ACTA ORDINARIA 57-2022. Acta número cuarenta y seis correspondiente a la sesión ordinaria celebrada por la Junta Directiva de la Junta de Protección Social de manera presencial, en la Sala de Sesiones de Junta Directiva de la Junta de Protección Social, a las diecisiete horas con cincuenta y cinco minutos del día catorce de noviembre del dos mil veintidós, presidida por la señora Esmeralda Britton González, Presidenta de la Junta Directiva y con la participación de los siguientes miembros, Arturo Ortiz Sánchez, Vicepresidente; Urania Chaves Murillo; secretaria, Fanny Robleto Jiménez, Wilfrido Castilla Salas y Margarita Bolaños Herrera

Ausente con justificación: El señor Luis Andrés Vargas Garro quien es sustituido por el señor Wilfrido Castilla Salas, la señora Carolina Peña Morales quien es sustituido por la señora Margarita Bolaños Herrera y el señor Osvaldo Artavia Carballo

Participan de manera presencial los funcionarios: La señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, la señora Marcela Sánchez Quesada, Asesora Jurídica; señor Luis Diego Quesada Varela, en condición de Asesor de Presidencia, la señora Karen Fallas Acosta y el señor Wilser Guido Carvajal, de la Secretaría de Actas.

CAPÍTULO I. APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA
ARTÍCULO 1. Lectura y aprobación del orden del día

La señora Marilyn Solano Chinchilla procede a leer el orden del día:

SECCION	TEMA
INICIO	
CAPÍTULO I	**APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA**
CAPÍTULO II	**FRASE DE REFLEXIÓN**
CAPÍTULO III	**APROBACIÓN DE ACTA EXTRAORDINARIA 54-2022, ACTA ORDINARIA 55-2022, ACTA ORDINARIA 56-2022 y ACTA DE CONSULTA FORMAL 17**
CAPÍTULO IV	**INFORME DE LA SEÑORA PRESIDENTA Y DIRECTORES (AS)**
CAPÍTULO V	**AVANCE SEMANAL SOBRE TEMAS DELEGADOS A LA GERENCIA GENERAL**
CAPÍTULO VI	**TEMAS ESTRATEGICOS**
	Avance de Gestión Social sobre planteamiento de proyectos productivos para las OBS
	Como avanzamos con temas de CIBERSEGURIDAD
CAPÍTULO VII	**TEMAS EMERGENTES**

	Oficio JPS-GG-1606-2022. Resolución CGR en relación al cartel Centauro
	Pauta Comercial (SINART-GPC)

La señora Presidenta somete a votación el orden del día.

ACUERDO JD-657
La Junta Directiva acuerda aprobar el orden del día de la sesión ordinaria 57-2022. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

CAPÍTULO II. FRASE DE REFLEXIÓN
ARTÍCULO 2. Frase para reflexión

La señora Presidenta presenta la siguiente imagen de reflexión:

La señora Presidenta presenta:
Nos aplica muy bien en la vida, pero también en lo que estamos haciendo en la Junta de Protección Social, es posible que algunas cosas no es que terminen, sino que se van a transformar para que puedan empezar a otras no es que, por ejemplo, vamos a dejar de vender lotería para tener apuestas deportivas, pero si vamos a tener que hacer cambios en lo que hacemos, en la estructura que tiene la Junta, en la forma cómo trabajamos, para qué otras cosas pueden iniciarse, creo que es algo que tenemos que tener claridad porque a veces nos aferramos a lo que estamos acostumbrados a hacer, entonces no damos esa oportunidad, ese posible cambio de otras cosas mejores que pudieran venir, porque estamos aferrados a lo que conocemos, es un comportamiento, pienso que es normal de los seres humanos, de cerrarnos,

de acostumbrarnos a lo conocido, y entonces a veces nos cuesta ese salto, tal vez a esa incertidumbre de un cambio, pero que muchas veces es lo que necesitamos hacer para que vengan cosas mejores. No sé si alguno quisiera reflexionar sobre este punto.

El señor Wilfrido Castilla Salas añade:
Yo creo que la frase pues usa el termino de lección aprendida que cierra ese capítulo, pero ese capítulo nos da una gran enseñanza, que hicimos bien y que hicimos mal.

La señora Presidenta comenta:
Muy bien, de hecho, siempre es importante ese análisis en retrospectiva de que no hicimos bien, qué cosas se pueden hacer diferente y que realmente tengamos esa claridad, y no emprender a lo loco sin analizar qué cosas hicimos en el pasado, que tal vez no funcionó y vamos a replicarlo y obviamente vamos a volver a fracasar.

El señor Arturo Ortiz Sánchez añade:
Definitivamente, la frase aplica para todos los aspectos de la vida de las personas, como bien explican ustedes, no es que necesariamente tenemos que pensar en que algo termina, termina porque podemos hablar de diferentes etapas porque es diferente una cosa que pasa en una etapa a otra y en ese caso, por ejemplo, lo que dejamos atrás es esa etapa, definitivamente, nosotros aquí en la Junta tenemos que proponernos estar siempre haciendo cosas nuevas. Entonces necesariamente vamos a tener siempre que estar innovando y estar listos, así como cambian los tiempos cambiar nosotros. La frase se aplica definitivamente en la Junta de Protección Social porque para nosotros es casi obligatorio estar siempre haciendo negocios nuevos.

La señora Urania Chaves Murillo amplia:
Esta frase me hace recordar la historia de una vaca que se murió, una familia que tenían una vaca, vivían en un ranchito y ellos se dedicaban a ordeñar a la vaquita, sacaban dos botellas de leche, y lo vendían. Y un día se mató a la vaca; esto va a pasar en la vida, van a vivir en una zona de confort, con las dos botellas de leche y solo con eso viviendo aquí; entonces el compadre, lo que hizo fue que mató a una vaca y se fue. ¿Y qué pasó? Al día siguiente cuando se levantaron y se dieron cuenta que no estaba la vaca que estaba muerta, tuvieron que reinventarse, a ver qué hacían. Nuevamente llegan los compadres de visita y vieron que el ranchito no estaba y que había servido ese acto de haber matado a la vaca en ese momento porque esa gente tuvo que reinventarse, tuvo que empezar a pensar cómo vivir si ya no tenían las 2 botellas de leche y en ese proceso reinvención, lograron desarrollar todos sus dones, y a la hora de desarrollar sus dones entonces cambiaron, cuando regresó el compadre ya no tenían una casita, tenían una casota y ya estaban en otras condiciones entonces esto me lleva a pensar que a veces los cambios son forzados. A veces son fáciles, pero a veces también son difíciles de aceptar.

A nosotros nos tocó en la pandemia tomar decisiones y hacer cambios forzosos y en medio de la incertidumbre y del miedo apostar por un canal digital y estamos en un proceso de transición, lo importante es que todos los colaboradores estén en esa misma sintonía de estos procesos de cambio porque aferrarse a la vaquita es muy fácil para estar en la zona de confort y si es necesario que todos estemos matriculados a ese cambio que eso potenciará a la Junta de Protección Social en favor de cumplir con la misión que se había encomendado.

La señora Presidenta acota:
Muchas gracias doña Urania, muy bien.

CAPÍTULO III. APROBACIÓN DE ACTA EXTRAORDINARIA 54-2022, ACTA ORDINARIA 55-2022, ACTA ORDINARIA 56-2022 y ACTA DE CONSULTA FORMAL 17
Artículo 3. Lectura y Aprobación de Acta Extraordinaria 54-2022, Acta Ordinaria 55-2022, Acta Ordinaria 56-2022 y Acta de Consulta Formal 17

- Se procede con la revisión del acta extraordinaria No. 54-2022.

La señora Presidenta somete a votación el acta de la sesión extraordinaria 54-2022.

ACUERDO JD-658
La Junta Directiva acuerda aprobar el acta extraordinaria 54-2022 celebrada el 27 de octubre de 2022. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

- Se procede con la revisión del acta ordinaria No. 55-2022.

La señora Presidenta somete a votación el acta de la sesión ordinaria 55-2022.

ACUERDO JD-659
La Junta Directiva acuerda aprobar el acta ordinaria 55-2022 celebrada el 31 de octubre de 2022. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

- Se procede con la revisión del acta ordinaria No. 56-2022.

La señora Presidenta somete a votación el acta de la sesión ordinaria 56-2022.

ACUERDO JD-660
La Junta Directiva acuerda aprobar el acta ordinaria 56-2022 celebrada el 4 de noviembre de 2022. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

- Se procede con la revisión del acta Consulta Formal 17-2022.

La señora Presidenta somete a votación el acta de Consulta Formal 17-2022

ACUERDO JD-661
La Junta Directiva acuerda aprobar el Consulta Formal 17-2022 celebrada el 03 de noviembre de 2022. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

CAPÍTULO IV. INFORME DE LA SEÑORA PRESIDENTA Y DIRECTORES (AS)
Artículo 4. Página Web que ofrece puestas deportivas ilegales.

La señora Presidenta presenta:
Me parece muy importante una noticia que nos compartió temprano doña Urania que es preocupante, no la he leído es bastante larga, que dice; lanzan apuesticas.com en 30 cantones, obviamente que esto es absolutamente ilegal, no sé cuál será su posición, pero me parece que lo más grave es que está avanzando con la institución, no sé a qué se referirá, pero sí me parece que sería importante que le diéramos seguimiento Marcela para ver qué acciones se recomienda tomar con respecto a esa página que es totalmente ilegal y que está promoviendo apuestas de cualquier tipo y que debemos de tomar medidas ya y al estar en margen de la ley entonces pues revisar que acciones podemos realizar para bajar esa página lo antes posible.

La señora Marcela Sánchez Quesada añade:
Efectivamente hay que hacer un seguimiento, ver de qué se trata esta página, qué es lo que se está ofertando, qué tipo de juegos están ofertando, pero adicionalmente como hay algunas informaciones que determinan que hay ciertas municipalidades que han dado licencias de funcionamiento o patentes para eso, puede que una de las acciones que la Junta puede tomar también está en impugnar esas licencias o patente que han dado esas municipalidades, eso puede implicar y hay que revisar en qué estado están, si hay que hacer alguna acción administrativa o de una vez a los tribunales de justicia para un contencioso administrativo e impugnar esas licencias comerciales.

La señora Presidenta agrega:
Tiene una opción ahí que dice que la junta ha autorizado y abre un Whatsapp ahí.

La señora Marcela Sánchez Quesada indica:
Independientemente de eso, en la página, como tal me parece muy importante entrar por las patentes.

La señora Presidenta propone:
Podemos tomar un acuerdo en ese sentido para darle a la Asesoría Jurídica o al área comercial, a la gerencia de producción.

La señora Marcela Sánchez Quesada añade:
Si, para que Evelyn se organice con su gente.

La señora Presidenta informa:
Pero tiene que ser como ya.

La señora Fanny Robleto Jiménez expone:
Me llama la atención porque acabo de abrir la página, a ver y, señala vendedores de loterías con el fin de agremiar a todas las personas trabajadoras en donde su principal actividad es la venta de loterías y apuestas electrónicas.

La señora Presidenta comenta:
Desgraciadamente nosotros tardamos mucho para salir al mercado con estas opciones y en donde usted no hace algo otros lo van a hacer, eso es clarísimo. Entonces, hemos sido lento en este proceso, la Junta desde 2009 tiene la posibilidad de hacer apuestas deportivas y no hemos avanzado en ese mercado, intentos que hemos tenido que fueron recientes, el año pasado, o sea 10 años atrás no hubo ninguno, o sea había intenciones y qué bonito tener apuestas, la ley lo dice y ahora qué vamos hacia el futuro con todo lo que se está realizando. Entonces, obviamente al dejar esos espacios libres, otros lo van a ocupar y si nosotros no actuamos rápido, esto se puede llenar de apuestas.com y un montón de páginas más que estas 30 al ver esto posiblemente 20 van a ir a buscar a esas apuestas.com o más y entonces tenemos que no solo eso, sino que también sería importante, tal vez incorporar a comunicación también para poder hacer un comunicado recordándole a todas estas instancias, que la único que está facultada para hacer esas autorizaciones es la Junta de Protección Social y ellos no han efectuado ningún tipo, o sea que no se la dado ningún tipo de autorización y yo creo que es importante llegar al fondo de todo esto y actuar con todas las potestades con todo el peso de la ley contra quien sea.

El señor Luis Diego Quesada Varela expresa:
Hay una variable ahí que es el roll y el medio de comunicación honesto, hay un acto ilícito por parte de varias partes en este caso, pues también la pregunta es, qué roll va a jugar nuestro medio de comunicación en un tema como este de ahora en adelante. Entiendo que hay elementos a nivel de comunicación que se pueden entender quizás para otros casos como el derecho a una respuesta, pero en este caso, puede aplicar algo similar al haber una afectación comercial y de hecho un acto ilícito, por supuesto tendría que investigarse, tendría que tomar todas las medidas pertinentes, pero también tomar algún tipo de medida, en este caso le consulto a doña Marcela si la junta puede tomar algún tipo de medida para poder mitigar con relación al número de comunicación.

La señora Marcela Sánchez Quesada explica:
Sí, con relación a la pregunta, queda clarísimo que bueno la institución ha utilizado en algunos momentos recordatorios, instancias a los diferentes medios de comunicación respecto de que la única autorizada para llevar adelante este tipo de juegos, loterías, y por ende publicidad es la Junta de Protección Social.

La señora Presidenta manifiesta:
Recientemente ahora hace como 15 días se mandó un recordatorio.

La señora Marcela Sánchez Quesada amplia:
Exactamente, sí es importante reiterar esto a nivel del medio y si hay en la Ley 1387 que era ley de rifas y loterías del año 50, si hay una norma o por lo menos hay un ítem de la importancia de que los medios de comunicación no se presten para hacer publicaciones de loterías o juegos, que no son los autorizados y no corresponden a la Junta. Hay una norma de los años 50, tal vez puede ser un poco más robusta, pero si la hay y si pudiera tomarse en cuenta eso para cualquier acción, sin demeritar por supuesto la función de un medio que es informar, no podemos demeritar eso, entonces hay que ver que este artículo si es informativo o si es publicidad, verdad que tiene una connotación diferente, para mí es diferente informar

a que haya una publicidad. Aun así, no debería un medio de comunicación social sea cual sea informar respecto actividades ilegales, una cosa es informar respecto de que se está llevando y otra es informar para publicitar, para conocer que existen opciones en el mercado.

El señor Arturo Ortiz Sánchez comenta:
La pregunta que yo me hago respecto a esta noticia es el tema de las patentes que me pregunto a ¿cuál patente se refiere? porque yo no concibo que la municipalidad puede otorgar un tipo de patente para apuestas deportivas electrónicas o de cualquier tipo. Entonces, cuando hablan de patentes, no sé a qué se refiere ya que mencionan la Municipalidad de San José, con el cual considero que hemos tenido hasta ahora una buena relación, me gustaría como utilizar esa buena relación que tenemos como para que ellos nos den un poquito de información respecto a qué clase de patentes se puede estar refiriendo estas personas.

La señora Urania Chaves Murillo comunica:
La junta directiva acuerda solicitar a la Asesoría Jurídica delegar a la Gerencia de Producción hacer una investigación en relación con la noticia del Diario Extra titulada lanzan apuesticas.com en 30 cantones el 14 de noviembre del 2022 y coordinar con la unidad de comunicaciones, estrategias en relación con este tema. Además, presentar a Junta Directiva un informe en las acciones legales relacionadas con apuesticas.com.

La señora Presidenta concuerda:
Sí, me parece bien, vamos a someterlo a votación.

Comentado y analizado el tema, se dispone.

ACUERDO JD-662

- Solicitarle a la Asesoría Jurídica y a la Gerencia de Producción y Comercialización hacer una investigación en relación con la noticia del Diario Extra, titulada “Lanzan Apuesticas.com en 30 cantones”, publicada el día de hoy 14 de noviembre de 2022 en el Diario Extra

- Coordinar con la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas las estrategias por implementar en relación con este tema.

- Presentar a Junta Directiva un informe con las acciones legales propuestas con respecto a la página apuesticas.com

ACUERDO FIRME.

Plazo de cumplimiento: Inmediato.

Comuníquese a la Asesoría Jurídica y a la Gerencia de Producción y Comercialización. Infórmese a la Gerencia General y a la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas.

Artículo 5. Avance de la participación al III Encuentro Nacional de Mujeres de Loterías y Casinos de Argentina

La señora Presidenta presenta:
Quería comentarles un poquito sobre la participación en el tercer encuentro de mujeres en loterías, fue un encuentro que organiza ALEA de Argentina, que conjunta a las 24 loterías en esta realización y en esta unidad, la Vicepresidenta de la Lotería organiza este evento por tercera vez, que lo venía haciendo cada dos años durante la pandemia se interrumpió y ahora esta vez con presencia internacional, donde me involucraron a mí, también participó la Presidenta de la Lotería de Paraguay así como la Secretaría y asistente Ejecutiva de Chile. Esto le dio una gran importancia al evento, participaron mujeres de 13 loterías.

Y bueno primero contarles que todo el recibimiento por parte de las compañeras de Argentina, esto le dio como un nivel mucho más alto a la actividad y bueno, ahí tenemos el comunicado, vamos a comunicar seguro mañana, estamos valorando si sería a lo externo pero más que todo a lo interno porque incluye a todas las mujeres de la Junta de Protección Social, desde la junta directiva hasta el puesto más sencillo que quieran participar en este programa, en este caso eran 44 mujeres de Argentina pero ya se están integrando mujeres de otras loterías e hicimos un chat como primera acción para que pudiéramos estar informados.

En lo que se trató este evento fue de prejuicios que se enfrentan las mujeres en el ámbito de las loterías que son por lo general inconscientes, situaciones que se presentan por ser mujeres, que muchas veces son actitudes de los hombres y de las mujeres que impactan a las mujeres en su desarrollo profesional y con los hombres también, entonces fue muy revelador, la verdad es que no yo esperaba ese tema y fue muy revelador el escuchar diferentes experiencias de mujeres de todo tipo, tanto jóvenes, como grandes con mucha experiencia. Entonces fue muy interesante el poder entender, cuáles son esas cosas que se presentan en las organizaciones, no solo en lotería, lógicamente nosotras estamos enfocadas en el tema de loterías y eso, entonces, ¿cómo crear organizaciones más inclusivas que permitan el crecimiento en todos estos años? Entonces una de las primeras acciones fue que el solicitante se haga un evento similar con mujeres de diferentes loterías, no solo Argentina, sino que también de todos los países de la región latinoamericana.

Entonces, estamos planeando hacer un encuentro de este tipo, yo propuse Costa Rica en abril del próximo año, vamos a ver qué tan factible sea, yo le mande una nota a la presidenta de la WLA y a la secretaria ejecutiva de la junta directiva de la WLA, y bueno, ya hablé con ella temprano y está muy emocionada, le encantó la idea, vamos a ver, porque lo que pedí directamente es que nos patrocinen el evento, sino de adonde salen los recursos, pero no solo eso, sino que pertenece esa proyección y como tal, para mujeres de toda Latinoamérica, es un aspecto muy importante, y me parece importante que haya de todo nivel que puedan aportar.

La verdad es que todas salimos muy apoyadas de esta actividad, además de todos los mismos, digo yo, que tuvieron de la diferencia de algunas de las otras para poder participar en esa actividad así es que me pareció que incluso van a ver acciones muy importantes a lo interno de la junta, que tal vez no los hemos hecho porque ahí se revelan aspectos, por ejemplo violencia de género hacia las mujeres en el ámbito familiar y también su puesto profesional, y bueno, qué sabemos nosotros de la situación que viven las mujeres acá, a mí se me ocurre, por ejemplo trabajar con Talento Humano y hacer una encuesta obviamente anónima para ver cuál es el estatus y si es algún problema organizado, limpio o avanzado para entender

cuáles son las situación y así con el apoyo de ellas tal vez establecer cuál es la situación y también si hay alguna situación que atender y apoyar, cuáles son esas acciones.

Yo entiendo que hay una comisión que algún Gobierno pidió, que existe a nivel de todas las instituciones, tienen que tener un comité interno, como tienen el de discapacidad, me parece que hay una de diversidad, pero eso está más interpretado para otras diversidades, no necesariamente de gente, entonces qué tal si una de las acciones es que se puedan tener esos espacios adonde las mujeres se puedan sentir en un espacio seguro, de comentar cosas porque en esta sesión eran solo mujeres entonces era un espacio muy rico para atender situaciones que enfrentan y que tal vez en otros ámbitos no lo harían.

Entonces eso me recordó muchísimo de la comisión de la mujer y me transporto en aquel momento, entonces realmente era importante, por ejemplo, las unidades de género dentro de las instituciones de las municipalidades y algunas administraciones y algunas instancias estatales también, creo que aquí no existe esa unidad de género, en muchas otras instituciones, si existe, y son las encargadas, por ejemplo de acoso laboral, abuso sexual y otra serie de situaciones que se les presentan a las mujeres o acciones entonces eso es lo que a mí más me llamaría la atención, como potenciar esos liderazgos, cómo eliminar y que se puedan estar enfrentando.

Pero que creo que podemos tener un impacto con junta directiva y veo mayoría de mujeres en la junta directiva, como podemos impactar a que la organización sea más inclusiva, no en el término de cantidades porque vemos claramente que la Junta ha evolucionado mucho más que otras instituciones, por ejemplo, el análisis, la Junta tiene un 43% me parece que es, de mujeres en la institución y 47% hombres, sin embargo, puesto de decisión, es un 53% mujeres y 47%. O sea, hay más mujeres en puesto de decisión que hombres, a pesar de que hay más hombres, eso es totalmente atípico. A mí me llamó poderosamente la atención, porque si esto fuera el INAMU es normal, pero aquí hay más hombres y en un nivel que no es tan equitativo, entonces me llama poderosamente la atención que la mujer a liderado esos puestos lo cual indica que posiblemente han sido los adecuados a la hora de seleccionar las personas que no tienen que ver y eso pues me llena de mucha satisfacción, pero bueno, hay que entender también otros están intentando en esos puestos o para salir así es que creo que es un aspecto interesante.

Aparte que no les puedo explicar la belleza de lugar en donde nos llevaron, San Martín de los Andes es un lugar que parece un cuento de hadas, no se pueden imaginar el lugar tan bonito donde se sostuvo el evento. Pero si contarles que se sacó una declaración de compromiso, qué dice entre otras cosas, verdad, *reconociendo en este acto la importancia que tiene la participación de las mujeres en todos los espacios laborales y comprometiéndonos a desarrollar acciones a nuestro alcance, infladas a temáticas firmamos la intención de construir un espacio común a la representante del programa WLA general para Latinoamérica, y la Presidenta de la Junta de Protección Social, mediante el cual se desarrollarán encuentros de trabajo sobre género, diversidad e inclusión, consideramos que darle relevancia a estos temas de loterías puedan desarrollarse condiciones o equipos de trabajo para la transformación cultural de las organizaciones, para eso mismo compartimos documentos elaborados por la Comisión interdisciplinaria de género del Instituto de juegos*

de azar y otros utilizados en el encuentro que se realizó del 10 al 11 de noviembre en San Martín de los Andes.

Les instamos manifestar el interés de las presentes en la capacitación continua perspectiva de género y casos de violencia en el ámbito laboral con el fin de colaborar con los aportes posibles en su lugar de trabajo, reflexionando, difundiendo y promocionando la importancia de las mujeres en nuestra sociedad perteneciendo la participación activa en acciones vinculadas a la misma y las personas que estuvimos presentes en esta gira.

