ACTA ORDINARIA 71-2021. Acta número setenta 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 veintinueve minutos del día seis de diciembre 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; Maritza Bustamante Venegas, Vertianne Fernández López, José Mauricio Alcázar Román, Felipe Díaz Miranda y Gerardo Alberto Villalobos Ocampo, director suplente.

Ausente con justificación: el señor Arturo Ortiz Sánchez, quien es sustituido por el señor 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; el señor Luis Diego Quesada Varela, en condición de Asesor de Presidencia y la señora Laura Moraga Vargas, de la Secretaría de Actas.

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

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

SECCION	TEMA
INICIO	
CAPITULO I	Aprobación del orden del día
CAPITULO II	Frase de reflexión
CAPITULO III	Informe de la señora presidenta y directores
CAPITULO IV	Avance semanal sobre temas delegados a la Gerencia General
CAPITULO V	TEMAS ESTRATÉGICOS
	Análisis de los proyectos nuevos presentados por el Gobierno con impacto a JPS
	Análisis del tercer sorteo para los 3 productos de loterías electrónicas
	Acciones para combatir especulación y condicionamiento
Receso	**Pausa activa**
	TI - como se visualiza el departamento con lo que se realiza dia a día vs las necesidades presentes y futuras de JPS
	Proyecto ANTIVIRUS 2 estatus del acuerdo JD-292 del acta 28-2021 del 13 de mayo de 2021

La señora Presidenta indica que se debe de incluir el tema de patrocinios que se trasladó de la sesión pasada.

La señora Marilyn Solano indica que en temas de Gerencia General va a incluir un tema, para la aprobación de vacaciones del señor Olman Brenes.

Se somete a votación el orden del día de la sesión.

ACUERDO JD-846
Se aprueba el orden del día para la sesión ordinaria 71-2021, con las inclusiones indicadas.
ACUERDO FIRME

Ejecútese

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

La señora Presidenta presenta la siguiente frase de reflexión:

"¿Sabías que?
Nadie puede destruir el hierro sino su propio herrumbre
Asimismo nadie puede destruir a una persona solo su propia mentalidad puede"

El señor Jose Mauricio Alcázar comenta:
Definitivamente hay una realidad que es el poder de la mente. Creo que la mente es tan poderosa que a veces no magnificamos ese poder, como tal, y para bien o para mal, verdad; y yo creo que muchas veces más para mal, cuando nos dejamos ahogar en un vaso de agua y creemos que algo sucede y entonces, empezamos a comernos; a mí me pasa mucho, a darle vueltas, a pensar en eso y no poder dormir, y después todo sale bien, y la vida continúa, y uno, pues complicándose y; eso aplica para todo, el trabajo, la vida, las relaciones; creo que uno tiene que aprovechar ese poder del pensamiento, pero en función positiva, como un combustible para lograr las cosas, y no en función negativa, como que todo va a salir mal, pero yo creo que eso es muy cultural, verdad, porque estamos como muy condicionados, dicen las psicólogas, estamos muy condicionados a ver más fácil el lado negativo, vaso medio lleno. Entonces creo que esa frase va por ahí, que tenemos que adaptarnos mucho a tener pensamiento positivo.

La señora Vertianne Fernandez señala:
El otro día yo les pase una metáfora del lobo blanco y el lobo negro que es realmente esto, cuántos lobos blancos tenemos en nuestra vida o cuántos queremos, cuántos lobos blancos vamos a permitir en nuestra vida que haya, cuántos lobos negros; realmente el que gana no

es el lobo blanco, realmente el que tiende a ganar ese lobo negro, porque encontramos más cosas negativas que cosas positivas. Como seres humanos, nos es más fácil adaptarnos a creer que la gente es la que está creando cosas de nosotros, cuando nosotros mismos somos los que dejamos que se creen cosas buenas, o que se creen cosas malas; entonces esa herrumbre es cuando nosotros permitimos que se cree en nosotros, y eso solamente, sea con el paso del tiempo, con las caídas, con levantadas que ya entendemos que somos dueños de nosotros mismos y que nosotros podemos dejar que las cosas sucedan o dejar que no sucedan.

