ACTA ORDINARIA 61-2021. Acta número sesenta y uno correspondiente a la sesión ordinaria celebrada por la Junta Directiva de la Junta de Protección Social de manera virtual mediante la plataforma tecnológica TEAMS, a las dieciséis horas con cinco minutos del día dieciocho de octubre del dos mil veintiuno, presidida por la señora Esmeralda Britton González, Presidenta de la Junta Directiva y con la participación de los siguientes miembros, Fanny Robleto Jiménez, Vicepresidente; Urania Chaves Murillo, Secretaria; Vertianne Fernández López, Maritza Bustamante Venegas, José Mauricio Alcázar Román, Arturo Ortiz Sánchez, Gerardo Alberto Villalobos Ocampo y Felipe Díaz Miranda.

Participan de manera virtual mediante la plataforma tecnológica TEAMS los funcionarios: señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General; la señora Marcela Sánchez Quesada, Asesora Jurídica y la señora Laura Moraga Vargas, de la Secretaría de Actas.

CAPÍTULO I. APROBACIÓN ORDEN DEL DÍA

ARTÍCULO 1. Lectura y aprobación del orden del día

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

Se incorpora el tema sobre el estado del convenio con el BCR, a solicitud de la señora Presidenta.

Aclara la señora Presidenta que el tema “Actividad del comité de imagen “Presentación del legado de Juntas Directivas”, consistirá en cómo se va a realizar esa actividad y no como la actividad propiamente.

ACUERDO JD-716
Se aprueba el orden del día para la sesión ordinaria 61-2021, con las modificaciones indicadas. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

CAPÍTULO II. FRASE PARA REFLEXIÓN

ARTÍCULO 2. Frase para reflexión

La señora Presidenta presenta un video, para reflexión de los señores directores:

Perfomia Colombia. (2016). *La Carreta - ¿A quién tienes en tu equipo?* [Video] YouTube https://www.youtube.com/watch?v=pidhWGD-m_A

Comenta la señora Presidenta:
Este video ilustra lo que puede pasar en equipos de trabajo; dichosamente no es el caso de esta Junta Directiva, pero puede pasar en Juntas Directivas, al final de cuentas alguien que sabe para dónde va y tiene un equipo, pero hay gente de todo tipo. Me llamó mucho la atención ese que tiene la agenda oculta, que te dice: si vamos para adelante, pero por otro lado está frenando; hay personas que te sonríen y te dicen todo que bien, que vamos para adelante y de un momento a otro usted no se da cuenta de donde viene la pedrada.

Lo importante es identificar qué clase de equipo tenemos, porque entonces en la ruta de llegar a nuestro objetivo; pueden llegar otros o pueden pasar los otros hacia adelante. Saber a quién queremos tener en nuestro equipo, a gente como ese equipo donde tienen la camiseta puesta, ustedes la vieron todos tenían la misma camiseta, el mismo uniforme porque todos van sobre la meta o gente que si hay uno que tiene la camiseta puesta, pero hay otro en lugar de ayudar se monta en la carreta literalmente y está ahí en su estado de confort, medio empuja pero no aporta nada, son personas que en realidad si existen o si no existen no agregan valor pues no le aportan nada al equipo; tenemos el señor de atrás que era el farsante, el que pone la cara de que te dice sí a todo, pero a la hora de la hora está haciendo todo lo posible por frenar las cosas, porque posiblemente está en su estado de confort, no le gusta que lo molesten, no le gusta que le cambien las cosas, que piensa, para que voy hacerlo diferente si yo siempre lo he hecho de esta forma y no necesitamos cambiar nada.

Este video incluso me encantaría y pienso compartirlos a los Gerentes y con el Consejo Administrativo, que lo analicen y que se identifiquen qué parte de ese equipo es cada uno y cada una, y que realmente queremos ser los que tenemos la camiseta puesta y vamos todos hacia un logro, hacia un objetivo o si realmente estamos simplemente por estar y por obstaculizar procesos.

Señala el señor Felipe Díaz:
Es muy interesante porque se pueden ver los dos enfoques, las dos carretas; la carreta donde venían haciendo problemas era como la carreta que los vendedores querían que la Junta nos subiéramos y la otra fue la decisión que tomamos, de avanzar por la Junta y para la Junta, por el bienestar y beneficio, visión y misión de esta institución, es interesante porque se ve que hemos avanzado un montón y que ya ahora como al final, el que servía en la carreta que no querían empujar o que había mucho problema se sumó a la carreta que iba jalando, entonces eso es bueno porque ahora se ve el camino, la gente no entiende y quiere subirse a la carreta del progreso y en la carreta que la Junta va a estar más siglos en función y dando el beneficio social a los más necesitados.

Señala la señora Fanny Robleto:
A mí me parece muy interesante, no solo como los elementos que se muestran a lo interno del equipo, sino también la competencia que también se le podría llamar entorno, mercado, industria, ver cómo otras personas u otras carretas si van avanzando y eso de alguna forma hizo que se detuvieran y vieron qué estaba pasando y se movieron los elementos que se tenían

que mover y acomodarlos para lo que realmente le funcionaba al equipo, entonces me llamó la atención eso, como también el entorno puede hablar mucho o marcar pautas acerca de los ritmos que se puede llevar, que muchas veces pasamos por alto o simplemente vemos como competencia, pero no vemos que es como un ambiente en que estamos y en el que podemos seguir mejorando.

Acota la señora Presidenta:
Muy importante también el papel del líder porque ya una vez que se detuvieron, ver quién no está funcionando y lo saca del equipo; a veces no es tan fácil sacar alguien del equipo, a veces sí; pero por lo menos saber que esa persona que estorba, que no se apunta, que no hace las cosas bien, el líder tiene que tener esa capacidad de identificar quienes son los que van a cooperar y quienes son los que no van a permitir que avancen para no tenerlos en el equipo.

Expresa la señora Urania Chaves:
A mí me llamó mucho la atención esta carreta, porque permite hacer un análisis de la gestión, de la gestión de una empresa o de una organización, vemos al líder enfocado en llegar, él quería llegar, pero no estaba atento al roll de los colaboradores, él iba empujando la carreta porque él tenía esa misión, llegar; qué pasó cuando vio la otra carreta pasar, eso le hizo reflexionar, le hizo ver que las cosas podrían ser diferentes y entonces ideó una estrategia para cambiar lo que estaba pasando y para parecerse a esos otros, empezó a tomar decisiones, por eso es muy importante conocer experiencias exitosas de otras empresas, no solo a nivel de la operación de la empresa, sino también lo importante de que los colaboradores conozcan cuáles han sido los secretos de esa empresa para salir adelante, yo me imagino que casi todos van a llegar a decir, la actitud de los colaboradores es lo que ha marcado la diferencia, cada uno en su roll, cada uno encargado de su proceso viendo a ver cómo le da un valor agregado a la gestión, así entre todos, lograr empujar la carreta sin tener todos esos vicios.

Indica el señor Arturo Ortiz:
Totalmente de acuerdo con la percepción de la señora Urania Chaves, pero yo le cambiaria una posición, la posición del líder desde donde él impulsa la carreta, para mí él en este caso debería ubicarse en la parte posterior de la carreta para tener una visión de qué están haciendo sus colaboradores, porque en el lugar donde él está no los puede ver, entonces también es importante saber cuál es el lugar correcto desde donde tenemos que impulsar la carreta porque talvez estamos impulsándola con toda la buena intensión, pero no tenemos una visión panorámica para saber qué está haciendo el resto de colaboradores y dónde podemos mejorar, es hasta que él ve pasar a la competencia que él se da cuenta de que algo no está funcionando bien. Entonces nosotros deberíamos analizar desde dónde tenemos que impulsar esta carreta que se llama Junta de Protección Social, donde tengamos un panorama exacto de qué están haciendo todos los demás, quién está haciendo que y quienes no lo hacen. Yo compartiría este video a todos los funcionarios de la Junta de Protección Social y que el video les pregunte, cuál es usted, con cuál se identifica.

Manifiesta la señora Presidenta:
Yo si diferiría de que el líder debe de estar en la parte posterior porque normalmente el líder tiene que liderar, por el ejemplo: yo estoy jalando, yo estoy viendo y tengo gente que está trabajando conmigo y que puede dar esa visión, talvez lo que sí es importante es volver a ver para atrás, en este caso de la carreta, ver qué esta pasado, pero siempre tener esa claridad de a dónde voy y llevar con ese ejemplo, yo estoy jalando, dar el ejemplo y los demás venir a jalar conmigo y bueno algunos les va tocar empujar para que vayamos más rápido, pero es mi perspectiva de que el líder como líder tiene que, o posiblemente en algunos momentos cambiarse de lugar para ver las cosas desde otra perspectiva también y entender porque aquel se monta en la rueda y no empuja, sino que está ahí cómodamente yendo en el proceso, ¿Por qué?, ¿qué es lo que está pasando?, pero no quedarse en la parte posterior, porque me parece que el líder siempre tiene que tener esa claridad para dónde va y que todos sepan que están siguiendo al líder que sabe para dónde va.

Señala la señora Maritza Bustamante:
Parte del liderazgo es la buena selección del equipo, es importante que el líder sepa como seleccionar el equipo, que ese equipo esté comprometido con la empresa o con la institución a trabajar, ponerse la camiseta porque a veces hay funcionarios o equipos que no están comprometidos con el trabajo que se les asigna y son esos precisamente que están alrededor perdiendo el tiempo o cargando más bien la carreta, obstaculizando, entonces esa visión también de liderazgo tiene que tenerlo el líder para poder desde el principio hacer una buena selección del equipo con el que va trabajar y evitar de esta forma atrasos en el proyecto en el que se ha comprometido.

Indica la señora Presidenta:
A veces nos toca liderar un equipo que ya está ahí, que no podemos cambiar, a veces por ejemplo alguien es nombrado como jefe de departamento especialmente en una institución pública, ahí están los funcionarios y son los que son, y pueda ser que haya muchos de esos que se montan en la carreta o que le ponen frenos a la carreta y son los que hay, entonces aquí me acuerdo mucho de algo que decía la señora Evelyn Blanco, hablaba de los referentes, sí alguien puede ser el jefe del departamento, de la unidad, pero resulta ser que el que sabe, el que tiene la energía y el que hace las cosas, además a veces los jefes están tan ocupados que tampoco quieren ayudar a empujar, entonces buscar esos referentes y entonces ahí es donde uno puede armar ese equipo con las personas adecuadas, a veces serán jefaturas y a veces serán otras personas referentes que nos ayuden a lograr esos objetivos que estamos persiguiendo, porque definitivamente muchas veces vamos a tener un equipo que no es el ideal, pero es el que tenemos y entonces una de dos, o lo preparamos y talvez las personas no estaban empujando la carreta porque no entendían el objetivo, porque encuentran que van a tener funciones adicionales o una serie de aspectos o porque simplemente están en la zona de confort y no quieren salir de ahí, pero muchas veces trabajar esas personas de la forma adecuada y las puede uno jalar al lado correcto y ser aliados para empujar esa carreta o para jalar esa carreta, pero no siempre tenemos el equipo que queremos y entonces hay que buscar

cómo adaptarse o como traer nuevos elementos a ese equipo para que realmente funcione como se requiere.

Comenta el señor Gerardo Villalobos:
Sí, tenemos un excelente equipo y tenemos una excelente Junta Directiva, hemos caminado bien, hemos caminado más que muy bien, excelente y es porque tenemos una excelente persona que nos lleva esa carreta y nos lleva a todos por ahí, tenemos una excelente líder que es la persona que nos ha orientado, nos ayudado, nos ha guiado y nos ha llevado para que todos podamos entendernos mejor el mensaje de lo que realmente necesita la institución y de esta manera poder progresar más.

Manifiesta la señora Marcela Sánchez:
Cualquier parecido con la realidad es mera coincidencia, eso lamentablemente uno se lo encuentra todos los días, pero no exclusivamente en la Junta, sino siempre que hay un grupo de personas que tiene un objetivo en común, es usual que se formen estas estructuras o estas formas de participar o interrelacionarse; aquí lo importante de uno interiorizar y rescatar es, en qué posición o en qué roll esta uno, si es de construir, avanzar, coadyuvar al cumplimiento de un objetivo o una misión o por el contrario uno darse a revisar a ver si uno está más bien siendo esa instancia o esa persona que atrasa, que no aporta sino que obstaculiza y lo que han dicho ya los compañeros, que el líder tiene que saber identificar esos diferentes rolles y tratar de encausar a esa persona y a veces algo que no se hace, que va también muy aparejado con lo que conversamos en la sesión anterior, el no decir por no ofender, por no generar conflicto; también en estos casos hay que tomar acciones y a veces pecamos en no tomar acciones y es donde uno a veces ve que la persona no aporta, la persona obstaculiza, la persona no rinde como tiene que rendir, no porque no pueda sino porque a veces no quiere y ahí dejar de hacer, dejar pasar, ahí va como el que iba sentadillo en la rueda, y hay otros que van adelante jalando la carreta y están recargados y tratan de sacar las cosas adelante, y se llevan los golpes porque hacen, porque trabajan, porque aportan; eso es importante también identificarlo y tomar las decisiones en su momento y ahí todos pecamos a veces de no tomar esas decisiones.

Indica la señora Presidenta:
Totalmente de acuerdo y por eso también es importante la evaluación por objetivos porque entonces si ya hay unos objetivos, si ya sabemos cuál es el camino, entonces la persona que está sentada en esa carreta me imagino que su objetivo no es estar sentado en esa carreta y medio empujar la rueda, sino que tiene que tener objetivos claros de para dónde es que va, alineado a los objetivos institucionales de la gerencia, del departamento y demás, y creo que en la medida en que vamos entendiendo eso y lo vamos aplicando, en esa medida vamos a tener mejores equipos de trabajo.

Comenta la señora Marilyn Solano:
Yo capturo dos cosas, a veces usted tiene un equipo, a veces mal llamado equipo, tiene personas con las que usted tiene que trabajar y que es complicado porque por una u otra razón fueron contratados y a lo mejor ni siquiera tienen sus títulos o la inteligencia emocional para estar en X o Y puesto. El otro aspecto es que a veces incluso se tiene la costumbre, de que usted le exige por decir, como usted sabe que esa persona es muy buena entonces usted recarga en esa persona porque usted sabe que esa persona siempre va decir que sí y es muy comprometida y deja los otros.

A veces no es un tema de liderazgo, talvez el líder está muy comprometido, pero que es lo que hace, redistribuir esas funciones en los que sí están comprometidos y aquella otra persona que más bien anda justificando y un montón de cosas, porque en el fondo no quiere trabajar, entonces es ahí donde aquí el tema es analizar, incluso a la hora de contratar personas, creo que la parte de valoración, de inteligencia emocional es muy importante, otras veces hay gente que la situación la obliga, ya sea que se deprimió circunstancialmente, tuvo la muerte de alguien y la persona a lo mejor no es que se montó, es que la persona está mentalmente y objetivamente incapacitada para poder trabajar en equipo, entonces los casos todos son aislados, en términos generales si efectivamente se requiere de un líder que logre identificar todas esas debilidades, porque digamos la persona actúa de X o Y razón, no se trata solo de exigir, exigir, pero si entender las circunstancias en las que está cada quien.

CAPÍTULO III. APROBACIÓN DEL ACTA EXTRAORDINARIA 59-2021, ACTA ORDINARIA 60-2021 Y ACTA DE CONSULTA FORMAL No. 13-2021
ARTÍCULO 3. Lectura y aprobación del Acta Extraordinaria No. 59-2021, Acta Ordinaria No. 60-2021 y Acta de Consulta Formal No. 13-2021
Los señores directores realizan observaciones de forma a las actas, las cuales se envían a la Secretaría de Actas para su incorporación.

Se procede con la revisión del Acta Extraordinaria No. 59-2021. Se aprueba sin observaciones de fondo.

Se procede con la revisión del Acta Ordinaria No. 60-2021. Se aprueba sin observaciones de fondo.

Se procede con la revisión del Acta de la Consulta Formal No. 13-2021. Se aprueba sin observaciones de fondo.

ACUERDO JD-717
Se aprueba el acta de la Sesión Extraordinaria No. 59-2021 del 07 de octubre de 2021. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

ACUERDO JD-718
Se aprueba el acta de la Sesión Ordinaria No. 60-2021 del 11 de octubre de 2021. No vota el acta la señora Maritza Bustamante Venegas, por no haber estado presenten en la sesión. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

ACUERDO JD-719
Se aprueba el acta de la Consulta Formal No. 13-2021 del 08 de octubre de 2021. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese

CAPÍTULO IV. INFORME SEÑORA PRESIDENTA Y DIRECTORES
ARTÍCULO 4. Desalojo del precario ubicado en el inmueble del Cementerio Metropolitano

La señora Marilyn Solano realiza la siguiente presentación:

Actividades realizadas

- Construcción de la trocha: Se construyó por parte de la Municipalidad de San José y con la ayuda de la maquinaria del Cementerio Metropolitano el camino para el movimiento de la maquinaria y acceso al lugar.

El día de desalojo:

- Inicio de labores 7:30am, presencia del personal a las 6:30am en las Instalaciones del Cementerio Metropolitano.
- El trabajo se realizó del martes 12 de octubre al viernes 15 de octubre.
- Se contó con la participación de:
  - ✓ 90 oficiales de la Policía Municipal
  - ✓ 30 operarios de maquinaria y personal de campo Municipal.
  - ✓ 160 oficiales de Fuerza Pública.
  - ✓ Personeros del PANI- IMAS- SENASA.

Actividades realizadas

- Personal de la JPS:
  - ✓2 Misceláneos (empresa privada) recolección basura, limpieza de baños.
  - ✓Una funcionaria de la Administración de Camposantos en la coordinación de todos los servicios brindados y coordinación con Fuerza Publica y personal de la Municipalidad.
  - ✓Gerencia General y Gerencia Desarrollo Social.

Resultados:

- Se logró el desalojo total de las personas que permanecían en el precario Bendición 1 y 2.
- Se notifica a la JPS por parte de Fiscal que la propiedad fue desalojada el 12 de octubre de 2021.
- La actividad se llevó a cabo de forma pacífica.

Resultados:

- Fotografías previo al desalojo:

Resultados:

- Fotografías previo al desalojo:

Resultados:

- Fotografías desalojo:

Resultados:

- Fotografías posterior al desalojo:

Resultados:

- Fotografías posterior al desalojo: Se requiere gestión adicional de 2 días con la Municipalidad para recolectar escombro, para que el terreno quede totalmente limpio:

Liquidación Gasto:

PRESUPUESTO REQUERIDO PARA REALIZAR EL DESALOJO				
Descripción	Cantidad	Monto por unidad (IVA)	TOTAL	LIQUIDACIÓN
Alimentación	250 personas		₡ 7,000,000.00	₡ 6,322,417.80
Alquiler de Sillas	100	₡ 319.23	₡ 159,612.50	₡ 141,250.00
Alquiler de Mesas	12	₡ 3,831.00	₡ 229,860.00	₡ 203,400.00
Alquiler de Toldos	3	₡ 146,844.00	₡ 2,202,660.00	₡ 1,949,250.00
Cabaña Sanitaria con lavamanos incluye transporte y 2 limpiezas	5	₡ 70,625.00	₡ 353,125.00	₡ 353,125.00
Servicio de Salonero	6	₡ 4,520.00	₡ 836,200.00	₡ 836,200.00
Alquiler Torre de Iluminación	5	₡ 731,100.00	₡ 3,655,500.00	NO se requirió
Contenedor	1	₡ 200,000.00	₡ 200,000.00	NO se requirió
Seguridad	3	₡ 14,508,626.25	₡ 43,525,878.75	Se encuentra en trámite
Reforestación setos bambú	1000mtr	₡ 4,000,000.00	₡ 4,000,000.00	Se encuentra en trámite
TOTAL ESTIMADO			**₡ 58,307,336.25**	**₡ 9,805,642.80**

Acciones a Realizar:

- Siembra de setos de Bambú.
- Gestión con la seguridad privada SEVIN (Motorizado)
- Convenio con la Municipalidad de San José (oficina de corredor biológico) para reforestar.
- Traslado de material para conformar bloques de tierra.
- Construcción de una tapia de alambre con ayuda de la Policía Montada, para delimitar el área.

Consulta la señora Maritza Bustamante:
Las personas que estaban ocupando ahí, dónde fueron trasladadas al final, porque oí que había varias opciones.

Ese convenio de la Municipalidad de San José y la Junta, es específicamente para el corredor biológico, para reforestar o sí debería haber una contribución por parte de la Municipalidad de previo, porque hoy estuve oyendo en las noticias a una señora ahí de las que llaman agitadoras que estaba llamando a volver a ubicarse en esos terrenos, y entonces decían que la Junta tenía que brindar toda la seguridad para evitar ese nuevo ingreso, por eso pregunto, no debería en alguna medida la Municipalidad contribuir también para evitar porque ellos tienen los oficiales municipales que podrían contribuir.

Indica la señora Marilyn Solano:
Yo escuche que se filtró un audio de una señora, que pareciera ser que es la única, por eso las acciones que se van a realizar, el tema de la seguridad privada, conformar bloques de tierra, esas fueron parte de las gestiones que se analizaron con la fiscal cuando hacíamos las reuniones previo al desalojo y obviamente la construcción de una tapia de alambre y la siembra de setos de bambú, esas son parte de las acciones que nosotros somos los responsables en este momento de no permitir que ellos vuelvan otra vez a ingresar.