Fue una actividad muy enriquecedora, en el segundo día hubo obra de teatro y era un monologo muy interesante de la mujer que está en sus 50 y tantos de años y ella con un dinero que heredó del papá puso un punto de venta de lotería y entonces hace todo un análisis de su vida y de todo lo que ella le ha pasado y ella habla como una desgracia, ella no sirve, pero cuando hacemos el análisis vemos que ella hizo muchísimas cosas, y una serie de cosas pero que ella lo ve mal, no es capaz de verse como una mujer exitosa a pesar de todas las cosas que ha realizado ella sola con su propio impulso a pesar de las vicisitudes de la vida y ella se veía una persona no exitosa, pero cuando uno se pone a pensar todo, entonces como cuando posiblemente estamos en situaciones así y no somos capaces de tenernos como personas exitosas, que hemos tenido logros importantes, que otras personas tienen un rol o modelo a seguir por todas las acciones que ella realizaba siendo una mujer ya grande con ese éxito que ella no percibía, pero bueno fue interesante ver en escena ese monólogo.

El señor Arturo Ortiz Sanchez agrega:
Levemente, había hecho un comentario de manera positiva, aunque también esta es la persona ideal por su experiencia, y va a traer un grandísimo empuje sobre este tema. Me parece que el tema es tan importante que a mí me gustaría y propongo que tomemos un acuerdo para que la administración nos informe cuáles son las herramientas que pone a disposición de las mujeres dentro de la Junta de Protección Social que pasó de ser víctimas de algún tipo de violencia ¿Adónde pueden acudir si es que existe? Porque yo justamente cuando usted hablaba pensaba en la ley contra el acoso laboral, que tiene todo un desarrollo y que exige que haya un reglamento y que haya letreros que le diga a la gente a dónde ir en caso de sentirse acosados, entonces, si no existe eso también desarrollar a nivel de institución y que las mujeres sepan una vez que si no hay, se creen las instancias necesarias donde ellas puedan ser escuchadas y aconsejadas, sepan cuál sería el procedimiento y podrían acudir algún día, estoy adelantando porque a lo mejor ya todo esto existe, pero no sé, entonces si me gustaría que tomáramos un acuerdo.

La señora Ana Marcela Sanchez Quesada añade:
Talvez recordar que si hay una comisión que atiende los temas de acoso sexual que es donde la ley lo establece, todavía no tenemos ningún recurso laboral, hay proyectos, pero sí de acoso laboral, que también crea una comisión. Entonces ya por lo menos lo que es la parte más activa a lo interno está, lo que hay que tal vez afinar un poco es lo del razonamiento de estas comisiones y qué actividades tienen esas comisiones o como se da a conocer ante el resto del personal.

La señora Presidenta acota:
Y cuál es el estatus porque si no hay un pronóstico que no se ha realizado.

El señor Arturo Ortiz Sanchez expresa:
Perdón, pero es que yo lo entiendo, pero me gustaría que se amplíe a todo tipo de violencia, digamos si estas mujeres compañeras nuestras acá en sus hogares están siendo víctimas de violencia, lo mejor es encontrar alguien que las pueda escuchar aquí, no solo acoso laboral, solo acoso sexual y si no en todos los ámbitos, por lo menos una guía. No es que aquí le vamos a dar las funciones que ya existen en otras instituciones como el INAMU o los juzgados de violencia, no es qué vamos a hacer eso, pero por lo menos darles la guía como dice Marcela de que es lo que tendría que hacer.

La señora Presidenta indica:
Fanny ahí lo puso también, un diagnóstico para conocer el estado de este tema.

La señora Marilyn Solano Chinchilla expone:
Yo tuve un procedimiento, la Gerencia General, se procedió a un despido de un colaborador nuestro contra una trabajadora de una institución privada, que nos prestaba los servicios acá, por acoso sexual y aquí tenemos psicólogo para esos temas, por ejemplo, se ha estado tratando incluso a compañeros que han tenido hijos con problemas o que se han atentado a suicidarse, y ese tema también se está abordando a nivel institucional, esto ha sido muy importante, pero sí hemos aprendido a nivel del médico y el psicólogo institucional, los casos, por ejemplo de violencia intrafamiliar tenemos a las personas, pese a que es un tema integral, es toda la familia, o sea ya tendrías que entender a toda la familia, pero por lo menos si se hace el abordaje cuando hay violencia intrafamiliar, incluso hemos tenido un caso de una persona alcohólica, entonces también hemos tenido que llevarlo con eso y ahora con lo de la pandemia por el tema de la muerte de algunos familiares también se trabajó el duelo.

La señora Presidenta comenta:
Si, entonces a mí me parece que debería de ser en esa perspectiva de entender cuál es el estatus, o sea que es lo que la institución ofrece y si todo el mundo está claro porque hay gente que ni si quiera sabe, entonces sería importante entender que es lo que ofrece la institución y cuáles son los mecanismos que los colaboradores tienen para acceder a esos apoyos o si falta algunos otros aspectos que sufre la mujer y que sepa adonde acudir. ¿Cómo hacer una denuncia anónima? ¿Cómo contactarse de forma anónima? Tal vez para poder recibir ese tipo de ayuda, por ejemplo, en donde he trabajado existe esas situaciones donde usted se puede contactar y puede recibir incluso de forma virtual, tal vez no quiere involucrarse porque también la persona sienta algún tipo de temor, etc. Entonces, que tenga la posibilidad de canalizar ese tipo de situaciones, puede ser que digamos el INAMU ya tenga esas instancias, pero entonces dirigida a las personas o los canales adecuados para que puedan recibir la atención eso sí me parece. Entonces sería ¿Cuál es la situación actual? Y ese diagnóstico que nos pudieran hacer

El señor Wilfrido Castilla Salas expresa:
Y creo que bueno entender la situación es muy importante, pero también tenemos que empezar a pelear, inculcar dentro de la cultura de la Junta el dar ese seguimiento, en todos los ámbitos; cualquier otro procedimiento de los empleados, hacer un plan creo yo importante donde ahora hay muchos formularios donde usted lee el material en donde se da por enterado de que usted pues está claro. Entonces, se puede hacer un plan de aquí, a enero, febrero, se

tira la campaña, se hace un material corto no es que va a hacer un curso, sino un material resumido que todos lo lean, que incluye todo el material, mañana, pues es la ley de loterías, ok todos estamos claros, o sea, que todos estemos en ese plan continuo, y no es solo la parte sexual, sino cualquier material que venga y es parte del trabajo.

La señora Urania Chaves Murillo manifiesta:
Solicitar a la Gerencia General que nos informe cuáles son las herramientas o apoyos que tienen las mujeres en la Junta de Protección Social, en caso de sentirse acosada. Además, cual es el plan de trabajo.

El señor Luis Diego Quesada Varela señala:
Hay un tema que usted también abarcó y es el tema de empoderamiento

El señor Wilfrido Castilla Salas acota:
Pero si lo hacemos general.

La señora Presidenta difiere:
Es que aquí estamos enfocados en las mujeres, porque si lo hacemos general, no sirve.

La señora Fanny Robleto Jiménez expresa:
Creo que también es necesario señalar el por qué y que nace a partir de la participación de la señora presidenta, y además me parece muy apropiado que se hable porque el 25 de noviembre se conmemora el Día Internacional de la No Violencia contra las Mujeres, entonces me parece muy importante.

La señora Presidenta concuerda:
Si y no es el diagnostico que estamos pidiendo, sino que herramientas hay para el empoderamiento en el caso que sean necesario ya que las mujeres no solo son violentadas sexual y laboralmente, puede haber cualquier tipo de violencia.

La señora Marilyn Solano Chinchilla acota:
Si por eso, pero ya tenemos adelantado.

La señora Presidenta agrega:
Por eso, pero no existe una comisión que vea todas, entonces ese es el punto, que sea de empoderamiento, pero también que otras herramientas en caso de sufrir cualquier tipo de violencia, y poner esa parte que decía Fanny y el tema de la participación del tercer encuentro de mujeres en loterías y el día de la no violencia contra las mujeres.

La señora Urania Chaves Murillo comunica:
En el marco de la conmemoración del 25 de noviembre como el Día Internacional de la No Violencia contra las Mujeres y el Tercer Encuentro de Mujeres en Loterías, celebrado en San Martín de los Andes, Argentina, la Junta Directiva acuerda solicitar a la Gerencia General que nos informe cuáles son las herramientas o apoyos que tienen las mujeres en la Junta de Protección Social, a nivel de empoderamiento y cualquier tipo de violencia. Además, que presente a Junta Directiva el plan de trabajo de las Comisiones Investigadora de denuncias de Acoso sexual y de Acoso Laboral para abordar esa temática.

La señora Presidenta informa:
Muy bien, ya está para votar.

Comentado el tema, se dispone.

ACUERDO JD-663
En el marco de la conmemoración del 25 de noviembre como el Día Internacional de la No Violencia contra las Mujeres y el Tercer Encuentro de Mujeres en Loterías, celebrado en San Martín de los Andes, Argentina, la Junta Directiva acuerda:

Solicitar a la Gerencia General que nos informe cuáles son las herramientas o apoyos que tienen las mujeres en la Junta de Protección Social, a nivel de empoderamiento y cualquier tipo de violencia. Además, que presente a Junta Directiva el plan de trabajo de las Comisiones Investigadora de denuncias de Acoso sexual y de Acoso Laboral para abordar esa temática.
ACUERDO FIRME.

Plazo de cumplimiento: 21 de noviembre de 2022

Comuníquese a la Gerencia General para el trámite correspondiente.

CAPÍTULO V. AVANCE SEMANAL SOBRE TEMAS DELEGADOS A LA GERENCIA GENERAL
Artículo 6. Avance sobre contrataciones relacionadas con acuerdos de Junta Directiva.

La señora Marilyn Solano Chinchilla presenta:
En el de Auditoría, con Gli se tuvo una reunión y todo lo demás para ver si en diciembre tenemos concluida la auditoría, para poder certificarnos y ya estamos con un calendario para que concluya en diciembre porque el cartel decía de 4 a 6 semanas para poder tener nosotros el informe final. En el Community Manager, lamentablemente, el día de hoy, después de la revisión y todo lo demás, la empresa se le solicitó que se subsanara, no subsanaron el tema de los títulos y resulta que se está declarando infructuosa, entonces es ahí donde también les iba a decir que aquí, quizá la propuesta después de la reunión que se tuvo con el SINART que posiblemente creo que ya no hay opción para mí, que SINART nos lleve el Community Manager, ellos nos dijeron que nos daban manejo de redes sociales así que yo si quisiera, por favor que por lo menos este caso específico ya lo lleve, el tema redes sociales lo tengo que abordar, así que si quisiera que fuera el SINART pero obviamente también tuvo que ver y esto afortunadamente comunicar esta contratación la estoy declarando justamente infructuosa, que en este caso específico, sí, por favor que SINART me lo pueda llevar, lo necesito.

La señora Presidenta pregunta:
¿Cuál sería el rol de Floribeth en ese caso que lo maneje el SINART?

La señora Marilyn Solano Chinchilla aclara:
No, ella continua acá porque su puesto fue creado justamente, ella es la que tiene que monitorear, fiscalizar, asesorar los temas de los planes y todo lo demás, esa sería la función

que ella específicamente, y obviamente le va a dar cuentas a la Gerencia General sobre las estadísticas y los resultados oficiales de las redes sociales, ella sería la encargada de eso, y obviamente durante su horario laboral que son de lunes a viernes, entonces sería este caso.

La contratación del gestor de Camposantos me subió el viernes el cartel, pero tengo unas observaciones, entonces yo misma lo voy a devolver para que me hagan las observaciones por el cartel, pero la idea es que haya proveedores u oferentes, entonces la cosa caminaría y en el entendido que, a partir del primero de diciembre, creo que hay una semana que SICOP no va a funcionar.

La señora Presidenta aclara:
Del 1 al 8.

La señora Marilyn Solano Chinchilla concuerda:
Correcto.

Se da por recibido.

Artículo 7. Vacaciones colectivas de fin de año 2022.

La señora Marilyn Solano Chinchilla señala:
En otros temas, nosotros la administración, tanto la GAF estuvimos revisando las fechas con las diferentes gerencias también para poder determinar y acogernos a la misma disposición del Gobierno que saliéramos el 26 de diciembre a vacaciones colectivas hasta el viernes 6 de enero que en realidad se convierte en lunes 9 de enero y ese sería el periodo, obviamente hay departamentos que van a trabajar, sorteos, camposantos, entonces por lo menos esas si van a estar operando.

Para información de ustedes, pero si a partir del 26 nosotros salimos, es lo mismo que el Gobierno dictó.

Se da por recibido.

CAPÍTULO VI. TEMAS ESTRATEGICOS

Se incorpora a la sesión de forma presencial la señora Greethel Arias Alfaro, Gerente de Desarrollo Social.

Artículo 8. Avance de gestión Social sobre planteamiento de proyectos productivos para las OBS
Se presenta el oficio JPS-GG-1609-2022 del 14 de noviembre de 2022, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

> Para conocimiento por parte de Junta Directiva, me permito remitir el oficio JPS-GG-GDS-0969-2022, de la Gerencia de Desarrollo Social con el detalle sobre el avance de Gestión Social sobre planteamiento de proyectos productivos para las organizaciones de bien social.

Al respecto se anexa el siguiente documento:

- Presentación power point.

Se transcribe el oficio JPS-GG-GDS-0969-2022 de fecha 11 de noviembre de 2022, suscrito por la señora Greethel Arias Alfaro, Gerente de Desarrollo Social.

En atención sesión ordinaria estratégica de Junta Directiva-JPS del próximo 14 de noviembre, sobre el siguiente tema:

Contenido: Proyectos productivos de impacto para las OBS.	**Detalle**
¿Qué acciones se han realizado? ¿Cuál es el plan para el 2023?	Hora: 8:30 p.m. aproximadamente Duración de exposición: 30min Modalidad: Presencial

Acciones que se han realizado:

1. El 24 de julio del 2018, el Departamento de Ventas visitó al Hogar de Ancianos San Agustín (Sarapiquí, Heredia), capacitando un total de ocho organizaciones interesadas en vender productos de la JPS, con una participación de 39 asistentes, todas organizaciones del área de adulto mayor de la Filial Zona Atlántica, a partir de esa capacitación no se recibió ninguna solicitud por parte de las organizaciones.

2. En ese sentido como una nueva iniciativa en el año 2021, el departamento de Gestión Social coordinó en septiembre y noviembre ante la Gerencia de Producción y Comercialización, recibiendo respuesta del funcionario Adán Corrales, quien indicó que, sobre 22 organizaciones sociales interesadas en participar en un plan piloto, su información seria remitida al Consorcio IGT.

3. Acuerdo JD-396 correspondiente al Capítulo V), artículo 7) de la sesión ordinaria 35-2022, celebrada el 28 de julio de 2022:

"c) Solicitarle a la Gerencia de Desarrollo Social coordinar con la Gerencia de Producción y Comercialización el tema de la venta de productos de la Junta de Protección Social en las Organizaciones Sociales."

4. Para el cumplimiento del acuerdo anterior, la Gerencia de Desarrollo Social realizó la coordinación mediante los oficios JPS-GG-GDS-0689-2022 y JPS-GG-GPC-MER-ALE-136-2022, solicitando definir las acciones a seguir.

5. Como resultado de la coordinación del punto anterior, el 19 de octubre del 2022, se concluye que de diez organizaciones sociales que demostraron interés, solo dos cumplen los requisitos para vender productos, según el criterio del proveedor IGT.

6. Como otra alternativa, con el objetivo de que las organizaciones desarrollen proyectos productivos, el pasado 21 de octubre 2022, se realizó una reunión con el INA, con el fin de capacitar a las organizaciones de acuerdo con el interés en diferentes ideas productivas.

Esto con el fin de que se fortalezcan las capacidades de acuerdo con los recursos disponibles según la región y adicionalmente fortalecer capacidades administrativas, de manera que puedan obtener mejores resultados y generen sus propios recursos.

Se obtuvo resultados positivos y se está trabajando en la información requerida para desarrollar dicha capacitación en el próximo año.

7. El Manual de Criterios actual permite el financiamiento de proyectos productivos y de autogestión, por lo tanto, no es necesario hacer modificaciones.

Plan 2023:

1. Se procederá a modificar el esquema que se tenía planificado de gestionar los productos electrónicos, de manera que se dé inicio con los productos de loterías pre impresas (Para 100 o 50 enteros dependiendo del punto geográfico y factores de potencial de ventas de cada O.S.) y lotería instantánea, pasando luego a la venta de lotería electrónica. Esto con financiamiento por medio de un proyecto específico.

2. Direccionar a las organizaciones sociales en dos vías:

- Vendedor básico tradicional de productos pre impresos.
- Vendedor socio comercial, más ambicioso con punto de venta computadora, cámara, internet y otros requisitos que le permitan vender productos pre impresos, instantáneos y electrónicos, así como el cambio de premios.

3. Actualizar la lista de O.S. interesadas a partir de la definición del planteamiento anterior.

4. Adicionalmente a partir de la coordinación con el INA se plantea para el 2023 la capacitación a las organizaciones dirigida a las respectivas áreas de interés productivo, así como también, elevar las capacidades administrativas enfocadas la obtener resultados positivos.

Para lo anterior se plantea el siguiente plan de acción:

Actividad	Plazo	Responsable
Venta productos JPS		
Actualizar lista de organizaciones interesadas en	Enero 2023	Departamento de Gestión Social

venta de productos JPS, con la definición de requisitos, requerimientos y condiciones previas.		
Determinar el monto requerido para vendedor básico tradicional con 50 y 100 enteros, además de los otros costos asociados.	Enero 2023	Gerencia Desarrollo Social y Gerencia de Producción y Comercialización
Seleccionar organizaciones para ejecutar plan piloto	Febrero 2023	Departamentos de Ventas y Gestión Social
Acompañamiento para la presentación de proyectos	Febrero 2023	Departamento de Gestión Social
Trámite del proyecto, incluye aprobación de Junta Directiva y trámite de presupuesto	Julio 2023	Departamento Gestión Social
Contratos	Diciembre 2023	Departamento de Ventas
Otros proyectos productivos / emprendimientos		
Sondeo de interés sobre temas productivos en las organizaciones, para coordinación con INA	Febrero 2023	Departamento Gestión Social
Sistematización de información y coordinación con INA para definir el procedimiento a seguir	Febrero 2023	Departamento Gestión Social y Gerencia de Desarrollo Social
Capacitación	II semestre 2023	Departamento de Gestión Social

La señora Greethel Arias Alfaro realiza la siguiente presentación:

Proyecto Específico Productivo

TEMA	CONTENIDO[1]	CONDICIONES
Avance de Gestión Social sobre planteamiento de proyectos productivos para las OBS	• ¿Qué acciones se han realizado? • ¿Cuál es el plan para el 2023?	• Fecha: 14 de noviembre de 2022. • Hora: 8:30 p.m. aproximadamente • Duración de exposición: 30min • Modalidad: Presencial

La señora Marilyn Solano Chinchilla presenta:
Este tema lo hemos estado revisando y en conjunto también con la gerencia de comercialización, hemos estado revisando sus observaciones y nos parece que se podría generar un poco a las organizaciones que se nos habían planteado y en virtud de las respuestas que tuvimos de IGT e incluso yo le dije a Greethel porque una vez que estuve en reunión con

el Gerente General de IGT si le comenté el tema de que queríamos participar y tal vez ellos podrían considerar parte de los proyectos sociales que tiene que tener las empresas es una responsabilidad social que si nos podrían hacer algunas excepciones porque alegan que un puesto está a 15 metros, y a no sé cuánto del otro y en la capital está casi que uno encima del otro, entonces yo no entiendo la verdad, y esto fue parte de los análisis que ellos hicieron y al final unas cuantas organizaciones que se pusieron en contacto con Greethel, solamente 2, después de ahí fue cuando revisamos con Evelyn todo el tema.

E indicarles que doña Esmeralda nos consignó una reunión en el Sarapiquí se recuerda, y Greethel y mi persona fuimos, aunque ya Greethel pues sabía atendido ese tema creo que con el INA el tema de capacitaciones, al tema de emprendedores que se capaciten y también para vendedores entonces vamos bajo esas dos líneas. Sin embargo, ahí también se nos coló las capacitaciones a nivel institucional entonces en ese proceso estamos, pero si quería comentarles en grosso modo.

¿ Qué acciones se han realizado?

Venta productos JPS

1. El 24 de julio del 2018, el Depto. de Ventas visitó al Hogar de Ancianos San Agustín (Sarapiquí, Heredia), capacitando un total de ocho organizaciones interesadas en vender productos de la JPS, con una participación de 39 asistentes, que no obtuvo resultados favorables.

2. Nueva iniciativa año 2021, el departamento de Gestión Social coordinó en septiembre y noviembre ante la GPC, respuesta: 22 organizaciones sociales interesadas en participar en un plan piloto, su información seria remitida al Consorcio IGT.

3. Acuerdo JD-396 correspondiente al Capítulo V), artículo 7) de la sesión ordinaria 35-2022, celebrada el 28 de **julio de 2022**:

"c) Solicitarle a la Gerencia de Desarrollo Social coordinar con la Gerencia de Producción y Comercialización el tema de la venta de productos de la Junta de Protección Social en las Organizaciones Sociales."

La señora Greethel María Arias Alfaro amplia:
Como bien dice doña Marilyn, esas son las acciones que hemos desarrollado, igual nos fuimos un poquito más atrás a investigar porque ya teníamos la idea de que había esta capacitación que se habían realizado en organizaciones, y en esa gestión que hicieron los compañeros de ventas no hubo ningún resultado, ninguna organización se interesó.

¿ Qué acciones se han realizado?

4. Con base en acuerdo Gerencia de Desarrollo Social realizó la coordinación mediante oficios JPS-GG-GDS-0689-2022 y JPS-GG-GPC-MER-ALE-136-2022, solicitando definir las acciones a seguir.

5. Como resultado de la coordinación del punto anterior, el 19 de octubre del 2022, se concluye que de **diez organizaciones sociales que demostraron interés, solo dos cumplen los requisitos para vender productos, según el criterio del proveedor IGT**

	Organización	Lugar	Procede X / √
1	Fundación pro hospital área Cáncer. Hospital Tony Facio	Limón	X
2	Asoc. Pro Hospital. Hospital San Carlos	San Carlos	X
3	Asoc. Manitas de Colores	Cartago	X
4	Asoc. Hogar Feliz por la Salvación del alcohólico	Naranjo	X
5	Asoc. Centro Cristiano Canaán	Alajuelita	√
6	Asoc. Casa Hogar Ancianos Albernia	Heredia	X
7	Asoc. Adulto mayor Cariari	Limón	X
8	ASOPAPEDI	Orotina	√
9	Asoc. Casa Hogar San José	Mata Redonda	X
10	Asoc. Pro ayuda a la persona con discapacidad mental en estado de abandono Hogar Emanuel	Perez Zeledón	X

La señora Greethel María Arias Alfaro expone:
De ese contacto con IGT ellos estudiaron a 3 organizaciones de las cuales solamente 2 cumplen con los requisitos que ellos establecen.

¿ Qué acciones se han realizado?

Hospital Tony Facio

Se conversó con la Sra. Golda Garth. Ella, a pesar de que mostro interés, indicó que **no tienen la infraestructura (espacio físico)** para colocar una terminal. Sin embargo, la fundación se reunirá con las autoridades del hospital para tratar de ver alguna posibilidad de local dentro del hospital. **De momento no sería posible la instalación.**	No procede, no cuenta con infraestructura

Asoc. Pro Hospital. Hospital San Carlos

Se sostuvo reunión con los funcionarios de la Junta Directiva, Doctor Edgar Carrillo, Gerente médico e indico que de momento no tienen la logística necesaria para poder colocar la terminal.	No procede, no tienen logística.