La señora Fanny Robleto comenta:
Me gusta mucho la frase porque en realidad si vemos, a ver, voy a batear un poco, verdad, y me corrigen cualquier cosa. El óxido se da por la combinación del oxígeno con alguno de los metales, verdad, en realidad el oxígeno es necesario, o sea, el oxígeno como tal no es malo el problema, o en este caso, es lo que ocasiona con la combinación del metal. Sin embargo, así como como dice la frase, que la propia herrumbre es el que puede destruir el hierro, di nosotros muchas veces somos los que ponemos nuestras propias piedras en el camino, verdad, y no nos damos cuenta, realmente las piedras como tales, volviendo a esa comparación, no son malas, el hecho de lo que nosotros pensamos o hacemos con esas piedras, o lo que dejamos que nos afecten esas piedras, pero en realidad con piedras podríamos hacer muchas otras cosas; podríamos marcar mejor el camino, podríamos construir nuevas cosas o podríamos utilizarlas a nuestro favor, pero se trata más bien como de esa perspectiva, me parece a mí, de lo que nosotros mismos hacemos con lo que nos pasa, con lo que llega a nuestras vidas y lo que decidamos hacer al respecto.

La señora Marilyn Solano reflexiona:
Vieran que cuando, parece mentira, a los 52 años, que son los que yo tengo, estaba en proceso constante revisión, qué se consiguió, qué no se consiguió, qué me hace sentir feliz, qué no me hace sentir feliz, hasta dónde yo puedo escuchar mi sentido común o esa conexión con mi ser superior; y bueno, creo que la única limitación que existe es nuestra propia mentalidad porque a veces sin ni siquiera es el contexto en el que nos estamos desarrollando, sino nuestras propias limitaciones, pero es nuestro, es nuestra responsabilidad, o sea, y creo que la última frase que habla de un tema, creo que era del Principito, que lo anotó también doña Esmeralda, que el vivir del pasado y sufrir o estar pendiente del futuro también nos limita a vivir el presente; y esto se une a este otro tema, de que yo soy la única persona responsable de limitar mi accionar, escuchen, el pensamiento es lo primero que se necesita para accionar y si yo tengo una mentalidad limitante; porque así somos nosotros, pero yo estoy fuerte y estoy consciente que la única que tiene esa limitación soy yo y trabajo en ello, porque todos tenemos nuestras historias de vida, todos tenemos paradigmas, limitaciones y muchas cosas ahí, hasta cadenas ancestrales y todo lo demás; si nosotros trabajamos y entendemos que todo nace desde mi mente, sin importar quien diga; porque a veces hay gente que le dicen: “mire vea, usted cree que es capaz”, y entra y le generan esa duda; pero cuando usted está consciente de quién es usted, para dónde va, con quién quiere ir y si la persona que lo está acompañando no es la persona con la que usted siente que sea la idónea para continuar, pues tenga esa capacidad de decir adiós a esa persona y usted continúe; pero es un tema de que nadie es

responsable de mi vida, de mis pensamientos, ni de mi accionar, verdad, creo que por ahí va y bueno, no sé si les pasa, pero yo a mí 52 estoy en ese análisis, verdad, en qué va a terminar, concluyendo mis metas y mis sueños, pero bueno, eso es parte, creo que se suma al pensamiento que, o a la frase que doña Esmeralda nos puso la semana pasada.