La Municipalidad como parte de la acción penal que se hizo judicialmente era para el desalojo, tanto los responsables, la señora Esmeralda Britton como Presidenta de la Junta Protección Social, el Alcalde de la Municipalidad de San José y el Ministro de Seguridad, parte de esas acciones era concomitantemente los tres, ahora ya se nos dio la posesión del terreno, ya nos corresponde, es nuestra responsabilidad velar porque no vuelva a introducirse nadie.

Con respecto a la primer pregunta, el IMAS coordinó y la comisión y en la reunión interinstitucional en donde se coordinaba con el IMAS, CONAPAM, PANI y las diferentes organizaciones, ellos los que se encargan de ver dónde ubican a la persona, esa no es competencia de la Junta de Protección Social, para eso está esa comisión que atiende los desalojos, entonces ellos se encargaron, revisaron, previo incluso al día del desalojo, ya habían hecho todo un censo la Municipalidad y con el IMAS, empezaron a filtrar y a ver quiénes cumplían y quienes no y de ese tema se encargaría el IMAS.

Acota la señora Marcela Sánchez:
Con respecto al acuerdo que tomó la Junta Directiva de solicitarle al Juez penal valoración de la suspensión del desalojo, se tramitó de manera inmediata, sin embargo el mismo 01 de octubre, en horas tempranas, la fiscal verificó eso en el Juzgado Penal, ya habían resuelto el día anterior, pero no habían notificado, pero si notificaron de que ellos rechazaban todas las gestiones de actividades procesales defectuosas que habían presentado los interesados, hicieron la aclaración de que independientemente del trámite del proceso penal e

independientemente de algunas cuestiones la medida iba dirigida a la protección de la zona por ley. Agregar, que a partir de la comunicación que hace la fiscal de la puesta en posesión a la Junta, nuevamente ese terreno ya es responsabilidad de la institución y para eso todas las acciones que la señora Marilyn Solano presentó; la Junta tiene que estar muy atenta porque es la responsable de ese terreno.

También, informar que el 14 de octubre llegó una resolución de la Sala, que había rechazado los recursos de amparo planteados, incluso este era un recurso de amparo que presentaba el PANI en contra de la Junta talvez con la finalidad de dilatar este proceso para tener un poco más de tiempo para el abordaje, pero la Sala lo rechaza y nada más hace ver que cuando se hacen desalojos de este tipo la obligación que tiene el Estado es tener a mano a las diferentes instituciones involucradas para brindar atención en el mismo momento del desalojo, a poblaciones vulnerables o poblaciones consideradas un poco más débiles para afrontar este tipo de situaciones, como serían menores, adultos mayores y personas con discapacidad, de suerte que durante este periodo si hubo un toldo que era como un centro de operaciones, si estaban dispuestas personas del IMAS, de CONAPAM y demás, para brindar el abordaje a estas poblaciones.

Señala la señora Marilyn Solano:
Todo transcurrió normal y pacíficamente, que era la idea, esa es la preocupación que se tenía, la prensa como vio que todo transcurría con tranquilidad al medio día ya se había ido.

Indica la señora Presidenta:
Yo quisiera aprovechar el momento para felicitar a todos los que participaron en este proceso de coordinación interna y también con las otras instancias de la fiscalía, de la Municipalidad de San José y del Ministerio de Seguridad por todo el trabajo que lograron hacer y que al final se lograra hacer este desalojo que a pesar que era grande, porque eran 138 familias, no tuvo el impacto negativo que otras personas querían que tuviera; todo se manejó de una manera muy clara, adecuada, la comunicación posiblemente que ellos recibieron por parte de la fiscalía y otras entidades, y que ayudo a que el proceso realmente se realizara de una forma lo más tranquila posible, obviamente sabemos que son personas en necesidad y que posiblemente no estaban conformes con la resolución, pero además habían 115 familias lideradas por jefaturas de hogar que no son costarricenses, aunque sus hijos son costarricenses, posiblemente esto obligo a que ellos se movilizaran rápido porque muchos están en situación migratoria no legal y que podría impactarles de alguna u otra forma y ahí sí quisiera ser tajante en el sentido de que se cumpla esta orden judicial, de que la Junta se haga cargo de asegurarse que no vuelven a ingresar otras familias, que pensando en cualquier situación puedan aprovechar el terreno, entonces que las acciones que ya se definieron de los montículos de tierra, la siembra de los setos de bambú, que esto cierre con el éxito que queremos y en ese sentido, solicitar a la Gerencia General nos presente un avance cada dos semanas de cómo van con este proceso, hasta que este culminada la cerca, con fotos y demás, para poder dejar constancia en esta Junta Directiva de que esa resolución que nos manda la fiscalía y el juzgado ambiental se cumple.

Comentado el tema, se dispone:

ACUERDO JD-720
Se solicita a la Gerencia General presentar un avance cada 15 días, de las acciones realizadas en el área del corredor biológico ubicada en los terrenos del Cementerio Metropolitano, en apego a la puesta en posesión comunicada por la Fiscalía Adjunta Agrario Ambiental, al ser las 17:13 horas del 12 de octubre del 2021, luego de ejecutar la orden de desalojo dictada por el Juzgado de Pavas en la Causa Penal N° 14-001567-00283-PE. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: cada 15 días

Comuníquese a la Gerencia General

ARTÍCULO 5. Solicitud propuesta proyecto de ley
Se decreta la confidencialidad de este tema, en razón de que se trata de un asunto directamente relacionado con la estrategia comercial de la Institución y un asunto que inicia su análisis y estudio.

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

ARTÍCULO 6. Oficio JPS-CRP-55-2021. Realización de eventos locales por colocación de árboles navideños JPS
Se presenta el oficio JPS-CRP-55-2021 del 14 de octubre de 2021, suscrito por la señora Elizabeth Badilla Calderón, de la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas, en el que indica:

> El Departamento de Mercado estará instalando en coordinación con algunas provincias árboles luminosos con la marca JPS, algunas municipalidades están invitando al acto de iluminación que realizarán actos protocolarios, para lo cual requerimos la participación de alguna persona integrante de la Junta Directiva o bien que se delegue a la Gerencia General.
>
> En tal sentido se solicita una respuesta de ese cuerpo colegiado con los nombres de las personas que representarán a la institución en los actos. Estos son los eventos confirmados:
>
> **Puntarenas:** Para el día 01 de diciembre la Municipalidad de Puntarenas que iniciaría a las 5:00 p.m. y conlleva presentaciones artísticas de niños, una banda instrumental y juego de pólvora principalmente
>
> **Heredia:** Se realizará el día 27 de noviembre a las 7 pm el acto iluminación.

> Agradezco por favor se pueda canalizar esta consulta para tener la información de la o las personas que asistirán a cada evento.

Indica la señora Presidenta que se le informe a la señora Elizabeth Badilla quienes participarían en las actividades.

Se aclara que la realización de estas actividades se hace con un enfoque comercial.

Se da por conocido.

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

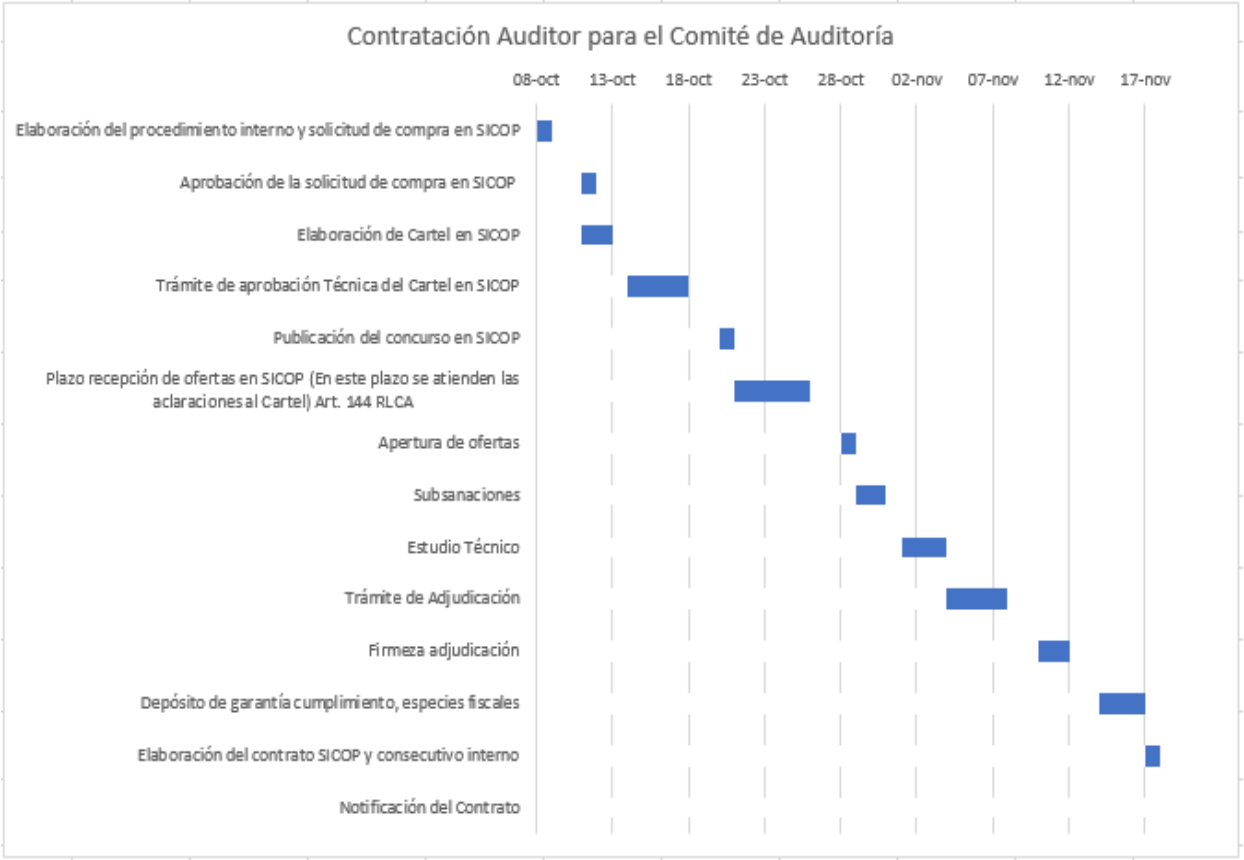
ARTÍCULO 7. Avance sobre contrataciones relacionadas con acuerdos de Junta Directiva

La señora Marilyn Solano realiza la siguiente presentación:

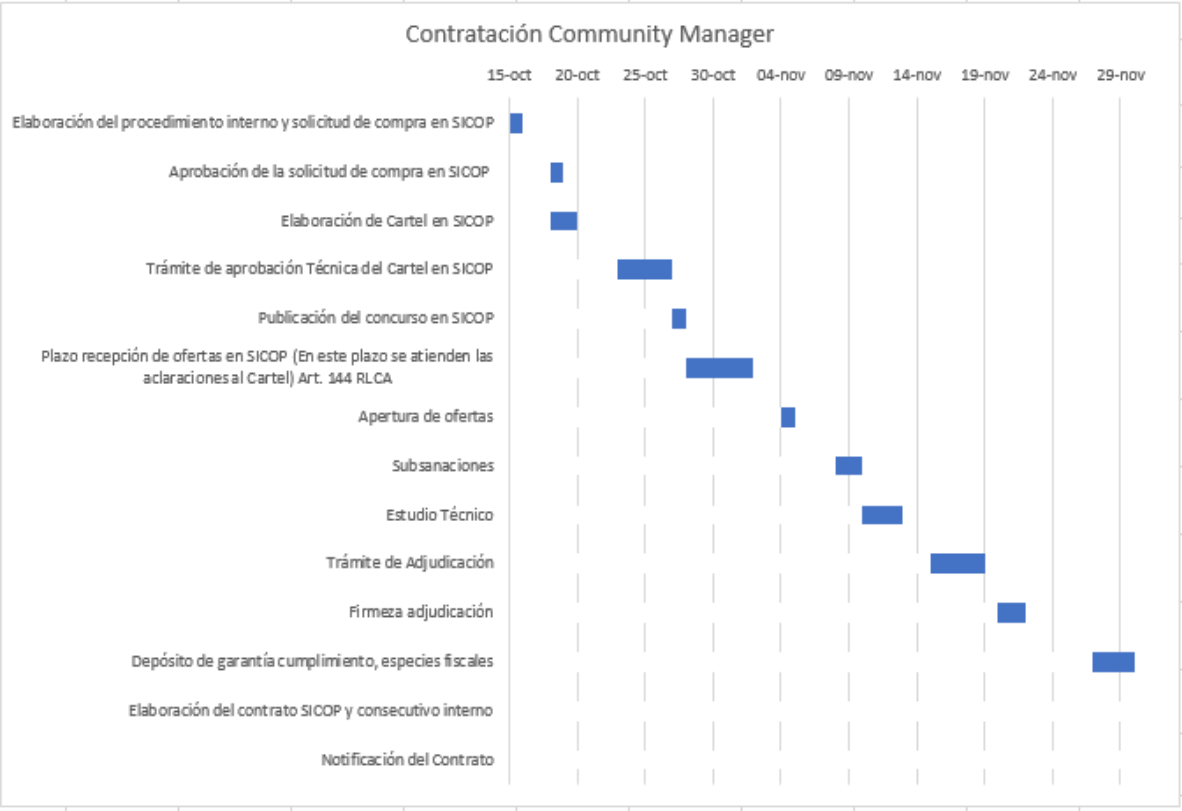
Informe de contrataciones

Oficio	Acuerdo	Detalle	Estado
SJD-405-2021	JD-433	Se instruye a la Gerencia General para que coordine con el Comité Corporativo de Auditoría la contratación de un Auditor Externo, para el asesoramiento de ese comité.	Corrección observación de Recursos Materiales
SJD-592-2021	JD-603	Se le solicita a la Gerencia General realizar el proceso de contratación de los servicios de Comunity manager.	Modificación de especificaciones
SJD-664-2021	JD-660	Contratación edificio.	Elaboración especificaciones

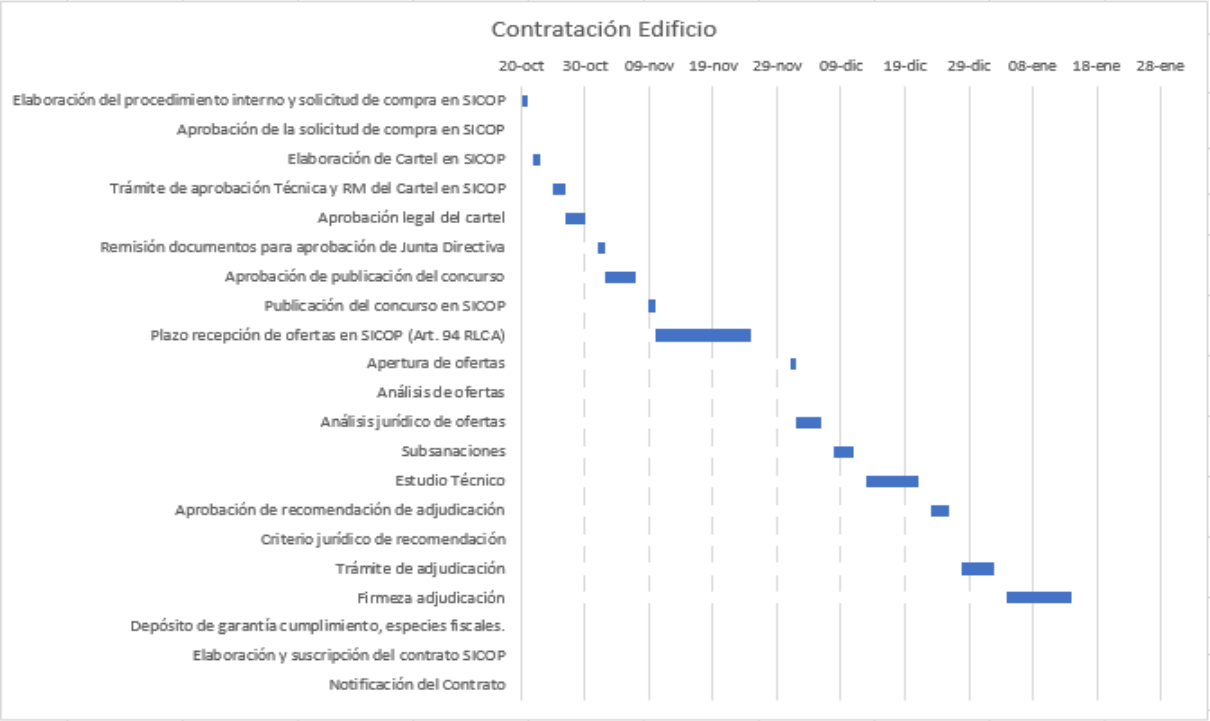
Cronograma Compra Directa (Sin presentación de aclaraciones o revocatoria) AUDITOR PARA EL CC AUDITORÍA		
Actividad	**Duración en Días Hábiles**	**Responsable**
Elaboración del procedimiento interno y solicitud de compra en SICOP	08/10/2021	Recursos Materiales
Aprobación de la solicitud de compra en SICOP	11/10/2021	Unidad Administrativa
Elaboración de Cartel en SICOP	13/10/2021	Recursos Materiales
Trámite de aprobación Técnica del Cartel en SICOP	19/10/2021	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Publicación del concurso en SICOP	20/10/2021	Recursos Materiales
Plazo recepción de ofertas en SICOP (En este plazo se atienden las aclaraciones al Cartel) Art. 144 RLCA	27/10/2021	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Apertura de ofertas	28/10/2021	Recursos Materiales
Subsanaciones	31/10/2021	Recursos Materiales y Oferentes
Estudio Técnico	03/11/2021	Unidad Administrativa
Trámite de Adjudicación	09/11/2021	Recursos Materiales
Firmeza adjudicación	11/11/2021	Recursos Materiales
Depósito de garantía cumplimiento, especies fiscales	16/11/2021	Adjudicatario
Elaboración del contrato SICOP y consecutivo interno	17/11/2021	Recursos Materiales
Notificación del Contrato	0	Recursos Materiales



Cronograma Compra Directa (Sin presentación de aclaraciones o revocatoria) COMUNITY MANAGER		
Actividad	**Duración en Días Hábiles**	**Responsable**
Elaboración del procedimiento interno y solicitud de compra en SICOP	15/10/2021	Recursos Materiales
Aprobación de la solicitud de compra en SICOP	18/10/2021	Unidad Administrativa
Elaboración de Cartel en SICOP	20/10/2021	Recursos Materiales
Trámite de aprobación Técnica del Cartel en SICOP	26/10/2021	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Publicación del concurso en SICOP	27/10/2021	Recursos Materiales
Plazo recepción de ofertas en SICOP (En este plazo se atienden las aclaraciones al Cartel) Art. 144 RLCA	03/11/2021	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Apertura de ofertas	04/11/2021	Recursos Materiales
Subsanaciones	09/11/2021	Recursos Materiales y Oferentes
Estudio Técnico	12/11/2021	Unidad Administrativa
Trámite de Adjudicación	18/11/2021	Recursos Materiales
Firmeza adjudicación	22/11/2021	Recursos Materiales
Depósito de garantía cumplimiento, especies fiscales	29/11/2021	Adjudicatario
Elaboración del contrato SICOP y consecutivo interno	30/11/2021	Recursos Materiales
Notificación del Contrato	0	Recursos Materiales


Contratación Community Manager
15-oct
20-oct
25-oct
30-oct
04-nov
09-nov
14-nov
19-nov
24-nov
29-nov
Elaboración del procedimiento interno y solicitud de compra en SICOP
Aprobación de la solicitud de compra en SICOP
Elaboración de Cartel en SICOP
Trámite de aprobación Técnica del Cartel en SICOP
Publicación del concurso en SICOP
Plazo recepción de ofertas en SICOP (En este plazo se atienden las aclaraciones al Cartel) Art. 144 RLCA
Apertura de ofertas
Subsanaciones
Estudio Técnico
Trámite de Adjudicación
Firmeza adjudicación
Depósito de garantía cumplimiento, especies fiscales
Elaboración del contrato SICOP y consecutivo interno
Notificación del Contrato

Cronograma Licitación Pública (Sin recursos)			
Actividad	Duración en días hábiles (70) / Inicio de actividades	Fechas máximas	Responsable
	20/10/2021		
Elaboración del procedimiento interno y solicitud de compra en SICOP	1	jueves, 21 de octubre de 2021	Recursos Materiales
Aprobación de la solicitud de compra en SICOP	0	jueves, 21 de octubre de 2021	Unidad Administrativa
Elaboración de Cartel en SICOP	1	viernes, 22 de octubre de 2021	Recursos Materiales
Trámite de aprobación Técnica y RM del Cartel en SICOP	2	martes, 26 de octubre de 2021	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Aprobación legal del cartel	3	viernes, 29 de octubre de 2021	Asesoría Jurídica
Remisión documentos para aprobación de Junta Directiva	1	lunes, 01 de noviembre de 2021	Recursos Materiales
Aprobación de publicación del concurso	5	lunes, 08 de noviembre de 2021	Junta Directiva
Publicación del concurso en SICOP	1	martes, 09 de noviembre de 2021	Recursos Materiales
Plazo recepción de ofertas en SICOP (Art. 94 RLCA)	15	miércoles, 01 de diciembre de 2021	Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Apertura de ofertas	1	jueves, 02 de diciembre de 2021	Recursos Materiales
Análisis de ofertas	0	jueves, 02 de diciembre de 2021	Recursos Materiales
Análisis jurídico de ofertas	4	miércoles, 08 de diciembre de 2021	Asesoría Jurídica
Subsanaciones	3	lunes, 13 de diciembre de 2021	Recursos Materiales y Oferentes
Estudio Técnico	8	jueves, 23 de diciembre de 2021	Unidad Administrativa
Aprobación de recomendación de adjudicación	3	martes, 28 de diciembre de 2021	Comisión de Licitaciones
Criterio jurídico de recomendación	0	martes, 28 de diciembre de 2021	Asesoría Jurídica
Trámite de adjudicación	5	martes, 04 de enero de 2022	Junta Directiva
Firmeza adjudicación	10	martes, 18 de enero de 2022	Recursos Materiales
Depósito de garantía cumplimiento, especies fiscales.	3	viernes, 21 de enero de 2022	Adjudicatario
Elaboración y suscripción del contrato SICOP	4	jueves, 27 de enero de 2022	Recursos Materiales, Asesoría Jurídica, Contratista
Notificación del Contrato	0	jueves, 27 de enero de 2022	Recursos Materiales



Solicita la señora Presidenta que se le dé seguimiento a la atención del acuerdo JD 536 del año pasado, en el que se solicitó la contratación de gestores para los proyectos vinculados a los objetivos estratégicos, ya que se hacen necesarios en el área comercial y social.