Asoc. Adulto mayor Cariari

Se conversó con Joselyn Venegas y un miembro de la Asociación del adulto mayor de Cariari. A pesar de la anuencia de la Asociación, no cuentan con **infraestructura (espacio físico) para la colocación de la terminal.** Adicionalmente la ubicación es de población reducida.	No procede por solicitud de la institución.

Asoc. Manitas de Colores

Se visitó a la Sra. Katttya Carpio e indicó que por ser una institución dedicada al cuidado de niños (Kinder) **no podrían venden los productos de lotería electrónica de la JPS.**	No procede por solicitud de la institución.

Asoc. Casa Hogar San José

Se conversó con la Sra. Liseth Solano e indicó que de momento **no podían aceptar la terminal porque no cuenta ni con el personal, ni la infraestructura** (espacio físico) Adicionalmente no cuentan con un responsable para la firma de contrato.	No procede por solicitud de la institución.

Asoc. Pro ayuda a la persona con discapacidad mental en estado de abandono Hogar Emanuel

Se visito y se habló con la Sra. Dania Fallas quien es la presidenta de la Organización que de momento no, ya que el mismo se encuentra en un lugar de poco transito sin embargo indico que a futuro hay un proyecto de abrir una oficina en el centro Perez Zeledón donde quizás sea más viable.	No procede por solicitud de la institución.

La señora Greethel María Arias Alfaro añade:
El resto acá está resumido las razones que indican para el resto de las organizaciones que visitaron por IGT y no cuentan con infraestructura o por ubicación también.

¿ Qué acciones se han realizado?

Asoc. Casa Hogar Ancianos Albernia

Se converso Laura Campos e indico que no cuenta con la logística ni los recursos para operar la terminal, sin embargo, va a llevar el tema a Junta Directiva del Hogar de Ancianos y notificaran si tienen alguna decisión diferente a futuro.	No procede por solicitud de la institución.

Asoc. Hogar Feliz por la Salvación del alcohólico

Se converso con Kimberly, ya que no fue posible contactar al responsable, el señor Adrián Solís. Se nos indicó que la institución en cerrada al público, por lo que no se podría realizar la venta de los productos, las personas que deseen ingresar tienen que solicitar autorización, quedaron de informar si tenían alguna decisión diferente a futuro.	No procede por solicitud de la institución.

Asoc. Centro Cristiano Canaán

Se conversó con don Carlos Córdoba, están en disposición e interesados. Se nos comentó que cuentan con un horario de lunes a viernes de 8am a 5pm.	Sí procede.

ASOPAPEDI

Se conversó con la persona encargada y están interesados, actualmente se están definiendo los datos del firmante y se debe considerarse que Cuentan con un horario de atención de lunes a viernes de 8am a 2pm para la operación de la terminal.	Sí procede.

Resumen requisitos para otorgamiento de terminales

El proceso de selección de PDV basado en consideraciones objetivas de economía, población y comercio que se aplica es el compartido a la JPS en fecha 23/10/2012. A modo de resumen, al momento de recibir una solicitud de un interesado para PDV, el Consorcio toma en cuenta en un primer filtro, al menos, los siguientes requisitos:

Condiciones Socioeconómicas

Los solicitantes para optar por una terminal, deben de superar el filtro financiero, tanto personas físicas como jurídicas (debe cumplir tanto la razón social como el representante legal):

- Contar con un buen historial crediticio, sin embargos o procesos de cobro.
- Contar con la capacidad financiera que respalde una eventual gestión de cobro.

Firma de documentos legales:
Ejemplo: contratos, letras de cambio.

Condiciones Demográficas

1. Cubrir un nuevo territorio o necesidad de cobertura de la red actual por densidad demográfica.
2. Ubicación estratégica.
3. Alto tránsito de personas.
4. Existencia de proveedores de red en la zona.

Otras condiciones

1. No tener ningún procedimiento administrativo en curso o alguna sanción que impida venta de lotería.
2. Tener un local comercial con las condiciones necesarias para operar.
3. Contar con un horario adecuado (Horario comercial, incluyendo fines de semana) para realizar las ventas.
4. Contar con espacio físico para colocación de material POP.
5. Garantizar que cuenta con personal/operador para realizar las ventas de Lotería Electrónica, en caso que no lo haga el titular del Contrato.
6. Garantizar que realizará el depósito correspondiente al monto a reintegrar por las ventas (2 veces a la semana).
7. Antecedentes, en caso que tenga más contratos de PDV o terminales.

Una vez revisados estos requisitos mínimos, el Consorcio realiza un análisis comercial.

La señora Greethel María Arias Alfaro señala:
Entonces ante esto pudimos analizarlo con doña Marilyn y con doña Evelyn, bueno, démosle vuelta al dinero, digámosle a IGT que son los requisitos que deben cumplir las organizaciones para que dé una vez a la hora de limitarles decirles bueno, para tener los productos tiene que cumplir con esto, esto y esto y entonces nos mandaron esto, pero tampoco nos dice nada.

La señora Presidenta consulta:
Una pregunta, ellos hicieron ese análisis basado en la lista que ustedes le dieron o se sentaron usted y se reunieron todos y tuvieron claro cuáles eran las expectativas y nosotros también o todo se hizo a través de documentos van y documentos vienen.

La señora Greethel María Arias Alfaro explica:
Si, nosotros se los pasamos a la gerencia comercial y ellos hicieron la gestión.

La señora Presidenta manifiesta:
Esas son las cosas que no me gustan, porque una cosa es que yo ponga en papel y que diga mire, esta son las listas de lugares que están ubicados aquí y allá y entonces IGT va y dice que no le gusta, porque de eso se basan, entonces ir y decirles y lo hemos visto en muchas veces de organizaciones sociales que están ubicadas en lugares que nada que ver o están a 500 metros de la calle principal y por ahí pasan pero obviamente si ellos llegan al lugar les van a decir que siempre va a estar apagado y tal vez solo compren los señores del lugar, pero

ustedes saben que ese hogar tal vez puedan tener una ventanita en una farmacia, o en algún lugar, y entonces es construir en conjunto esa propuesta.

Porque si obviamente si yo estoy en el lugar de IGT pues sí, para que voy a poner una máquina en donde no pasa nadie, pero si esa organización ya sabe que va a tener esa oportunidad y está obligada a que tiene que ponerla en un lugar X, antes de hacer la propuesta ya nosotros le estamos diciendo que vamos a poner en el MásxMenos de tal lugar, o si es un Hospital, no es en las oficinas de la fundación, entonces cuando ellos hacen el análisis pueden tener claridad de adonde es que nosotros y las organizaciones van a tener ese punto de ventas para que realmente no cuestionen que si eso no es, porque para mí que si está en una ubicación no, lo legales lo mismo hacen, ellos no van y ponen en un lugar en donde no pasa nadie, obviamente lo ponen si es en un pueblo en el centro lo ponen en una farmacia, en una esquina y si son más pudientes en su propio local o buscan una pulpería y entonces ahí están vendiendo, etc.

Eso es lo que nosotros tenemos que hacer, decirles ok, los puntos son, no es el hogar, el hogar es el que lo va a administrar si, y esa es la parte que por escrito así en un papel no es tan claro como sentarse y que ellos entiendan cual es la necesidad que tenemos nosotros y que estamos impulsando proyectos productivos para que las organizaciones puedan tener cierto nivel de independencia y entonces ellos entendiendo eso puedan tener una perspectiva más clara de cómo apoyar e incluso responsabilidad social de parte de ellos que es muy diferente a que pongan puestos de puntos de venta, entonces a mí me parece que ese detalle hace falta.

La señora Urania Chaves Murillo agrega:
Yo vi la presentación y para reforzar eso que está diciendo doña Esmeralda siento que Gestión Social y doña Greethel tiene que sentarse a recibir la capacitación de como acompañar a las organizaciones sociales que van a desarrollar proyectos productivos. ¿Por qué digo yo esto? Porque si yo le mandó a IGT la lista del Hospital de San Carlos por ejemplo, pero el Hospital de San Carlos contestó que no tienen un lugar o un espacio, IGT lo que va a decir es sí, nosotros fuimos, perdimos el tiempo porque el Hospital de San Carlos nos dijeron que no tienen el espacio porque no se dio esa reunión de Gestión Social y de Ventas y los que vayan a ir con los directores de los Hospitales para definir cuál va a ser la estrategia para desarrollar ese proyecto productivo de la venta de lotería y nunca es tarde porque hace falta eso que dice doña Esmeralda, que es necesario acompañar a las personas y que no sean solo cartas, usted puede llevar la carta pero es necesario ese cara a cara.

La señora Presidenta amplia:
Y para cada punto tiene que haber ese análisis, si son 5 puntos las que vamos a mandar, las 5 instancias tienen que estar claras que vamos a poner un punto de venta, como nos dijo el Hospital México les ofrezco estos 5 puntos de venta y acaso que los hemos aprovechado, entonces adonde podemos poner las ventas, el Hospital tiene 3 organizaciones Prohospital, entonces se habla con los 3, ok ya están los puntos y no creo que IGT venga a cuestionar porque ellos ya saben en donde pasan la gente entonces en donde podrían potenciar esa venta. Incluso hay una señora que toda la vida ha vendido ahí y un punto sería de ella solo que tendría un lugar más adecuado para vender su lotería.

¿Cómo hacemos ese conecte para que entre la junta y la organización para cuando llegue IGT ellos tengan la información clara de adónde va a estar el punto? Que no los evalúen, simplemente ya lo tenga.

La señora Urania Chaves Murillo agrega:
Yo iría con IGT, no los enviaría solos.

La señora Marilyn Solano Chinchilla aclara:
Vamos a ver, después de que IGT presenta los resultados, nosotras justamente dijimos que hay que cambiar la táctica y la metodología y justamente por eso dije que nos reunamos con don Luis y en general con IGT porque el año pasado al ver esos puestos específicos y en la reunión lo que yo les dije fue que si ellos podrían hacer excepciones o no tener tanta restricción o que por lo menos con esos casos excepcionales con tanta carga de responsabilidad social. Entonces yo le dije que a Greethel mejor nos reunamos y que ellos digan que cosas son y nosotros con las organizaciones porque es la misma dinámica que estamos haciendo con el INA, el INA nos dijo que necesitaban que nosotros les diéramos los perfiles, que clase de capacitación, si están en Guanacaste, GAM, para que se puedan llevar las capacitaciones.

Entonces esos son los 2 enfoques que estamos replanteando tanto con el INA para que les llegue a diferentes organizaciones las diferentes necesidades de capacitación como reunirnos con don Luis para que nos colabore con estos puestos y nosotros ir a hacer el match, eso es lo que nosotras habíamos replanteado y que además ya nos da la opción que anden loterías preimpresas, entonces esa ya es otra parte que estamos replanteando con el plan de acción y ya se van a presentar las fechas estipuladas para poder continuar con este proyecto.

¿ Qué acciones se han realizado?

OTROS PROYECTOS PRODUCTIVOS

6. Como otra alternativa, con el objetivo de que las organizaciones desarrollen proyectos productivos, **el pasado 21 de octubre 2022, se realizó una reunión con el INA**, con el fin de capacitar a las organizaciones de acuerdo con el interés en diferentes ideas productivas. Esto **con el fin de que se fortalezcan las capacidades de acuerdo con los recursos disponibles según la región y adicionalmente fortalecer capacidades administrativas**, de manera que puedan obtener mejores resultados y generen sus propios recursos. Se obtuvo resultados positivos y **se está trabajando en la información requerida para desarrollar dicha capacitación en el próximo año**

7. El Manual de Criterios actual permite el financiamiento de proyectos productivos y de autogestión, por lo tanto, no es necesario hacer modificaciones.

Plan de acción

Plan de acción

1. Se procederá a modificar el esquema que se tenía planificado de gestionar los productos electrónicos, de manera que se dé inicio con los productos de loterías pre impresas(Para 100 o 50 enteros dependiendo del punto geográfico y factores de potencial de ventas de cada O.S.) y lotería instantánea, pasando luego a la venta de lotería electrónica. Esto con financiamiento por medio de un proyecto específico.

2. Direccionar a las organizaciones sociales en dos vías:
-Vendedor básico tradicional de productos pre impresos.
-Vendedor socio comercial, más ambicioso con punto de venta computadora, cámara, internet y otros requisitos que le permitan vender productos pre impresos, instantáneos y electrónicos, así como el cambio de premios.

3. Actualizar la lista de O.S. interesadas a partir de la definición del planteamiento anterior.

Adicionalmente a partir de la coordinación con el INA se plantea para el 2023 la capacitación a las organizaciones dirigida a las respectivas áreas de interés productivo, así como también, elevar las capacidades administrativas enfocadas la obtener resultados positivos

La señora Greethel María Arias Alfaro indica:
Si, precisamente uno de los cambios ya planteados y ya viéndolo con Evelyn más bien empezamos al revés con loterías preimpresas con una cantidad de acuerdo a la capacidad que tenga la organización porque eso lo podemos decidir con nosotros mismos acá porque ya no

sería que IGT les dé la máquina, sino más bien replantear el proyecto de manera que primero les demos loterías preimpresas y posteriormente ya cuando hayan demostrado que venden los productos ya colocarles las terminales de IGT, entonces incluso con el área comercial lo que hemos pensado es empezar primero como un vendedor básico y que posteriormente la organización se logre consolidar un poco más podría inclusive ser un socio comercial, y con cambio de precios y que con eso si necesitarían más de capital y ahí sería en donde podríamos pensar en los proyectos que no tienen los recursos de cámaras, equipo y todo lo que implica un socio comercial, para eso entonces estamos planteando el plan de acción además de la otra parte de los proyectos productivos de acuerdo al interés de la organización.

Plan de acción

Actividad	Plazo	Responsable
Venta productos JPS		
Actualizar lista de organizaciones interesadas en venta de productos JPS, con la definición de requisitos, requerimientos y condiciones previas.	Enero 2023	Departamento de Gestión Social
Determinar el monto requerido para vendedor básico tradicional con 50 y 100 enteros, además de los otros costos asociados.	Enero 2023	Gerencia Desarrollo Social y Gerencia de Producción y Comercialización
Seleccionar organizaciones para ejecutar plan piloto	Febrero 2023	Departamentos de Ventas y Gestión Social
Acompañamiento para la presentación de proyectos	Febrero 2023	Departamento de Gestión Social
Trámite del proyecto, incluye aprobación de Junta Directiva y trámite de presupuesto	Julio 2023	Departamento Gestión Social
Contratos	Diciembre 2023	Departamento de Ventas
Otros proyectos productivos / emprendimientos		
Sondeo de interés sobre temas productivos en las organizaciones, para coordinación con INA	Febrero 2023	Departamento Gestión Social
Sistematización de información y coordinación con INA para definir el procedimiento a seguir	Febrero 2023	Departamento Gestión Social y Gerencia de Desarrollo Social
Capacitación	II semestre 2023	Departamento de Gestión Social

La señora Greethel María Arias Alfaro presenta:
Esto es algo muy preliminar.

La señora Presidenta comenta:
Yo diría que eso, además no podría ir en paralelo, o sea si IGT tiene más claro cuál es nuestro objetivo, por ejemplo, si estamos hablando de hospitales ellos no tienen por qué cuestionar porque los hospitales son de alto tránsito, ahí ellos más bien deberían de ir buscando de ver como ponen una máquina ahí y no cuestionar porque la estamos pidiendo ahí, por lo menos esos no que ya son puntos de alto transito debería de ya estar trabajando, no es que ya cuando tengamos lotería ya ellos se van, la idea es que entre más rápido empiecen a generar ingresos pueden ser más independientes.

El señor Arturo Ortiz Sanchez expresa:

El tema de empezar con los hogares que los vendedores de lotería algunos van a estar en lugares que son estratégicamente buenos, pero muchos no, entonces tener bien claro que la opción es que ellos busquen un local y no nos cerremos diciendo que van a ser en el hogar, aunque en el hogar se podría estar entre comillas la entrega, pero ya eso se verá, nada más quería hacer ese énfasis porque me pareció super importante y el tema de las asociaciones de Prohospital que igualmente no todas van a tener la facilidad de que el hospital les dé el local, pero que se busquen un local que si cumpla con esas expectativas nuestras, y como decía doña Esmeralda en paralelo porque no somos nosotros, nosotros tenemos las facilidades de acuerdo a lo interno con la Gerencia de Producción para ir con los requisitos.

La señora Greethel María Arias Alfaro explica:
El otro tema es que a nivel de manual de criterios está la posibilidad de financiarles un proyecto, hay que hacer la presupuestación y todo lo que implica un proyecto, pero si está esa posibilidad, ya está en lo ancha del manual que son proyectos productivos y con requisitos muy básicos que yo creo que la mayoría de las organizaciones que están interesadas y que ya se consolide esto podríamos tramitarles un proyecto, entonces como que al darle vuelta si se han presentado varias ideas de actividades que podríamos desarrollar para ya el próximo año poder por lo menos con algunas organizaciones y que nos sirva de balance para a futuro poder ampliar lo otro.

El señor Wilfrido Castilla Salas
En esta parte de iniciar con el proyecto con las empresas, en la temática de entrega y en la lotería en ejecución, están dando 2 periodos a los vendedores, entonces igual veníamos a caer aquí a como potenciarnos, porque vamos a tener una devolución en esos 2 periodos entonces nos estamos afectando a nosotros mismos, entonces si eso aplica para los vendedores también va a aplicar a estos nuevos puntos de ventas. En 2 meses estaríamos quitando nuevamente la lotería, o sea a los chances ya no les estaríamos dando a no cumplir con el punto de venta, entonces primero creo yo que debemos de analizar que estamos incurriendo en gastos en un MásxMenos, en un local.

Ahora, esta temática es importante promoverla, como decía don Arturo, no es en el hogar, sino también como comunidad porque debe de haber también empresarios que tengan un espacio que puedan promover esa colaboración, eso es lo que debemos de iniciar, pero al comenzar esa parte yo creo que se debería de analizar el periodo que le estamos dando a la lotería y a la devolución, que le está quitando y tal vez estamos quitando lotería y mi preocupación es que no le estamos dando y estamos nosotros desechando.

La señora Presidenta aclara:
Pero no le estamos quitando lotería a nadie para darle a ellos es, al contrario, generar más lotería que no se coloca y es la que entiendo yo que se estaría colocando.

El señor Wilfrido Castilla Salas amplia:
Pero hay un caso que yo me enteré de una muchacha que tiene un local en el MásxMenos, tiene 2 meses, yo me percaté que tiene la patente al 5 de setiembre, y un día llego yo y me dice que ya la otra semana no hay chances porque ya me quitaron el puesto y es un lugar que tiene 2 meses de haber iniciado, ¿entonces que sucede? Yo hago la consulta, Entonces tenemos que formalizar ese punto para ver y promover que los que están iniciando salgan

adelante. Ahora aquí el tema también que hay que tener claro que dije MásxMenos pero podria decir que pasa bastante y ese está en una ubicación buena, ese MásxMenos está en Guayabos de Curridabat, recorrí desde los Figueres que hay más vendedores en la calle hasta la Iglesia de Concepción de Tres Ríos y no había, solo ahí, o sea que ese es el puesto desde los Figueres hasta Concepción ahí no hay puestos, el que está es ese y la muchacha me dice que lo tiene que cerrar.

La señora Marilyn Solano Chinchilla expresa:
Este caso yo lo vi con Evelyn, el papá de ella tiene un negocio, ella alquilaba ese negocio entonces hizo el puestito, y lo que sucede es que a ella se le autoriza una cuota y si ella saca todo y lo devuelve todo entonces en donde está el esfuerzo también de ella, o sea si usted sabe que va a vender el 40% del 100% y esa lotería cuando usted tiene una cuota del 100% digamos que 40 enteros tiene que sacar y si usted no sacó nada de eso es lo que usualmente nosotros colocamos, pero si ella sacó sus 40 de los totales y va y se sienta ahí y no vende y nos devuelve todo de lo que tenemos autorizado, que pena pero no se trata de que ella en 4, 5 o 7 meses nos devuelva toda la lotería, es una consignación y estoy dejando de vender en el canal de la web en el momento que esa persona saca los 40 enteros, si ella viene y saca la mitad y de esa mitad devolvió el 30 ahí se va sosteniendo con el tiempo.

El señor Wilfrido Castilla Salas propone:
Y ese es el punto que creo yo que debemos de mejorar, porque el periodo es claro, 50 o 100 enteros y sabemos y si nosotros analizamos y esa persona vende 30 le podemos decir; usted no puede sacar 50, puede sacar 30 y no más y eso no nos va a afectar.

La señora Marilyn Solano Chinchilla manifiesta:
Ella quiso hacerse la víctima, perdón, diciendo que se la quitaron, ella nunca dijo que incumplió con el contrato.

El señor Wilfrido Castilla Salas acota:
Hay un incumplimiento, eso está claro, pero que va a pasar con los lugares que van a incumplir, vamos a irnos por esa línea y vamos nuevamente a tener incumplimiento a los 2, 3 meses después, o sea vamos a ir a cerrar esos puntos que vamos a ir a abrir, lo que digo es que podríamos ser un poco más flexibles porque primeramente no veo avance, tenemos que ver la parte de ventas también.

La señora Presidenta concuerda:
Si ahí va a depender mucho la acción del punto que haga el punto de venta o la persona que esté en el punto de venta, hay vendedores que venden todo y más bien vienen por más, pero hay otros que piensan que la lotería se vende sola, aquí tengo la lotería, o sea piensan que por tener el punto ahí la lotería se va a vender, pero muchas personas no saben, entonces cual es el trabajo del vendedor para hacerse notar que esta lotería que tienen que conseguir y si a mí me dan 40 enteros y no vendí 39, entonces no estoy haciendo ningún esfuerzo, o sea nada más estoy esperando a que caiga la plata sola y ningún negocio funciona de esa forma y eso es lo que ha pasado, tal vez no vaya a vender los 50 enteros desde la primera o puede ser que sí porque es un buen vendedor, pero si tiene que demostrar algún tipo de gestión.

El señor Wilfrido Castilla Salas indica:

En eso estamos claros pero por ejemplo en el Walmart de Curridabat también se fue el local, o sea ese punto a mí me llama la atención, es un punto de alto riesgo.

La señora Presidenta manifiesta:
Eso son asuntos personales y no lo vamos a resolver acá y nos faltan un montón de temas entonces tal vez cerramos aquí con doña Urania y pasamos al siguiente para terminar.

Precisamente lo que nosotros pedimos que los vendedores recibieran una capacitación antes de decir que ya ustedes son vendedores, eso se implementó ya hace un año y los vendedores nuevos deben de llevar toda la capacitación y luego se les dice ok, usted ya es un vendedor autorizado y se le da ya todo el material y demás y ya puede salir, antes simplemente contrato y requisitos y les daban la cuota, ahora tienen que pasar por un proceso de capacitación y una empresa que se dedica a ese trabajo y eso fue gracias a esta junta directiva que lo pedimos, pero si bien estoy de acuerdo que hay que ser un poco más flexibles también ellos tienen que hacer la fuerza.

La señora Urania Chaves Murillo comunica:
Yo tenía una propuesta de, solicitar a la GPC bajo el cumplimiento y las políticas de las personas vendedoras y las organizaciones sociales , porque es un tema de imagen y un tema de que estamos pasando por una crisis económica, de la persona vendedora o a la organización social para que se consolide en el punto de venta y ahí es donde me gustaría saber cuáles son esas estrategias, está bien, existen todo eso que ustedes implementaron, pero a mí me gustaría saber cuánto acompañan porque para que un negocio se consolide no es en 2 meses, por ahí es por dónde va la inquietud mía, no se consolida en 2 meses, hay un periodo para consolidar clientes y que vamos a hacer nosotros diferente para ayudar a las organizaciones sociales a que se consoliden y estas personas, jefes de hogar, personas nuevas que están ingresando porque no es solo decir si, creamos 1.000 puestos de trabajos nuevos donde hay 900 mujeres trabajando, pero a los 2 meses ya se van para la casa, entonces que vamos a hacer diferente para que no pase eso.