La señora Presidenta comenta:
Viera que cuando yo leí esto, me llama mucho la atención porque yo personalmente creo mucho en el poder de las palabras y en el poder de la mente, y uno con la mente y con las palabras, pues jala las cosas que dice o qué piensa de sí mismo y en general, y entonces, yo soy fiel creyente de eso, a veces uno, no sé si les ha pasado que usted dice: "ay, voy para tal lugar y ahora es capaz que llego y estaba cerrado" y llegaste y estaba cerrado, o no sé, ese tipo de cosas, verdad, pero si se mentaliza que voy a llegar y esto me va a salir bien y va estar abierto, voy a poder hacer lo que tengo que hacer, y usted se mentaliza, normalmente las cosas le salen de esa forma, creo que cuando uno es, no sé, se llena de pensamientos negativos, es eso, verdad, que se está auto destruyendo, y a veces sin querer, verdad, "hay seguramente es que yo no soy una persona que puede hacer las cosas", "seguramente es que esto me va a salir mal, porque yo esto, porque yo lo otro", y entonces empezamos a cargarnos de una serie de cosas que nos destruye, nos autodestruye, nos autodestruimos nosotros mismos, y creo, y soy fiel creyente de que uno, pues debe ser positivo, aun cuando esté pasando cosas difícil; pensar en positivo, que las cosas van a salir bien, en que nada de esto me va a afectar, aunque lógicamente somos humanos, nos afecta, pero es como la forma de salir adelante de las situaciones y por eso me llamó mucho, muchísimo la atención la frase, por qué es eso, esos pensamientos y esa mentalidad es la que es ese herrumbre que tiene el hierro, que hace que se destruya, y entonces, si nosotros jalamos esos pensamientos negativos y además nos acercamos a gente que es negativa o que siempre está pensando en lo malo o lo peor de todo, al final eso es lo que nos rodea y en eso es lo que nos vamos convirtiendo sin querer, verdad, y algunas veces no lo podemos evitar, hay personas que incluso se deprimen y no lo pueden evitar y necesitan ayuda profesional y hasta medicamentos para poder pensar positivo, para poder sentirse bien, para poder llamar a sí mismos, verdad, esa parte positiva y constructiva que deberíamos de generar, y no para mí, lo que quisiera dejar es eso, verdad, que tratemos siempre de, aunque sean momentos difíciles, aunque las cosas no estén saliéndonos tan bien, siempre hay un lado positivo o una oportunidad que podemos buscar en lo que nos está pasando, sea lo que sea, y entonces si empezamos a pensar positivo vamos a jalar esas vibras positivas, esas energías positivas que nos ayudan a ser mejor, y alguien decía que incluso cuando esté muy triste, cómo se dice, deprimido y demás, obligarse a sonreír le ayuda al cerebro a cambiar completamente; usted se obliga a sonreír, empieza a tener pensamientos positivos, y aunque estés pasando una situación muy difícil, el sonreír parece mentira, que no es solo un gesto que tenemos en la cara, sino que activa una serie de aspectos ahí, no sé, me imagino que neurológicos y demás, que nos ayuda a tener esa mejor actitud, entonces me pareció muy, muy profunda esa frase y quería compartirlas con ustedes.

La señora Maritza Bustamante indica:
Lo único que yo quería agregar, es que comparó la frase con, más bien se me viene a la mente, con el poder de la mente. El poder de la mente es impresionante, cómo te puede reconstruir o destruir, y eso, y cada día que vivo después de haber pasado una circunstancia difícil, había dos alternativas o caerse o levantarse, y solo la mente, bueno, primero Dios y la mente, ser positivo y dejar que lo positivo supere lo negativo, que siempre va a haber cosas negativas, pero si ponemos por encima lo positivo el resultado final va ser positivo. Y también me acordaba de un cuento, a propósito de lo que decía Verti, un cuento de niños que se llama "Los padres tienen arcoíris y truenos", talvez para que lo busquen, pero se aplican a las personas; a veces las personas tenemos malos momentos, que son los truenos, y otras veces tenemos arcoíris; entonces siempre es mejor que haya un arcoíris en nuestra mente, que un trueno; pero definitivamente es la mente quien nos puede controlar nuestra vida y nuestras decisiones. Es una reflexión que me digo, luego de un año de mucho esfuerzo.

La señora Urania Chaves reflexiona:
Yo creo que la vida está llena de sorpresas, cómo abordar las sorpresas va a depender de la actitud; nosotros a veces tenemos dos opciones, una actitud proactiva ante esas sorpresas que tiene o una actitud negativa. Y también creo en ese poder de la mente, ese poder de la mente que nos permite decir: "bueno, ¿cuál es mi actitud ante esta adversidad, ante este reto?". Siempre vamos a encontrar personas que nos vayan a fortalecer con sus actitudes, pero también otras personas que talvez no vienen con muy buena intención, pero también nos va a permitir, esas personas, nos van a permitir reflexionar para ver lo que nunca deberíamos nosotros de hacer; y creo también que, las palabras tienen un poder grandísimo y entonces yo terminaría con esta pregunta reflexiva ¿qué le regalamos a los demás cuando nos comunicamos?