Se da por conocido.

ARTÍCULO 8. Oficio JPS-GG-1451-2021. Informe de avance plan para lograr el 100% del personal vacunado contra Covid-19

Se presenta el oficio JPS-GG-1451-2021 del 18 de octubre de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

> En atención al acuerdo indicado en el asunto, con respecto al Decreto Ejecutivo N° 43249-S, mediante el cual se establece la obligatoriedad de la vacuna contra COVID-19 para todos los funcionarios del sector público, me permito remitir la información suministrada por el Consultorio Médico, y con el fin de cumplir con lo solicitado en cuanto presentar un avance, según se detalla a continuación:

Cuadro #1:

Cantidad de vacunas Covid 19 aplicadas a los funcionarios de la JPS en el período de Enero al 01 octubre 2021			
Vacunación Covid 19 JPS al 1/10/2021	**Totales**	**Porcentaje población vacunada JPS**	**Porcentaje Vacunación nivel Nacional (29/9/2021)**
I dosis aplicada	**288**	**69,23%**	**65,90%**
Esquema completo (I y II dosis aplicadas)	**246**		**42,40%**
Cantidad pendiente de vacunar	**128**	**30,77%**	
Cantidad total de funcionarios	**416**	**100%**	

Gráfico # 1 Vacunación en funcionarios de la JPS

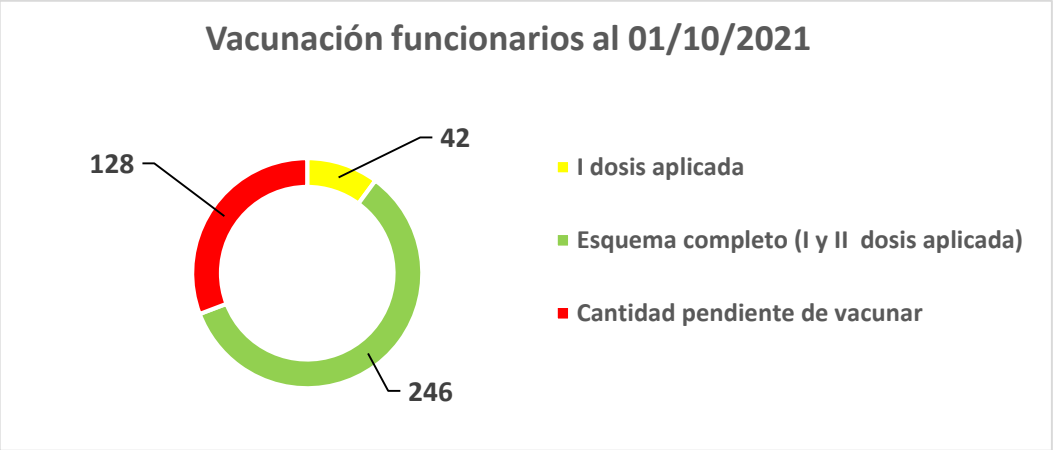
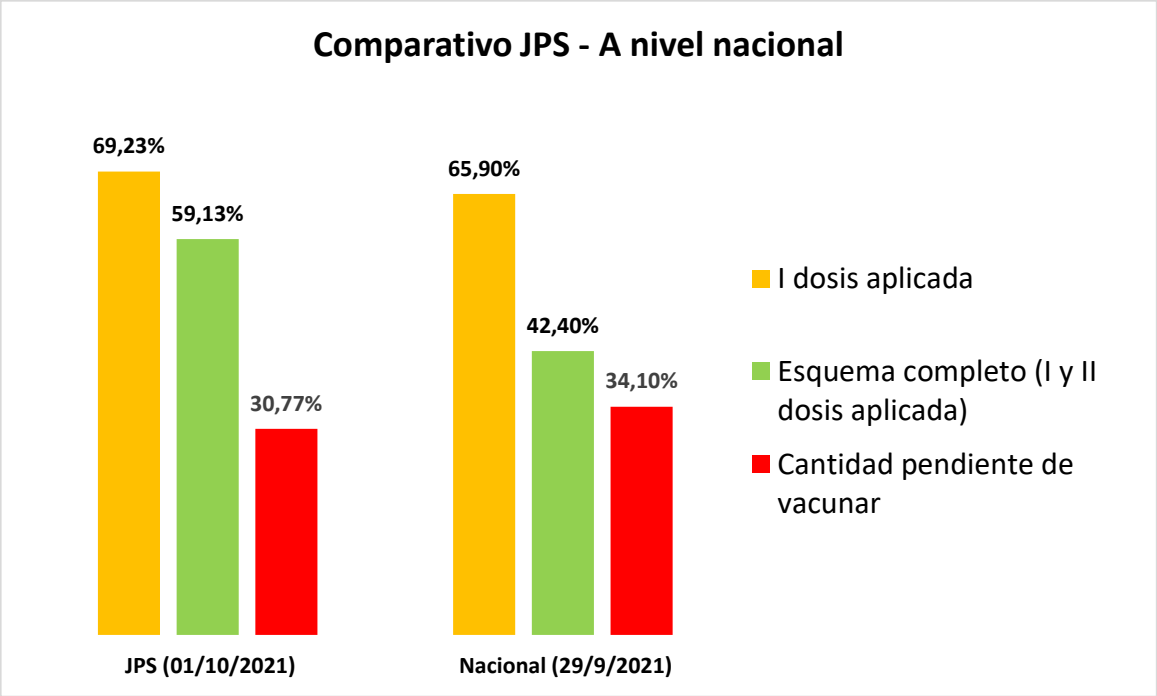


Gráfico # 2 Comparativo del porcentaje con la vacunación a nivel nacional



Procedimiento para atender los colaboradores no vacunados:

1- Concejo Administrativo jueves 7 de octubre: solicitud a jefaturas para recopilar los colaboradores vacunados con esquema completo o no, bien sea del link

https://usuarios.estuve-aqui.com/ .

2- El medico institucional hace la recopilación total de la institución.

3- Cerca de 6 colaboradores preliminarmente no quieren vacunarse, por lo que se le hará un oficio indicando las opciones para que se puedan vacunar.

4- Los días 20, 25 octubre y 1 de noviembre para los funcionarios de JPS pueden vacunarse en el HNN en un horario de 12 a 8pm.

5- El plazo para que todos los colaboradores estén con esquema completo es al 15 de diciembre 2021.

Normativa procedimiento sancionatorio:

Código de Trabajo

ARTICULO 71.- Fuera de las contenidas en otros artículos de este Código, en sus Reglamentos y en sus leyes supletorias o conexas, son obligaciones de los trabajadores:
(…)
h. Observar rigurosamente las medidas preventivas que acuerden las autoridades competentes y las que indiquen los patronos, para seguridad y protección personal de ellos o de sus compañeros de labores, o de los lugares donde trabajan.

ARTICULO 81.- Son causas justas que facultan a patrono para dar por terminado el contrato de trabajo:

(…)
h. Cuando el trabajador se niegue de manera manifiesta y reiterada a adoptar las medidas preventivas o a seguir los procedimientos indicados para evitar accidentes o enfermedades; o cuando el trabajador se niegue en igual forma a acatar, en perjuicio del patrono, las normas que éste o sus representantes en la dirección de los trabajos le indique con claridad para obtener la mayor eficacia y rendimiento en las labores que se están ejecutando;

REGLAMENTO AUTONOMO DE ORGANIZACIÓN Y SERVICIO

Artículo 43.-Conforme con lo dispuesto en otros artículos de este Reglamento y lo establecido en el Código de Trabajo, Ley de la Administración Pública, leyes y decretos conexos y supletorios de la materia, son. deberes y otras obligaciones de los servidores en general:

(…)
s) Observar rigurosamente las medidas existentes para seguridad personal de ellos, de sus compañeros de trabajo y de las personas que ocupen los servicios de la Junta.

Artículo 68.-Se considerarán **FALTAS GRAVES** las infracciones con lo dispuesto en el artículo 43, incisos a), b), c), d), e), g), h), i), j), k), 11), m), n), ñ), o), r), **s).** u), v), x), y) y z). Artículo 44, incisos 1), 2), 3), 4), 5), 6), 7) y 8). Artículo 45, incisos 1), 2), 3), 4), 5), '6), 7),

8), y 9). Artículo 46, incisos 1), 2), 4), 5), 6), 7), 8), 10), 11), 12), 13) y 14. Artículo 47, incisos 1), 2), 3) y 4). Todos del presente Reglamento, las cuales salvo que impliquen una mayor gravedad de conformidad con las circunstancias y ameriten una sanción mayor se computarán en un lapso de tres meses y se sancionarán de la siguiente manera:

a) Por una, amonestación escrita.
b) Por dos, suspensión hasta por cuatro días.
c) Por tres, suspensión hasta por ocho días.
d) Por cuatro, suspensión hasta por quince días o despido sin responsabilidad patronal.

Se procederá a la elaboración del comunicado oficial del procedimiento y las sanciones correspondientes.

La señora Marilyn Solano realiza la siguiente presentación:

En atención al JD-715, con respecto al Decreto Ejecutivo N° 43249-S, mediante el cual se establece la obligatoriedad de la vacuna contra COVID-19 para todos los funcionarios del sector público, se presenta la información del nivel de vacunación alcanzado en los funcionarios de la Institución, al 01 de octubre de 2021.

Está información fue suministrada por el Consultorio Médico.

Cuadro #1

Cantidad de vacunas Covid 19 aplicadas a los funcionarios de la JPS en el período de Enero a 1 octubre 2021			
Vacunación Covid 19 JPS al 1/10/2021	**Totales**	**Porcentaje población vacunada JPS**	**Porcentaje Vacunacion nivel Nacional (29/9/2021)**
I dosis aplicada	**288**	**69,23%**	65,90%
Esquema completo (I y II dosis aplicada)	**246**		42,40%
Cantidad pendiente de vacunar	**128**	**30,77%**	
Cantidad total de funcionarios	**416**	**100%**	

Fuente: Consultorio Médico

Gráfico # 1

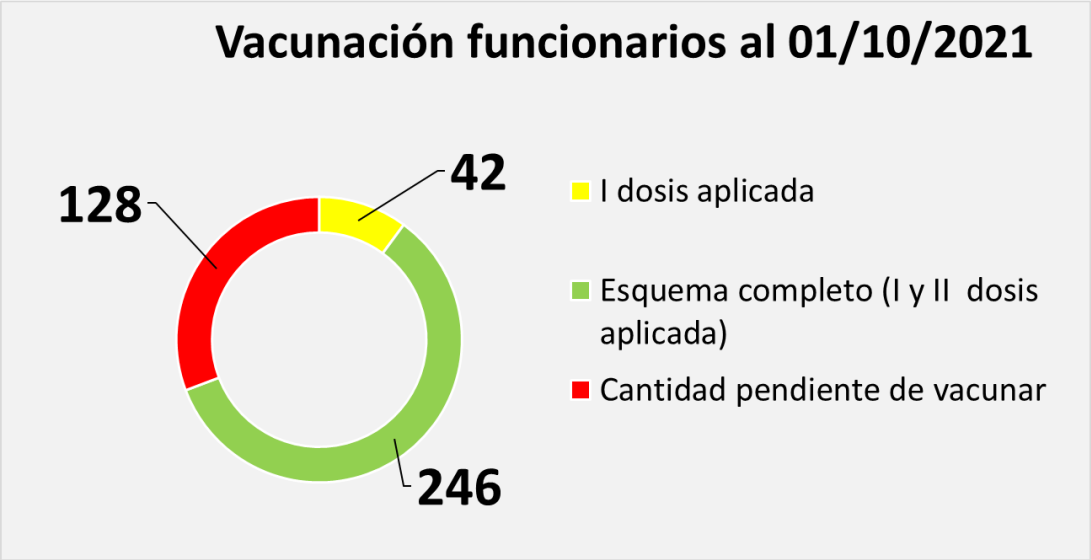
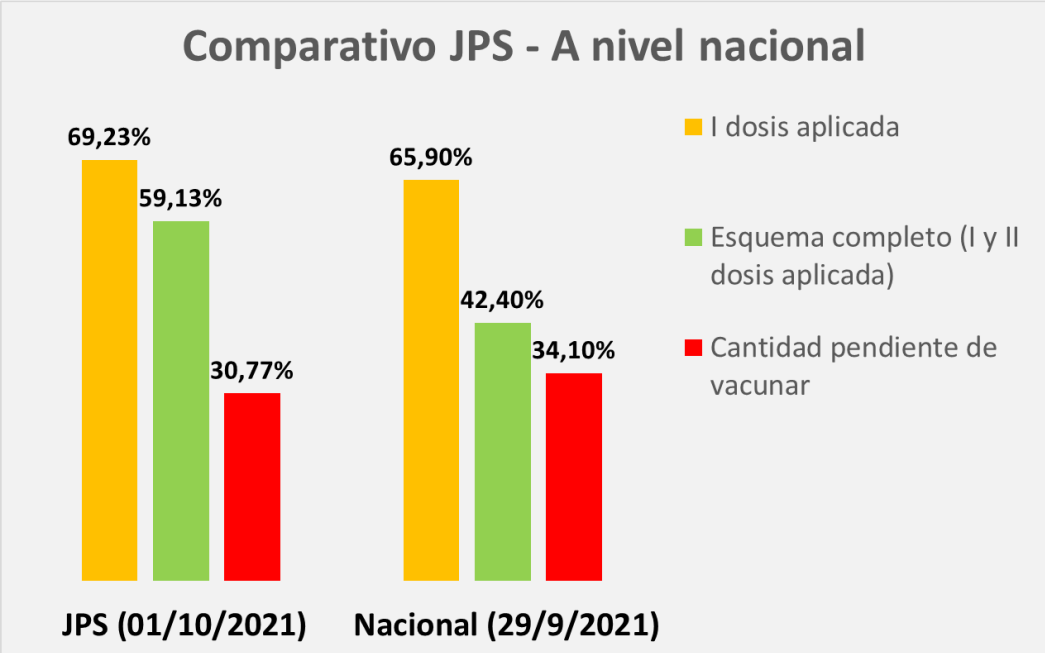


Gráfico # 2



Procedimiento administrativo

1- Reunión Concejo Administrativo : las jefaturas deben recopilar la información de sus colaboradores: facilitar de Edus o del sitio Https://usuarios.estuve-aqui.com/

2- El medico institucional hace la recopilación total de la institución.

•

3- Cerca de 6 colaboradores preliminarmente no quieren vacunarse, por lo que se le hará un oficio indicando las opciones para que se puedan vacunar.

•

4- Los días 20, 25 octubre y 1 de noviembre para los funcionarios de JPS pueden vacunarse en el HNN en un horario de 12 a 8pm.

5- El plazo para que todos los colaboradores estén con esquema completo es al 15 de diciembre 2021.

Procedimiento sancionatorio.

- **Normativa procedimiento sancionatorio:**
- **Código de Trabajo**
- **ARTICULO 71.-** Fuera de las contenidas en otros artículos de este Código, en sus Reglamentos y en sus leyes supletorias o conexas, son obligaciones de los trabajadores:
- (…)
- h. Observar rigurosamente las medidas preventivas que acuerden las autoridades competentes y las que indiquen los patronos, para seguridad y protección personal de ellos o de sus compañeros de labores, o de los lugares donde trabajan.
- **ARTICULO 81.-** Son causas justas que facultan a patrono para dar por terminado el contrato de trabajo:

Procedimiento sancionatorio

- h. Cuando el trabajador se niegue de manera manifiesta y reiterada a adoptar las medidas preventivas o a seguir los procedimientos indicados para evitar accidentes o enfermedades; o cuando el trabajador se niegue en igual forma a acatar, en perjuicio del patrono, las normas que éste o su representantes en la dirección de los trabajos le indique con claridad para obtener la mayor eficacia y rendimiento en las labores que se están ejecutando;

- **REGLAMENTO AUTONOMO DE ORGANIZACIÓN Y SERVICIO**

- **Artículo 43**.-Conforme con lo dispuesto en otros artículos de este Reglamento y lo establecido en el Código de Trabajo, Ley de la Administración Pública, leyes y decretos conexos y supletorios de la materia, son. deberes y otras obligaciones de los servidores en general:

- (…)

- s) Observar rigurosamente las medidas existentes para seguridad personal de ellos, de sus compañeros de trabajo y de las personas que ocupen los servicios de la Junta.

Procedimiento sancionatorio.

- **Artículo 68**.-Se considerarán **FALTAS GRAVES** las infracciones con lo dispuesto en el artículo 43, incisos a), b), c), d), e), g), h), i), j), k), 11), m), n), ñ), o), r), **s).** u), v), x), y) y z). Artículo 44, incisos 1), 2), 3), 4), 5), 6), 7) y 8). Artículo 45, incisos 1), 2), 3), 4), 5), '6), 7), 8), y 9). Artículo 46, incisos 1), 2), 4), 5), 6), 7), 8), 10), 11), 12), 13) y 14. Artículo 47, incisos 1), 2), 3) y 4). Todos del presente Reglamento, las cuales salvo que impliquen una mayor gravedad de conformidad con las circunstancias y ameriten una sanción mayor se computarán en un lapso de tres meses y se sancionarán de la siguiente manera:

- a) Por una, amonestación escrita.

- b) Por dos, suspensión hasta por cuatro días.

- c) Por tres, suspensión hasta por ocho días.

- d) Por cuatro, suspensión hasta por quince días o despido sin responsabilidad patronal.

Aclara la señora Marcela Sánchez que debe de hacerse una política interna de cómo se va a aplicar la disposición de vacunación obligatoria, dándole todas las opciones a los funcionarios, que la institución pone a su disposición esas alternativas de vacunatorio y las fechas en el Hospital de Niños, se les deben indicar las fechas en donde tienen que estar vacunados y también se les va a aclarar que, si no se cumplen con las disposiciones, es una falta grave que tiene una consecuencia y eventualmente una sanción.

Se están indicando cómo están establecidas las sanciones en el Reglamento Autónomo, entonces, pero ahí faltó indicar el artículo 60, que dice que no se ponen en ese orden, sino que el patrono valora la gravedad del hecho y establece cuál es la sanción, que podría ir directo al despedido, considerar que este es un tema de salud y que con las suspensiones no se soluciona la situación, aquí lo que se está protegiendo es el derecho a la salud y el derecho a la vida, incluso la propia y la de los demás, ese es el objetivo también de la vacunación y no se agota nada más en el centro de trabajo, sino que es para la vida diaria.

Recomienda que como patronos se lleve un debido proceso y tener un procedimiento correcto. Hay ya como 3 resoluciones de la Sala, hay que estudiar muy bien esos votos porque ya hay pronunciamientos al respecto.

Indica la señora Presidenta que se debe de enviar una nota clara a los funcionarios de cuál va a ser la sanción y enviar al Ejecutivo el informe en cuanto al cumplimiento del decreto, en las fechas establecidas.

Se da por conocido.