La señora Presidenta añade:
Y no es que no va a pasar, es que pase menos, puede ser que hasta con el acompañamiento y todo y no lo logre y otros que con acompañamiento lo van a lograr más allá de las expectativas, podríamos trabajar en ese tema.

La señora Greethel María Arias Alfaro explica:
Para concluir, en el plan de acción, son algunas ideas, pero si lo tenemos que actualizar más porque ya esto es a raíz de la experiencia que hemos tenido y los resultados que tuvimos con estos primeros intentos, entonces ahora es darle vuelta al asunto y precisamente esto del acompañamiento que estaría contemplado dentro de la gestión que hicimos en el INA, nos ofrecieron esa posibilidad de darle capacitación a los vendedores de lotería y lo mejor es que es gratuito y ellos tienen capacidad para atender a todo el país, entonces vamos a aprovechar esa posibilidad.

La señora Presidenta acota:
Y lograr que sea obligatorio porque a eso de que hay 20 en la región y hay 2 hay que hacerlo de una forma que sea obligatorio, porque se supone que iba haber un adendum desde hace un

año y no se ha logrado, los vendedores nuevos y los vendedores que tienen que renovar, o no sé puede esperar a que se venza el contrato y poner que a partir de tal fecha todos tienen esos nuevos requerimientos o condiciones en donde ellos tienen la obligación de participar en al menos el 80% de las capacitaciones, claro, para eso deberían de tener un calendario anual ya establecido para saber.

La señora Marilyn Solano Chinchilla indica:
Con el INA si lo que queremos es que, obviamente ya está finalizando el año, pero si, ya nos mandaron los formularios para cada una de las organizaciones y les explicamos y les dijimos que era lo que queríamos, por lo menos en el caso con CONAPAM el presidente el Dr. Román y estamos trabajando más enlazados y ellos dicen que las OBS son entes y que también deberían de generar sus propios recursos y que no es obligación tanto del estado y esa es la idea de nosotros y estamos trabajando en ello y que desde la junta directiva se nos han indicado a nosotros que debemos de irle colaborando a las instituciones para que ya se vayan centrando en un negocio alterno en el caso de que cuando ya venga alguna situación que no se les tenga que poner a los recursos que ellos requieran, entonces es parte del ejercicio.

La señora Greethel María Arias Alfaro amplia:
Eso del INA también, hay organizaciones que tiene productos, por ejemplo, hay uno que tiene producción de huevos, entonces démosle técnicas a través del INA de cómo hacer más productivo el negocio y tener herramientas administrativas para que tengan mejores resultados, entonces esto es parte de los formularios que nos compartieron del INA para determinar el interés de las organizaciones en que quieren capacitarse y entrar en un proyecto de estos y una de las cosas que también tenemos es que en el INA nos decían que muchas veces daban este tipo de capacitaciones y la organización o la persona no tiene como avanzar en su negocio porque no tienen financiamiento y nosotros a través del proyecto productivo podríamos darle el financiamiento.

La señora Urania Chaves Murillo informa:
En el marco de los proyectos productivos como organizaciones sociales como eventuales vendedores, la junta directiva solicita a la Gerencia de Desarrollo Social y a la Gerencia de Producción y Comercialización que incluya en el plan de trabajo estrategias de acompañamiento que les permita a las OBS consolidar el negocio de la venta de los juegos del azar.

La señora Marilyn Solano Chinchilla difiere:
Sería que la Gerencia General coordine con las diferentes gerencias y hacer solo un acuerdo y yo tengo que ponerles la perseguidora a las 2 gerencias.

La señora Urania Chaves Murillo indica:
Se acuerda solicitarle a la Gerencia General coordinar con la Gerencia de Desarrollo Social y a la Gerencia de Producción y Comercialización.

La señora Marilyn Solano Chinchilla concuerda:
Exacto, y me es más fácil a mí darle seguimiento, porque les dicen a ellas dos con copia a mí y luego me pierdo.

El señor Wilfrido Castilla Salas comenta:
Yo quiero que quede en actas, traje ese tema a colación como puedo traer algún otro, pero cuando ya a mí se me comunicó, que había un incumplimiento y ya, caso cerrado, no es que tengo ningún interés en ayudar en ese puesto, es más, yo lo hago por junta y quiero que quede en actas y dejarlo en colación y ver en qué podemos apoyar y mejorar el proceso del vendedor.

La señora Presidenta señala:
No se preocupe que todo lo que usted diga queda en actas.

La señora Urania Chaves Murillo acota:
Y esto le va a ayudar a muchas personas.

El señor Wilfrido Castilla Salas indica:
Eso esperamos, para eso estamos.

La señora Presidenta difiere:
Si, pero lo que pasa es que esto es solo para organizaciones sociales.

La señora Urania Chaves Murillo concuerda:
Si, pero este le va a dar tips a la GPC.

La señora Presidenta propone:
Tal vez ampliarlo para que no sea solo para organizaciones sociales y también a los vendedores nuevos.

La señora Marilyn Solano Chinchilla señala:

Y hay un tema importante, que como yo estoy acá tengo el enfoque, y bueno está Greethel, y ya tengo el enfoque que usted quiere que eso es parte del ejercicio, y esto es un avance que queríamos solicitarles, entonces como esto es un tema estratégico no sé si ustedes nos indiquen aquí si cada 2 meses hay que presentarlo acá para ver cómo va porque como esto vino como tema estratégico.

La señora Presidenta comunica:
Si, parte del ítem que la Gerencia nos presente cada 2 meses el avance de cuales proyectos se han establecido, porque puede que haya algunos exitosos y algunos no.

Comentado y analizad el tema, se dispone.

ACUERDO JD-664
En el marco de proyectos productivos en Organizaciones sociales que se proyectan como eventuales vendedores de productos de la Junta de Protección Social, la Junta Directiva acuerda solicitar a la Gerencia General coordinar con la Gerencia de Desarrollo Social y la Gerencia de Producción y Comercialización, para que se incluya en el plan de trabajo, las estrategias de acompañamiento que les permita a las OBS consolidar el negocio de la venta de productos de azar. Presentar un informe de avance cada dos meses. Así mismo llevar ese proceso de acompañamiento con las nuevas personas vendedoras. **ACUERDO FIRME.**

Plazo de cumplimiento: Inmediato.

Comuníquese a la Gerencia General para el trámite correspondiente.

Se retira de la sesión la señora Greethel Arias Alfaro. Se incorpora a la sesión de forma presencial el señor Ronald Guillermo Ortiz Mendez, jefe a.i. Departamento de Tecnologías de Información.

Artículo 9. Como avanzamos con temas de CIBERSEGURIDAD

El señor Ronald Guillermo Ortiz Mendez realiza la siguiente presentación:

Departamento de Tecnologías de Información

Innovación de la mano de la ciberseguridad

Innovación de la mano de la ciberseguridad

- Agenda
  - ¿Qué acciones se van a implementar para proteger a la JPS de ataques a través de diferentes mecanismos?
  - ¿Cuál es el plan de TI para capacitar al personal en temas de ciberseguridad?

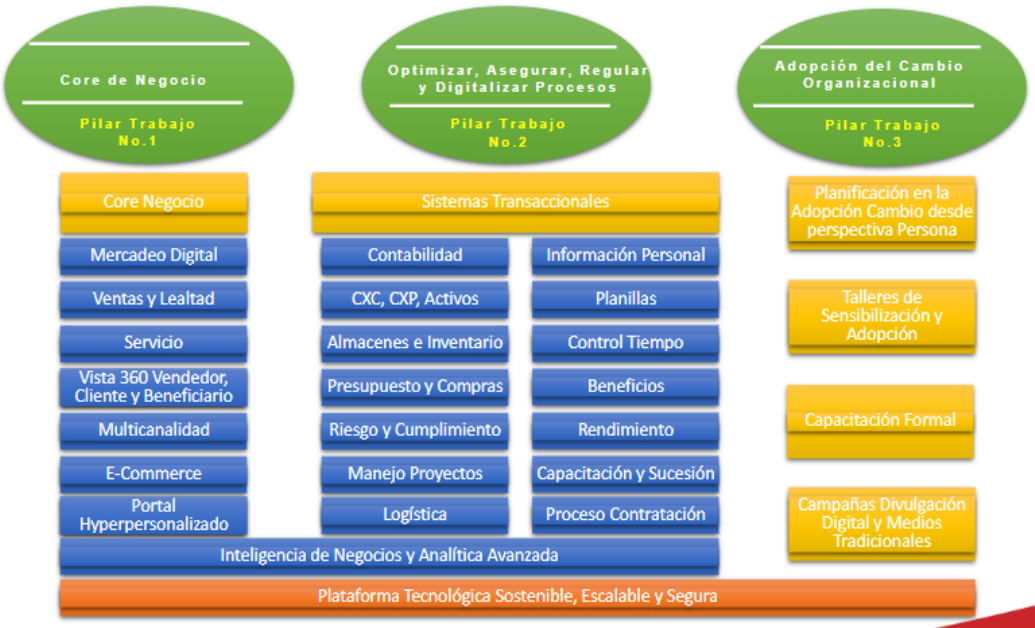
¿Qué acciones se van a implementar para proteger a la JPS de ataques a través de diferentes mecanismos?

Los vectores de ataque son muy diversos, se deben realizar análisis de riesgos para determinar cuáles tienen una combinación de impacto y probabilidad más altos y hemos atendido con acciones de mitigación y respuesta para esos riesgos.

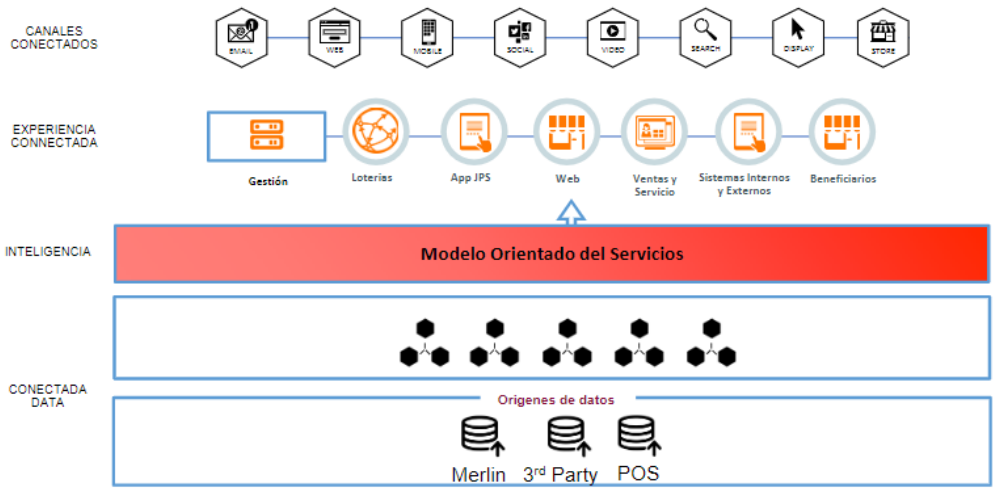
Lo que estamos haciendo como JPS es prepararnos ante los vectores inmediatos mediante la identificación de vulnerabilidades tanto a nivel externo como interno de nuestra red y generar acciones que han venido a solventar estos riesgos inmediatos.

Lo que sigue es mejorar nuestras capacidades de detección mediante plataformas como el NOC y el SOC, así como mejorar las capacidades de respuesta y resiliencia de nuestra infraestructura tecnológica.

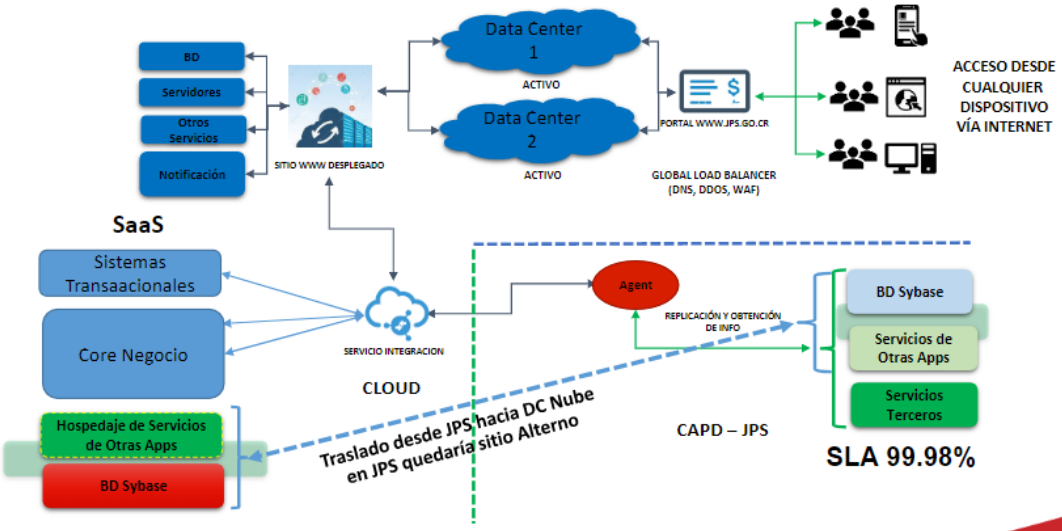
MAPEO TECNOLÓGICO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL



INNOVACIÓN TECNOLÓGICA



Innovación, CAPD y Nube Pública



PLAN CONTINUIDAD DE NEGOCIO

- PREPARACIÓN DE HERRAMIENTA DOCUMENTAL ESTRUCTURADA

1. Procesos vitales
2. Evaluación cualitativa
3. Períodos críticos
4. Personal procesos
5. Mapeo de procesos críticos vs sistemas
6. Entregables de los procesos
7. Orden de recuperación
8. Mapeo aplicativos

- Servicio SaaS Nube esquema Activo Pasivo
- Centro de datos alterno.
- Core de Comunicaciones última generación
- Replicación de data bi-direccional

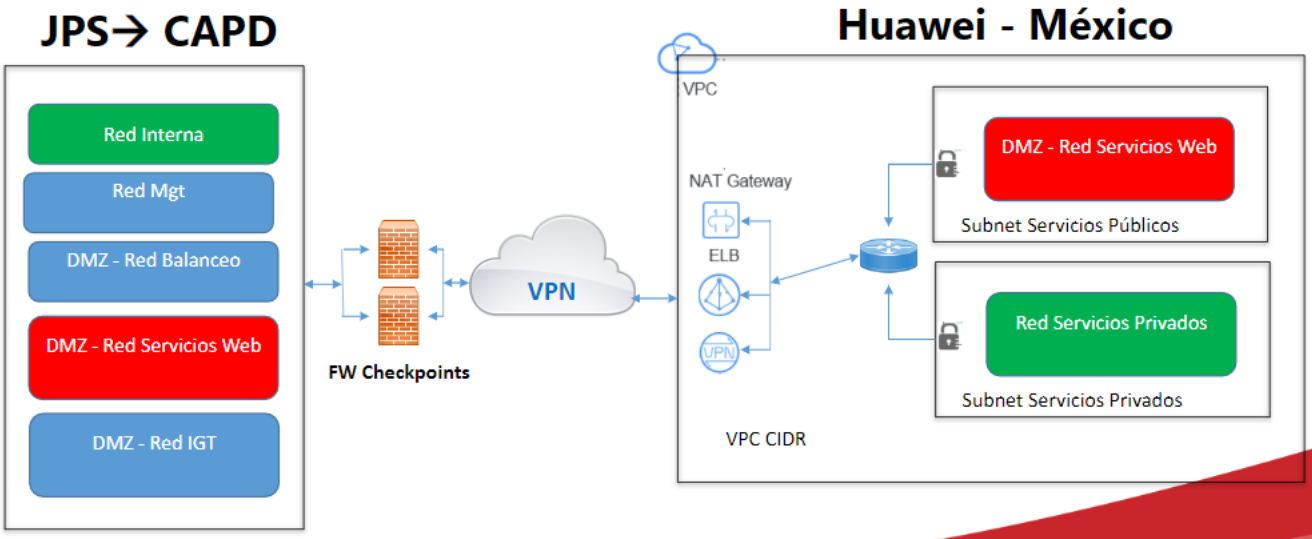
Arquitectura

1. **Certificaciones Nube Heredadas**

Certificación	Importancia
ISO 9001:2015	Con esta certificación internacional la JPS se garantiza que el proveedor de nube cuenta con un estándar de calidad ampliamente adoptado que establece los requisitos y las mejores prácticas para un enfoque sistemático para administrar la seguridad, disponibilidad, confidencialidad e integridad de productos y servicios.
ISO 20000	Con esta certificación internacional la JPS se garantiza que el proveedor de nube cumple con los requerimientos de certificación de los servicios de gestión y soporte TI, desde su diseño, transición y despliegue sobre los ambientes contratados, garantizando los esquemas mínimos para que los servicios contratados estén acorde a la continuidad de servicios de las aplicaciones que están siendo trasladadas a la nube.
ISO 27001	Con esta certificación internacional la JPS se garantiza que el proveedor de nube cubre la planificación, implementación, monitoreo y mejora de un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información. Este estándar de seguridad global ampliamente adoptado establece los requisitos y las mejores prácticas para un enfoque sistemático de la gestión de la información de la empresa y los clientes en función de evaluaciones periódicas de riesgos de seguridad.
CSA STAR	Con esta certificación internacional la JPS se garantiza que el proveedor de nube promueve las mejores prácticas para brindar garantía de seguridad en la computación en nube, y cuenta con los controles de seguridad implementados y validados.
ISO 14001	Con esta certificación internacional la JPS se garantiza que el proveedor de nube cuenta con los procesos del sistema de gestión ambiental diseñados para gestionar la los riesgos medioambientales que se producen por el montaje y la prueba de productos informáticos y periféricos asociados, así como actividades asociadas con el reciclaje, embalaje, reducción de peligros químicos, extinción de incendios, conservación de energía y desechos electrónicos.

Arquitectura

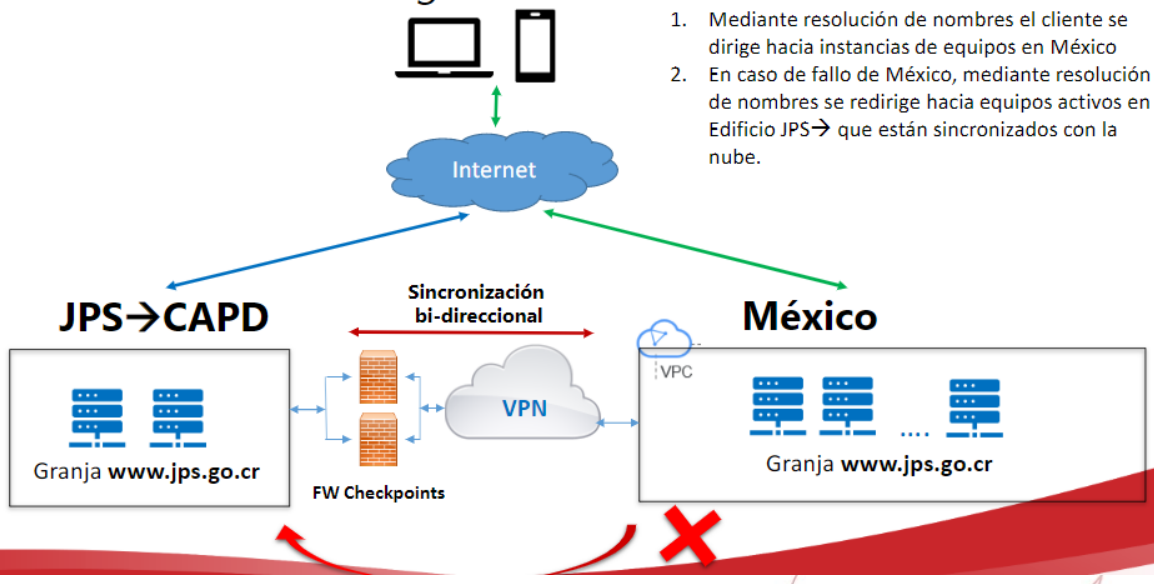
Detalle Macro de Solución



Arquitectura

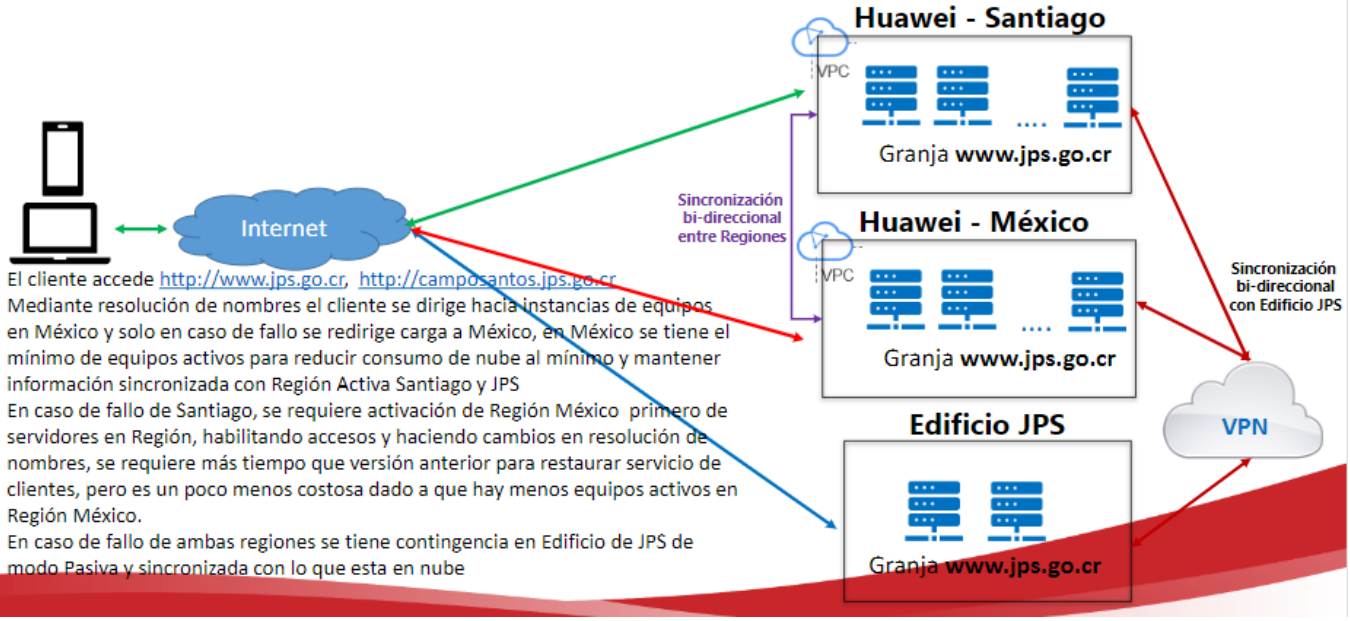
Caso Uso - Servicio Página Web – Activo - Activo

1. Mediante resolución de nombres el cliente se dirige hacia instancias de equipos en México
2. En caso de fallo de México, mediante resolución de nombres se redirige hacia equipos activos en Edificio JPS→ que están sincronizados con la nube.