CAPITULO III. INFORME DE LA SEÑORA PRESIDENTA Y DIRECTORES

ARTÍCULO 3. Visita a Cámara Nacional de Radio (CANARA)

La señora Presidenta informa:
Hoy tuve una visita a la Cámara Nacional de Radio, ellos querían tener reunión conmigo para agradecerle a la Junta el trabajo y el aporte que hace la Junta a la radio de Costa Rica y a la democracia. Ellos lo ven de esa forma, que la radio es una forma de democratizar la comunicación porque sigue siendo gratuita para la gente y les llega a cualquier rincón del país y que la Junta, pues ha hecho esfuerzos para poder mantener dentro de la pauta todo lo que es el Sistema Nacional de Radio, verdad, tenemos, como ustedes saben, bueno de los 94 medios no sé cuántos son de radios, pero tenemos bastante cobertura a nivel de radio y bueno, la radio también se ha ido modernizando y la radio también tiene sus páginas en redes sociales, que replican toda la información que sale a través de la radio.

Entonces ellos están muy contentos, del aporte y el apoyo que da la Junta, reconocen a la Junta de Protección Social una de las pocas instituciones que valora la radio como un medio de comunicación y como un medio para fortalecer la democracia, porque al final de cuentas es la libertad de expresión y la posibilidad de que las personas puedan informarse y, pues instarnos a seguir haciéndolo.

Incluso me dieron muy buena retroalimentación de Heidy y de cómo ella ha hace el trabajo y el acompañamiento, porque, especialmente con los procesos de contratación que utiliza el Estado, a través de SICOP, es bastante complicado, especialmente para los medios más pequeños, y que han recibido un soporte de parte de la Junta, y especialmente de Heidy, como de ninguna otra institución, ellos resaltaban el trabajo de que, la Junta siempre los espera, siempre les da el acompañamiento, siempre les ayuda para que puedan completar los procesos, para que puedan, no sé, a veces no sabe ni cómo subir una factura y siempre la gente de la Junta les está apoyando; dicen que no ven ese comportamiento en la mayoría de las instituciones y bueno, se sienten muy agradecidos.

De hecho, parece que van a hacer algún tipo de reconocimiento a la Junta el próximo año, porque quieren reconocer ese trabajo que la Junta ha venido haciendo, entonces, pues yo quería también comentarles a ustedes porque al final somos todos Junta y el agradecimiento y el reconocimiento, pues no es para mí, sino para la Junta de Protección Social y bueno, y nosotros, y todos los que trabajan en la institución, pues que lo hacemos posible.

Entonces me pareció un gesto muy bonito de ellos, además de que están interesados, Marilyn, de una vez te digo porque va a llegar una notita, de un diseño de lotería para el próximo año, porque la Cámara Nacional de Radio está cumpliendo 70 años, verdad, entonces ellos quieren verse reflejados en un diseño que tienen, una pintura que les regalaron, bueno, al final no sé si se la regalaron, la compraron, pero tiene los derechos de autor y todo, y entonces reflejan la Costa Rica desde hace 70 años y todo lo que ha cubierto a través de la radio; las diferentes situaciones, donde vino el Presidente Kennedy, por ejemplo; y bueno, una serie de acontecimientos y Presidentes de la República y otras personalidades que están reflejadas en esa imagen que ellos quieren utilizar; pronto van a mandar la solicitud, ya yo les pasé la información donde tienen que hacerlo, pero ellos igual quieren hacer como una nota, donde explican el porqué era importante esta celebración del 70 aniversario.