CAPÍTULO VI. TEMAS GERENCIA ADMINISTRATIVA FINANCIERA
ARTÍCULO 9. Informe sobre ERP

Se incorpora a la sesión la señora Maria Valverde Vargas, Gerente a.i. de la Gerencia Administrativa Financiera y el señor Rodolfo Ugalde Binda de la empresa Innovate

El señor Rodolfo Ugalde realiza la siguiente presentación:

Avance del Proyecto ERP – Tercer Trimestre

Lunes 18 de Octubre del 2021

Agenda

- Indicadores del Cronograma
- Estado de Entregables
- Avance del Cartel
- Actividades Pendientes

Indicadores del Cronograma

• Inicio de Contratación	18/01/2021
• Final de Contratación	17/01/2023
• Días Hábiles Transcurridos	196 de 522 (38%)
• Fases Completadas (Fases I, II y III)	3 de 6 (50%)
• Fases En Proceso (Fases IV y Va)	2 de 6 (33%)
• Fases No Iniciadas (Fases Vb)	1 de 6 (17%)
• Entregables Aprobados (Fases I, II y III)	6 de 6 (100%)
• Entregables En Proceso (Fases IV y Va)	2 de 3 (67%)
• Entregables No Iniciados (Fase Vb)	4 de 4 (0%)

Estado de Entregables

Estado de Entregables

Fase	Índice	Fecha de Entrega	Entregable	Estado
I	1.1	25/1/2021	Acta de Constitución del Proyecto ERP	Concluido
	1.2	25/1/2021	Cronograma General de Actividades del Proyecto ERP	Concluido
	1.3	25/1/2021	Plan de Acción de la Formulación y Evaluación del Proyecto ERP	Concluido
II	2.1	2/4/2021	Diagnóstico de Viabilidad del Proyecto ERP (Análisis del Entorno, Análisis de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Marco Legal Vinculante, Evaluación Financiera y Análisis de Riesgo y Vulnerabilidades, Estrategia de Implementación del Sistema ERP y Estrategia de Implementación del Mejoramiento Continuo)	Concluido
III	3.1	28/5/2021	Condiciones y Especificaciones Técnicas para el Cartel del Proyecto ERP (incluye: Requerimientos de Implementación y Especificaciones Técnicas para los Ambientes de Desarrollo, Calidad-Pruebas y Producción, y Criterios de Selección para el Proyecto ERP)	Concluido
	3.2	20/6/2021	Enunciado del Alcance del Proyecto ERP	Concluido
IV	4.1	17/11/2021	Valoración Técnica y Económica del Proyecto ERP	En Proceso
Va	5.1	17/12/2021	Propuesta del Modelo de Oficina de Proyectos PMO	En Proceso
	5.2	1/4/2022	Implementación de la PMO	No Iniciado
Vb	5.3	29/4/2022	Plan de Gestión de Proyectos para la Implementación del Sistema ERP	No Iniciado
	5.4	13/1/2023	Implementación del Sistema ERP	No Iniciado
	5.5	17/1/2023	Cierre del Proyecto ERP y Lecciones Aprendidas	No Iniciado

Avance del Cartel

Descripción del Proceso	Días Estimados	Días Reales	Fecha Inicial	Fecha Final
Cartel	13	18	mié 01, sep, 2021	vie 24, sep, 2021
Recepción	20	20	lun 27, sep, 2021	vie 22, oct, 2021
Ampliación	10	10	lun 25, oct, 2021	vie 05, nov, 2021
Apertura y Análisis	8	8	lun 08, nov, 2021	mié 17, nov, 2021
Previo de Adjudicación	14	14	jue 18, nov, 2021	mar 07, dic, 2021
Adjudicación	10	10	mié 08, dic, 2021	mar 21, dic, 2021
Apelación	50	50	mié 22, dic, 2021	mar 15, mar, 2022
Contrato	13	13	mié 16, mar, 2022	vie 01, abr, 2022
Total	**138**	**143**	**mié 01, sep, 2021**	**vie 01, abr, 2022**

Aclaraciones	Totales	Aclaración	Complementar Cartel	Ampliación
Ímpetus	11	11		
PBS	11	11		
Ernst & Young	26	25		1
GBM	43	38	5	
Totales	**91**	**85**	**5**	**1**

Objeciones	Totales	No Aceptado	Aceptado
PBS	3	1	2
SOIN	5	5	
Totales	**8**	**6**	**2**

Actividades Pendientes

- Realizar y analizar Estudio del Nivel de Madurez OPM3, y definir con éste los Tipos de Organización y PMO. -> Rodolfo Ugalde, Viernes 22 de Octubre.
- Recibir respuesta de la CGR sobre las objeciones presentadas al Cartel para el Sistema ERP. -> Olman Brenes, Miércoles 20 de Octubre.
- Revisión y aprobación del Plan de Acción para el Análisis Previo del Modelo de la PMO. -> Olman Brenes, Viernes 22 de Octubre.
- Recibir Ofertas al Cartel para el Sistema ERP. -> Olman Brenes, Viernes 22 de Octubre.

Se da por conocido.

Se retira de la sesión el señor Rodolfo Ugalde. Se incorpora el señor Francisco Castro Loaiza, funcionario del Departamento Contable Presupuestario.

ARTÍCULO 10. Oficios JPS-GG-1385-2021 y JPS-PI-337-2021. Modificación Presupuestaria No. 06-2021

Se presenta el oficio JPS-GG-1385-2021 del 04 de octubre de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

> Para aprobación del Órgano Director, me permito remitir la Modificación Presupuestaria No.06-2021 de ¢1.173.441.000,00 (Mil ciento setenta y tres millones cuatrocientos cuarenta y un mil colones exactos).

Se trascribe el oficio JPS-GG-GAF-CP-811-2021, del 01 de octubre de 2021, que indica:

> Se remite para el respectivo trámite y con la finalidad de que sea de conocimiento y aprobación por parte de la Junta Directiva, en formato digital la Modificación Presupuestaria No.06-2021 por la suma de ¢1.173.441.000,00 (Mil ciento setenta y tres millones cuatrocientos cuarenta y un mil colones exactos), donde se adjuntan, además:
>
> • Certificación de la Modificación No.06-2021.
> • Informe Ejecutivo.
> • Presentación en PowerPoint.

• Propuesta del acuerdo que tomaría el Órgano Colegiado.

Asimismo, se indica que este documento presupuestario, no afecta el límite del gasto autorizado, por el efecto del aumento y disminución en el mismo monto.

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

Se presenta el oficio JPS-PI-337-2021 del 05 de octubre de 2021, suscrito por la señora Flory González Espinoza, Profesional 1B del y el señor Marco Bustamante Ugalde, Jefe del Departamento de Planificación Institucional, en el que indican:

Esta dependencia recibió oficio JPS-GG-GAF-CP-811-2021, del 01 de octubre de los corrientes, en formato digital, relacionado con la Modificación Presupuestaria No.06-2021 por la suma de ¢1.173.441.000,00 (Mil ciento setenta y tres millones cuatrocientos cuarenta y un mil colones exactos).

En apego al "Mecanismo sobre variaciones al Presupuesto", se emite criterio sobre la incidencia de las variaciones presupuestarias en el Plan Anual Operativo (PAO) y el Plan Operativo Institucional (POI), ambos del periodo 2021, en el siguiente sentido:

El contenido de la modificación presupuestaria #06-2021 indica en todos sus puntos que las variaciones presupuestarias no afectan el PAO, el POI ni el Plan Nacional de Desarrollo.

Por último, se copia este oficio a la Gerencia General para su respectivo aval, de previo al acuerdo de Junta Directiva, a la vez se les comunica que no se adjunta presentación ya que la modificación referida no presenta afectación sobre los planes citados.

El señor Francisco Castro realiza la siguiente presentación:

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS 4 PROGRAMAS			
Partidas	**Aumento**	**Disminución**	**Diferencia**
Remuneraciones	0,00	0,00	0,00
Servicios	25.500.000,00	20.000.000,00	5.500.000,00
Materiales Y Sum.	1.550.000,00	7.050.000,00	-5.500.000,00
Bienes duraderos	20.000,00	20.000,00	0.00
Transferencias Corrientes	0,00	0,00	0,00
Transferencias de capital	1.146.371.000,00	0,00	1.146.371.000,00
Sumas sin asignación Presupuestaria	0,00	1.146.371.000,00	-1.146.371.000,00
	1.173.441.000,00	**1.173.441.000,00**	**0,00**

Ajustes en la Partida de Servicios

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS			
Partidas	**Aumento**	**Disminución**	**Diferencia**
Servicios	25.500.000,00	20.000.000,00	5.500.000,00

TESORERIA

- Se aumenta la subpartida 1.03.06 "comisiones y gastos por servicios financieros y comerciales" en la suma de ¢1.500.000,00, dado el consumo a la fecha y considerando que dicha subpartida durante el mes de diciembre tiene un mayor comportamiento en el gasto por concepto de comisiones y gastos por servicios financieros y comerciales.

TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

- Se aumenta la subpartida 1.04.05 "Servicios Informáticos" en ¢20.000.000,00, con el fin de realizar: "Entregable para mantenimiento y mejoras para el sitio web de la Junta de Protección Social".

Ajustes en la Partida de Servicios

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS

Partidas	Aumento	Disminución	Diferencia
Servicios	25.500.000,00	20.000.000,00	5.500.000,00

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

- Se aumenta la subpartida 1.08.05 "Mantenimiento y reparación equipo de transporte" en ¢4.000.000,00 con el fin de completar los mantenimientos de los vehículos, debido al uso que en la actualidad se tiene con los vehículos institucionales, en especial producto de los traslados para atender la compra de excedentes, aunado a la antigüedad cada vez mayor de la flota vehicular.

Ajustes en la Partida de Materiales y Suministros

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS

Partidas	Aumento	Disminución	Diferencia
Materiales y Suministros	1.550.000,00	7.050.000,00	-5.500.000,00

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

- Se aumenta:
- 2.99.05 "Útiles y Materiales de Limpieza" en ¢1.500.000,00, previendo un incremento en el consumo durante estos últimos meses del año, en donde se da una mayor afluencia de clientes y se incrementa en general el movimiento en la Institución, por lo tanto, se prevé un aumento en el consumo de útiles y materiales de limpieza.
- 2.99.99 "Otros Útiles, Materiales y Suministros" en ¢50.000,00, para la adquisición de los adornos navideños.

Ajustes en la Partida de Bienes Duraderos

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS			
Partidas	**Aumento**	**Disminución**	**Diferencia**
BIENES DURADEROS	20.000,00	20.000,00	0,00

GESTION SOCIAL

- Se aumenta parcialmente la suma de ¢20,000.00, en la subpartida 5.99.03 "Bienes Intangibles", para llevar a cabo la cancelación el próximo 05 de noviembre 2021, de las dos licencias-membresía anual a la empresa LOGICA TROPICAL, que permite a los ingenieros del departamento, contar con el software necesaria para la presupuestación y Control de Obras de Construcción.

Ajustes en la Partida de Transferencias

RESUMEN TOTAL POR PARTIDAS Y PROGRAMAS			
Partidas	**Aumento**	**Disminución**	**Diferencia**
Transferencias de capital	1.146.371.000,00	0,00	1.146.371.000,00

GESTION SOCIAL

- Se incorporan recursos en las Transferencias para proyectos específicos por la suma de ¢1.146.371.000,00, de conformidad con lo solicitado en oficio JPS-GG-GDS-GS-DR-1034-2021.

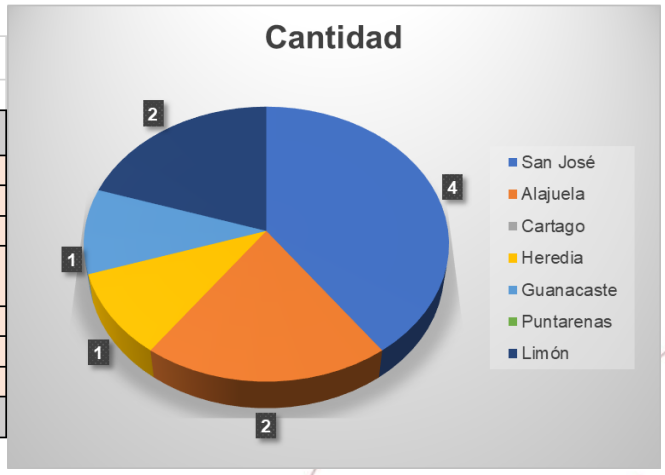
Beneficiados

Razón Social		Monto
Asociación Pro Hospital San Juan De Dios	₡	120.295.000,00
Asociación Pro-Hospital San Vicente de Paul	₡	156.498.000,00
Asociación para el Desarrollo del Área de Salud de Cariari	₡	70.755.000,00
Asociación Pro Hospital San Rafael de Alajuela	₡	146.664.000,00
Asociación Pro Hospital San Juan De Dios	₡	219.893.000,00
Fundación Clínica Cañera del Dolor y Cuidados Paliativos	₡	1.989.000,00
Fundación Pro Hospital Doctor Tony Facio Castro de Limón	₡	70.588.000,00
Asociación de Atención Integral para la Tercera Edad de Coronado	₡	2.239.000,00
Asociación de Cuidados Paliativos de Naranjo	₡	40.324.000,00
Asociación San Vicente de Paul de Puriscal	₡	317.126.000,00
Total Recursos Proyectos	**₡**	**1.146.371.000,00**

Proyectos por provincia

Proyectos por provincia

Provincia	Cantidad	Monto
San José	4	659,553,000.00
Alajuela	2	186,988,000.00
Cartago		
Heredia	1	156,498,000.00
Guanacaste	1	1,989,000.00
Puntarenas		
Limón	2	141,343,000.00
Total	**10**	**1,146,371,000.00**



Se aprueba lo solicitado.

ACUERDO JD-722

a) Se aprueba la Modificación Presupuestaria No. 06-2021 por un monto de ¢1.173.441.000,00 **(**Mil ciento setenta y tres millones cuatrocientos cuarenta y un mil colones exactos) contemplando en 6 movimientos de acuerdo con las necesidades de las Unidades Administrativas.

   Presentada mediante oficios JPS-GG-1385-2021 del 04 de octubre de 2021 de la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, el cual anexa el oficio JPS-GG-GAF-CP-811-2021 del 01 de octubre del 2021, suscrito por los señores Olman Brenes Brenes Gerente Administrativo Financiero y Francisco Castro Loaiza de la Unidad de Presupuesto del Departamento Contable Presupuestario, los cuales se adjuntan al acta y forman parte integral de este acuerdo.

b) Se conoce el oficio JPS-PI-337-2021 del 05 de octubre, suscrito por la señora Flory González Espinoza, Profesional 1B y el Señor Marco Bustamante, Jefe de Planificación Institucional, en el cual se indica que las variaciones presupuestarias no afectan el PAO, el POI, ni el Plan Nacional de Desarrollo de las dependencias solicitantes incluidas en el documento presupuestario.

ACUERDO FIRME

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia Administrativa Financiera. Infórmese a la Gerencia General, al Departamento de Planificación Institucional y al Departamento Contable Presupuestario

Se retira de la sesión el señor Francisco Castro

CAPÍTULO VII. TEMAS ESTRATÉGICOS

Se incorpora a la sesión la señora Graciela Pereira Brenes, funcionaria del Departamento de Desarrollo del Talento Humano

ARTÍCULO 11. Oficio JPS-GG-1466-2021. Estadísticas de capacitación del 2018 al 2021

Se presenta el oficio JPS-GG-1466-2021 del 19 de octubre de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

> Para conocimiento y valoración de Junta Directiva, me permito remitir oficio del Departamento de Desarrollo de Talento Humano con el Informe Resultados Actividades de Capacitación Periodos 2018-2019-2020-2021.

Se transcribe el oficio JPS-GG-GAF-DTH-1944-2021 del 18 de octubre de 2021, suscrito por la señora Maria Valverde Vargas, como encargada a.i. del Departamento del Desarrollo del Talento Humano, en el que indica:

A continuación, se presentan los resultados obtenidos producto de las capacitaciones gestionadas durante los periodos 2018-2019-2020 y 2021 para el personal de la Junta de Protección Social.

Cabe mencionar que los datos para el periodo 2021 no son concluyentes tomando en consideración que se encuentra en ejecución el remanente del presupuesto, posterior a la última modificación presupuestaria del periodo y la actualización de datos producto de las capacitaciones en ejecución.

Inversión:

Presupuesto Histórico de Actividades de Capacitación

Cuenta 10701

	2018	2019	2020	2021	2022
Presupuesto Aprobado	78 500 000,00	104 000 000,00	56 407 000,00	98 520 000,00	100 515 000,00
Inversión	**47 625 498,50**	**83 766 679,33**	**51 639 596,07**	**49 732 693,80**	
% ejecución	**61%**	**81%**	**92%**	**50%**	
Disponible	30 874 501,50	20 233 320,67	4 767 403,93	48 787 306,20	100 515 000,00

**Del saldo disponible para el periodo 2021, se tienen comprometidos alrededor de 43 millones en capacitaciones para lo que resta del periodo, se estaría alcanzando un 94% de ejecución*

Según el cuadro anterior, a lo largo de estos cuatro periodos se refleja un aumento considerable en la ejecución del presupuesto asignado a la cuenta 10701 "Actividades de Capacitación", lo que evidencia un crecimiento en los esfuerzos de las dependencias por actualizar al personal y brindar nuevas herramientas de conocimiento para la ejecución de las tareas y logro de los objetivos institucionales.

Respecto a la inversión realizada por áreas en actividades de capacitación, a continuación, se desglosa la distribución:

Inversión por áreas en actividades de capacitación				
	2018	2019	2020	2021
Instancias superiores	11.314.156,17	52.479.454,40	20.124.318,58	13.459.560,91
GG	6.092.708,33	1.527.549,88	1.137.818,00	2.090.708,00
GAF	16.306.930,00	11.259.826,22	17.623.831,84	10.383.871,24
GPCO	9.987.785,99	11.502.102,47	10.192.678,60	13.764.306,99
GDS	3.923.918,01	3.397.765,52	2.500.119,00	7.491.564,09
Comisiones	-	3.467.167,30	-	2.570.400,00
Alimentos y bebidas	-	132.820,04	62.223,00	-
Capacitación en el exterior				
Total	47.625.498,50	83.766.685,83	51.640.989,02	49.760.411,23

Indicadores:
A partir del año 2020 se consideró importante identificar el porcentaje de cumplimiento de lo proyectado en el Plan Anual de Capacitación y lo ejecutado realmente por cada dependencia, dado que podría reflejarse un incumplimiento irreal en la promoción de la capacitación al personal por parte de la dependencia. Por esta razón, se presenta el siguiente cuadro, el cual refleja datos de ejecución de capacitaciones detectadas y justificadas como de necesidad por la jefatura y que no fueron incluidas en el DNC del periodo anterior y posteriormente en el Plan Anual de Capacitación. En este punto es importante mencionar que, para contratar una solicitud fuera del Plan de Capacitación, esta debe estar alineada a las metas del departamento como se solicita, entre muchos otros datos, en el "Formulario de Requerimientos de Capacitación".

Indicador de Cumplimiento				
Cantidad	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Capacitaciones ejecutadas	57	93	181	117
Capacitaciones programadas			116	124
			156%	**94%**

Temas:
Es amplia la diversidad de temas abordados a lo largo de estos cuatro periodos los cuales se relacionan a la naturaleza de funciones de cada dependencia. Sin embargo, encontramos una congruencia en algunos temas; por esta razón, se presenta una totalización de datos de estos cuatro periodos con detalle resumido de los subtemas abordados.

Como se puede observar, el tema de Contratación Administrativa es uno de los fuertes intereses para las dependencias. Respecto a ofimática, el repunte que tuvo este tema a partir del 2020 refleja la necesidad de capacitación de los colaboradores para adaptarse al cambio en la organización y así maximizar el manejo de información, buscar la seguridad y el rápido acceso a los datos en cumplimiento a las nuevas tendencias laborales.

Tema	Inversiones	Subtema
Contratación Administrativa	49	Cartel, Compras, Contrato, Contratos, General, Legal, Multas, Ofertas, Precios, Recursos, Riesgos
Ofimática	38	Excel, Office, Power Bi, PPT
Auditoría	22	Contratación Administrativa, Forense, General, Gestión General de Auditoría, Informática, Informes, Legal, Normas Presupuestos, Riesgos
Desarrollo Personal y Humano	21	Calidad de vida, Coaching, Habilidades blandas, Liderazgo, Organización
Administración Financiera	18	Cobros, Contabilidad, Finanzas, General, Impuestos, Normas
Lingüística	17	Gestión documental y Redacción

Para el periodo 2022 el comportamiento de interés en temas antes mencionados se mantiene; no obstante, es importante considerar algunas de las nuevas tendencias de formación corporativa para guiar, desde esta la Unidad de Capacitación, esas necesidades presentadas por las dependencias con la intención de generar un valor agregado a la inversión realizada por la institución en la búsqueda de alternativas de capacitación bien enfocadas al cumplimiento de metas y objetivos definidos por la institución.

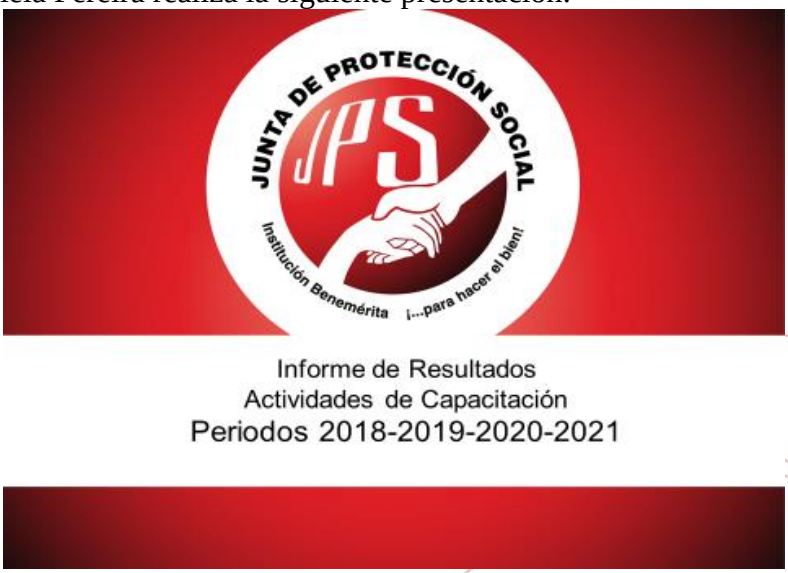
Impacto positivo producto de la COVID 19:
Es importante mencionar que una de las actividades en las que se ha innovado durante el periodo 2021 es la realización de charlas gratuitas dirigidas a todo el personal de la institución en temas como Igualdad, Pensiones, Firma Digital, Neurofelicidad y Acoso Laboral. Estos esfuerzos han permitido brindar a los colaboradores espacios para formarse en temas de común interés sin ningún costo y, por medio de las evaluaciones realizadas al finalizar la actividad, conocer oportunidades de mejora y temas nuevos para valorar en futuras actividades procurando fomentar la satisfacción de necesidades de información de los colaboradores.

