vendedores sepan cómo me van a evaluar, o sea esa adenda o ese anexo, no sé cómo se le va llamar, anexo para los nuevos, adenda para los que ya están, donde se les informe el paso a paso, la metodología, como se va a operacionalizar eso que está escrito en el convenio, para que no sea una cita a siegas, que usted no sabe a qué va.

La señora Esmeralda Britton señala:
Y no solo eso, sino que lo usan los otros para desinformar a la gente de que la Junta quiere hacer esto o aquello, como siempre lo hacen, igual no lo podemos evitar, pero por lo menos ir adelante con una estrategia de información y de comunicación con ellos.

Acuerdo JD-463-B
Visto los oficios JPS-GG-0873-2021 de fecha 30 de junio del 2021 suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General y JPS-GG-GPC-633-2021 de fecha 29 de junio del 2021, suscrito por la señora Evelyn Blanco Montero, Gerente de Producción, Comercialización y de Operaciones.

La Junta Directiva Acuerda:

1. Unificar las cláusula Vigésima y Vigésima primera, de tal forma que todas las actividades a las que convoque la Institución (focus group, reuniones y capacitaciones) se asignen en una única cláusula e indicar que deben participar al menos al 80% de todas las actividades programadas y que la se diseñe una mecánica, similar a licencia de acumulación de puntos, la cual sirva de insumo para la herramienta de Evaluación del vendedor.

2. En la cláusula vigésima segunda de métodos de pago, diseñar una mecánica, similar a licencia de acumulación de puntos, la cual sirva de insumo para la herramienta de Evaluación del vendedor y entre más métodos de pago posea más puntaje se brinde.

3. En la capacitación del inicio de periodo de prueba aplicar un tipo "quiz" para evaluar los conocimientos adquiridos, posteriormente ir a realizar una visita como cliente

incógnito para evaluar que el vendedor aplique los conocimientos y que, de un muy buen servicio, y esto sirva de insumo en la herramienta de evaluación del vendedor. Este punto de forma aleatoria, ya que, por la cantidad del recurso humano, no se podría aplicar a todos los vendedores.

4. Ajustar el documento de Evaluación del vendedor incluyendo lo descrito anteriormente y estableciendo los rangos de los puntajes, el cual se considera complemento a este convenio.

5. Cuando se cuente con el documento aprobado realizar una estrategia de comunicación al vendedor de los aspectos a evaluar.

6. Definir si este nuevo convenio aplica solo para nuevos vendedores o para todos.

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia de Producción y Comercialización. Infórmese a la Gerencia General

Artículo 19. Oficio del Consorcio GT-VS-KN-BET
Se presenta nota del 17 de junio de 2021, suscrita por el señor Roy Martin Solano Aguilar, representante del Consorcio GT-VS-KN-BET, en el que indica:

El suscrito **ROY MARTIN SOLANO AGUILAR**, cédula de identidad número 107130439, en mi condición de representante del Consorcio **GT-VS-KN-BET** con el debido respeto manifiesto:

1. El día 20 de mayo de 2021 interpuse un Recurso de Reposición en contra del acuerdo JD-289 correspondiente al Capítulo I), artículo 2) de la Sesión Extraordinaria 28-2021 celebrada el día 13 de mayo de 2021.
2. A la fecha no he recibido ningún tipo de respuesta, lo cual ha generado una incertidumbre jurídica que no es conforme con el ordenamiento jurídico.

Con base en lo antes expuesto solicito se resuelva el recurso interpuesto.

Se da por conocido.

Se retira de la sesión la señora Evelyn Blanco.

Por haberse extendido esta sesión, se excluye el Capítulo VII. Temas Fomuvel y tema de Control de Acuerdos, a solicitud de la señora Marilyn Solano. Se aprueba la solicitud y se traslada para la Sesión Extraordinaria 41-2021.

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

Evelyn Ramírez Vindas
Secretaría de Actas