ARTÍCULO 4. Colocación del Sorteo Gordo Navideño
La señora Presidenta Informa:
Hoy en Comisión de Venta, doña Urania pregunto cómo iba la colocación del gordo, y pues vamos bastante bien, creo que fue un 75% que dijo doña Evelyn; y que bueno hoy estaban liquidando excedente, que ya casi no hay y ya mañana terminan de entregar cuotas a todos los vendedores que no habían podido entregar las cuotas, y dichosamente, pues tenemos suficiente material para el canal digital porque sabemos que, en lo que queda de esta semana y la otra se puede venir un alza de la especulación, verdad, porque la lotería también parece ser que está en manos de revendedores y la están guardando para, especialmente los números bajos, que son los que la gente busca, para ir a venderla más cara entonces, en ese sentido, pues si tenemos esa situación y que la vamos a seguir enfrentando mientras tengamos la lotería de papel, como la manejamos, pues esa situación siempre se va a dar; el día que podamos tener la lotería en manos de vendedores a través de mecanismos electrónicos, pues eso se va a eliminar, pero bueno, esperamos que para allá podamos movernos en los próximos años, porque creo que va a ser de beneficio para los vendedores, pero también para la Junta y mayor control en ese sentido, pero que bueno, poco a poco.

Otro aspecto importante es que, hemos establecido alianzas con la Fuerza Pública. La Fuerza Pública, les había comentado hace unos días que ellos nos están apoyando en capacitar rápidamente a los vendedores para que se puedan proteger, una acción preventiva para evitar asaltos y ese tipo de situaciones, que muchos han ya enfrentado, y que ellos saben dónde están esos puntos más frecuentes de asaltos, porque ellos manejan esa información, año con año, pues ellos llevan esas estadísticas y nos están apoyando en todo el país, porque ellos tienen sus policías comunitarios y demás, y van a estar trabajando con los vendedores, buscándolos, tienen un bus, en donde la idea es que puedas subir un grupo de vendedores, hacerles una charlita de unos 20 minutos, adonde les presentan en una pantalla toda la información y que ellos puedan entonces saber cómo prevenir, cómo establecer códigos y cómo protegerse entre ellos mismos y demás; y en estos días va a salir un comunicado de prensa con respecto a eso.

También aprovechamos esa apertura que ellos han tenido con nosotros para pedirles ayuda en el tema de la especulación, como ellos van a estar, el compromiso es que ellos van a estar donde están los vendedores, van a estar siempre cerca, verdad, entonces que en esa cercanía, pues también puedan vigilar y estar cerca de la gente, si reportan algún tipo de especulación, condicionamiento y demás; que ellos sean entidades que puedan reportar, por ejemplo, a la Junta, que la serie tal, no sé la provincia, cantón equis, pues se está dando esa situación y que entonces nos pueda servir como insumo para poder mandar operativos de nuestros supervisores o algunas acciones, y que nosotros también le vamos a comunicar eso a los a los vendedores, para aquellos, primero los que son justos que se sientan protegidos de qué la Fuerza Pública va a estar ahí, pero que también va a estar vigilante del tema de la especulación, y en segundo lugar que, pues es protección también para el consumidor, asegurar que el producto se vende al precio adecuado, y bueno, vamos a esperar a ver qué pasa en los próximos días con el tema de la especulación, yo por lo menos no he escuchado,

así como que un gran problema en este momento, porque si ustedes recuerdan en el 2018, aquello fue algo fuera de serie, la especulación subió así como en un 600%, las denuncias por lo menos, y la gente estaba como loca y era con aquel tiempo donde estaba el acumulado en montos altísimos, y esto pues también causaba que la gente que quisiera comprar el gordo y la especulación se fue a los cielos, entonces no hemos visto dichosamente ese comportamiento, pero siempre se da también al final del, cuando se acerca la fecha del sorteo. Entonces, bueno, vamos a esperar a ver qué pasa, pero esa es la situación que tenemos con el gordo.

La verdad es que creo que vamos a tener un nivel de ventas adecuado, buenísimo; ojalá logremos colocar el 100% como el año pasado, creo que fue un 99.7%, pues sería genial que este año con una emisión más logremos ese nivel de ventas, porque el nivel de ingresos lógicamente viene incrementado por esa emisión adicional que tenemos para este sorteo.