La nueva normalidad también ha permitido aumentar la participación de colaboradores en procesos de capacitación y charlas, con previa aprobación de la Administración, lo que refleja un impacto positivo en el desarrollo profesional y personal de los colaboradores.

Seguir promoviendo capacitaciones bajo la modalidad virtual es una buena alternativa, dado los excelentes resultados que se han evidenciado respecto a mayor cantidad de colaboradores capacitados y la menor inversión realizada.

Asimismo, es importante intensificar los esfuerzos enfocando la inversión de capacitación a cumplir con un Plan Estratégico de Capacitación, en apoyo al Comité de Planificación Estratégica.

La señora Graciela Pereira realiza la siguiente presentación:



Ciclo del Proceso de la Capacitación

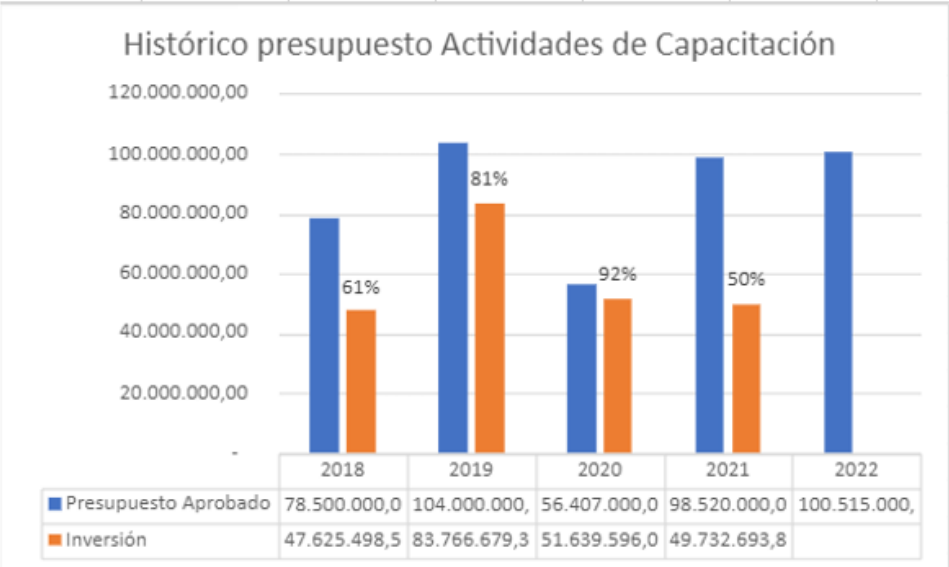
TEMAS

Inversión

Indicadores

Temas

2022

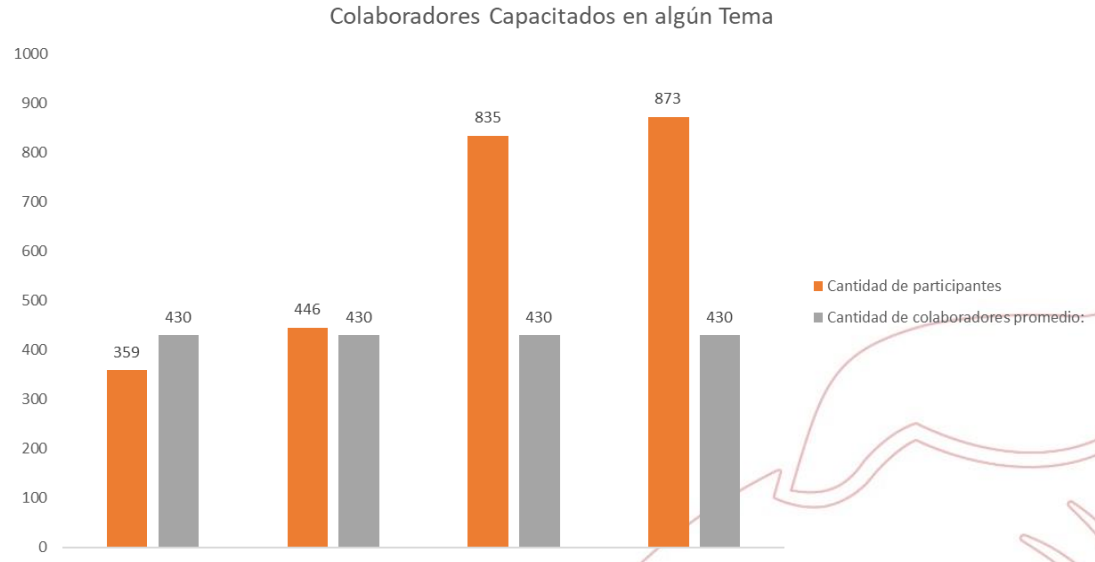


Inversión por áreas en actividades de capacitación				
	2018	2019	2020	2021
Instancias superiores	11.314.156,17	52.479.454,40	20.124.318,58	13.459.560,91
GG	6.092.708,33	1.527.549,88	1.137.818,00	2.090.708,00
GAF	16.306.930,00	11.259.826,22	17.623.831,84	10.383.871,24
GPCO	9.987.785,99	11.502.102,47	10.192.678,60	13.764.306,99
GDS	3.923.918,01	3.397.765,52	2.500.119,00	7.491.564,09
Comisiones	-	3.467.167,30	-	2.570.400,00
Alimentos y bebidas	-	132.820,04	62.223,00	-
Capacitación en el exterior				
Total	47.625.498,50	83.766.685,83	51.640.989,02	49.760.411,23

Indicadores

Indicador de Cumplimiento				
Cantidad	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Capacitaciones ejecutadas	57	93	181	117
Capacitaciones programadas			116	124
			156%	**94%**

Cobertura de Participantes



Principales Temas e Inversiones

Tema	Inversiones	Subtema
Contratación Administrativa	49	Cartel, Compras, Contrato, Contratos, General, Legal, Multas, Ofertas, Precios, Recursos, Riesgos
Ofimática	38	Excel, Office, Power Bi, PPT
Auditoría	22	Contratación Administrativa, Forense, General, Gestión General de Auditoría, Informática, Informes, Legal, Normas Presupuestos, Riesgos
Desarrollo Personal y Humano	21	Calidad de vida, Coaching, Habilidades blandas, Liderazgo, Organización
Administración Financiera	18	Cobros, Contabilidad, Finanzas, General, Impuestos, Normas
Lingüística	17	Gestión documental y Redacción

Dependencias que Gestionaron Capacitación

Dependencias	2018	2019	2020	2021
Instancias Superiores	5	5	5	5	5
GG	2	1	2	1	1
GAF	7	5	6	5	5
GPCO	9	2	3	6	9
GDS	4	2	2	3	4

Temas de Interés para el 2022

Criminología y Seguridad
Salud Ocupacional
Primeros Auxilios Trauma
Informática
Herramientas colaborativas
Normas ISO
Ética
Prevención de emergencias
Teletrabajo
Protección de datos
Lingüística
Derecho
Comunicación
Mercadeo y Ventas
Recursos Humanos
Atención de emergencias
Control Interno
Publicidad
Auditoría
Administración de Proyectos
Administración Financiera
Lingüística
Desarrollo personal y humano
Servicio al Cliente
Contratación Administrativa
Ofimática

Tendencias de Formación Corporativa

- Upskilling y reskilling (aprender y mejorar)
- Plataformas de E-learning
- Ciberseguridad
- Metodologías Ágiles
- Transformación Digital
- Herramientas Digitales
- Habilidades blandas (resolver problemas, autogestión, trabajo en equipo y uso de la tecnología y el desarrollo)

Conclusiones

- Incremento en la participación de colaboradores en procesos de capacitación gestionados por jefatura y charlas dirigidas a todo el personal, con previa aprobación de la Administración.

- Necesidad de intensificar los esfuerzos enfocando la inversión de capacitación a cumplir con un Plan Estratégico de Capacitación.

- Seguir promoviendo capacitaciones bajo la modalidad virtual dado los excelentes resultados que se han evidenciado respecto a mayor cantidad de colaboradores capacitados y la menor inversión institucional realizada.

Comenta la señora Presidenta:
Es importante ver los avances que se han tenido en temas de capacitación, una organización que no se capacita se queda estancada y la Junta tiene esa obligación de renovarse, de reinventarse y la única forma de lograrlo es aprendiendo cosas nuevas, que si no las aprendemos no sabemos que existen y no mejoramos.

Me pareció importante reforzar todos esos temas que ustedes han identificado como áreas que se tienen que reforzar como tendencias de formación corporativo. También me parece importante un tema que no está identificado y son los temas que tienen que ver con el giro de negocio de la institución; esta es una institución que tiene dos pilares muy importantes, uno es la parte social, todos los funcionarios deberían de saber qué es lo que hace la Junta, cómo lo hace, adonde van los recursos, cómo es que los utilizan y la otra parte fundamental, que son los juegos de azar, porque los funcionarios del área comercial están llevando cursos de que está en el juego online, juego responsable, apuestas deportivas, loterías preimpresas y demás, pero ese debería de ser un tema transversal y debería de ser para toda la institución, para que todos los funcionarios sepan qué hay de nuevo en el mercado; ahora hay muchas opciones hasta virtuales, incluso la Universidad de Cibelae donde a través de la World Lottery tenemos acceso 30 funcionarios, incluso creo que nos duplicaron la cantidad de personas que pueden participar en estas capacitaciones y es importante que no sean siempre los mismos, sino que haya esa participación masiva para que cualquier persona que trabaja en la Junta y le pregunten sobre los productos de la Junta, que tenga la información, que sepa cuáles son las tendencias de mercado, adonde vamos; ese tipo de cosas deberían de estar gestionándose y que desde Talento Humano tiene un rol fundamental de coordinar con las gerencias de área y la Gerencia General para esas capacitaciones que se tienen que dar, porque sí llama mucho la atención de que en años anteriores eran por lo que los funcionarios consideraban y después se tenían una gran cantidad de capacitaciones que no estaban programadas y todavía se sigue dando, claro que ahora hay un mayor control y una mayor tendencia a que se capaciten conforme estaba programado, aunque claro habrán capacitaciones que surjan de momento, pero sí me parece importante que existe esa estructura anual de cuáles son esos cursos que todos deberían de llevar o en tales departamentos y aquellas capacitaciones que son corporativas que todos tienen que llevar, ya sea para desarrollar habilidades blandas o para otros intereses de la institución que es importante que todos conozcan.

Otro aspecto fundamental que se mencionó sobre las capacitaciones virtuales, que dicha que eso ha ayudado a que las personas participen más en las capacitaciones, pero no nos olvidemos que también existen capacitaciones presenciales y que en algunos momentos es bueno también promover esos espacios presenciales que de todas formas ya casi no tenemos, ya ahora con todos los funcionarios vacunados, yo esperaría, no que todas las capacitaciones fueran presenciales, porque eso tiene un costo mayor, pero sí alguna capacitación, que eso nos permita volver a tener ese contacto, a estar conectados con la institución, con los compañeros y compañeras que trabajan aquí y que no sea solamente a través de una cámara, porque la mayor parte del tiempo las personas no quieren ni encender la cámara, entonces

no nos vemos. Si es importante que haya capacitaciones que las puedan orientar hacia la presencialidad, en algunos casos serán mixtas, en otros virtuales, incluso asincrónicas, cuando yo la tomo cuando tengo tiempo, que eso es muy bueno.

Señala la señora María Valverde:
Importante indicar que se dan muchas capacitaciones gratuitas, entonces un gran número de compañeros han estado participando en ese tipo de capacitaciones, que se consideran son muy importantes, entonces también ese es un gran aporte, el respaldo que ha dado el Departamento de Desarrollo del Talento Humano a los compañeros que quieren recibir ese tipo de capacitaciones y también el compromiso que existe de este departamento, para ir promoviendo ese tipo de capacitaciones, capacitaciones diferentes, de temas mucho más modernos, y apegados a la realidad que estamos viviendo hoy.

Comenta la señora Marcela Sánchez:
Recordar la importancia de la capacitación como parte de la evaluación del desempeño, sobre todo ahora donde hay que implementar un nuevo modelo de evaluación del desempeño, donde se prevé que las áreas a fortalecer de cada uno de los funcionarios sean primero abordadas con capacitación, entonces es importante que el plan estratégico o las acciones que se dirijan a capacitación van a tener que considerar es complemento a la evaluación del desempeño.

Indica la señora Graciela Pereira:
De hecho, desde Capacitación consideramos que este proceso es un recurso importantísimo que viene a complementar otros procesos del departamento, coincidimos en que capacitación tiene que ir de la mano con este proceso de evaluación del desempeño, no solo por cumplir la norma, sino porque se tiene que aprovechar el recurso que la institución nos da, nosotros como institución tenemos una bendición porque no todas las instituciones cuentan con un recursos tan sustancioso para poder atender las necesidades. Definitivamente, se va a considerar y refuerza lo que desde Capacitación se tiene planeado para el próximo periodo.

Acota la señora Presidenta:
Para que funcione realmente tiene que estar ligado a los objetivos, si la persona tiene, por ejemplo, tres objetivos de rendimiento o desempeño por los cuales va a ser evaluado, tiene que tener otros objetivos, que normalmente se le llaman de crecimiento, que son las capacitaciones que va a recibir o que va a dar, porque también podría incluirse el capacitar a otros como parte del proceso de colaboración con la institución; pero se evalué y esté definido; son cursos fundamentales para desarrollar la labor que tiene específicamente la persona en su departamento y para su crecimiento personal, muy importante que las dos cosas vayan ligadas para esa evaluación.

Señala el señor Arturo Ortiz:
A mi parecer todos y cada uno de los funcionarios de la Junta de Protección Social deben de estar capacitados y ser expertos en la Junta de Protección Social, qué es, a qué se dedica, qué hace su dinero; para mí esa capacitación es muy necesaria, que todos seamos conocedores a fondo de la Junta de Protección Social, abarca a todos los sectores, saber de gestión social, saber de ventas, saber a quienes llegamos, etc.; a todos si saben que somos colaboradores de la Junta nos preguntan de todo, desde cómo presentar un proyecto, hasta como se juega 3 monazos y la única forma de saberlo es tener la capacitación dentro de la Junta y yo esperaría que todos los funcionarios y colaboradores, sean expertos con respecto a la Junta de Protección Social, no solo por conocimiento, en sí que es muy importante, sino por la identidad y el amor que uno debe de sentir por la Junta de Protección Social, porque estoy seguro que cuando uno conoce a fondo la Junta, se enamora de la Junta.

Manifiesta la señora Graciela Pereira:
Desde el proceso de inducción estamos tratando de hacer esfuerzos por inculcar en los nuevos colaboradores esta temática, parte de la estructura del proceso de inducción que estamos desarrollando incluye, en la segunda sesión, la representación de un miembro de cada una de las gerencias para que exponga de manera general qué es lo que hace su gerencia y cada una de sus dependencias, también en la primera sesión les hablamos, les mostramos los videos, pero estamos tratando desde el proceso de inducción ir trabajando un poco en eso que se está mencionando.

Expresa la señora Presidenta:
Es importante que sea recurrente, no solamente en el proceso de inducción, son temas que una vez al año se deberían de refrescar y debería de ser obligatorio, porque todos nosotros somos referentes para el público y en cualquier momento nos pueden preguntar, sería bueno que sepan del giro de negocios, de camposantos, como funcionarios deberíamos de saber qué hacen, adonde consigo información; si necesitan un servicio, qué es lo que hay que hacer y todo ese tipo de cosas, sobre el manual de conducta y demás aspectos que todos los funcionarios deberían de saber. Puede ser un curso virtual rápido que alguien pueda elaborar.

Se le presenta a los señores directores tres propuestas de un curso de fundamentos de SCRUM para ellos, solicita la señora Presidenta se le envíen las propuestas para analizarlas y ver si el alcance se adecua a los requerimientos para la Junta Directiva.

Comentado el tema, se dispone.

ACUERDO JD-723
Se solicita al Departamento de Desarrollo del Talento Humano dar seguimiento a las siguientes observaciones realizadas:

- Reforzar con capacitación los temas:
  - Los procesos de la Junta de Protección social y aspectos de la institución que todos los colaboradores deben conocer.
  - Tendencias de formación corporativa.
  - El giro de negocio de la institución (área social, área comercial y camposantos) de manera transversal.
- Definir una programación anual de capacitaciones corporativas (capacitaciones que todos los colaboradores deben llevar)
- Ofrecer capacitaciones en diferentes modalidades: presenciales, virtuales, mixtas, sincrónicas y asincrónicas.
- Establecer la relación de las capacitaciones con el proceso de evaluación del desempeño.
- Analizar el valor agregado que suman las capacitaciones a los objetivos estratégicos de la JPS.

ACUERDO FIRME

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia Administrativa Financiera y al Departamento de Desarrollo del Talento Humano. Infórmese a la Gerencia General

Se retiran de la sesión las señoras Maria Valverde y Graciela Pereira. Se incorporan las señoras Evelyn Blanco Montero, Gerente de Producción y Comercialización y Karen Gómez Granados, Jefe a.i. del Departamento de Mercadeo

ARTÍCULO 12. Oficio JPS-GG-1414-2021. Promociones diversas 2
Se presenta el oficio JPS-GG-1414-2021 del 08 de octubre de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

> Para conocimiento y valoración por parte de Junta Directiva, me permito remitir oficio del Departamento de Mercadeo con el "*Informe de Estudio Promociones de la Junta de Protección Social"*, realizado entre el 09 y 20 de abril del 2021.

Se transcribe el oficio JPS-GG-GPC-MER-IDP-178-2021 del 07 de octubre de 2021, suscrito por las señoras Karen Gómez Granados, Jefe a.i del Departamento de Mercadeo y Evelyn Blanco Montero, Gerente de Producción, Comercialización, en el que indican:

En atención a su solicitud, sobre referirse en Junta Directiva al siguiente tema:

"Plan anual de promociones estacionales-premios atractivos para gente joven: bicicletas eléctricas, computadoras, video juegos, cenas en restaurantes, hospedajes en hoteles incluyendotodo incluido, turismo naranja, etc.

a)Entrada a clases
b)Día del amor y la amistad
c)Vacaciones de medio período y de verano
d)Etc

Contratar una empresa que provea artículos por demanda para ofrecer en promociones para el giro de negocio: bicicletas eléctricas, computadoras, video juegos, cenas en restaurantes, hospedajes en hoteles incluyendo todo incluido, etc".

Se remite para su valoración y posterior conocimiento de Junta Directiva el informe sobre el estudio de promociones realizado por el Departamento de Mercadeo entre el 09 y 20 de abril del2021, que fue remitido a su Despacho mediante oficio JPS-GG-GPC-768-2021 del 30 de julio de2021.

Como podrá observar en el informe en la sección de conclusiones las personas prefieren los premios en efectivo, no obstante, cuando se les solicitó marcar opciones de premios específicos,se inclinaron por automóviles, casas, computadoras portátiles, teléfonos celulares y viajes al exterior.

Además, en dicho estudio, con base en los resultados se recomienda, realizar una prueba de mercado con promociones donde se incluyan premios pequeños con mayor aceptación, como computadoras y celulares, dado que carros ya estamos dando, casas se complica por un tema de ubicación de estas, pues podría ocasionar que la gente o la vende o pide el efectivo y ya se ha dado este premio en efectivo conceptualizado a casas y viajes al exterior en momentos de pandemia no sería aceptable. Por lo cual, se está gestionando una contratación de consumo por demanda para la compra de computadoras y celulares.

En el momento que la contratación se encuentre en firme, se estaría realizando la propuesta depromociones en las cuales se utilizarían dichos artículos.

Informe de Estudio
Promociones de la Junta de Protección Social
Departamento de Mercadeo

I
Metodología del Estudio

- ✓ **Objetivos:**

Objetivo General: Determinar las promociones que prefieren los compradores de los productos dela Junta de Protección Social.

Objetivos Específicos:

1. Conocer el porcentaje general de personas que les gusta participar en promociones que serealizan en la Junta de Protección Social, con el fin de incrementar las ventas.

2. Identificar qué día prefiere para realizar sorteo de promociones.

3. Conocer si adquiere más producto cuando hay promociones.

4. Determinar cuánta lotería de más compra cuando hay sorteo de promociones.

5. Identificar la preferencia de mecánica para participar de promociones.

6. Determinar el tipo de premio que prefiere.

7. Conocer los tipos de premios que le gustaría obtener por medio de promociones.

8. Determinar el medio de preferencia por el cual le gusta enterarse de las promociones.

9. Conocer si la lotería que compra la activa para la Rueda de la Fortuna, o solamente para promociones.

10. Determinar el perfil sociodemográfico de los compradores y no compradores de algún tipode juego de azar según las siguientes variables: edad, género, residencia, estado civil, escolaridad, ocupación e ingreso mensual familiar.

- ✓ **Tipo de investigación:** Cuantitativa descriptiva.