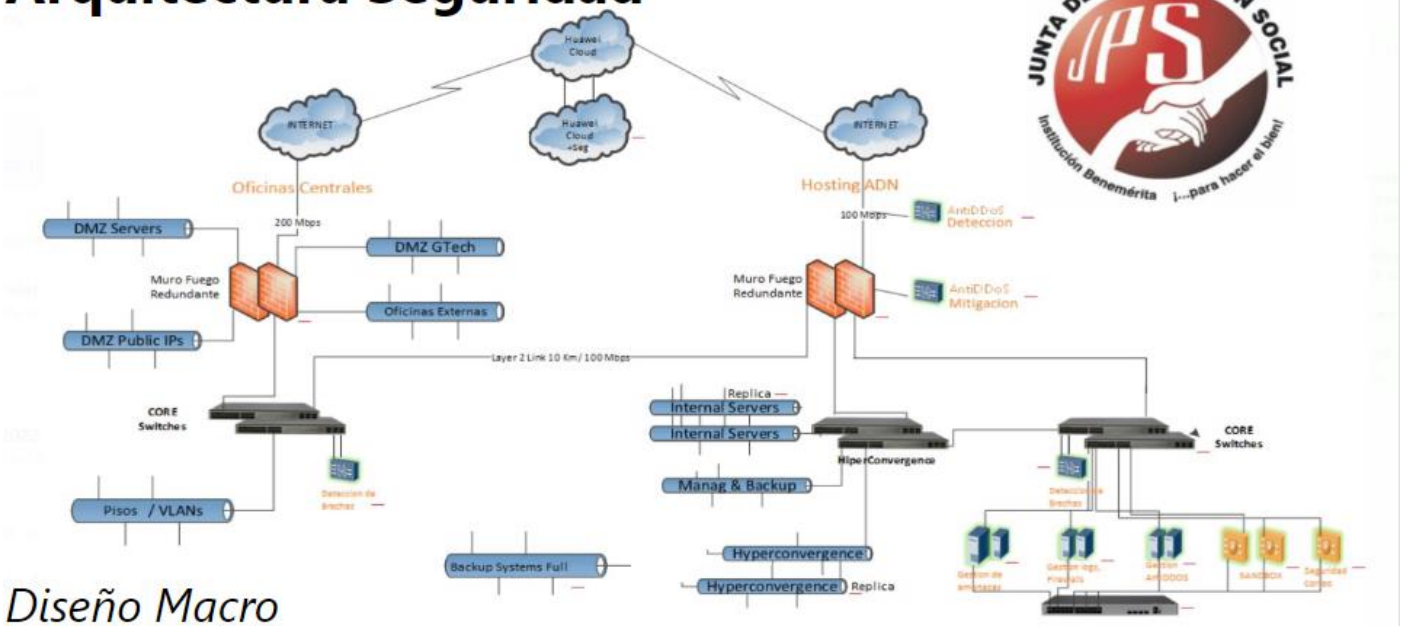
Arquitectura Nube

Activo - Pasiva



1. El cliente accede http://www.jps.go.cr, http://camposantos.jps.go.cr
2. Mediante resolución de nombres el cliente se dirige hacia instancias de equipos en México y solo en caso de fallo se redirige carga a México, en México se tiene el mínimo de equipos activos para reducir consumo de nube al mínimo y mantener información sincronizada con Región Activa Santiago y JPS
3. En caso de fallo de Santiago, se requiere activación de Región México primero de servidores en Región, habilitando accesos y haciendo cambios en resolución de nombres, se requiere más tiempo que versión anterior para restaurar servicio de clientes, pero es un poco menos costosa dado a que hay menos equipos activos en Región México.
4. En caso de fallo de ambas regiones se tiene contingencia en Edificio de JPS de modo Pasiva y sincronizada con lo que esta en nube

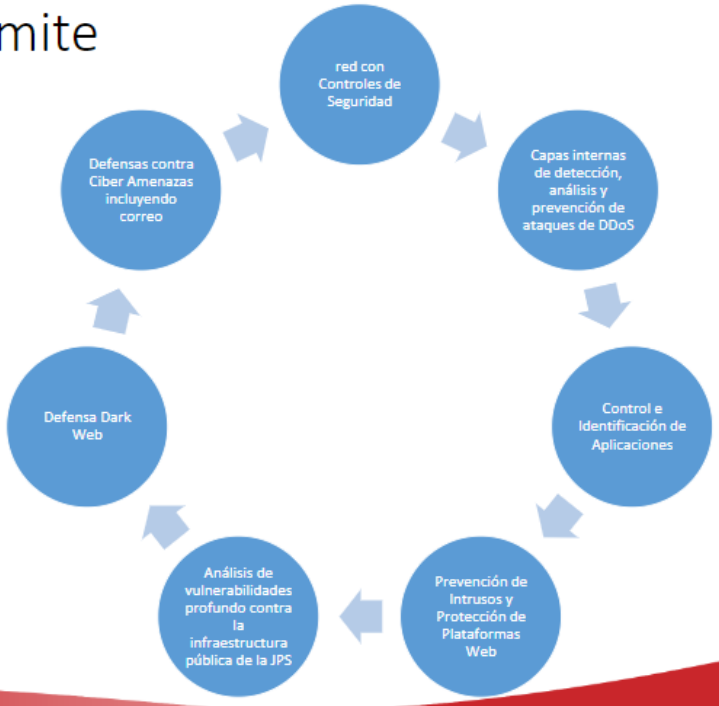
Arquitectura Seguridad



Diseño Macro de la Solución

Componentes de Seguridad ante Mecanismos de ataque, lo realizado

Componentes de Seguridad ante Mecanismos de ataque, en trámite



Componentes de Seguridad ante Mecanismos de ataque, por hacer

- Plataforma de respaldo
- Control e Identificación de Aplicaciones
- Administración de ancho de banda
- Prevención de Intrusos y Protección de Plataformas Web
- Detección de Botnets y software Spyware
- Plataformas integradas con el SIEM para detectar comportamientos irregulares
- Detección de anomalías tipo C&C, escaneos de vulnerabilidad, correlación de eventos, análisis de tráficos verticales y horizontales, análisis de plataformas de email, ataques web, gestión de riesgos de activos, gestión de amenazas, gestión de reputación, visualización de rutas de ataque, estado de las amenazas
- Servicio de Monitoreo de Seguridad para el SIEM 24x7 de amenazas que intenten afectar a la JPS.
- Controles de Seguridad en ambiente virtual independiente para cada máquina Virtual.
- Restauración de sistema en nube Replicados.
- Analizador de Brechas internas y con IA para reportar conductas con anomalías en la red

Innovación de la mano de la ciberseguridad

- Agenda
  - ¿Cuál es el plan de TI para capacitar al personal en temas de ciberseguridad?

Plan Capacitación

Administrador de Nube (El administrador de Nube implementa, administra y supervisa las redes de identidad, gobierno, almacenamiento, informática y virtual en un entorno de nube. El administrador de nube aprovisionará, dimensionará, supervisará y ajustará los recursos según corresponda)
Constitución y Derecho de Ciberespacio (análisis critico y analítico de los aspectos jurídico tecnicos que permitan consturir el conocimiento base de derecho y tecnología.
Especialista certificado en criptografía (abordaje de fundamentos de lacrptografía moderna simétrica y asimétrica para poder aplicarlos de manera sistemática a los distintosescenarios que requieran privacidad e integridad de la información)
Fundamentos de ciberseguridad
Gestión de la Seguridad de la Información
Gestión de riesgos cibernéticos
Gestión del riesgo de fraude
ITIL
Cobit 2019
Certificado Seguridad NSE Network Security Associate,

Visto el tema, se da por recibido.

CAPÍTULO VII. TEMAS EMERGENTES

Se retira de la sesión el señor Ronald Guillermo Ortiz Mendez. Se incorpora a la sesión de forma presencial la señora Evelyn Blanco Montero, Gerente de Producción y Comercialización.

Artículo 10. Oficio JPS-GG-1606-2022. Resolución CGR en relación al cartel Centauro
Se presenta el oficio JPS-GG-1606-2022 del 11 de noviembre de 2022, 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 del Departamento de Recursos Materiales con las modificaciones al Cartel de Licitación Pública 2022LN-000003-0015600001 para la “Continuidad de operaciones en la comercialización de los productos de la JPS a nivel nacional”.
>
> Lo anterior, de acuerdo con la resolución R-DCA-SICOP-00533-2022 de la Contraloría General de la Republica, en la cual declara parcialmente con lugar los recursos de objeción interpuestos por interpuestos por IGT GLOBAL SERVICES LIMITED, TECNASA CR SOCIEDAD ANONIMA y C-MOVIL COSTA RICA SOCIEDAD ANONIMA, en contra del citado cartel.

Se transcribe el oficio JPS-GG-GAF-RM-510-2022 de fecha 11 de noviembre de 2022, suscrito por el señor Jorge Baltodano Méndez, Jefe a.i. Departamento de Recursos Materiales.

La Contraloría General de la Republica mediante el Sistema de Compras Públicas SICOP, emite la resolución R-DCA-SICOP-00533-2022en el cual declara parcialmente con lugar los recursos de objeción interpuestos por interpuestos por IGT GLOBAL SERVICES LIMITED, TECNASA CR SOCIEDAD ANONIMA y C-MOVIL COSTA RICA SOCIEDAD ANONIMA, en contra del cartel de la LICITACIÓN PÚBLICA 2022LN-000003-0015600001 para la "Continuidad de operaciones en la comercialización de los productos de la JPS a nivel nacional".

Por lo anterior, se solicita hacer del conocimiento y aprobación de la Junta Directiva las modificaciones al cartel de conformidad con el oficio JPS-GG-GPC-787-2022.

Se transcribe el oficio JPS-GG-GPC-787-2022 de fecha 10 de noviembre de 2022:

Una vez analizada la resolución de la Contraloría General de la Republica respecto a la LICITACIÓN PÚBLICA 2022LN-000003-0015600001 para la "Continuidad de operaciones en la comercialización de los productos de la JPS a nivel nacional", y en atención al oficio de referencia, el cual cita:

"Le comunicamos que la Contraloría General de la Republica mediante el Sistema de Compras Públicas SICOP, emite la resolución R-DCA-SICOP-00533-2022 en el cual declara parcialmente con lugar los recursos de objeción interpuestos por IGT GLOBAL SERVICES LIMITED, TECNASA CR SOCIEDAD ANONIMA y C-MOVIL COSTA RICA SOCIEDAD ANONIMA, en contra del cartel de la LICITACIÓN PÚBLICA 2022LN-000003-0015600001 para la "Continuidad de operaciones en la comercialización de los productos de la JPS a nivel nacional".

De conformidad con lo resuelto por el Ente Contralor se debe ajustar el pliego de condiciones y aportar las respectivas justificaciones según corresponda, mismas que formaran parte del expediente electrónico.

Por los plazos dispuestos, le solicitamos brindar respuesta en un plazo máximo de tres días hábiles."

Con base en lo anterior me permito indicar lo siguiente una vez realizados los ajustes a los documentos:

- <u>LINEA #1: TRADE MARKETING</u>

- Se amplía la definición de termino *Puntos de venta fijos, formalizados y acondicionados*, en el apartado IV. GLOSARIO.

- Se amplía en el apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, SOLVENCIA ECONOMICA, donde los periodos de las razones financieras sean de los cuatro años. (2018-2019-2020-2021).

- Se ajusta la redacción a la necesidad del punto 1. Gestión para firma de Convenios en el apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.

- Se modifica la pauta f., del punto 1. Gestión para firma de convenios, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.

- Se amplía y detalla en el punto 3. Logística, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS, la frase; "*funcionamiento mínimo con que se cuenta actualmente".*

- Se ajusta, amplia y detalla en el punto 6 Sistema de Georreferenciación de los Puntos de Venta Fijos, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.

- Se ajusta, amplia y detalla en el punto 9. Exhibición de los productos de LA JUNTA, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.

- Se ajusta, amplia y detalla, el apartado, VIII. CALL CENTER / CENTRO DE LLAMADAS.

- Se amplía el apartado, XII. OTRAS OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES.

- LINEA #2: PLATAFORMA TECNOLOGICA

- Se elimina el punto: *El Oferente debe contar con la Plataforma Tecnológica y certificarla ante un laboratorio certificado relacionado a juegos de azar, el ente certificador debe estar reconocido por LA JUNTA,* del apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS.

- Se amplía en el apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS, el punto 2, donde los periodos de las razones financieras sean de los cuatro años. (2018-2019-2020-2021).

- Se ajusta, amplia y detalla, el punto 19 respecto al Call Center, del apartado CARACTERISTICAS Y FUNCIONES PRINCIPALES DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA.

- Se ajusta el punto 2. Certificaciones, del apartado CARACTERISTICAS Y FUNCIONES PRINCIPALES DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA.

- Se ajusta el punto D. CONFIDENCIALIDAD, del apartado VI. CONDICIONES.

- Se ajusta el punto PROPUESTAS DE MODALIDAD DE JUEGO.

- Se ajusta correspondiente a la segunda etapa, del apartado XIV. JUEGOS ACTUALES Y OTRAS CONDICIONES.

- ESTUDIOS TECNICOS

- Se ajusta el plazo de la contratación y lo referente a este, indicando:

*"Plazo de contratación: 6 años, con posibilidad de dos prórrogas de 2 años cada una, (siempre que así LA JUNTA lo considere pertinente). […]" (*Línea #1, TRADE MARKETING / Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).

- Se elimina el punto 2, apartado, V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS (Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).

- Se amplía el criterio respecto a los apartados de V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, SOLVENCIA ECONOMICA Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA) y el apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS, punto 2 (Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).

- Se amplía el detalle y la justificación del apartado, I. DIFERENTES CERTIFICACIONES (Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).

- Se amplía el detalle del apartado, IV. CONSIDERACIONES TECNICAS, Gestión para firma de contratos, adicionalmente se incluye el documento *JUSTIFICACION META APERTURA DE PDV-Gestión firma Convenios L1, TM, CENTAURO*, (Línea #1, TRADE MARKETING)

- Se incluye el apartado de CONFIDENCIALIDAD, (Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).

Lo anterior se lleva a cabo tras lo expuesto en el *Criterio de la División* por parte de la Contraloría General de la República, para que pueda ser elevado a valoración y aprobación por parte de la Junta Directiva y así continuar con el proceso correspondiente para su publicación en SICOP.

La señora Marilyn Solano Chinchilla presenta:
El tema es de las observaciones que aceptaban y las que no, y las modificaciones para que los señores directores estén de acuerdo en aprobar estas modificaciones del cartel.

Se adjunta presentación remitida y presentada de forma resumida por la señora Evelyn Blanco Montero:

La señora Evelyn Blanco Montero señala:
Indicar que todas las observaciones que les compartieron en el grupo de teams con la matriz, entonces voy a irme con la presentación resumida y todos los documentos que forman parte de la contratación que fue los que ya presentamos.

Ajustes Realizados

LINEA #1: TRADE MARKETING

- *Se amplía la definición de termino Puntos de venta fijos, formalizados y acondicionados, en el apartado IV. GLOSARIO.*
- *Se amplía en el apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, SOLVENCIA ECONOMICA, donde los periodos de las razones financieras sean de los cuatro años. (2018-2019-2020-2021).*
- *Se ajusta la redacción a la necesidad del punto 1. Gestión para firma de Convenios en el apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.*
- *Se modifica la pauta f., del punto 1. Gestión para firma de convenios, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.*
- *Se amplía y detalla en el punto 3. Logística, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS, la frase; "funcionamiento mínimo con que se cuenta actualmente".*
- *Se ajusta, amplia y detalla en el punto 6 Sistema de Georreferenciación de los Puntos de Venta Fijos, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.*
- *Se ajusta, amplia y detalla en el punto 9. Exhibición de los productos de LA JUNTA, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.*
- *Se ajusta, amplia y detalla, el apartado, VIII. CALL CENTER / CENTRO DE LLAMADAS.*
- *Se amplía el apartado, XII. OTRAS OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES.*

LINEA #2: PLATAFORMA TECNOLOGICA

Ajustes Realizados

- *Se elimina el punto: El Oferente debe contar con la Plataforma Tecnológica y certificarla ante un laboratorio certificado relacionado a juegos de azar, el ente certificador debe estar reconocido por LA JUNTA, del apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS.*
- *Se amplía en el apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS, el punto 2, donde los periodos de las razones financieras sean de los cuatro años. (2018-2019-2020-2021).*
- *Se ajusta, amplia y detalla, el punto 19 respecto al Call Center, del apartado CARACTERISTICAS Y FUNCIONES PRINCIPALES DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA.*
- *Se ajusta el punto 2. Certificaciones, del apartado CARACTERISTICAS Y FUNCIONES PRINCIPALES DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA.*
- *Se ajusta el punto D. CONFIDENCIALIDAD, del apartado VI. CONDICIONES.*
- *Se ajusta el punto PROPUESTAS DE MODALIDAD DE JUEGO.*
- *Se ajusta correspondiente a la segunda etapa, del apartado XIV. JUEGOS ACTUALES Y OTRAS CONDICIONES.*

La señora Evelyn Blanco Montero expone:
No voy a hablar en detalle porque ya traíamos uno a uno los puntos, pero si los señores directores tienen alguna observación me voy a cada uno de los puntos, pero ese es el resumen de todos los ajustes que se hicieron.

La señora Presidenta añade:
No sé si tienen observaciones, ya nosotros lo tuvimos en el comité de ventas y todo está documentado, pero como había algunas observaciones y solicitudes de parte de los señores directores y conocer cuáles eran algunas de objeciones que habían hecho el consorcio específicamente y cuáles eran las observaciones y los puntos de vistas de cada una de las objeciones.

El señor Arturo Ortiz Sanchez expresa:
Si, Evelyn precisamente el primer punto nace para la certificación de la plataforma por un ente certificador.

La señora Evelyn Blanco Montero explica:
El asunto fue que se puso como un requisito de admisibilidad cuando tiran la plataforma entonces cuando ya está desarrollada la certificamos, fue un error de nuestra parte incluirla como admisibilidad porque apenas la van a desarrollar, entonces más bien cuando ya esté lista la certificamos, o sea no se pierde.

La señora Presidenta consulta:
¿No hay más preguntas u observaciones?

El señor Wilfrido Castilla Salas comenta:
Con el tema de las observaciones que van pues lo veo bastante bien, vamos caminando bien, si me nació una duda y es que desconozco como está manejado el tema, ahorita el servicio.

La señora Presidenta manifiesta:
Esa es la venta de la lotería, nacional y popular.

El señor Wilfrido Castilla Salas amplia:
Qué pasaría si por ejemplo este proyecto que es para contratar esas máquinas.

La señora Presidenta aclara:
Mas bien va a ampliar porque hoy solo tenemos la lotería nacional y popular, la plataforma que tiene va a tener eso y todo lo demás que ofrece la junta, electrónica y a futuro apuestas deportivas y demás.

El señor Wilfrido Castilla Salas consulta:
Mi pregunta era que paso ahorita con este precio, ahorita el que se utiliza es de la junta.

La señora Evelyn Blanco Montero explica:
No, el 18 de mayo ese contrato termina y es por eso que estamos precisamente en la coordinación para que a la hora que finaliza C-móvil el 3 de junio finaliza IGT y la idea es que ya tengamos esto y podamos operar tanto la lotería electrónica, nacional, popular.

La señora Presidenta amplia:
Tal vez la pregunta de Wilfrido es JPS en línea es un dominio de la junta o es de C-móvil.

La señora Evelyn Blanco Montero aclara:
Está con la plataforma, nosotros creamos, o sea cuando entremos tenemos que crear otro dominio.

El señor Wilfrido Castilla Salas añade:
Ahora, si la otra empresa, o sea C-móvil no nos va a dar el dominio a menos que lo compremos o tal vez nos digan si queremos continuar con este dominio y creo que eso no va a estar dentro del contrato lo cual se pueda negociar como parte de la junta.

La señora Presidenta agrega:
Si ese es un aspecto que tiene que tomar en cuenta porque para los clientes puede ser una condición, tenemos jps.go.cr, tenemos JPS en línea y ahora va a venir otro, debería de ser uno solo en donde se accede a todo.

El señor Wilfrido Castilla Salas concuerda:
Exacto, cuando termina el contrato.

La señora Urania Chaves Murillo consulta:
Y que posibilidades hay de eso, que ellos nos dejen ese dominio porque ya no les va a servir.

La señora Evelyn Blanco Montero indica:
Eso estaba consultando, podríamos hacer el planteamiento, digamos a nivel de contrato que firmamos ellos no está establecido de esa forma.

La señora Presidenta manifiesta:
Si, pero de todas formas sería rarísimo que ellos sigan con una página sin servicio.

La señora Evelyn Blanco Montero añade:
Contractualmente no pueden hacer nada ahí entonces sería solamente hacer esa solicitud.

La señora Presidenta aclara:
No, pero como el dominio es de ellos podríamos usar JPS en línea para vender chicles. Y con esta contratación debería de quedar eso también, que quede contemplado, ¿en esta no se puede ampliar eso? No sé cómo parte del proceso que quede adjudicado los dominios que se creen son propiedad de la junta.

La señora Evelyn Blanco Montero indica:
Agregándolo de los códigos fuente, pero no abarcamos lo de los dominios, entonces como ahorita se va a modificar el cartel sería indicar que los dominios que se creen sea propiedad de la institución.

La señora Presidenta acota:

Si porque a veces por ejemplo está JPS en línea.com y se compre el .net y todo eso para que nadie nos cree y caigan a JPS.net y entonces se compran todos.

La señora Evelyn Blanco Montero expresa:
Ok, entonces vamos a adicionar ese punto.

La señora Urania Chaves Murillo señala:
Yo lo coloqué como una observación, debajo de la propuesta de acuerdo Evelyn.

Visto el tema, se dispone.

ACUERDO JD-665
Vistos los oficios JPS-GG-1606-2022 del 11 de noviembre de 2022, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General y JPS-GG-GAF-RM-510-2022 del Departamento de Recursos Materiales, se aprueban las modificaciones al cartel Licitación Pública 2022LN-000003-0015600001 por Continuidad de operaciones en la comercialización de los productos de la JPS a nivel nacional.

LINEA #1: TRADE MARKETING

- *Se amplía la definición de termino Puntos de venta fijos, formalizados y acondicionados, en el apartado IV. GLOSARIO.*

"Puntos de venta fijos, formalizados y acondicionados: Se entiende por cuanto el punto de venta cumpla con todos los requisitos y filtros realizados por el contratista y la Junta de Protección Social, **siendo que cuente con el convenio debidamente refrendado por LA JUNTA, el contar con un dispositivo y la debida capacitación para la comercialización de los juegos que la Institución disponga dentro de su portafolio de productos autorizados."**

- *Se amplía en el apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, SOLVENCIA ECONOMICA, donde los periodos de las razones financieras sean de los cuatro años. (2018-2019-2020-2021).*

"Solvencia Económica
El oferente deberá presentar Estados Financieros Auditados (Balance General, Estado de resultados, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de cambio de patrimonio y Estado de cambios en la situación financiera) **de los cuatro periodos anteriores. Deben ser comparativos, contener las notas correspondientes.**

Incluir un análisis financiero de la empresa o consorcio al cierre de **los últimos periodos 2018-2019-2020-2021**, que incluya al menos un análisis vertical, horizontal y razones financieras."