- ✓ **Herramienta de investigación:** La herramienta que se utilizó fue un cuestionario digital con preguntas cerradas, mismo que fue desarrollado y revisado por el equipo de Investigación y Desarrollo de Productos, previo a la recopilación de los datos. Asimismo, se realizó una prueba del cuestionario con el fin de verificar la validez y funcionalidad del instrumento.

- ✓ **Diseño de la muestra:** la muestra se define utilizando como marco muestral el listado de clientes del canal de distribución de lotería impresa por medio de la página web (www.jpsenlinea.com).

En virtud de la crisis sanitaria que atraviesa el país por la pandemia Covid-19 y con el objetivo deresguardar la salud de nuestros colaboradores y del público en general, en el caso del marco muestral del canal de distribución digital, este se utilizó para la aplicación de 960 encuestas por medio de correo electrónico.

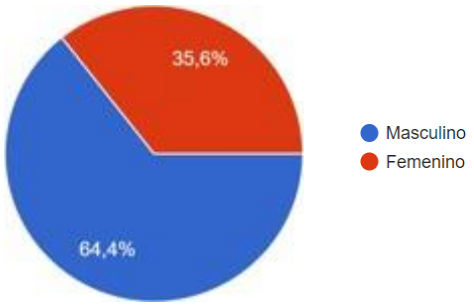
Una vez que se inició con el trabajo de campo, se completaron un total de 960 encuestas, que corresponden a compradores actuales de lotería que han utilizado el canal de distribución de lotería en línea (www.jpsenlinea.com). Estas encuestas se aplicaron vía correo electrónico del 09al 20 de abril 2021.

II
Resultados obtenidos

A continuación, se presenta un análisis gráfico de los principales resultados obtenidos en el estudio:

- ✓ **Distribución de la muestra por género:**

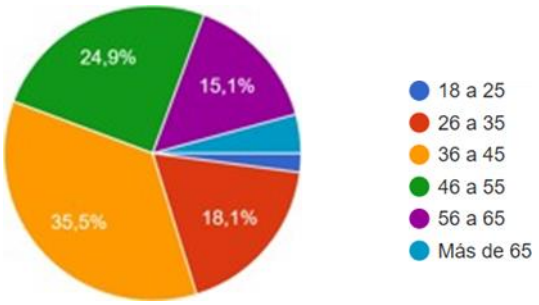
Gráfico N°1



De acuerdo con los resultados obtenidos, el 64,4% de las personas que respondieron la encuesta corresponden al género masculino y el 35,6% al género femenino.

- ✓ **Distribución de la muestra por rango de edad:**

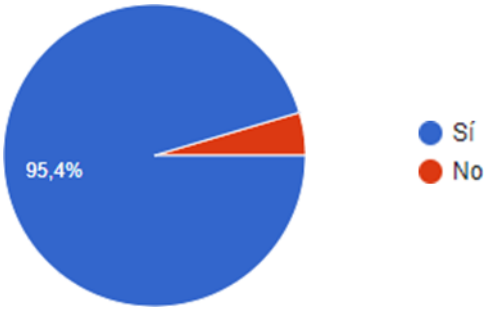
Gráfico N°2



El 60,4% de las personas que contestaron el cuestionario, corresponde a personas entre los 36 años hasta los 55 años. El 2,1% de las respuestas (el cual es el porcentaje más bajo de participación) pertenece a personas entre los 18 y 25 años de edad; el segundo rango de edad con menos participación de respuesta corresponde a personas de más de 65 años, con un 4.3% de las respuestas.

- ✓ Ante la pregunta ***¿Le gusta participar en promociones?***, se visualizan los siguientes resultados:

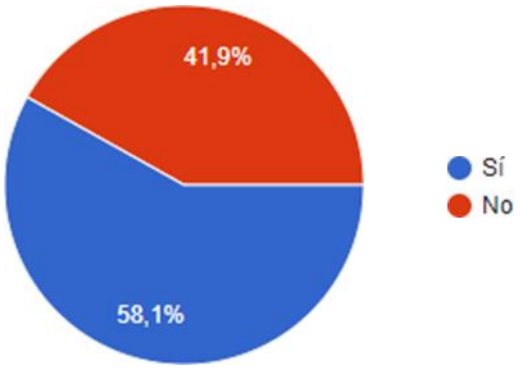
Gráfico N°3



Tal como se muestra en el gráfico anterior, el tipo de jugador de lotería de la Junta de Protección Social, le gusta participar en promociones.

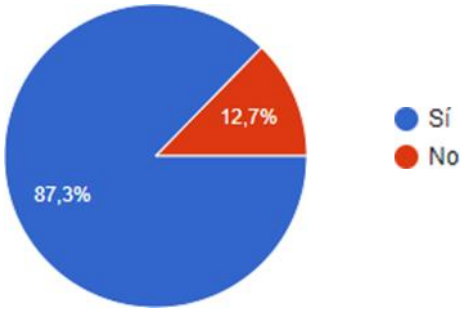
Mientras que, ante la pregunta ***"¿Ha participado de promociones que ha realizado la JPS?"***,solamente el 58,1% de los encuestados respondió positivamente.

Gráfico N°4



- ✓ Dentro de las preguntas realizadas, se solicitó indicar si trata de conocer y/o leer el procedimiento o reglamento de las promociones en las que participa; el resultado se observa enel siguiente gráfico:

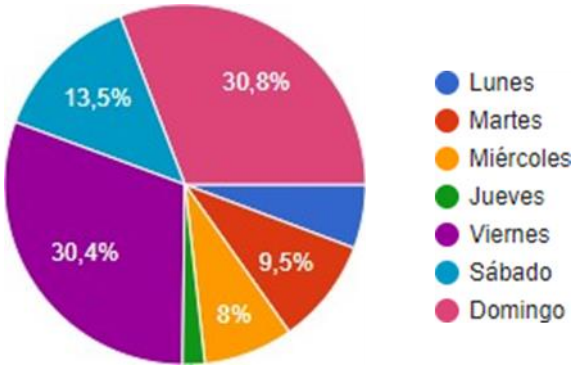
Gráfico N°5



De acuerdo con los resultados obtenidos, el 87,3% lee los procedimientos o reglamentos de laspromociones.

- ✓ Se consultó a los encuestados, ***¿cuál es el día de su preferencia para realizar el sorteo de promociones?***, obteniéndose los siguientes resultados:

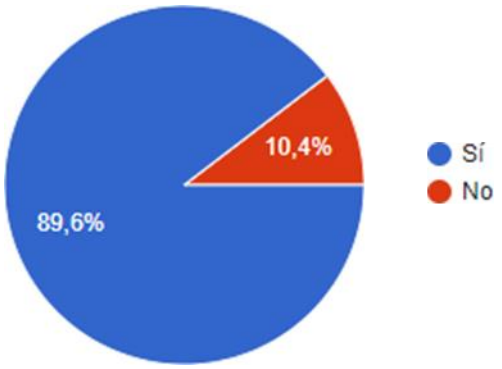
Gráfico N°6



Dando como resultado, los días preferidos son los domingos y los viernes con un 30,8% y un 30,4%respectivamente, mientras que los días que menos prefieren para promociones son los jueves con un 2% y lunes con un 5%.

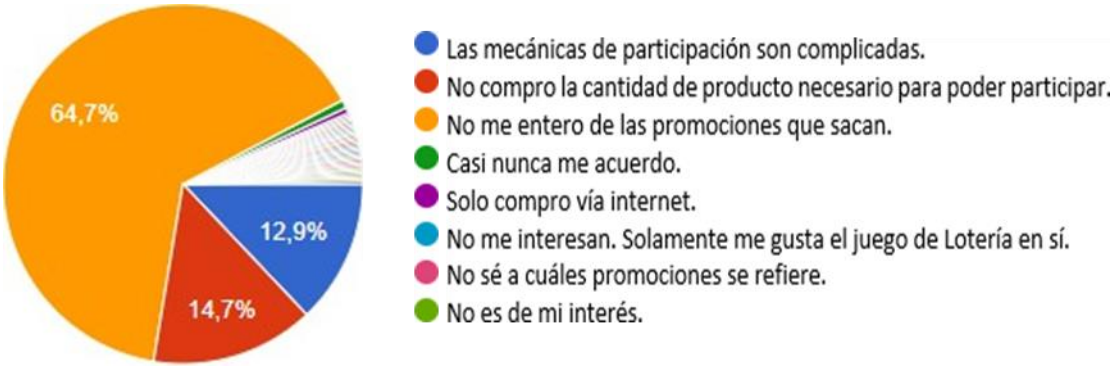
- ✓ Ante la pregunta: *"¿Se siente atraído(a) de comprar más cantidad de lotería cuando hay promociones?"*, un 89,6% respondió positivamente según se muestra en el gráfico N°7.

Gráfico N° 7



Del 41,9% de las personas encuestadas que indicaron que no participan en promociones que ha realizado la JPS, según gráfico N°4, la respuesta a la pregunta: ***"Por qué razón no ha participado delas promociones que ha realizado la JPS?"***, se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico N°8



Un 64,7% de la población encuestada, no se entera de las promociones que realiza la JPS, un 14,7%no compra la cantidad de producto necesario para participar y un 12,9% indica que las mecánicas de participación son complicadas.

- ✓ En la pregunta: ***"¿Cuánta lotería de más compra para cada sorteo cuando hay promociones?"***,obteniéndose los siguientes resultados:

Gráfico N°9

Un 66% invierte dos veces más de lo que normalmente compra y un 24,8% no sabe cuánto de más compra.

- ✓ En la pregunta: ***"¿Cuál mecánica de promoción prefiere para participar?",*** se obtienen lossiguientes resultados:

Gráfico N°10

Un 54,7% prefiere la activación (página web, aplicación o teléfono) y un 45,3% prefiere participarde forma automática en combinación con la lotería.

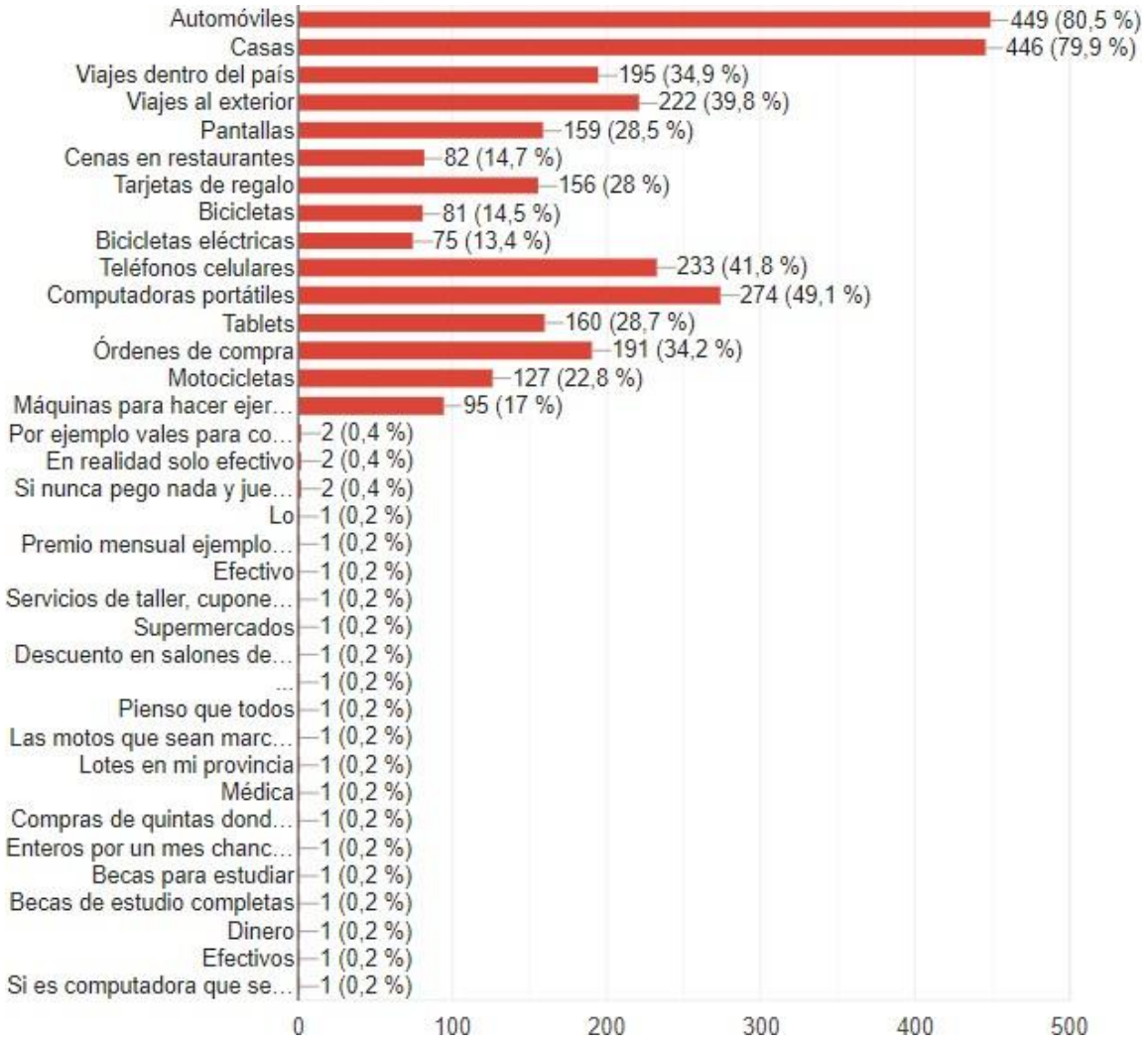
- ✓ En relación con la pregunta: ***"¿Qué tipo de premios prefiere?"***, se obtuvieron los siguientes resultados:

Gráfico N°11

Un 91,8% prefiere premios en efectivo y solo un 8,2% los prefiere específicos (casas, carros, entreotros).

- ✓ En relación con la pregunta: **"*Además de dinero en efectivo, ¿cuál de los siguientes premios legustaría obtener por medio de promociones de la JPS?",*** se obtuvieron los siguientes resultados:

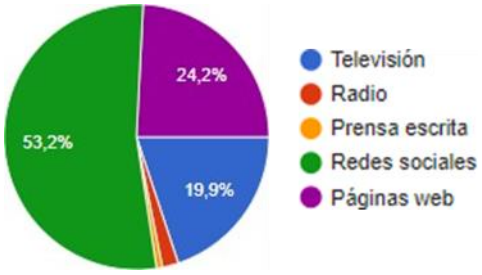
Gráfico N°12



Dentro de los porcentajes más altos, están: 80,5% prefiere automóviles, 79,9% casas, 49,1% computadoras portátiles, 41,8% teléfonos celulares, y viajes al exterior un 39,8%. No obstante, de la respuesta anterior, se debe tener presente que solo el 8.2% de los encuestados prefieren este tipo de premios (ver gráfico N°11).

- ✓ En relación con la pregunta**: "*¿Cuál es el medio de comunicación de su preferencia por el cual legusta enterarse de las promociones que realiza la JPS?*"**, se obtuvieron los siguientes resultados:

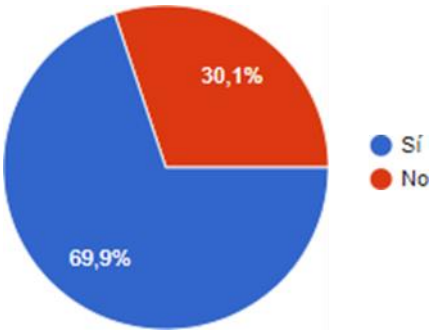
Gráfico N°13



Un 53,2% prefiere por medio de redes sociales, un 24,2% por página web, un 19,9% prefiere enterarse por televisión y solo un 0,7% prefiere la comunicación de promociones por prensa escrita.Sin embargo mediante sugerencias a la encuesta solicitaron que se haga también por medio de mensajes de texto y correo electrónico.

- ✓ En relación con la pregunta: **"¿Acostumbra activar la Lotería Nacional, Chances o Raspas quecompra para participar en la Rueda de la Fortuna?",** se obtuvieron los siguientes resultados:

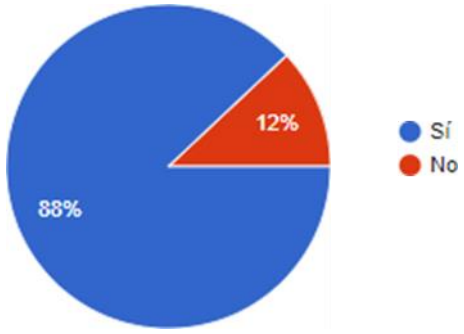
Gráfico N°14



Un 69,9% sí activa los productos, para participar en la Rueda de la Fortuna y un 30,1% no los activa.

- ✓ En relación con la pregunta: "¿Acostumbra activar la Lotería Nacional o los Chances para participar en el Acumulado?", se obtuvieron los siguientes resultados:

Gráfico N°15



Un 88% sí activa los productos, para participar en el acumulado y un 12% no los activa.

- ✓ En relación con la pregunta: "¿Por qué razón no activa Lotería Nacional o los Chances paraparticipar en el Acumulado?", se obtuvieron los siguientes resultados:

Gráfico N°16

Un 34,3% ha tenido problemas para activar, un 20,9% no sabe la mecánica de la promoción, un 19,4% no sabía que se podía activar y un 3% no tiene los medios para poder hacer activaciones. Importante mencionar que un 18% indica que no realiza activaciones sea por que no saben usar la app o por que no les gusta la app.

En relación con la pregunta: ***"¿Por qué razón no activa la Lotería Nacional, Chances o Raspas para participar en la Rueda de la Fortuna?"***, se obtuvieron los siguientes resultados:

Gráfico N°17

Un 27,4% no le interesa asistir a la Rueda de la Fortuna, un 22,6% no ve la Rueda de la Fortuna, un 17,9% no sabía que se podía activar, un 17,3% ha tenido problemas para activar y un 1,2% no le gusta la APP.

III
Conclusiones

Una vez expuestos los resultados obtenidos, y después de realizar un análisis de los mismos, se indican las principales conclusiones con respecto a la preferencia de las personas en relación con laspromociones:

- ✓ En Costa Rica existe anuencia e intención por parte de los jugadores actuales de lotería, de participar en promociones.
- ✓ El rango de edad de los jugadores de lotería está entre 36 y 55 años.
- ✓ Al jugador de lotería, le interesa conocer el reglamento o procedimiento de las promociones enlas que participa.
- ✓ Los días que prefieren para las promociones son los domingos y los viernes.
- ✓ Los jugadores, adquieren más producto cuando hay promociones.
- ✓ De las personas que indicaron que no participan en promociones, se obtuvieron las respuestas: que no se enteran de promociones, no compran la cantidad de producto necesario para participar y que las mecánicas de participación son complicadas.
- ✓ Más de la mitad de los encuestados, cuando hay promociones, invierte dos veces más de lo quenormalmente compra.
- ✓ Un 45,3% de los encuestados, prefiere las promociones de forma automática, es decir en combinación con la lotería. Y un 9,4% más (es decir un 54,7%), la prefiere por activación, (páginaweb, aplicación o teléfono).

- ✓ El 91,8% de los encuestados indicó, que prefieren los premios en efectivo, que los premios específicos; sin embargo, cuando se les solicitó marcar opciones de premios específicos u otros de los que no se encontraban en la lista, se inclinaron por automóviles, casas, computadoras portátiles, teléfonos celulares y viajes al exterior.

- ✓ El medio de comunicación que prefiere el comprador de lotería, para enterarse de las promociones es redes sociales y página web, sin embargo, dentro de las sugerencias que agregaron los compradores, está que se envíen mensajes de texto y correos electrónicos.

- ✓ El 69,9% de los encuestados, acostumbra a activar la Lotería Nacional, Popular e Instantánea, para participar en la Rueda de la Fortuna; y para el acumulado activa un 88% de la población encuestada.

- ✓ Ante la pregunta, al 12% de la población encuestada, de por qué no activa para el acumulado, algunas de las respuestas más relevantes fueron: han tenido problemas para activar, no saben lamecánica de la promoción, no sabían que se podía activar y no tienen los medios para poder hacer activaciones. Mientras que las respuestas a la pregunta, del por qué no activan para la Rueda de la Fortuna (30,1% de la población encuestada), las respuestas más relevantes son: no les interesa asistir a la Rueda de la Fortuna, no ven la Rueda de la Fortuna, no sabían que se podíaactivar, han tenido problemas para activar y no les gusta la APP.

IV
Recomendaciones

De acuerdo con las conclusiones indicadas en el apartado anterior, se indican las siguientes recomendaciones:

1. Evaluar la incorporación de comunicación de promociones por medio de mensajes de texto y correo electrónico, además de seguirla promocionando por medio de redes sociales y página web.

2. Continuar desarrollando promociones cuyos premios sean en dinero.

3. Realizar una prueba de mercado con promociones donde se incluyan premios pequeños con mayor aceptación, como computadoras y celulares, dado que carros ya estamos dando, casas secomplica por un tema de ubicación de estas, pues podría ocasionar que la gente o la vende o pide el efectivo y viajes al exterior en momentos de pandemia no sería aceptable.

4. Incentivar a la población de compradores de Lotería a participar en la Rueda de la Fortuna, por medio de llamada telefónica para no asistir al programa, debido a que muchas personas viven fuera de la Gran Área Metropolitana y les cuesta trasladarse hasta San José. También se debe anunciar el programa de la Rueda de la Fortuna con mayor publicidad, comunicar mediante redessociales los medios por los que puede activar para participar en la Rueda de la Fortuna (web, teléfono y App).

5. Reforzar las campañas publicitarias de las diferentes promociones que se desarrollen, en los diferentes medios de comunicación con énfasis en redes sociales, con el objetivo de llegar alcanzar el público meta, en virtud que un 64.7% manifestó no enterarse de las promociones.

La señora Evelyn Blanco realiza la siguiente presentación:

Informe de Estudio
Promociones de la Junta de Protección Social

Departamento Mercadeo
2021

Metodología del Estudio

- **Objetivo General:** Determinar las promociones que prefieren los compradores de los productos de la Junta de Protección Social.

Objetivos Específicos

1. Conocer el porcentaje general de personas que les gusta participar en promociones que se realizan en la Junta de Protección Social, con el fin de incrementar las ventas.
2. Identificar qué día prefiere para realizar sorteo de promociones.
3. Conocer si adquiere más producto cuando hay promociones.
4. Determinar cuánta lotería de más compra cuando hay sorteo de promociones.
5. Identificar la preferencia de mecánica para participar de promociones.
6. Determinar el tipo de premio que prefiere.
7. Conocer los tipos de premios que le gustaría obtener por medio de promociones.
8. Determinar el medio de preferencia por el cual le gusta enterarse de las promociones.
9. Conocer si la lotería que compra la activa para la Rueda de la Fortuna, o solamente para promociones.
10. Determinar el perfil sociodemográfico de los compradores y no compradores de algún tipo de juego de azar según las siguientes variables: edad, género, residencia, estado civil, escolaridad, ocupación e ingreso mensual familiar.

Metodología del Estudio

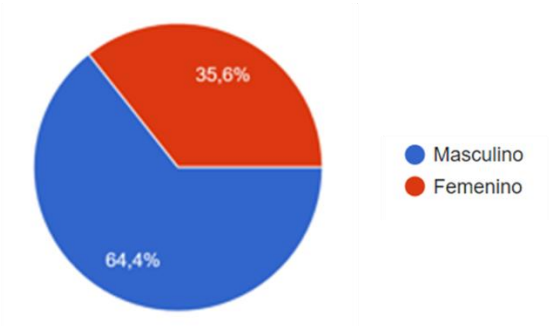
- **Tipo de investigación:** Cuantitativa descriptiva.
- **Herramienta de investigación:** La herramienta que se utilizó fue un cuestionario digital con preguntas cerradas, mismo que fue desarrollado y revisado por el equipo de Investigación y Desarrollo de Productos, previo a la recopilación de los datos. Asimismo, se realizó una prueba del cuestionario con el fin de verificar la validez y funcionalidad del instrumento.

Metodología del Estudio

- **Diseño de la muestra:** la muestra se define utilizando como marco muestral el listado de clientes del canal de distribución de lotería impresa por medio de la página web (www.jpsenlinea.com).
- En el caso del marco muestral del canal de distribución digital, este se utilizó para la aplicación de 960 encuestas por medio de correo electrónico del 9 al 20 de abril, 2021.

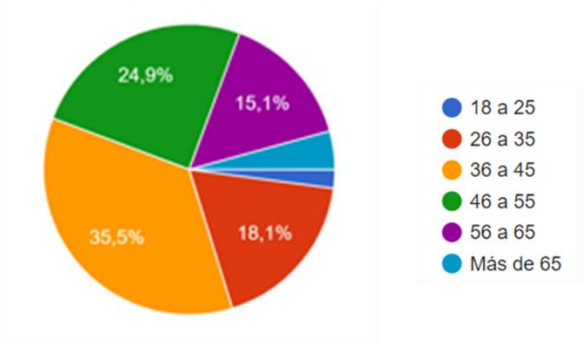
Resultados obtenidos

Distribución de la muestra por género:



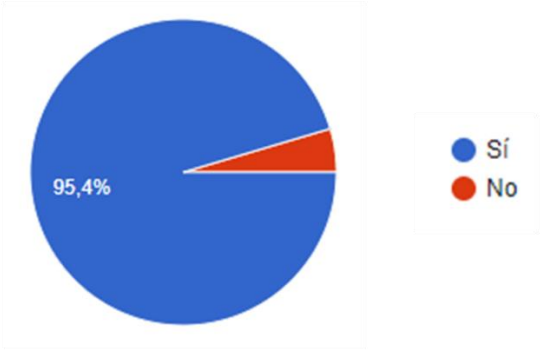
Distribución de la muestra por rango de edad:

Gráfico N°2



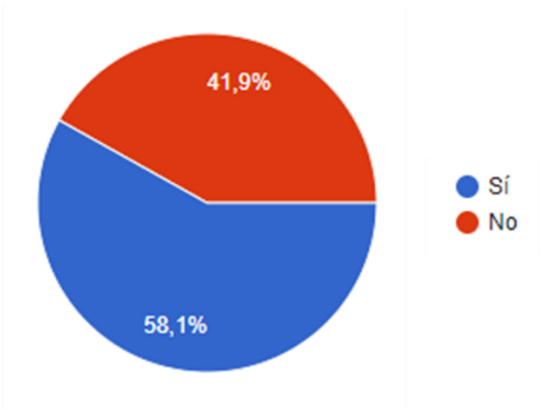
¿Le gusta participar en promociones?

Gráfico N°3



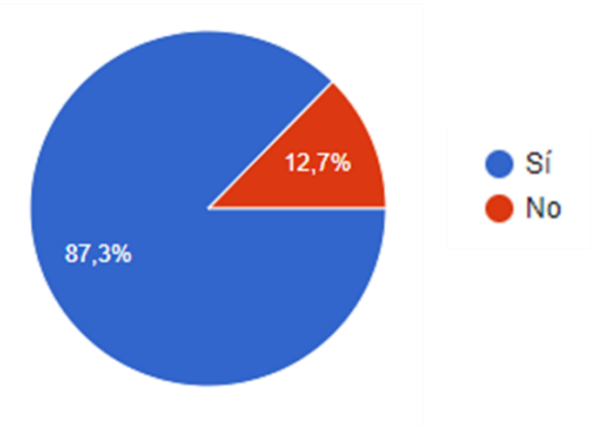
¿Ha participado de promociones que ha realizado la JPS?

Gráfico N°4



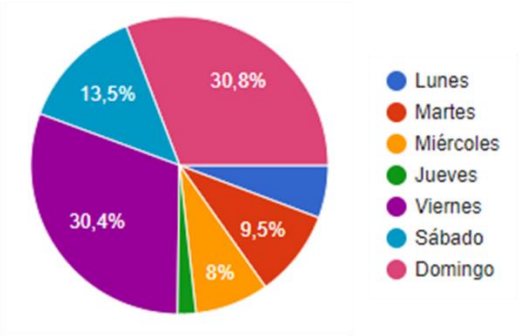
¿Conoce o lee el procedimiento de las promociones en que participa?

Gráfico N°5



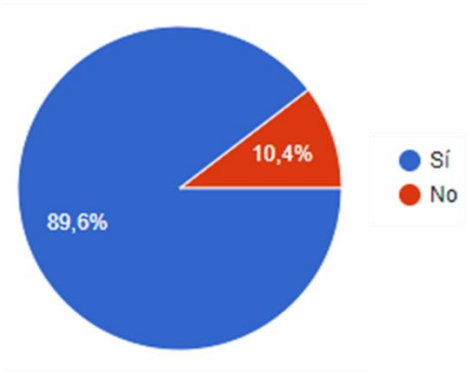
¿Cuál es el día de su preferencia para realizar el sorteo de promociones?

Gráfico N°6



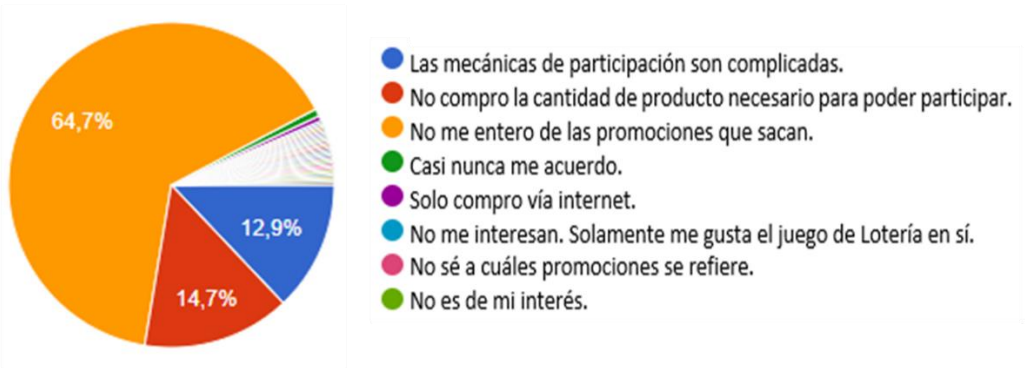
¿Se siente atraído(a) de comprar más cantidad de lotería cuando hay promociones?

Gráfico N° 7



¿Por qué razón no ha participado de las promociones que ha realizado la JPS?" (41% de encuestados)

Gráfico N°8



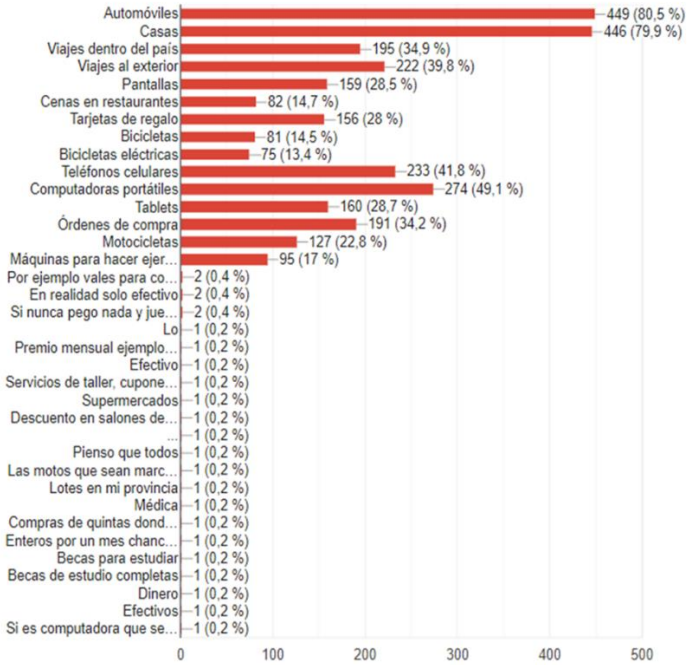
¿Cuánta lotería de más compra para cada sorteo cuando hay promociones?

Gráfico N°9

¿Cuál mecánica de promoción prefiere para participar?

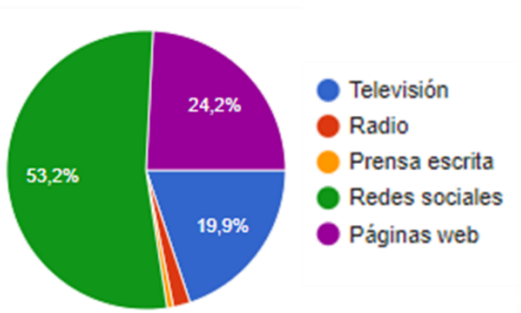
Gráfico N°10

Además de dinero en efectivo, ¿cuál de los siguientes premios le gustaría obtener por medio de promociones de la JPS?



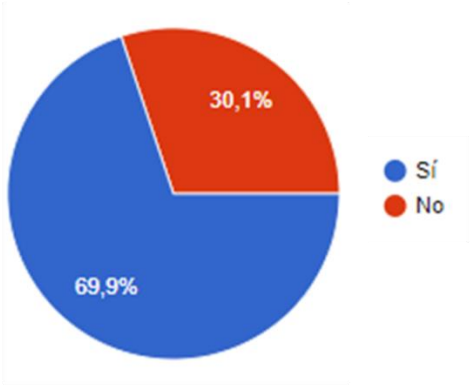
¿Cuál es el medio de comunicación de su preferencia por el cual le gusta enterarse de las promociones que realiza la JPS?

Gráfico N°13



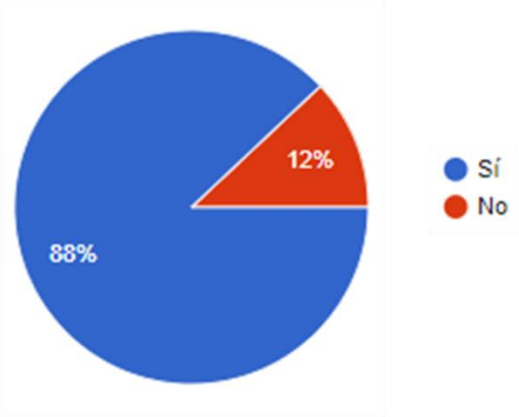
¿Acostumbra activar la Lotería Nacional, Chances o Raspas que compra para participar en la Rueda de la Fortuna?

Gráfico N°14



¿Acostumbra activar la Lotería Nacional o los Chances para participar en el Acumulado?

Gráfico N°15



¿Por qué razón no activa Lotería Nacional o los Chances para participar en el Acumulado?

Gráfico N°16

¿Por qué razón no activa la Lotería Nacional, Chances o Raspas para participar en la Rueda de la Fortuna?

Gráfico N°17

Conclusiones

- En Costa Rica existe anuencia e intención por parte de los jugadores actuales de lotería, de participar en promociones.
- El rango de edad de los jugadores de lotería está entre 36 y 55 años.
- Al jugador de lotería, le interesa conocer el reglamento o procedimiento de las promociones en las que participa.
- Los días que prefieren para las promociones son los domingos y los viernes.

Conclusiones

- Los jugadores, adquieren más producto cuando hay promociones.
- De las personas que indicaron que no participan en promociones, se obtuvieron las respuestas: que no se enteran de promociones, no compran la cantidad de producto necesario para participar y que las mecánicas de participación son complicadas.
- Más de la mitad de los encuestados, cuando hay promociones, invierte dos veces más de lo que normalmente compra.
- Un 45,3% de los encuestados, prefiere las promociones de forma automática, es decir en combinación con la lotería. Y un 9,4% más (es decir un 54,7%), la prefiere por activación, (página web, aplicación o teléfono).

Conclusiones

- El 91,8% de los encuestados indicó, que prefieren los premios en efectivo, que los premios específicos; sin embargo, cuando se les solicitó marcar opciones de premios específicos u otros de los que no se encontraban en la lista, se inclinaron por automóviles, casas, computadoras portátiles, teléfonos celulares y viajes al exterior.
- El medio de comunicación que prefiere el comprador de lotería, para enterarse de las promociones es redes sociales y página web, sin embargo, dentro de las sugerencias que agregaron los compradores, está que se envíen mensajes de texto y correos electrónicos.
- El 69,9% de los encuestados, acostumbra a activar la Lotería Nacional, Popular e Instantánea, para participar en la Rueda de la Fortuna; y para el acumulado activa un 88% de la población encuestada.

Conclusiones

- Ante la pregunta, al 12% de la población encuestada, de por qué no activa para el acumulado, algunas de las respuestas más relevantes fueron: han tenido problemas para participar, no saben la mecánica de la promoción, no sabían que se podía activar y no tienen los medios para poder hacer participaciones. Mientras que las respuestas a la pregunta, del por qué no activan para la Rueda de la Fortuna (30,1% de la población encuestada), las respuestas más relevantes son: no les interesa asistir a la Rueda de la Fortuna, no ven la Rueda de la Fortuna, no sabían que se podía activar, han tenido problemas para activar y no les gusta la APP.

ACCIONES

- Contratación consumo por demanda para la compra de computadoras y celulares (artículos que tuvieron mayor aceptación entre los encuestados, seguido de casas y carros), con el objetivo de realizar una prueba de mercado en la entrega de estos en diferentes promociones que se desarrollen, así como eventualmente dentro de los planes de premios de las loterías impresas.
- Se está promoviendo la contratación para contar con una empresa especializada en el envío de mensajes de texto, con el objetivo de mantener informados a nuestros clientes sobre los diferentes temas en materia de promociones, fechas de sorteos, resultados de sorteos, entre otros de interés del jugador.

Comenta la señora Maritza Bustamante:
Ustedes concluyeron, es necesario como lo están haciendo cambiar el modo de comunicación a las personas que gustan de estos juegos, porque hay un porcentaje bastante alto que dice que no se entera, entonces por supuesto las redes sociales y eso que es de la página web es importante retomar para que llegue a la mayor población posible, sobre todo la población entre los 35 y 55 años que es la que más compra o más interesada en estos juegos. Lo otro es que, si ya tenemos la experiencia de los vehículos y las casas, hay una población muy importante también que está interesada en ese tipo de juegos de oportunidades, porque la otra población que vemos es la población de las computadoras y eso que es como un grupo también de gente joven y todo, y la inversión también tampoco es en gran escala como es el caso de la casa o los carros para la población interesada, sería bueno como considerar desde la experiencia esas otras dos opciones.

Indica la señora Presidenta:
A mí me gustaría saber, ya teniendo toda esa información, cuáles son las acciones que plantean realizar para mejorar las ventas y todo esto de las promociones.

Comenta el señor Arturo Ortiz:
Llama poderosamente la atención que un gran porcentaje de personas que no activan respondieron que no lo hacen porque no estaban enterados de las promociones y la propuesta que vi al final, y me corrigen si me equivoco, me parece que es una sola, que es contratar a una empresa para que mande mensajes, la pregunta es, si ustedes consideran que eso es suficiente, si esa es la respuesta, porque es el principal problema, me parece a mí, un porcentaje bastante alto, me parece que podríamos, siendo ese problema, buscar esa solución

y muchas otras más, con todas las pautas que tenemos en la radio y otros medios de comunicación, pero ustedes solo plantearon como una solución, contratar a una empresa que mande mensajes.

Señala la señora Evelyn Blanco:
Efectivamente, se ha dado un cambio en la estrategia de comunicación, talvez no lo indicamos porque esas son acciones que ya nosotros emprendimos, por ejemplo, lo que es toda la pauta que estamos teniendo con el reforzamiento incluso ahora del gordo navideño, donde nos estamos acercando más a medios digitales, sin dejar de lado que ahora con todo lo que es fin de año se refuerza televisión, radio, exteriores y perifoneo; ya de hecho se ha reforzado la campaña con varios medios y la parte digital.

Importante indicar que con respecto a las diversificaciones, en este caso de los productos como el plan piloto, la publicidad en redes y en internet, precisamente eso es lo que hemos apuntado, o sea a cambiar el medio también para tener mayor acercamiento con estos segmentos.

Efectivamente nosotros hemos adquirido mucha experiencia con el tema de las promociones de los vehículos; lo que nos sucedió con las casas, las casas sabemos que la institución puede ofrecer el aspiracional, pero dar el efectivo, porque ya nosotros hace bastante tiempo tuvimos una experiencia con la entrega de casas y entonces es muy complicado porque la Junta si compra las casas resulta que las compra, por decirle algo en San José y los ganadores son de San Carlos, de Limón o Puntarenas, y eso complica bastante, entonces lo que hemos manejado a nivel de casas fue más bien aspiracional, que la Junta da el efectivo y la persona compra la casa donde guste; con los vehículos si nos hemos aventurado más y nos ha funcionado bastante bien, tanto con los carros eléctricos como con los Vitara, que son los que hemos estado promoviendo, pero como se hace también una orden consumo por demanda, nos ha funcionado bastante bien.

El otro tema es que por qué los otros artículos que estamos ofreciendo, es porque esos consideramos que fueron los que a la gente le gustó, se pusieron varias opciones y esos fueron los más votados, en algún momento hablábamos de acercamiento con tecnología, por eso fue que nos enfocamos mucho en eso y precisamente para traer a más segmentos jóvenes que buscan Tablet, que buscan computadoras, celulares.

Acota la señora Karen Gómez:
Ahora aparte de la pauta que tenemos habitual, donde ya estamos pautando la campaña del gordo navideño en este mes, esperamos que inicie a partir del mes de noviembre, está en trámite entre Recursos Materiales, una campaña de reforzamiento del gordo que la idea es divulgar tanto las generalidades de la campaña, como también promociones que es lo que sabemos que nos contribuye a incrementar las ventas, estamos realizando una contratación dónde venimos a reforzar radio, televisión, prensa, internet; en internet por ejemplo, vamos a tener pauta en lo que es Grupo Nación, en Web con Multimedios, en Televisora de Costa

Rica, Repretel y todos estos medios también nos contribuyen a realizar pauta directa en Facebook, Google, Instagram, también vamos a tener pantallas digitales a lo largo de todo el y también tenemos, que incorporamos desde el mes de agosto, lo que es la publicidad en Walmart, entonces sí hacemos un reforzamiento adicional a lo que es el gordo navideño en todos estos medios y aquí en la presentación solo indicamos los mensajes, porque son medios nuevos actualmente nosotros no tenemos directamente; sabemos que C Móvil lo hace y que ellos han dicho que les da buenos resultados, en el momento que mandan un mensaje de texto o que mandan un correo la gente va y compra, esa es la idea de nosotros, tener estas plataformas tanto para divulgar los productos, divulgar promociones y también para aplicar encuestas, entonces, por eso es que solo hacemos referencia a eso porque todo los demás medios publicitarios grandes, medios masivos ya los tenemos contemplados.