- *Se ajusta la redacción a la necesidad del punto 1. Gestión para firma de Convenios en el apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.*

"1. Gestión para firma de convenios

El Contratista tendrá bajo su responsabilidad la gestión de firma de los **convenios con los diferentes puntos de venta, siendo que la función del contratista es presentar ante LA JUNTA los puntos de venta y estos convenios se firman de forma directa con LA JUNTA, esta relación comercial con el punto de venta es completamente responsabilidad de LA JUNTA**, de acuerdo con las siguientes pautas:
[…]"

- *Se modifica la pauta f., del punto 1. Gestión para firma de convenios, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.*

"f. El Contratista debe de cumplir con la cantidad de apertura de puntos de ventas de la siguiente forma:

•El Contratista contará con el plazo de implementación de 60 días naturales, en ese plazo deberá realizar la gestión de firma de **al menos 800 convenios** de puntos de venta fijos, formalizados y acondicionados, para el inicio de operaciones, estos 800 puntos actualmente generan el 80% de las ventas de las loterías electrónicas operadas actualmente, existe un mapeo de dichos puntos existentes, por lo que la firma de estos 800 convenios se debe analizar cómo dar el inicio de la continuidad del negocio con al menos un 80% de las ventas.
Actualmente la operación de la comercialización de Lotería Electrónica cuenta con aproximadamente 1.800 puntos Max, por lo que se establecen las siguientes metas para que el contratista iguale esa cantidad de puntos de venta existentes en la actualidad y así asegurar la continuidad del negocio, la generación de ventas y utilidades para las organizaciones sociales.
•El Contratista, **al finalizar el tercer mes** desde el inicio de operaciones deberá tener firmados al menos 500 puntos de venta adicionales, e**s decir 1300 puntos de venta y mantener esta cantidad.**
•El Contratista, **al finalizar el sexto mes** desde el inicio de operaciones deberá tener firmados al menos 500 puntos de venta adicionales, **es decir 1800 puntos de venta y mantener esta cantidad.**
•Para el **segundo semestre del primer año** de inicio de operaciones se solicitará al Contratista firmar 500 puntos de venta adicionales para cerrar el primer año con un total de **2.300 puntos de venta y mantener esa cantidad.**
•El Contratista, durante el segundo año desde el inicio de operaciones deberá firmar al menos 700 puntos de ventas adicionales, **es decir cerrar el segundo año** con al menos 3**000 puntos de ventas y mantener esta cantidad**. Lo cual, es un equivalente a firmar y aperturar 350 puntos de venta en cada semestre del segundo año.
•El Contratista, durante el tercer año desde el inicio de operaciones, deberá firmar y aperturar al menos 500 nuevos puntos de venta, **para cerrar el tercer año** con un total de **3.500 puntos de venta fijos y mantener esta cantidad.** Lo cual, es el equivalente a incrementar en 250 puntos de venta por semestre en ese tercer año de operaciones.
•El contratista podrá en un tiempo inferior concretar la apertura de al menos los 3.500 puntos de venta fijos.

•Después de los 3 años desde el inicio de operaciones, el contratista durante el plazo de contratación, debe mantener la cantidad de al menos y no limitado a 3.500 puntos y mantener esta cantidad durante todo el plazo contractual."

- *Se amplía y detalla en el punto 3. Logística, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS, la frase; "funcionamiento mínimo con que se cuenta actualmente".*

"3. Logística
Una vez comunicado el contrato, se darán 10 días hábiles al Contratista para que presente ante la Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones las coordinaciones respectivas del inicio del servicio, así brindar el detalle en su totalidad con relación a la logística y coordinaciones necesarias acorde al objeto de esta contratación, donde se defina el Plan de Trabajo que garantice la Continuidad del Negocio, la Transición para alcanzar el funcionamiento mínimo con que se cuenta actualmente, **(entiéndase, el recurso humano suficiente, la distribución, el recaudo por concepto de las ventas, el centro de llamadas, la flotilla vehicular adecuada, la infraestructura física, rutas definidas, los materiales, los suministros, puntos ventas formalizados, con dispositivos y capacitación para la comercialización)**, y así conocer y preveer situaciones que con la experiencia entre el Contratista y LA JUNTA, con el fin de no debilitar el servicio en la comercialización del punto de venta y contar con un servicio de calidad, así como el funcionamiento adecuado y óptimo.
De igual forma, deberá contar con la flexibilidad y verse en la obligación para adaptarse a los cambios y la innovación de los dispositivos (cuando así se requiera, según el punto 13 de este apartado) para la comercialización que se puedan implementar durante el plazo de la contratación, con ello lograr contar con la innovación tras las nuevas tendencias que se puedan llegar a presentar para mantenerse a la vanguardia en sus diferentes modalidades."

- *Se ajusta, amplia y detalla en el punto 6 Sistema de Georreferenciación de los Puntos de Venta Fijos, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.*

"6. Sistema de Georreferenciación de los Puntos de Venta Fijos

LA JUNTA dado la automatización de algunos procesos que ha desarrollado la Institución entre ellos la Georreferenciación, donde el fin es poder identificar de manera digital los puntos de ventas fijo, con ello que los clientes tengan a disposición cual punto de venta tiene más cercano.
El contar con la georreferenciación de los puntos de venta, permitirá la ubicación exacta para que por medio de la página WEB de LA JUNTA las personas jugadoras, puedan encontrar un punto lo más cercano para la compra y cambio de premios, de esta forma se mejore la colocación de los productos y servicios post venta que se ofrecen. Siendo así, que el levantamiento de la información para este apartado debe ser obligación realizarlo en tiempo real.
El cual el Contratista debe de alimentar o cargar los datos en el sistema que la Aplicación así lo requiera, para lograr incluir, excluir, actualizar información y levantar los puntos de ventas formalizados, lo anterior en compañía del Departamento de Ventas de LA JUNTA, mismos datos que pueden ser levantados con dispositivos

Android o IOS (el cual debe de proveerlo el Contratista para su personal), el sistema, la aplicación y el mantenimiento lo propicia y le brinda LA JUNTA.
Para el desarrollo de lo anterior se debe permitir al menos actualizar las siguientes características en el sistema de Georreferenciación:"

- *Se ajusta, amplia y detalla en el punto 9. Exhibición de los productos de LA JUNTA, del apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS.*

"9. Exhibición de los productos de LA JUNTA

El contratista debe velar por la correcta exhibición de los productos de LA JUNTA, de tal forma que sean visibles para nuestros clientes (entiéndase que los productos se encuentren en un lugar idóneo a la visión de los clientes dentro del punto de venta).
Con respecto a los juegos de Lotería Instantánea, el Contratista deberá consultarles a los puntos de venta si están interesados en exhibir dicho producto mediante dispensadores de Lotería Instantánea, en dado caso, el Contratista deberá remitir a la Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones (Departamento de Ventas) las calidades de los vendedores de los puntos de venta interesados, para que el Departamento de Ventas realice las respectivas evaluaciones para el otorgamiento de los dispensadores.
La Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones le suministrará al Contratista el respectivo procedimiento que regula el otorgamiento de los dispensadores a los vendedores para que lo conozcan previo a consultar a los puntos de venta **y puedan brindar el detalle a los posibles interesados, de acuerdo a las condiciones establecidas en el procedimiento, cuales estarían calificando para el otorgamiento del dispensador.**"

- *Se ajusta, amplia y detalla, el apartado, VIII. CALL CENTER / CENTRO DE LLAMADAS.*

"VIII. CALL CENTER / CENTRO DE LLAMADAS

El Contratista pondrá a disposición de los puntos de venta, así como para los clientes, el servicio de un Call Center para el funcionamiento permanente y continuo del objeto contractual (Consultas, Atenciones, Quejas, Sugerencias, Denuncias).
Así como, para lo referente a la atención general respecto a los temas competentes de la Plataforma Tecnológica, dado que para cada línea se considera el Call Center, enfocados cada uno en sus ámbitos de aplicación, donde ambas líneas, deben de comunicarse entre sí para lograr contar con el funcionamiento adecuado y oportuno para los objetos contractuales.
El Call Center deberá brindar una atención eficaz, eficiente y oportuna a los puntos de venta y clientes en aspectos de distribución de producto, devolución de producto, cambio de premios, aspectos relacionados con los dispositivos, quejas y/o denuncias, situaciones referentes Plataforma Tecnológica de la Institución, entre otras situaciones propias de lo contratado por LA JUNTA.
[…]"

- *Se amplía el apartado, XII. OTRAS OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES.*

"XII.OTRAS OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES

El Contratista se encargará de la gestión para firma de contratos con los puntos de ventas que LA JUNTA le aprueba previamente y de aperturar nuevos puntos de venta fijos en el territorio costarricense, una vez establecidos iniciará con la distribución, colocación, dotación, supervisión y comercialización de las Loterías pre impresas de LA JUNTA. Posteriormente, tras el desarrollo de una plataforma tecnológica a cargo de LA JUNTA, el oferente que resultare adjudicado dotará por cuenta propia de los dispositivos de última generación **mismos que se detallan en el punto 13. Dispositivos para la Comercialización de los productos, apartado VII. CONSIDERACIONES TECNICAS**, que permitan correr por web las aplicaciones para los diferentes productos con los que llegue a contar LA JUNTA y así se pueda enlazar la plataforma tecnológica principal de LA JUNTA, para su seguimiento y control de todas las ventas y transacciones que se lleguen a dar por parte de los puntos de venta fijos, los vendedores autorizados actuales en la comercialización a través de estos dispositivos."

LINEA #2: PLATAFORMA TECNOLOGICA

- *Se elimina el punto del apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS.:*

El Oferente debe contar con la Plataforma Tecnológica y certificarla ante un laboratorio certificado relacionado a juegos de azar, el ente certificador debe estar reconocido por LA JUNTA.

- *Se amplía en el apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS, el punto 2, donde los periodos de las razones financieras sean de los cuatro años. (2018-2019-2020-2021).*

"2) El Oferente interesado deberá presentar Estados Financieros Auditados (Balance General, Estado de resultados, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de cambio de patrimonio y Estado de cambios en la situación financiera) **de los periodos anteriores 2018-2019-2020-2021**. Deben ser comparativos, contener las notas correspondientes. Incluir un análisis financiero de la empresa o consorcio **al cierre de los últimos cuatro periodos,** que incluya al menos un análisis vertical, horizontal y razones financieras."

- *Se ajusta, amplia y detalla, el punto 19 respecto al Call Center, del apartado CARACTERISTICAS Y FUNCIONES PRINCIPALES DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA.*

"19. El Contratista dará soporte para la plataforma mediante un Call Center, contacto directo por la WEB, correo electrónico, mensajería instantánea, tanto para atender consultas de jugadores y soporte de la plataforma en todos sus componentes tanto en nube como centro

de datos alterno con personal que interactúe en los mantenimientos tanto preventivos como correctivos.

Así como, para lo referente a la atención general respecto a los temas competentes del Trade Marketing, dado que para cada línea se considera el Call Center, enfocados cada uno en sus ámbitos de aplicación, donde ambas líneas, deben de comunicarse entre sí para lograr contar con el funcionamiento adecuado y oportuno para los objetos contractuales."

- *Se ajusta el punto 2. Certificaciones, del apartado CARACTERISTICAS Y FUNCIONES PRINCIPALES DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA.*

"2. Certificaciones El contratista debe de contar con certificaciones para fortalecer la seguridad, trasparencia y legitimidad de los procesos que se registran y realizan en la misma, proporcionando una confiabilidad total para los procesos, al menos con la siguiente:

•ISO 27001 Sistemas de gestión seguridad de la información
Siendo conocedores de que las certificaciones se dan posterior a la implementación, por parte del Contratista debe garantizar el proceso correspondiente ante los laboratorios especializados reconocidos, el ente certificador debe estar reconocido por la WLA o CIBELAE."

- *Se ajusta el punto D. CONFIDENCIALIDAD, del apartado VI. CONDICIONES.*

D. CONFIDENCIALIDAD

Sobre el manejo de la información el Contratista debe asegurar que los requerimientos y la información es y permanecerá siendo de LA JUNTA en todo momento, por lo que:
[…]

Cada persona que sea gestora del proyecto, deberá contar con contratos de confidencialidad durante la vigencia del contrato y 5 años posterior a la conclusión de la contratación.
[…]"

- *Se ajusta el punto PROPUESTAS DE MODALIDAD DE JUEGO.*

Propuestas de Modalidad de Juego

[…]
Todos los juegos a los cuales se les autorice su comercialización cuentan con un periodo de prueba en el mercado de seis meses contados a partir del día de su lanzamiento. Para garantizar la continuidad del producto la Junta y el Contratista están en la obligación de coordinar e implementar estrategias que para el juego sea exitoso y se mantenga en el mercado costarricense.

- *Se ajusta correspondiente a la segunda etapa, del apartado XIV. JUEGOS ACTUALES Y OTRAS CONDICIONES.*

•XIV. JUEGOS ACTUALES Y OTRAS CONDICIONES

"[…]
Para una segunda etapa se debe realizar el desarrollo para que los vendedores de lotería autorizados puedan vender parte o la totalidad de la cuota asignada por medio de la web. Para tales efectos LA JUNTA emitirá la reglamentación y las condiciones para que los vendedores accedan a esta solución, estableciendo el porcentaje de comisión que percibirán acorde con la modalidad de venta y que debe mantener el equilibrio económico de este contrato. La fecha para iniciar con la implementación de esta alternativa será definida por la Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones.
[…]"
ESTUDIOS TECNICOS

- Se ajusta el plazo de la contratación y lo referente a este, indicando:
  - "Plazo de contratación: 6 años, con posibilidad de dos prórrogas de 2 años cada una, (siempre que así LA JUNTA lo considere pertinente). […]" (Línea #1, TRADE MARKETING / Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).
- Se elimina el punto 2, apartado, V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS (Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).
- Se amplía el criterio respecto a los apartados de V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, SOLVENCIA ECONOMICA Línea #1, TRADE MARKETING y el apartado V. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD, OBLIGATORIOS, punto 2 (Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).
- Se amplía el detalle y la justificación del apartado, I. DIFERENTES CERTIFICACIONES (Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).
- Se incluye el apartado de CONFIDENCIALIDAD, (Línea #2, PLATAFORMA TECNOLOGICA).
- Se amplía el detalle del apartado, IV. CONSIDERACIONES TECNICAS, Gestión para firma de contratos, adicionalmente se incluye el documento JUSTIFICACION META APERTURA DE PDV-Gestión firma Convenios L1, TM, CENTAURO, (Línea #1, TRADE MARKETING)

Adicionar que los dominios y DNS que se creen serán propiedad de la JPS.

XVIII. INFORMACIÓN REGISTRADA EN LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA

[…]
Al finalizar el plazo contractual o ante la terminación anticipada de éste por cualquier causa (resolución o rescisión), las bases de datos, **dominio, subdominio, direccionamientos IP**, software (código fuente, librerías, todo lo necesario para crear los aplicativos), equipamientos ubicados en la nube JPS y replicados de las transacciones en líneas y tiempo real, serán trasladados a la Junta. Para ello, 3 meses antes de la finalización del contrato, el contratista

debe presentar un plan de traslado de información a la Gerencia de Producción y Comercialización y al departamento de Tecnologías de Información de la Junta, donde al menos debe incluir:
[…]

XIX. DOMINIO

El Contratista de la Plataforma Tecnológica deberá garantizar que la comercialización será realizada únicamente en el territorio costarricense, por lo que deberá implementar las medidas necesarias para detectar cualquier fraude en la geolocalización de la conexión. LA JUNTA para la comercialización y distribución de productos de la JPS se encargará de asignar un subdominio, mientras que la IP debe ser asignado por el Contratista.

En caso que la Junta no pueda asignar un dominio, subdominio, direccionamientos IP, el contratista debe realizar las gestiones necesarias para obtener un dominio para comprar los diferentes productos de la Junta. Este queda sujeto a la aprobación por parte de la Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones. Al finalizar el contrato, el dominio pasa a ser de la Junta de Protección Social.

Los documentos mencionados se incorporan al acta y forman parte integral de este acuerdo. **ACUERDO FIRME.**

Plazo de cumplimiento: Inmediato.

Comuníquese a la Gerencia Administrativa Financiera, Departamento de Recursos Materiales. Infórmese a la Gerencia General y a la Gerencia de Producción y Comercialización.

Se incorpora a la sesión de manera presencial la señora Heidy Patricia Arias Ovares de la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas.

Artículo 11. Pauta Comercial (SINART-GPC)

Se adjunta presentación remitida y presentada de forma resumida por la señora Evelyn Blanco Montero:

PUBLICIDAD

ACUERDO JD--628 correspondiente al Capítulo VI), artículo 6) de la sesión ordinaria 55-2022, celebrada el 31 de octubre de 2022

¡Jugá responsablemente, jugá para hacer el bien!

La señora Marilyn Solano Chinchilla expone:
Pauta publicitaria y aquí hay dos cosas importantísimas, ahorita Evelyn va a aportar más, necesitamos después de haber revisado y realzado las encuestas, las evaluaciones que se hicieron tanto desde Comunicación como la parte de Mercadeo, las compañeras de Mercadeo también, entonces tenemos el tema que hay que ver si hay declarar infructuosa la información de la pauta que ya habíamos explicado en otras ocasiones, pero también ver cosas podríamos trabajar con SINART, que o si les había dicho a ustedes que por favor el tema de redes sociales si lo manejos con SINART, esa es una de las que yo quisiera que por favor sí.

Bueno Heidy aquí nos acompaña porque ella estuvo también haciendo con los medios de pauta social, estuvo haciendo unas encuestas, unas averiguaciones porque la idea es que tengamos suficiente fundamento para poder decir que sí o decir que no y que ustedes tengan el criterio suficiente para que pueden decidir. Hay otro tema que no tenemos aún la respuesta, Evelyn ni Heidy no tenemos respuesta todavía del SINART, un oficio que se les envió sobre todo con el tema, sin los precios, sin los costos que ellos nos asignen, que es muy difícil decir que nos sale más caro y que es más rentable, entonces en este momento a groso modo son las dos cosas que tenemos y luego la publicidad para efectos y ya Evelyn sobre la quinta emisión, así es que Evelyn entrémosle, lo que ustedes detectaron desde Mercadeo de todas la averiguaciones e investigaciones que ustedes hicieron, después la quinta emisión y después viene Heidy para lo que es el tema que ella investigó con la pauta social.

La señora Evelyn Blanco Montero explica:
Con respecto al tema del SINART, bueno tuvimos la reunión con varios representantes de la institución del SINART, tuvimos una serie de solicitudes de cómo es el manejo a la experiencia que nosotros hemos tenido con las agencias de publicidad y finalizada esa reunión, Heidy empezó con su estudio de Mercado con medios, nosotros también hicimos algunas consultas con los medios, porque seguíamos con esa inquietud, con ese famoso 10%

a nivel de televisión e incluso fue llevado por el 20% por otros medios de comunicación y resulta que la interpretación que nosotros mantenemos es la misma que nos dieron los medios de comunicación, o sea, ese porcentaje sea un 10 o un 20, va a tener una afectación en el resultado final de la pauta que vayamos a recibir, entonces ante esa situación generamos un oficio sobre esos puntos, pero también aquí Marce me amplia o me corrige, ante de la justificación para presentarles a los señores directores la contratación del SINART, tiene que venir el análisis de costo beneficio y racionalidad, para eso nosotros le pedimos al SINART el catálogo de los precios, ejemplo, cuánto nos cuesta un arte, cuánto nos puede costar un comercial de televisión, porque con esos insumos nosotros tenemos que ir a buscar otras dos cotizaciones, ese fue el compromiso que adquirimos con doña Esmeralda el lunes, el lunes tiene que ingresar la contratación a Junta Directiva, pero resulta que para poder hacer esa contratación, no podemos avanzar si no tenemos la respuesta del SINART.

ACUERDO

JD-628

Correspondiente al Capítulo VI), artículo 6) de la sesión ordinaria 55-2022, celebrada el 31 de octubre de 2022

AÑO 2022

"Habiendo conocido el tema de manera privada, se acuerda solicitar a la Gerencia de Producción y Comercialización y a la Unidad de Relaciones Públicas y Comunicación, que inicien la tramitación de una contratación directa entre entes de derecho público (art. 138 del Reglamento a la Ley de la Contratación Administrativa) con el Sistema Nacional de Radio y Televisión (SINART) para que a partir del 2023 y a través de la Agencia de Publicidad de Radio y Televisión Nacional (RTN Publicidad) se brinde el servicio de producción de las campañas de publicidad para la promoción de los productos y se gestione la pauta comercial y social de la JPS.

Dentro de las especificaciones técnicas, entre otros aspectos, se debe considerar que los ingresos por beneficios que otorgan los medios a través de la pauta, deben volver a la JPS a través de productos y servicios negociados con el SINART, por ejemplo, pero no limitado a, material de videos sobre la gestión institucional u otros materiales de similar naturaleza. Lo anterior de conformidad con presentación realizada por personeros del SINART ante la Junta Directiva, que forma parte integral de este acuerdo.

ACUERDO FIRME Plazo de cumplimiento: Inmediato"

ELIMINACION AGENCIAS DE PUBLICIDAD

AÑO 2008

Es importante señalar que en ese momento el Departamento de Mercadeo contaba con tres personas incluyendo la jefatura, para llevar a cabo el proceso de la publicidad antes citado.

En ese momento, se logró demostrar que dicha modificación hizo **ahorrar a la Junta de Protección Social un 25% del presupuesto**, en otras palabras, la Junta de Protección Social contribuye aún más con el fortalecimiento del bienestar social de Costa Rica, ya que su capacidad de distribución entre las instituciones y organizaciones sociales, estatales, no estatales y grupos más vulnerables del país, se acrecentó.

La señora Evelyn Blanco Montero expone:
¿Qué hicimos? Bueno Heidy hizo todo un análisis también con algunos medios de comunicación nosotros, este es el acuerdo que no se nos remitió a nosotros, que fue el acuerdo de los señores directores el 628 y nosotros nos fuimos a la experiencia de lo que sucedió, desde el 2008, que nosotros en el 2008 lo que se ganaba en las agencias en ese momento rondaba casi con un 25% era significativo, eso nos llevó a nosotros a establecer un mecanismo por medio de soluciones que no voy a decir motivadas y establecer la forma en que en Mercadeo y como yo le decía doña Esmeralda que estaba en la reunión, cuando don Olman me dijo entonces ustedes no ocupan, yo le dije no, nosotros tenemos la estructura montada que es las grandes diferencias y aquí está Heidy, el documento que nosotros presentamos en nuestra presentación hay un documento escrito, ese documento lo tuve que firmar yo, pero los insumos están colegiados por compensación

ELIMINACION AGENCIAS DE PUBLICIDAD

AÑO 2008

En ese momento el procedimiento vigente con que contaba la Institución para regular los procesos de asignación de la pauta publicitaria tanto para personas físicas y jurídicas para cada campaña fue por medio de una Resolución Motivada, como acto fundamental para realizar las campañas y cumplir con los objetivos propuestos por el área de ventas

Las necesidades del mercado meta forzaron a la Junta de Protección Social, la incorporación de los estudios de medición de audiencias, estilos de vida y monitoreo, los cuales se convierten en parte fundamental para la contratación de medios.

Estos estudios permiten la optimización del presupuesto asignado a pauta, llegando de forma más directa al público objetivo por medio de diferentes análisis que fundamenten su selección.

ELIMINACION AGENCIAS DE PUBLICIDAD

AÑO 2008

En ese momento el procedimiento vigente con que contaba la Institución para regular los procesos de asignación de la pauta publicitaria tanto para personas físicas y jurídicas para cada campaña fue por medio de una Resolución Motivada, como acto fundamental para realizar las campañas y cumplir con los objetivos propuestos por el área de ventas

Las necesidades del mercado meta forzaron a la Junta de Protección Social, la incorporación de los estudios de medición de audiencias, estilos de vida y monitoreo, los cuales se convierten en parte fundamental para la contratación de medios.

Estos estudios permiten la optimización del presupuesto asignado a pauta, llegando de forma más directa al público objetivo por medio de diferentes análisis que fundamenten su selección.

PARAMENTROS PARA ASIGNAR PUBLICIDAD

Son respaldados por los programas, de las empresas Ibope Time y Media Gurú, los cuales se desglosan a continuación:

- TV Data
- ZEUS
- MEDIATOOLS ADVANCE Y COMPETENCIA

La señora Evelyn Blanco Montero amplia:
¿Qué fue lo que nosotros determinamos? Nosotros explicamos el día de la actividad aquí de la capacitación de los señores directores, pues nosotros hemos invertido en recurso humano, tenemos estudios en donde determinados como seleccionar los medios y las licencias y aquí hay un tema que también es una de las grandes preguntas del SINART, el plan de medios lo van a dar ellos o lo vamos a hacer nosotros.

¿Qué significa el plan de medios? Va a venir Heidy a utilizar a Comunicación de ejemplo para decir son 430 millones de colones, me lo va a distribuir entre X medios o nosotros vamos a decir estos son los 430 que quiero, pero lo más laborioso es hacer el plan de medios esos son parte de los puntos que le pedimos al SINART.

La señora Presidenta comenta:
Cuando yo hablé por primera vez antes de ingresar a la Junta, él lo que me dijo es que ellos hacen un análisis, estos son los medios de acuerdo al tipo de producto que ustedes tienen y demás y ellos nos hacen la sugerencia, entonces nosotros le vamos a decir sí, me parece lo que ustedes proponen y vamos con esto o agréguele o quítele esto, pero ellos siempre van a venir con un análisis del mercado de cómo está nuestro producto en tales lugares donde nosotros queremos colocar esa pauta e incluso pueden ir más allá diciéndonos, aquí en esta provincia en tal lugar se vende más este producto que aquel, entonces ustedes deberían de poner más pauta aquí para promover este otro producto que no se está vendiendo, ese tipo de análisis es lo que ellos sí se comprometen a hacernos y ya nosotros decidimos.

CRECIMIENTO AREA PUBLICIDAD

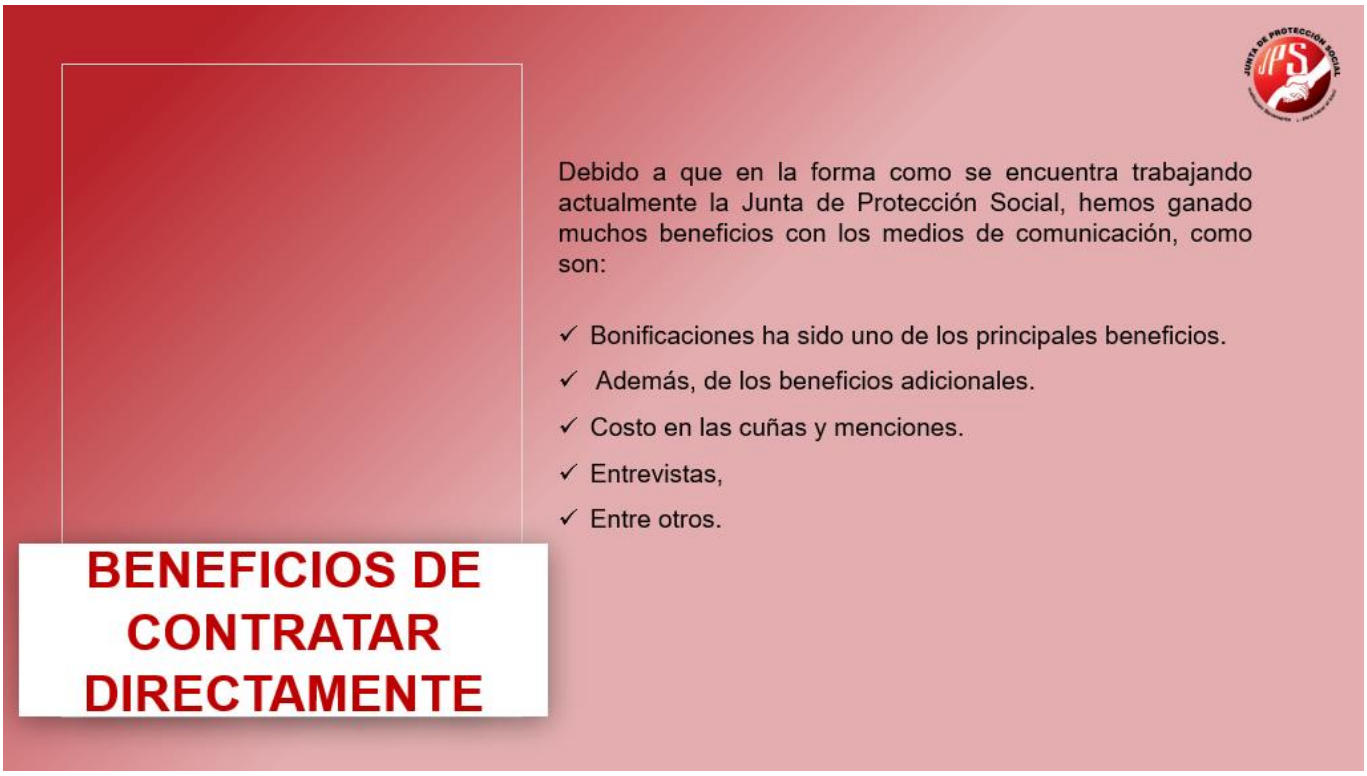
- El Departamento brinda servicios de producción de artes a otras áreas de la institución como son:

  - Pago de Premios
  - Operaciones
  - Sorteos
  - Comunicación
  - Recursos Humanos
  - Plataforma de Servicios
  - Departamento de Loterías
  - Cementerios
  - Sorteos

- El Área de Publicidad en este momento cuenta con una estructura y el personal idóneo, el equipo está conformado por 5 personas, además de contar con el apoyo de Asesoría Jurídica y Recursos Materiales.

La señora Evelyn Blanco Montero comenta:
Sí, eso es lo que nosotros llamamos a esa experiencia digamos del mercado y las valoraciones de cuáles son los medios mejor ranqueados, los medios que más se escuchan, que es parte no sé si ustedes se recuerdan una de las últimas sesiones que vinimos, de hábitos de consumo recuerdan donde decíamos donde estaban los promedios de la pauta y que todo iba a coincidir con los nichos de mercado nuestro, porque en la reunión había como diferencias de criterios y hubo cosas que no logramos aclararle, entonces lo que preferimos es que como nosotros necesitamos fundamentarle a los señores directores ese análisis de costo beneficio, por eso es que hicimos el oficio, que como les dije lamentablemente hoy no podemos traer la contratación porque no tenemos el insumo principal que al final por lo menos el catálogo de precios, Heidy incluso el viernes si no me equivoco, dijo por lo menos adelántenos el catálogo de precios, no lo recibimos, entonces ni siquiera el estudio de precios comparado con otras agencias pudimos.

Pero entonces para seguir en línea también, que Mercadeo también tiene un diseñador, una persona que ahorita se encarga de darle servicios a Comunicación y a otras instancias y como ustedes puede ver, ya en Mercadeo hay una logística, aquí está Marce que ha sido un soporte para nosotros, igual que recursos materiales, que sabemos que hay una contratación atípica con fue lo que pasó con esto, nosotros teníamos un esquema montado en este caso.



La señora Evelyn Blanco Montero acota:
¿Ahora cuáles son los beneficios? Bueno lo que hemos venido hablando, la relación, pero no hay intermediarios, la relación de las bonificaciones a modo de ejemplo, tenemos una televisora que hoy nos bonifica, o sea, nos hace un descuento del 50% en los spots que pautamos entonces, pues esos son parte de todo lo que casi 14 años hemos logrado teniendo la contratación y la relación directa con los medios de comunicación.

CRONOGRAMA PARA CONTRATACION

Total 35 días

Cronograma Compra Directa

Actividad	Duración en días hábiles	Responsable
Elaboración del procedimiento interno y solicitud de compra en SICOP	1	Recursos Materiales
Aprobación de la solicitud de compra en SICOP	1	Unidad Administrativa
Elaboración de Cartel en SICOP	1	Recursos Materiales
Trámite de aprobación Técnica del Cartel en SICOP	2	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Criterio jurídico	3	Asesoría Jurídica
Aprobación JD	5	Junta Directa
Publicación del concurso en SICOP	0	Recursos Materiales
Plazo recepción de ofertas en SICOP (En este plazo se atienden las aclaraciones al Cartel) Art. 144 RLCA	3	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Apertura de ofertas	1	Recursos Materiales
Estudio Técnico	3	Unidad Administrativa
Trámite de Adjudicación JD	5	Recursos Materiales
Firmeza adjudicación	2	Recursos Materiales
Depósito de garantía cumplimiento, especies fiscales.	3	Adjudicatario
Elaboración del contrato SICOP y consecutivo interno	5	Recursos Materiales
Notificación del Contrato	0	Recursos Materiales

La señora Evelyn Blanco Montero comenta:
Ahora una solicitud que nos hizo doña Marilyn es esta contratación y le pedimos a don Jorge que si nos facilitaba el cronograma, este es el cronograma de una contratación que tiene 35 días, entonces dicen le acortamos a la Gerencia General y le acortamos a la Asesoría Jurídica, pero también para que los señores directores conozcan, esta contratación para que ustedes se hagan una idea es exactamente lo que hicimos la contratación de entes de derecho para los servicios de distribución con el banco de Costa Rica, no sé si ustedes recuerdan que me lo aprobaron y todo, es exactamente eso mismo, ahora para pauta.

Departamento de Mercadeo (Publicidad Comercial)

Para el Departamento de Mercadeo que es el encargado de la PUBLICIDAD COMERCIAL, indicamos:

- Estamos en total acuerdo con que el SINART, asuma la parte de la PRODUCCIÓN de los COMERCIALES, sujeto a las especificaciones que para ese fin se definan. Así como Community Manager.
- No encontramos beneficios respecto a la propuesta presentada por el SINART, máxime por los beneficios que se reciben trabajando de forma directa y aunado a que se cuenta con un equipo de trabajo que labora la contratación de medios y materiales, excepto la producción de comerciales.

La señora Evelyn Blanco Montero indica:
El otro tema es que nosotros desde la perspectiva de lo que nosotros a hoy hemos visualizado, teniendo lo que nosotros tenemos y las coordinaciones listas, nosotros no debemos en beneficio para marco comercial, sin embargo, tenemos aquí para lo que son producción de comerciales siempre y cuando se ajusten a las especificaciones técnicas y a todo lo que tiene que cumplirse y bueno como también ya doña Marilyn se nos adelantó, el comunnity manager en una contratación se iba a quedar del lado de la administración pero lamentablemente esa hubo que declararla infructuosa, porque la única empresa no cumplió y eso sería aquí doña Esmeralda, que había una empresa en Costa Rica que estaban llevando las redes sociales 24/7, entonces bueno ya ellos es parte sí.

Encuesta de medios

¡Jugá responsablemente, jugá para hacer el bien!

MEDIO RADIAL NACIONAL
35 años de experiencia

CONTRATAR UNA AGENCIA DE PUBLICADAD	
VENTAJAS	**DESVENTAJAS**
	Comunicación tercerizada, no llega bien la información del cliente al medio. Se perdería la inmediatez.
	Reporte de beneficios o retorno de la inversión puede ser que no llegue al cliente.
	El cobro del 10% o 20% lo asume el cliente (JPS), los medios no podemos perder ese 10% se darían menos productos a la JPS.

La señora Heidy Arias Ovares comenta:
Las tres cosas que a los medios les preocupa o un intermediario es los medios afirman contratación y los medios dicen que al haber una agencia pues hay un costo de comisión, si o si hay un costo de comisión.

MEDIO WEB
25 años de experiencia

CONTRATAR UNA AGENCIA DE PUBLICADAD	
VENTAJAS	**DESVENTALAS**
	Se reduce la capacidad de reacción del medio, porque la agencia debe solicitar el cambio y la institución aprobarlo,
	El cliente paga el costo de la agencia.
	No se cuenta con un ejecutivo exclusivo para las contrataciones de los clientes, por lo tanto se debe esperar a que haya disponibilidad para ser atendidos por la agencias.

MEDIO ESCRITO RURAL
30 años de experiencia

CONTRATAR UNA AGENCIA DE PUBLICADAD	
VENTAJAS	**DESVENTALAS**
	La comunicación con la agencias no es inmediata, se deben esperar aprobaciones.
	Las negociaciones con la JPS se manejan diferente con la institución directamente.

FUENTE: AREA DE COMUNICACION

La señora Heidy Arias Ovares indica:
La otra parte sería que los medios afirman que ellos bueno la palabra es lo voy a decir, los medios mucho dijeron que nosotros pagamos el dinero hoy y tal vez les llega en dos o tres meses, eso no me lo dijo un medio, me lo dijeron bastantes medios por lo menos 11 medios. En comunicación tendríamos esa agencia y aquí tal vez si doña Esmeralda me lo aclara un poquito, que cuando nosotros contratamos el SINART nosotros le damos el 10%, eso fue lo que yo entendí no sé si yo estoy mal.

MEDIO TELEVISIÓN RURAL
7 años de experiencia

CONTRATAR UNA AGENCIA DE PUBLICADAD	
VENTAJAS	**DESVENTALAS**
	Las agencias pagan a 60 días.
	La comisión la debe asumir la JPS y seria mejor que esa inversión se diera en más medios contratados.
	Hay agencias que te cobran más de 10%.
	Con la agencias no se da l democratización de la pauta.

FUENTE: AREA DE COMUNICACION

MEDIO TELEVISIÓN NACIONAL

CONTRATAR UNA AGENCIA DE PUBLICADAD	
VENTAJAS	**DESVENTALAS**
	Se pierde la inmediatez de las necesidades del cliente.
	El canal no asume plan de medios, ni distribución ni recolección de evidencia, todo debe ser por agencia.
FUENTE: AREA DE COMUNICACION	Se pierde la facilidad de negociar y recomendar.

MEDIO RADIO RURAL

CONTRATAR UNA AGENCIA DE PUBLICADAD	
VENTAJAS	**DESVENTALAS**
	El medio no asume plan de medios, seguimiento y monitoreo, directamente con la JPS si se asume.
	Del monto total el 20% es la agencia.
FUENTE: AREA DE COMUNICACION	Las agencias son muy dadas a contratar solo medios grandes.

Cuadro de Costos de la Pauta Social

AÑO	MEDIOS CONTRATADOS	INVERSIÓN	AP 10%	AP 20%
2019	59	₡146.491.200,00	N/A	N/A
2020	62	₡152.744.500.00	N/A	N/A
2021	92	₡403.429.877,00	N/A	N/A
***2022**	**48 (99)**	**₡258.496.804,67 (₡423.000.000,00)**	**N/A**	**N/A**

***52 medios quedaron fuera por: 7 no participaron, 40 por falta de patente, 2 por morosidad de Hacienda y 3 no subsanaron**
Situación atípica este año por nuevos requerimientos, solicitados por la administración

FUENTE: AREA DE COMUNICACION

La señora Presidenta indica:
Era un 8% pero fue audiovisuales y otros servicios que pidieron, pero nunca vi ningún otro cobro.

La señora Evelyn Blanco Montero agrega:
No, pero ese es el que nos da los medios doña Esmeralda.

La señora Presidenta indica:
No por eso, pero es que ustedes hablan de un 10, 20% que incluso antes tuvieron un 25, pero en la propuesta del SINART ellos no hablan en ninguna parte de cuanto es el costo de ellos por agencia, ellos lo único que dijeron es que cobran un 8% por producto, videos y no sé qué otras cosas podamos solicitar y ellos nos cobran un 8%, eso es lo único que yo recuerdo que se haya hablado, en ningún momento hablaron de un 10 o un 20.

La señora Evelyn Blanco Montero expresa:
No pero esa es la parte que los medios, tal vez para aclarar porque hay dos conceptos diferentes, uno es lo que el medio le rebaja y le llega al SINART, eso sabemos que va entre un 10 a un 20, pero lo que nosotros entendido que y esa fue la consulta que hace doña Margarita ahora, que si nosotros le solicitábamos un servicio a la agencia del SINART, ellos tenía un porcentaje del 8%, pero los servicios que se les solicitaran, pero que nosotros y que Heidy creo que estaba explicando, digamos don Arturo dijo hablémoslo con números, si nosotros le damos 1millon de colones en pauta, nosotros no vamos a recibir el millón, vamos a recibir 900mil colone, porque esos 100 mil colones se los entregan al SINART, al final nosotros en spots no recibimos 1 millón.

PROYECCIONES

AÑO	MEDIOS CONTRATADOS	INVERSIÓN	AP 10% Comisión	AP 20% Comisión
2023	117	₡444.000.000,00	N/A	N/A
*2023	99	₡399.600.000,00	**₡44.400.000,00**	
2023	82	₡355.200.000,00		**₡88.800.000,00**

FUENTE: AREA DE COMUNICACION

Ejemplos:
*Con la inversión en una agencia con el 10% de comisión se podrían contratar alrededor de 18 medios de comunicación con un costo de ₡2.500.000,00 por 4 meses de exposición de la pauta social.

*Con la inversión en una agencia con el 20% de comisión se podrían contratar alrededor de 35 medios de comunicación con un costo de ₡2.500.000,00 por 4 meses de exposición de la pauta social.

La Junta al contratar los medios por agencia de publicidad dejaría de invertir en el caso de la comisión fuera del 10 % un total de **₡44.400.000,00** para Compaña Social y de imagen institucional.

Todos estos datos son proyección, por que no tengo los costos del SINART

Contratando una Agencia de Publicidad

DESVENTAJA	DESVANTAJA	DESVENTAJA	DESVENTAJA
Los recursos destinados del presupuesto para la pauta social, se verían disminuidos por la comisión de agencia. Lo que se traduce en menos medios contratados. Los medios nos van a disminuir lo que nos ofrecen por que deben asumir el costo de la comisión.	La inmediatez que se maneja desde la Unidad con los medios contratados es dinámica y de pronta respuesta. Ejemplo: Si debemos actualizar un banner o un arte solo lo enviamos y la respuesta es inmediata. No debemos esperar contacto con la agencia.	Lo mas importante de la contratación de medios de pauta social es: El plan de medios, distribución, monitoreo y evidencias. Pero si debemos pagar un costo adicional por estos requerimientos, no sería funcional para la institución. **(Si lo incluye dentro de la comisión y esta es del 10%, sigue siendo ventaja)**	El seguimiento que la Unidad le da a los medios durante el proceso de una contratación es personalizado, ejemplo en la contratación de este año solo estaban a derecho 27 medios, con el seguimiento que se dio se van a contratar 48 medios. De la agencia se requiere un seguimiento igual o similar para que las campañas sean exitosas. Se requiere que el SINART nos asigne una ejecutivo bajo esta línea de seguimiento. De o estar dentro de sus posibilidades es desventaja.

FUENTE: AREA DE COMUNICACION

La pauta social de la institución conlleva un valor humano, cuando se hace el acercamiento con los medios y conocen el fin de este esta pauta, son los mismos medios los que nos ofrecen un trato humano y de compromiso, de ofrecernos un espacio en los medios a un costo más adecuado a la pauta social por su mensaje. Y son estos medios los que nos ofrecen el retorno de la inversión con paquetes especiales para lograr llevar el mensaje de los diferentes públicos.

El compromiso de estos medios es total, y para muestra cada vez que se les convoca a una conferencia están presente más de 50 medios y los que no pueden llegar se conectan de manara virtual. De parte de la Unidad requerimos que la agencia sea comprometida con los medios para lograr negociaciones exitosas. La Unidad requiere que la agencia tenga un ejecutivo que continúe extendiendo estás negociaciones, de otra forma sería una desventaja para lo que se ha logrado en 4 años de ejecución de la pauta. Con una constante retroalimentación constante entre Unidad y Agencia.

Unidad de Comunicación trabaja por proyectos que nos hagan alcanzar los resultados de las metas del Plan Anual Operativo, y somos obedientes de las disposiciones para seguir mejorando los procesos.
Para contratar a la agencia del SINART no solo se aplica el Artículo 138 la Ley de Contratación Administrativa, debemos tener dos ofertas adicionales de otras agencias y demostrar que el SINART es la mejor opción para la institución.
No contamos con el catálogo de costos del SINART, el cual ya fue solicitado.

La señora Presidenta comenta:
Porque de hecho alguien preguntó, cuál es el beneficio que va a tener el SINART que va hacer Marcela que esto y nos dijeron que las bonificaciones de los medios porque de la devolución nosotros vamos a tener que pagarles un 8 %, pero nunca mencionaron un 10, ni un 20, ni nada.

La señora Evelyn Blanco Montero indica:
Y nosotros ante esa incertidumbre, fue que nosotros nos fuimos a los medios y los medios nos confirman que sea cual sea la agencia de publicidad, lo patitos sea cualquiera, siempre van a tomar ese 10% y lo van a rebajar, por eso es que nosotros nos quedaba la duda ante lo que aseguraban si iba a ser el 100%, porque los medios si le van a rebajar ese 10%, porque ellos trabajan, hay una intermediación si es de forma directa nosotros recibimos el 100%, por es que a nosotros doña Esmeralda nos quedó la duda, por eso hicimos este estudio y por eso estamos re preguntando.

La señora Presidenta menciona:
Por eso necesitamos que ellos lo pongan por escrito, o sea que, si indicamos 1 millón, nos van a colocar 1 millón, no 900 mil ni 800 mil.

La señora Evelyn Blanco Montero aclara:
Estamos hablando que solo Mercadeo son 280 millones de colones.

La señora Presidenta comenta:
Pero lo que está diciendo Evelyn tiene sentido y nosotros tenemos que tener esa claridad, porque al final de cuentas 2850 millones de la Junta que si el SINART se va a dejar el 10%,

entonces solo vamos a recibir 400millones menos, no es que nosotros le digamos, usted canal 7 páuteme 100 anuncios, pero si nosotros le decimos al SINART yo quiero 100 anuncios en canal 7, ellos van a pautar, bueno en realidad no son 100, son 80.

La señora Evelyn Blanco Montero indica:
Porque el tema de la pauta y yo quisiera y yo se los dije a la Comisión de Ventas, nosotros aquí no estamos jamás para desobedecer la instrucción que nos dio Junta Directiva, yo estoy para acatarlas doña Urania, pero yo tengo la obligación éticamente de hacerle ver a los señores directores el impacto que tenga de lo que estamos recibiendo hoy en día, entonces sería muy irresponsable de mi parte y por eso es que he insistido en que tengamos los datos claros de parte del SINART porque es mucha plata.

La señora Presidenta comenta:
Además nosotros le tenemos que decir la empresa, aquí vamos a tener tres mil millones en pautas y con esta directriz tenemos derecho solo a dos mil seiscientos, nada más para que se entienda porque al final son fondos públicos, quién va a sacar provecho de eso y entonces puede venir la misma auditoría y decir, ustedes antes tenían esos tres mil millones y ahora están regalando cuatrocientos al SINART, entonces eso tiene que quedar muy claro en todos los aspectos, yo estoy clarísima en la directriz y en que tenemos que hacer mejor las cosas de una forma más objetiva, pero también dejar claro en alguna parte que representa para la Junta eso, si estamos ganando fantástico, yo pienso que por el lado del área social ganamos mucho porque son solo dos personas y esta pauta de 480 millones, con esos 436 millones que tiene el área social para pautar, imagínese que pasa la mitad del año si lo viéramos en perspectiva gestionando que si subieron la factura, que si ya tienen el contrato, que si ya pusieron, que si ya tienen la patente, que si esto que si aquello, es una solo persona que tiene que estar manejando 97 medios, el área comercial no porque ellos tienen una estructura y no tiene quien maneje todo eso, no tiene una persona profesional que va a estar trabajando 6 meses para tener esa contraparte.

Entonces nosotros tenemos que entender también muy bien a qué estamos apostando, que ganamos, que perdemos y si perdemos tiene que quedar claro, porque nosotros.

La señora Urania Chaves Murillo menciona:
A mí me gustaría ver cómo le hicieron la pregunta al SINART, si ustedes le dijeron al SINART, bueno SINART nosotros teníamos un millón de colones para 50 comerciales, ustedes nos garantizan esos 50 con ese millón.