Señala la señora Evelyn Blanca:
Nosotros hacemos un mix del plan de medios, ¿Por qué?, porque ahorita estamos viendo los resultados de una encuesta que se hizo a 960 personas que están en JPS en línea, pero tampoco la institución puede descuidar la otra parte importante, que son los clientes que le compran a nuestro vendedor de lotería, donde ellos ven la prensa, oyen la radio, ven la televisión y están más cercanos a otros medios, entonces lo importante de esto es hacer un mix donde tengamos como llegar a la gente que compra la parte física, pero también como llegarle a la gente que está ahorita comprando en JPS en línea, entonces ahora con la campaña del gordo el reforzamiento que se está haciendo mucho también tiene que ver con esos medios exteriores que tienen un gran impacto en esta época del año y que precisamente es donde se comercializa más o se difunde más el tema del gordo navideño.

Veo en el chat que la señora Maritza Bustamante consulta sobre la dificultad de mecánica de promociones; recordar que esta encuesta se hizo en abril, pero recordemos que nosotros hicimos el giro en la estrategia del acumulado para que ya no fuera por activación y que nada más fuera adquiriendo la lotería, entonces aclarar que efectivamente ya hicimos esa cambio.

Acota la señora Karen Gómez:
También hemos tenido una serie de mecánicas que sabemos que algunas han sido complicadas y surgen más consultas de la gente, por ejemplo, cuando tuvimos lo de los súper suertudos, el año antepasado, cuando tuvimos recién para la promoción del bicentenario un tets de segmentación por provincia; analizamos que mucha gente no la entendió por eso para el gordo navideño lo que quisimos fue hacer promociones más sencillas y más fáciles de explicar y más fáciles de divulgar también.

Otro tema que también nos funcionó mucho para el gordo es que vamos a retomar el tema de hacer dinámicas con las emisoras y los programas de televisión, las que asisten por las voceras de la institución donde ellas llegan dan entrevistas y luego las emisoras hacen dinámicas incentivando a la gente, haciendo trivias, etc., para que ganen fracciones del gordo, claro que ese trámite, por control interno, la persona participe llega a la Junta a retirar la lotería, y esto sabemos qué hace dos años nos ayudó mucho a mover el gordo.

Indica la señora Presidenta:
Yo quería reforzar ahí el tema, porque por ejemplo, mi esposo que es un jugador empedernido casi no se había enterado de los 100 enteros que se rifan por semana, para la promoción del gordo, entonces talvez esta entre esos 40% que no se enteran de las promociones y que es un número bastante alto; talvez hay que reforzar con esos programas de radio, de televisión, etc., pero también quería mostrarles, porque por ejemplo, que ahora hay formas de promocionar en Facebook, donde en la publicidad sale un botón que da la opción de comprar y lo re direcciona a WhatsApp, por ejemplo, o Messenger, talvez la Junta podría aprovechar ese tipo de mecanismos que tiene WhatsApp e Instagram para poder mercadear los productos, vender algún tipo de producto, o consultas que tenga la gente también.

Indica la señora Karen Gómez:
Justamente eso es lo que vamos a hacer en esta campaña de reforzamiento con Grupo Nación, nosotros en el pasado cuando tuvimos la agencia que llevaba las redes sociales tuvimos este tipo de publicidad en redes, ellos hacían publicidad en Instagram, en Facebook, en Google, al quedarnos sin agencia entonces tuvimos una reunión con Grupo Nación quienes también brindan este servicio, entonces dentro de la parte digital le incrementamos un poquito a Grupo Nación para aparte de hacer publicidad en prensa y publicidad en la red de ellos, también ellos nos van a pautar en Facebook, en Google, en Instagram, entonces para el gordo si lo vamos a tener, que es la contratación que está en trámite.

Se da por conocido el informe.

ARTÍCULO 13. Acciones realizadas sobre ganadores frecuentes de lotería electrónica

Informa la señora Evelyn Blanco que en atención al acuerdo JD-482, la Gerencia General envió el oficio JPS-GG-0964-2021 a la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF); a raíz de ese oficio el 19 de julio, el señor Román Chavarria, Jefe de la Unidad, le envió un correo a ella, sin embargo, el mismo entró a correos no deseados, por lo tanto, no se atendió.

El señor Chavarría indica que dada la carga de trabajo que manejan y considerando que la solicitud del oficio era muy general se requiere que se amplíe la información. Y que, en casos de asesorías de ese tipo, incluso podría valorarse una Contratación, dado que la UIF como tal no posee la capacidad para atender solicitudes de este tipo, partiendo del hecho que no se tiene certeza del tema específico.

El señor Chavarría proporcionó su número de contacto, por lo que se le estará contactando para coordinar lo que corresponda.

Solicita la señora Presidenta que se mantenga a la Junta Directiva informados sobre lo que se converse.

Se da por conocido.

ARTÍCULO 14. Convenio de servicios BCR-JPS

La señora Evelyn Blanco realiza la siguiente presentación:

NO CONTINUIDAD DE COOPEALIANZA R.L.

Convenio Junta de Protección Social y Banco de Costa Rica
Ampliación y continuidad de servicio
Redistribución de vendedores por terminación de relación entre JPS y Coopealianza

Oficina	Cajeros Especializados BCR a Agosto 2021	Cant. Vendedores a Agosto 2021	Nuevos vendedores (Coopealianza)	Totales
BCR ALAJUELA	2	106	0	106
BCR CARTAGO	2	103	6	109
BCR CIUDAD NEILLY	1	17	10	27
BCR GRECIA	1	71	0	71
BCR SANTA CRUZ	1	20	0	20
BCR LIBERIA	1	32	22	54
BCR LIMÓN	1	21	3	24
BCR NICOYA	1	22	0	22
BCR PUNTARENAS	1	62	0	62
BCR PEREZ ZELEDÓN	1	28	12	40
BCR SAN CARLOS	1	60	0	60
Totales	13	542	53	595

Sedes de Coopealianza reubicadas en el BCR
San Marcos
San Vito - Palmar Norte - Golfito
Cañas
Guápiles
Buenos Aires - Quepos

Nota: Los vendedores de Heredia y Guápiles (solamente 3 en Limón) no se estaría atendiendo en el BCR.

Retiro COOPEALIANZA y Devoluciones

Codigo	Agencia	Cantidad de vendedores	Cantidad de cajeros	Costo por cajas especializadas	Costo por atención
AL	BCR ALAJUELA	104	2	₡2,500,000.00	₡24,038.46
CA	BCR CARTAGO	107	2	₡2,500,000.00	₡23,364.49
CN	BCR CIUDAD NEILLY	26	1	₡1,250,000.00	₡48,076.92
GR	BCR GRECIA	68	1	₡1,250,000.00	₡18,382.35
GS	BCR SANTA CRUZ	20	1	₡1,250,000.00	₡62,500.00
GU	BCR LIBERIA	32	1	₡1,250,000.00	₡39,062.50
LI	BCR LIMÓN	25	1	₡1,250,000.00	₡50,000.00
NY	BCR NICOYA	24	1	₡1,250,000.00	₡52,083.33
PU	BCR PUNTARENAS	62	1	₡1,250,000.00	₡20,161.29
PZ	BCR PEREZ ZELEDÓN	39	1	₡1,250,000.00	₡32,051.28
SC	BCR SAN CARLOS	58	1	₡1,250,000.00	₡21,551.72
	Total	565	13	₡16,250,000.00	

Escenario más cajas especializadas

Agencia	Cantidad de vendedores	Cantidad de cajeros	Costo por cajas especializadas	Costo por atención
BUENOS AIRES	6	1	₡1,250,000.00	₡208,333.33
QUEPOS	4	1	₡1,250,000.00	₡312,500.00
HEREDIA	63	1	₡1,250,000.00	₡19,841.27
GUÁPILES	30	1	₡1,250,000.00	₡41,666.67
CAÑAS	20	1	₡1,250,000.00	₡62,500.00
Total	688	18	₡22,500,000.00	

Se han llevado a cabo 3 Sesiones de trabajo desde el 30 de Set. 2021

El convenio vence el 11 diciembre 2021

Se cuenta con la anuencia por ambas Instituciones de continuar la relación comercial como se ha venido dando en los últimos años, siendo consientes de que se cuenta con acciones de mejora identificadas, se consensua entre las partes:

Realizar un contrato adicional, basados en el Artículo 209.-Contrato adicional., establecido en el Reglamento a la Ley de Contratación Administrativa, esto aplicando el 50% del plazo del convenio actual - 6 meses, sobre las bases del precedente (mismas condiciones)

Durante este periodo se están coordinando las respectivas sesiones de trabajo con los equipos de cada Institución para así establecer los temas, ajustes, modificaciones y nuevas condiciones, donde se podrán abordar en estas sesiones para la definición del **nuevo convenio** según las necesidades actuales de cada entidad y así garantizar la mejora para el negocio.

Contrato Adicional, basados en el Artículo 209 Reglamento a la Ley de Contratación Administrativa

Expediente, Documentación relacionada al Convenio Inicial

Confección de la Resolución y Aprobación por parte de la Junta Directiva

Firma del Convenio Adicional una vez vencido el vigente (12 diciembre 2021)

Nuevo Convenio de Servicios JPS-BCR

Desde ahora y durante los 6 meses de vigencia del contrato adicional se trabajará en conjunto para así establecer los temas, ajustes y modificaciones que constituirá el Nuevo *CONVENIO DE SERVICIOS ENTRE JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL Y BANCO DE COSTA RICA*

El cuál se realizará conforme a la Ley de Contratación Administrativa y su Reglamento, con el acompañamiento del Departamento de Recursos Materiales, bajo la posibilidad de establecer el convenio bajo la figura entre entes de derecho publico

Consulta la señora Presidenta si con la extensión del 50% se estarían cubriendo esas zonas que dejó de atender Coopealianza.

Explica la señora Evelyn Blanco que se podría si se habilita un cajero especializado, pero que se complica incluir, por ejemplo en Quepos y Buenos Aires, porque el contrato establece solo cajeros especializados; por eso la urgencia de ir haciendo el nuevo contrato para poder incluirlos, dado que la ampliación es bajo las mismas condiciones que tiene el contrato actual.

En esos casos el Banco lo que dice es que cómo pagarles un cajero especializado cuando va a atender solo cuatro vendedores, o sea ellos mismo hacen conciencia que no es justo para la institución, ahí se considera la razonabilidad del costo.

Indica la señora Vertianne Fernández:
Se podría tal vez considerar las municipalidades, en todas las municipalidades se reciben dineros para los pagos, entonces se tiene todo el sistema también como en el banco especializado para recibir y dejar dinero, podemos tener un funcionario de la Junta en una Municipalidad, en el cual reciba dinero y ahí pueda hacer también para el pago de premios.

Señala la señora Evelyn Blanco:
Aclarar que los servicios que tiene este contrato es la entrega de lotería a los vendedores y el pago de premios a los vendedores y lo importante de tomar en cuenta en esto es que, sería genial si las municipalidades entran, las municipalidades tendrían que tener remesas para ir a la Junta a retirar la lotería y llevarla a cada municipalidad, y ese es el costo más elevado que tiene este servicio las remesas; la institución ha hecho los análisis para nosotros hacerlo por cuenta propia, o sea tener nuestra propia distribución y ese es el costo más alto, y aparte que ya la institución no tiene sucursales, no tiene la infraestructura en otros lados y tampoco tenemos las remesas, por eso es que como dicen, es un mal necesario en este momento porque el banco tiene la remesas, el banco tiene las oficinas, la distribución, se le paga por una comisión, el tema es que este servicio es complejo y también hay que establecer horarios para la atención de estos vendedores, porque ellos necesitan en la medida de lo posible retirar temprano para poder colocar el producto.

Indica la señora Presidenta que se tienen que seguir buscando opciones.

Manifiesta la señora Evelyn Blanco que otras empresas privadas o cooperativas, el tema es que se haga un proceso de licitación y que puedan participar varios, pero si es un servicio muy especializado.

Sugiere la señora Presidenta que también hay que empezar a pensar en otros mecanismos de lotería digital vendida a través de los vendedores lógicamente, pero algo que nos simplifique toda esa complejidad que implica el distribuir el papel.

Pensar en un piloto donde ciertas áreas alejadas, que son posiblemente las que tienen el mayor costo, empezar con alguna modalidad que podamos pensar a futuro, porque creo que eso nos va ayudar no solo a venta sino también a reducir la compra de excedentes o eliminarla en esos casos como habíamos planteado en algún momento.

Sugiere el señor Gerardo Villalobos que es importante que la Junta de Protección Social como institución que crece y crece, y va seguir creciendo, vaya pensando en ir consolidando un departamento relacionado con el aspecto de remesas, ahí se economizaría bastante dinero y ese servicio por supuesto que es bastante caro para la institución y un buen negocio para los bancos también.

Indica la señora Presidenta que se podría analizar contratar los servicios de remesa directamente.

Señala la señora Evelyn Blanco que para el convenio con el Banco de Costa Rica parte del análisis que se hace es el costo de las remesas, pero igual no hay ningún problema como parte del ejercicio hacer ese análisis y volverlo a traer para conocimiento de los señores directores.

Se da por conocido el informe.

CAPÍTULO VIII. TEMAS EMERGENTES

ARTÍCULO 15. Oficio JPS-GG-1455-2021. Autorización de Rifa a la Asociación Hermanas de los Pobres de San Pedro Claver

Se presenta el oficio JPS-GG-1455-2021 del 18 de octubre de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, en el que indica:

<table>
<tr><td colspan="4">Organización: Asociación Hermanas de los Pobres de San Pedro Claver
Representante Legal: Hna. Francisca Rosel Rivera Pereira
Cédula Jurídica: 3-002-051887
Teléfono: 2232-0990 asochogar@hogarsanpedroclavercr.com</td></tr>
<tr><th>Fecha del Sorteo / Artículo a rifar</th><th>Criterios</th><th>Datos Financieros</th><th>Fin de la Rifa</th></tr>
<tr><td>Fecha del sorteo: 12 de diciembre de 2021.

Primer Premio: 10 medios enteros del Gordo Navideño.</td><td>Asesoría Jurídica:

JPS-AJ-909-2021, de fecha 22 de setiembre de 2021</td><td><table><tr><td>Valor de la acción</td><td>₡5.000,00</td></tr><tr><td>Cantidad de Acciones</td><td>1.000,00</td></tr><tr><td>Ingreso esperado</td><td>₡5.000.000,00</td></tr><tr><td>Gastos</td><td>-₡935.000,00</td></tr></table></td><td>Las utilidades obtenidas en esta rifa, autorizada por la Junta de Protección Social para el año 2022,</td></tr>
</table>

Segundo Premio: 5 medios enteros del Gordo Navideño. **Tercer premio:** 3 medios enteros del Gordo Navideño.	**"Favorable"** **Mercadeo:** JPS-GG-GPC-MER-IDP-188-2021, de fecha 18 de octubre de 2021 **"Favorable"**	**Utilidad Esperada** **₡4.065.000,00** **Detalle de Gastos** **1er premio** ₡400.000,00 **2do premio** ₡200.000,00 **3er premio** ₡120.000,00 **Otros gastos a realizar** ₡215.000,00 **Total** **₡935.000,00**	serán utilizadas para cubrir los gastos relacionados a la atención directa de los adultos mayores del Hogar Hermanas de los Pobres de San Pedro Claver.

En el oficio elaborado por el Departamento de Mercadeo, se realizan las siguientes recomendaciones:

1. Aprobar la propuesta de rifa presentada por la representante de la Asociación Hermanas de los Pobres de San Pedro Claver.

Se aprueba lo solicitado.

ACUERDO JD-724

Se autoriza la rifa a la Asociación Hermanas de los Pobres de San Pedro Claver, para el 12 de diciembre de 2021, de conformidad con lo indicado en el oficio JPS-GG-1455-2021 del 18 de octubre de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General y sus anexos, documentos que se adjuntan al acta y forman parte integral de este acuerdo.

Asimismo, de conformidad con el artículo 8 del Reglamento al artículo 2 de la Ley No.8718 para la autorización de rifa, se recuerda que la organización debe presentar los talonarios a efecto de ser sellados por la Gerencia General de la Junta de Protección Social y suscribir un convenio comprometiéndose a cumplir los términos del mismo. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia General. Infórmese a la Asesoría Jurídica

ARTÍCULO 16. Oficio JPS-AI-915-2021. Solicitud de permiso sin goce salarial de la funcionaria Paola Fonseca Méndez

Se presenta el oficio JPS-AI-915-2021 del 12 de octubre de 2021, suscrito por la señora Doris Chen Cheang, Auditora Interna, en el que indica:

La funcionaria de esta Auditoría Interna señora Paola Fonseca Méndez, quien ocupa el cargo de Mensajero, solicita ante esta jefatura un permiso sin goce de salario a partir del 03 de noviembre del 2021 y hasta por un periodo de seis meses, dado que, se le está presentando una oportunidad de laborar temporalmente en el Hospital Nacional de Niños, en virtud de que la funcionaria ostenta el grado de Licenciatura en Enfermería, lo que le permitirá adquirir experiencia en su especialidad.

Sobre los permisos sin goce salario para asuntos personales, la Convección Colectiva de la Junta de Protección Social, en su artículo N° 37 inciso a) indica en lo que interesa:

"…Artículo 37: La Junta otorgará permiso o licencia sin goce de salario en los siguientes casos:

a) Hasta por seis meses por asuntos personales.
(…)
Toda solicitud de licencia, o prórroga, deberá presentarse con los documentos que la fundamentan y respaldan y su tramitación deberá hacerse con antelación a la fecha de rige que requiera

De igual manera, en el Reglamento Autónomo de Organización y Servicio de la Junta de Protección Social en el artículo N° 8, se establece:

"…Artículo 84.- Los permisos o licencias que cualquier servidor necesite deberán ser solicitados por escrito a su jefe superior inmediato; (…). Los resultados de tales permisos cuando se refieren a períodos hasta por ocho días le corresponderá al jefe del departamento respectivo. Los permisos o licencias por lapsos mayores deberán ser autorizados por la Delegación Ejecutiva o la Junta Directiva. Todo permiso o licencia que excede de ocho días deberán solicitarla los jefas (Sic) con quince días de anticipación ante la Delegación Ejecutiva…"

Po lo antes expuesto, se solicita a los señores Miembros de Junta Directiva, otorgar el permiso sin goce salarial a la colaboradora Paola Fonseca Méndez, cédula 2-0685-0909, código de empleado 1129, a partir del 03 de noviembre del 2021, hasta por un plazo de seis meses. Es importante indicar que, la funcionaria de cita cuenta con la autorización por parte de esta jefatura para el permiso sin goce de salario solicitado.

Se adjunta a la presente, oficio PFM-004-2021 del 6 de octubre del 2021, suscrito por la señora Paola Fonseca Méndez, funcionaria de esta Auditoría Interna donde realiza dicha petición.

Indica el señor Arturo Ortiz que el oficio de la auditoría no fundamenta el permiso que se le está concediendo a la funcionaria, le gustaría saber cuáles son las razones por las cuales la Auditoría concede el permiso, cuál es la afectación de la Auditoría al concederse ese permiso sin goce de salario a la funcionaria, por un plazo de 6 meses. Sugiere se le solicita a la Auditoría Interna fundamentar mejor las razones por las cuales como jefatura le concede el permiso, si es que no la necesita, cómo va a solventar la falta de la mensajera.

Comentado el tema, se dispone:

ACUERDO JD-725
Se le solicita a la Auditoría Interna, justifique las razones por las cuáles autoriza el permiso sin goce de salario por 6 meses a la colaboradora Paola Fonseca Méndez, cédula 2-0685-0909, código de empleado 1129, así como indicar cuáles son las funciones que realiza en la actualidad la funcionaria y cuál es el impacto para esa dependencia el no contar con esos servicios por el plazo del permiso. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Auditoría Interna. Infórmese a la Gerencia General

ARTÍCULO 17. Actividad del comité de imagen "Presentación del legado de Juntas Directivas"

Indica la señora Presidenta que se ha pensado en realizar una presentación de la revista, que es un legado, es un trabajo que ha venido realizando el Comité Corporativo de Imagen, junto con la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas, para documentar todas las Juntas Directivas que ha tenido esta institución, como parte de las actividades del Bicentenario. En algún momento se conversó que debía de ser una actividad donde se invite a participar a los miembros de Juntas Directivas pasadas de esta institución y que están en ese legado.

Se propuso realizar una actividad un poco más vistosa, donde posiblemente esta Junta Directiva esté de manera presencial y los invitados de manera virtual, por el tema del aforo; y hacer un acto protocolario al respecto. Esta actividad se podría realizar el 8 de octubre, en la primera sesión estratégica del mes, que se hará de forma presencial y que esa actividad la coordine la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas para que puedan invitar de manera correcta a todos los ex miembros de la Junta Directiva de la Junta de Protección Social.

Señala la señora Maritza Bustamante que en el Comité Corporativo de Imagen se había planteado esa posibilidad, sin embargo, la señora Heidy Arias hizo referencia a un tema presupuestario que es necesario considerar, por lo que solicita la colaboración de la señora

Marilyn Solano a efectos de que se revise si existe contenido presupuestario para realizar esa actividad.

Comentado el tema, se dispone:

ACUERDO JD-726
Se solicita a la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas realizar para el 8 noviembre de 2021, un evento protocolario para la presentación de la "Revista fotográfica histórica: Juntas Directivas, un paseo por la historia", en el que se invite a participar, de manera virtual, a los ex miembros de Juntas Directivas anteriores. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: 8 de noviembre de 2021

Comuníquese a la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas. Infórmese a la Gerencia General

La señora Presidenta finaliza la sesión al ser las veintidós horas con dieciséis minutos.

Laura Moraga Vargas
Secretaría de Actas