La señora Presidenta aclara:
Ellos hicieron un documento donde le hacen la misma consulta y no han contestado.

La señora Urania Chaves Murillo agrega:
Porque si la consulta es cuanto van a durar ustedes, lo que nos tiene que interesar es que nos garanticen que 100 comerciales, sean esos 100 comerciales en ese precio, porque sino sería carísimo lo que están diciendo ustedes y lo otro que yo iba a decir es que no sé hasta donde la consulta de los medios es subjetiva, pero es objetiva porque los medios están interesados en negociar directamente con la Junta, no va a querer negociar con el SINART porque el SINART va a rebajar volumen y les va a decir bueno, yo le doy a usted y entonces que es

donde los medios van a querer seguir contratando individual porque ganan más, para mi es subjetiva cualquier consulta de los medios, es subjetiva porque ellos no van a querer que el gobierno centralice lo que es comunicación y es una directriz y hay que cumplirla.

La señora Marcela Sanchez Guevara indica:
Nada más advertir algunas cuestiones, es factible hacer una contratación entre entes de derecho público que tanto se demuestre como hablamos ya en alguna oportunidad, que es la mejor decisión y yo comprendo muy bien la finalidad que pueda tener el gobierno de centralizar eso y fortalecer el SINART porque esa en definitiva me parece que es, fortalecer el SINART en este momento pero nosotros también tenemos que rendir respecto a los recursos que tenemos en esa partida y también yo sí, la idea es que SINART maneje toda lo que es administrar estas cuentas, los dineros que tienen la administración para publicidad, yo sí pondría mucha atención si a hoy el SINART tiene la capacidad instalada para brindarle el servicio a todas las instituciones del estado, yo nada más lo digo por experiencias que pasamos en algún momento con la rueda de la fortuna, con las transmisiones y otras cosas, al fin y al cabo son instituciones públicas al igual que nosotros y otra cosa que se olvidaba, es que de la reunión yo si me quedé dando vueltas que es ahora va a ser la primera vez que el SNART va hacer todas sus contrataciones a través de SICOP, antes ellos no estaban en SICOP, únicamente nos presentaban ofertas en SICOP, hasta ahora lo vamos a usar, eso va a recriminar curva de aprendizaje por parte del SINART sobre todo con el sistema que viene que para todos va hacer nuevo, pero sobre todo para ellos que nunca han trabajado en SICOP.

Entonces yo sí pondría mucha atención si esta es la manera aún y cuando hay una directriz que tienen que cumplir, hay una posibilidad legal de ser contratación, sí estaría muy segura y recomendaría de que estemos muy seguros de si esta es la manera mejor para nosotros administrar nuestra actividad, pero de eso si me parecería que si es importante, factibilidad legal de hacerlo con el SINART no hay, siempre y cuando veamos que hay razonabilidad de precio y todo lo demás ya es un tema de conveniencia.

La señora Presidenta comenta:
Yo entiendo que la nueva ley incluye la contratación de derecho público.

La señora Marcela Sanchez Guevara indica:
Sí lo incluye, pero no sabemos cómo viene el reglamento, sí la ley a hoy dice que los entes de derecho tienen que garantizar ese derecho público, él mismo con sus recursos en un 50% de las prestaciones, 50% hoy con la nueva ley dice que si es ente de derecho público debe incluir el 70%, cuando hay entes de derecho público dice la norma a hoy que tienen que cumplir el 50% de esas percepciones, pero con la nueva normativa la ley no permite pero dice que es un 70% que hace con su propia capacidad instalada o estructura.

La señora Presidenta indica:
Y además que no sé si ellos le van a manejar la pauta a todo el estado, para poder actuar y que entonces nos vayan a dilatar todos los procesos que tienen que atender, los del ICE, del CAJA los de todas las instituciones.

La señora Urania Chaves Murillo menciona:

Esto lo estamos viviendo porque la Junta no tuvo capacidad de respuesta, si empezó desde mayo y estamos casi ya terminando el año.

La señora Marilyn Solano Chinchilla comenta:
En todas las contrataciones están solicitando pólizas o riesgo de trabajo y se están solicitando las patentes, yo acabo de hacer un informe de recomendación de la auditoría externa y él tuvo que subsanar que no tenía papel en la municipalidad y ya me la presentó y por eso estoy haciendo el informe de recomendación, nosotros a partir de esta resolución del RP, es más mañana tengo una reunión con la contraloría con don Roy Baltodano y don Olman, precisamente para que definamos si esto se lo tengo que hacer a todo el mundo o que me digan que porque.

La señora Presidenta indica:
Ahora que es por SICOP ellos tienen que aplicar lo mismo que estamos aplicando, no es tan cierto porque antes ellos no tenían esa obligación, pero una vez que entran a trabajar con SICOP tienen que hacerlo y ya la contraloría comenzó a tallar a otras instituciones públicas que también como el INS que tiene que pedir en toda contratación que la patente diga además el negocio para el que se está contratando, pasaba de que no sé, vendía empanadas pero estaba ofreciendo servicios de INTEL, de TI, entonces la contraloría dijo no puede, porque usted vende empanadas y ahora nos manda una resolución en donde hay que ver todos esos aspectos.

El señor Arturo Ortiz Sanchez indica:
Es un aspecto a lo personal que tiene a la experiencia que tiene esto versus a la experiencia de Heidy y su situación, que me parece claro digamos si entendí bien en el caso de comunicaciones, sería entre comillas un alivio contar con ese apoyo porque en el caso que tienen estas personas, la pregunta es si este personal si se diera la contratación con SINART, va a tener que hacer otra cosa, entonces podría pensarse que quedarían liberados para que usted los aproveche en otras cosas, pero que si en este momento se contrata SINART quedan liberados y usted los puede usar para otras cosas.

Entonces pudiera ser un valor agregado y estoy especulando en todos lados para traerlo a la discusión, que con un valor agregado de la contratación con SINART sea que no sé, me pareció oír que 5 personas quedarían liberadas para ser liberadas en otra cosa, bien preparadas y no en esto que resultó ser, que ya se acostumbraron que lo hacen bien, pero que ya no era lo que estaba dentro de sus que haceres antes, entonces ese es mi comentario como para ver que les parece.

La señora Presidenta agrega:
Y tal vez agregar ahí a lo que dice don Arturo que es parte de lo que habíamos pedido, pero que no se ha podido complementar por la falta de respuesta del SINART, me parece a mí que es que si ellos no cobran ese 10, cuánto nos cuentan esas 5 personas haciendo el trabajo durante todo el año, eso cuánto nos va a costar o con el SINART nos va a salir más caro, o sea, eso es parte del análisis que nosotros esperábamos, que ya con la información del SINART ustedes pudieran haber realizado este análisis.

La señora Evelyn Blanco Montero indica:

Como yo les decía nosotros desde el 2008 fue cuando la Junta decidió no tener agencias, entonces bajo las nuevas contrataciones donde se han hecho y bajo la estructura, hay una unidad dentro de Mercadeo que se llaman Publicidad y Promoción, entonces las personas que se han contratado vienen específicamente a atender y han sido contratados específicamente para esa función, en el manual de funciones está todo debidamente documentado, ahora la pregunta que usted me hace podemos trasladar a esas personas a otras funciones, eso dependerá si las funciones se ajustan porque ellos están en un área definida, que si pueden apoyar otras áreas, pues sabemos que sí, pero el tema que viene con Centaura que hay que hacer reubicaciones de personal y una serie de aportes para otras labores.

Ahora nosotros tenemos licencias contratadas hasta el 2024 si la memoria no me falla son todas las licencias con las cuales nosotros seleccionamos, evaluamos y montamos los planes de medios, que es lo que doña Esmeralda comenta que don Allan le dijo que ellos ven donde van a colocar la pauta, para eso la Junta tiene esas licencias, entonces el aquí también es tomar decisiones, esa contratación habría que analizarse si se toma un acuerdo que votamos para el SINART, que sucede con esas licencias, si hay que hacer toda la reubicación.

La señora Marilyn Solano Chinchilla comenta:
A partir del 2008 se maneja a nivel de la institución porque hay un informe o un estudio, porque ellos quieren del 2011 hacia acá, a este tiempo, tampoco está en la página web por obvias razones que hay que ir sacando periodos viejos y yo se lo pedí ya formalmente a la auditoría interna para que me lo facilite a ver cuáles eran los estudios, hasta donde tengo entendido ese dinero que se estaba dejando los intermediarios, la comisión, son fondos públicos y somos responsables de ello, pero a partir de ahí verdad Evelyn, se empezó y se equipó todo para que trabaje, eso número uno, número dos yo tengo en la pauta social que estamos en esto para hacer la adjudicación, ya se hizo el análisis, no puedo usar todo el presupuesto que se tenía entonces ya se va hacer para noviembre, diciembre, pero en febrero lo que tengo presupuestado es lo que vamos a utilizar para la campaña social y ya esta no se extiende, eso es una ventaja porque por lo menos para que lo consideren, yo sé que una posible salvedad con respecto de que tiene más venta de que nos ayude, ahora bien todos esos insumos en ausencia de esos costos de SINART y hay un problema que si en este momento independientemente la agencia o el intermediario o si lo hacemos nosotros o quien sea, nosotros no podemos quedarnos sin publicidad y aquí es donde entra el tema lo de la quinta emisión.

La señora Presidenta indica:
Para estar claros, ahorita no tenemos publicidad, nada porque no hay contratación.

La señora Evelyn Blanco Montero menciona:
Solo en redes sociales, pero yo le comentaba a doña Marilyn el tema de la quinta emisión, pero es bastante arriesgado o sea o lo hacen por el SINART y aprueban la campaña.

La señora Heidy Patricia Arias Ovares explica:
Yo quería explicarle algo a doña Urania, si nosotros hubiéramos filtrado la pauta social, el concurso como estaba solo 27 medios de 93 hubieran pasado la prueba, 45 quedaron fuera, algunos se les exoneró la póliza de riegos, por la patente entonces perdimos 45 medios.

La señora Evelyn Blanco Montero agrega:
Yo sí quería aclarar a doña Urania que nosotros aquí no estamos viendo si el SINART gana o deja de ganar, aquí estamos viendo lo que le conviene a la Junta de Protección Social, como dice don Arturo si aquí el personal lo tenemos que reubicar, el personal se reubica, para cumplir con el acuerdo QUE Junta Directiva nos entregó, pero si tenemos que hacer un análisis porque lo que traigamos a Junta Directiva ya Marce lo ha dicho, tiene que venir el costo beneficio, la razonabilidad del precio y la idoneidad de que es lo del SINART que se quiere contratar, entonces sería muy irresponsable de la parte comercial venir a decirles si sencillamente contratemos con el SINART, cuando vamos a tener una serie de implicaciones, pero esa es digamos hasta donde nosotros que encontramos que la parte comercial nosotros no tenemos beneficios, que la parte de comunión sí, porque ellas han venido con más trabajo y una serie de aspectos, pero si el mandato de los señores directores es se declara desierta la pauta que está para un año y hay que contratar para el SINART, pretendamos que en un mes vamos a tener pauta para el gordo navideño, las promociones han estado sin publicidad prácticamente, todas las promociones mundialistas, estamos en una situación que vamos a empezar el 2023 sin pauta publicitaria para los planes de inicio de año, que eso más bien es una de las ventajas que hemos tenido, que damos el brinco, que es parte de la experiencia que hemos adquirido, pero aquí nosotros venimos a cumplir con lo que ustedes nos indiquen, doña Esmeralda nos dijo, hay que traer la justificación de los temas para declarar desierta la licitación y de hecho dijimos que esa misma justificación es la nos va a dar la contratación con el SINART, el tema es que los insumos que nosotros ocupábamos no los hemos recibido que es la concesión del SINART, entonces lamentablemente y se lo dijimos a doña Marilyn, no podemos decirle a los señor directores estos son los beneficios claramente que vamos a recibir, porque a hoy seguimos con las mismas dudas que tuvimos.

La señora Urania Chaves Murillo expresa:
A mí me quedaron debiendo información esta noche, porque si bien es cierto el SINART no ha enviado, yo esperaría como tener esa claridad de un escenario de cuáles son las razones por las cuales vamos a utilizar el SINART como una agencia para ver cuál es el valor agregado que nos va a dar el SINART, ellos lo explicaron aquel día en la reunión, yo esperaba ver eso, vamos a ver como dijo doña Esmeralda y lo dijo muy bien don Arturo, vamos a trabajar con 5 personas en el proceso de transformación que tiene la Junta, vamos a tener 5 personas que vamos a poder utilizar y esto cuesta tanto, para tener como estos costos bien clarísimos, me acordé ahora de Jose Alcázar, que decía me traen propuestas de cómo no hacer las cosas, todo lo que presentaron ahí casi que todo es lo que dijeron los medios que no servía por esto, que no servía por lo otro, todo lo vi de esa forma, perdón pero seguro entendí al revés, lo observé de esa forma, entonces fue lo que me quedaron debiendo, porque me gustaría ver un escenario de todas las ventajas que vamos a tener con el SINART, otra cosa que me quedaron debiendo es venir nada más aquí a decir, esto y esto no se puede hace, pero bueno tenemos un gordo ahí a la vuelta de la esquina, cuál es el plan B si no tenemos esta contratación o el plan C.

La señora Marilyn Solano Chinchilla comenta:
Si ustedes quieren que nosotros contratemos o que declaremos desierta esta contratación, si en este momento nosotros no tenemos la relación costo beneficio que quien tiene es el SINART, entonces a hoy no podemos.

La señora Presidenta indica:
El tema es si nosotros decidimos vamos con el SINART, no salimos este año y cuando ya vamos a salir ya está vigente la nueva ley, no sabemos que ajustes adiciones hay que hacer, no sabemos que cosas requiere la nueva ley son diferentes en cuanto a reglamento y entonces puede ser que vayamos a adjudicar en enero y nos perdimos el gordo y si adjudicamos está metido todo desde junio, desde mayo si adjudicamos, entonces vamos con año de contrato.

La señora Marilyn Solano Chinchilla comenta:
Vamos a hacer la contratación de redes sociales, creo que ya ahí si podríamos porque ya la parte de publicidad por lo menos para el año, ellos tienen pauta con el banco central, pero el banco central no vende, es un riesgo a hoy que dentro de un año la pauta deberíamos de revisar si con SINART o no se puede y ahí vamos a ver si la capacidad de respuesta que tiene el SINART.

La señora Presidenta indica:
El único que vende detrás de nosotros es el INS y el ICE

La señora Evelyn Blanco Montero agrega:
La única pauta que tiene ahorita el SINART es la del Banco Central

La señora Presidenta expresa:
Y el Banco Central que vende.

La señora Evelyn Blanco Montero agrega:
El otro tema que también quiero comentarles es que ahora con eso, yo sé que la preocupación que tienen ustedes es que la pauta que está llegue hasta noviembre, pero lo que yo les decía es si ya hay que aplicar un mandato a presidencia se aplica, pero entonces los reforzamientos que se hagan el otro año se hacen ya contratados con base en esa, darle una pauta que está a punto de adjudicarse, vamos a hacer una nueva campaña y ahí sí, lo que es nuevo lo haceos por esa línea, pero aquí también hay más implicaciones negativas porque es quedarnos en la pauta del gordo, las promociones y de lo que vendan, bajo el escenario que estamos es garantizar que de ahora en adelante, porque hay que monitorear todo lo que ellos hacen, ahorita es poner primero organizaciones sociales, el impacto directo lo vamos a tener en la venta del Gordo Navideño, porque más bien lo queríamos crecer y ahora tenemos un riesgo de llegar a la meta que teníamos previsto para este año.

La señora Presidenta menciona:
A mí me gustaría tener una claridad como que para ayer de lo que tenemos y con lo que tendríamos que hacer para tener al SINART, digamos que tenemos al SINART, que vamos a tener, que vamos a ganar, que vamos a perder, desde la perspectiva de tener la información que ellos nos den, pero también tener claridad de que ok, empezamos la contratación con el SINART y poner el plazo más corto, el mejor escenario, ni siquiera el peor, el mejor escenario de un proceso de contratación para tener contratado SINART para que nos maneje esto, cuál es el impacto, ustedes dicen bueno el mejor escenario que vamos a tener, algunos van a ir en paralelo, que esto se va a sacar, que esto va a salir y que todos se sentaron, esto en un tiempo récord, cuál es ese tiempo récord, a donde nos lleva, a qué fecha, para poder ver que va a pasar, cuál es el impacto el gordo va a salir a tiempo, la quinta emisión no la vamos a poner

pautar o colocar, poniéndole números al pacto que significaría para la Junta no vender las expectativas que tenemos de vender el gordo, porque al final de cuentas esa plata, lo que queremos es generar recursos para las organizaciones sociales y si estamos proyectando que son cuatro mil quinientos millones, con cuatro emisiones y si aun así no las vamos a lograr colocar porque hay un riesgo ahí que no se llegara a vender, cuánto es lo que estaríamos dejando de percibir, contando esa quinta emisión que no vamos a poder promocionar, como para tener aunque sea la información que ya tenemos, lo que nosotros sabemos que es qué pasaría con ese nuevo escenario digamos que sea cero costo o que no lleve ese 10% o que fuera un 10 o un 20, pongamos los tres escenarios, cuál es la situación que enfrentamos y si decidimos ir por la pauta, cuándo la vamos a tener lista, cuándo la vamos a empezar a ejecutar y versus si adjudicamos mañana esa otra contratación que tienen ustedes, qué tenemos porque nosotros con esa información tenemos más claro para negociar, existe alguna otra posibilidad de que la pauta en vez de que sea por un año sea por 6 meses o 3, es la particularidad de la Junta, o sea, otras instituciones no importa ven si hay anualidad o no, para nosotros es la época más importante.

La señora Evelyn Blanco Montero indica:
Nosotros, o sea, esa pauta se mandó en mayo tenía que estar en setiembre, dimos las patentes y dimos todo, ahora viene esta orden y no es que estaba mala, son contrataciones anuales, no hemos hecho nada incorrecto, son decisiones que se han dado sobre la marcha.

La experiencia que hemos tenido es que mientras se habilite el presupuesto del año siguiente nosotros en febrero, marzo podemos utilizar los recursos, entonces nosotros prácticamente nos quedaremos sin publicidad casi hasta abril, ese es el riesgo de la experiencia.

La señora Margarita Bolaños Herrera comenta:
Me preocupa que estamos a un mes de la salida del gordo y el gordo van a hacer la quinta emisión, no la van a sacar.

La señora Evelyn Blanco Montero aclara:
No, yo más bien le decía a doña Marilyn el tema de la producción, ya sería un riesgo demasiado alto, yo lo puedo hacer, pero después les tengo que dar cuentas a ustedes de la devolución.

La señora Margarita Bolaños Herrera agrega:
Yo lo que veo es el riesgo económico, que el día de mañana no se venda, bueno ya bajamos una emisión, pero que no se vendiera, yo pienso que en este momento es más entendible para el señor presidente porque es que ocupamos la publicidad y el SINART no nos va a dar 15 días, me preocupa también por experiencia que en enero, febrero, marzo, abril porque es las vacaciones, los papás se van de vacaciones y no compran lotería, es el mismo periodo de entrada a clases no compran lotería, no podemos quedarnos también sin eso máxime que diciembre no solo es el gordo, tenemos dos sorteos de consolación, entonces yo desde este punto de vista, si logramos tener esta respuesta del SINART, analizarlo, comprenderlo y realmente valorar la conveniencia y entonces a mí me gustaría porque es una institución que tiene una trayectoria, yo les comenté que yo en algún momento tuve relación con el SINART, pero si me preocupa la responsabilidad, aquí la experiencia me hace recordar que empezado este periodo uno comienza casi que a comerse las uñas porque no se está vendiendo, entonces

uno llamaba a la agencia y le decía póngame más publicidad, porque se tiende a frenar un poquito, cuánto más tenemos para poder adjudicar.

La señora Presidenta expresa:
Ya estamos tarde, debería de verse el lunes pasado.

La señora Margarita Bolaños Herrera indica:
Ya podemos decir podemos adjudicar o no, estamos a tiempo.

La señora Evelyn Blanco Montero aclara:
Sí, de momento doña Margarita el acuerdo de Junta Directiva que adjudica e inmediatamente se le manda a los medios.

La señora Margarita Bolaños Herrera comenta:
A mí me preocupa la responsabilidad de riesgo económico, nosotros tenemos que velar por la economía de esta institución, este año no ha sido el mejor año, los sorteos han bajado como forma paliativa en esperanza con el gordo, entonces yo nada más lo que quiero es que meditemos un poquito en ese sentido.

La señora Marilyn Solano Chinchilla indica:
Entonces en si SINART no nos envía nada como vamos a determinar, entonces no hay interés del lado de ellos, es que dicen que a ellos no les llega el correo, pero la idea acá es esta, montamos el cuadro para hacérselo llegar para que ustedes lo utilicen y determinen, yo sí veo que tienen elementos con la salvedad que tiene que darnos SINART, entonces para que ustedes lo revisen y determinen que quieren o no, para que por favor nos colaboren, yo sé que doña Esmeralda le ha presentado al señor presidente cuando pasó el tema de los alquileres, que ya no más tenían encima el alquiler de la bodega y ustedes hicieron un fundamento buenísimo igual que donde Evelyn en relación con el gestor para la contratación del oficio y el señor presidente aceptó, tener una contratación que está antes que ya tiene derechos adquiridos antes de la directriz del gobierno, yo sé que en este caso doña Esmeralda si lo dijo.

La señora Presidenta agrega:
Por eso es que yo pedí toda esta información porque si era el caso de tomar toda una decisión, poder dedicarle al presidente esas son las condiciones que tenemos A, B, Y C, le vamos a dar los argumentos para decirle bueno la Junta salga de esas respuestas, no simplemente decirle no, vieras que no vamos a seguir la directriz, pero si tenemos esta información donde vamos a ver impactados los ingresos de la institución, creo que es suficiente motivo.

La señora Evelyn Blanco Montero comenta:
Sí, ya se coordinó con Jenny que es la de comercial, que dijo que había dejado la computadora en un lado y la firma en otro lado, pero doña Esmeralda el oficio se envió porque de hecho Heidy habló con ellas el jueves, el viernes se los estuvo también diciendo.

La señora Heidy Patricia Arias Ovares indica:
La pauta este año tuvo retrasos y no fue por mi culpa, pero lo que quiero decirles que independientemente de que los procesos con el SINART, son 44 millones de colones lo que

el SINART se llevaría por decirle algo, si es el 20% son 80 millones de colones, nada más quiero dejarlo aquí, que quede aquí en la grabación porque quiero que luego no me digan es que Heidy no lo dijo y que si en el SINART, nosotros tenemos prácticamente el 80, 70% de medios de lo procesado, entonces generalmente las agencias contratan medios, aquí dentro de lo que yo quiero que SINART nos va hacer a nosotros porque no es solo lo contratamos por las 138, que hagamos el estudio costo beneficio, que el SINART nos diga estos son los mejores medios, los estudios, el meterse a aproar cada una de las facturas en SICOP, que creo que el año pasado fueron 92, que todos estos estudios de costo beneficio se hagan.

La señora Presidenta menciona:
El trabajo que hacemos nosotros ahora les va a tocar a ellos, entonces a nosotros nos va a importar un pepino si van a durar 3 días haciendo eso o un día, porque ellos nos presentan el estudio y nosotros decimos, sí, pero agrégueme este y este otro medio y ellos se encargan de que, si tenía la patente, de que, si subieron la factura, ellos tienen que darnos nada más el resultado de lo que nosotros.

Se retira de la sesión las señoras Evelyn Blanco Montero y Heidy Patricia Arias Ovares.

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

Karen Fallas Acosta
Secretaría de Actas