ARTÍCULO 5. Patrocinios I Semestre, 2022

Se incorpora a la sesión la señora Elizabeth Badilla Calderón de la Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas y el señor Mike Villalobos Rojas, Asesor de Presidencia de Junta Directiva.

El señor Mike Villalobos presenta la siguiente presentación:

RECOMENDACIÓN TÉCNICA PATROCINIOS (I SEMESTRE, 2022)

			Puntaje máximo	25 puntos	20 puntos	15 puntos	10 puntos	10 puntos	10 puntos	10 puntos	100 puntos	
	Solicitante	Cédula	Patrocinio / evento	Presencia en medios	Prioridad de exposición de marca	Cantidad de participantes	Rendimiento sobre la inversión	Concordancia con área de atención JPS	Naturaleza sin fin de lucro	Frecuencia de solicitudes presentadas	Puntaje Total	Monto solicitado
1	Asociación Lucha Contra el Cáncer Infantil	3002061163	**Pasos de Oro**	25	15	15	10	10	10	5	90	₡6.500.000,00
2	Unión de Clubes de Fútbol de Primera División (UNAFUT)	3002295138	**Patrocinio Unafut**	25	20	15	10	10	10	0	90	₡50.000.000,00
3	Federación Costarricense de Fútbol.	3002056141	**Patrocinio Federación Costarricense de Fútbol 2022**	25	10	15	5	10	10	10	85	₡105.000.000,00
4	Asociación Lucha Contra el Cáncer Infantil	3002061163	**90 Minutos por la Vida**	25	10	15	10	10	10	0	80	₡20.000.000,00
5	Jogo Mercadeo y Producción S.A.	3101630393	**Gran Fondo Andrey Amador**	20	10	15	10	10	0	10	75	₡33.000.000,00

* La nota mínima es de 70 puntos

Elaborado por: Mike Villalobos Rojas, Asesor de Presidencia.

Total solicitado: ₡214.500.000,00

Total disponible para asignar en 2022: ₡226.000.000,00

Diferencia ₡11.500.000,00

CÁLCULO DE RETORNO DE INVERSIÓN					
	90 Minutos por la Vida	Gran Fondo Andrey Amador	Pasos de Oro	Patrocinio Unafut	Patrocinio Federación Costarricense de Fútbol 2022
Inversión	₡20.000.000,00	₡33.000.000,00	₡6.500.000,00	₡50.000.000,00	₡105.000.000,00
Ingresos producidos por la inversión	₡137.575.000,00	₡213.180.000,00	₡41.030.000,00	₡145.000.000,00	₡171.000.000,00
ROI de tu inversión (%)	587,88%	546,00%	531,23%	190,00%	62,86%
ROI de tu inversión en colones (₡)	**₡117.575.000,00**	**₡180.180.000,00**	**₡34.530.000,00**	**₡95.000.000,00**	**₡66.000.000,00**

Primer semestre 2022

Inversión técnica recomendada:	₡109.500.000,00	
ROI de recomendación técnica:	**₡427.285.000,00**	390,21%

Elaborado por: Mike Villalobos Rojas, Asesor de Presidencia.

La señora Presidenta consulta:
No entendí eso de los 109 millones.

El señor Mike Villalobos Rojas explica:
Es la suma de lo que costaría la inversión que tendríamos que hacer si se aprueban estos cuatro de acá arriba.

La señora Presidenta consulta:
Ah y por qué queda fuera el de Fedefutbol.

El señor Mike Villalobos explica:
Yo no lo estoy poniendo en el sentido, di, por el tema de optimizar el gasto, verdad, de la recomendación sería cómo aprovechar que es solo la mitad del año e invertir solo el 50% del disponible, pero si ustedes ven que sería bueno incluirlas todas, pues incluimos todas considerando que, las 5 solicitudes superan el mínimo requerido para la evaluación del patrocinio.

La señora Presidenta manifiesta:
Sí, es que creo que la vez pasada habíamos hablado de lo importante que era el de Fedefutbol porque estaba cubriendo ligas menores, mujeres.

El señor Mike Villalobos acota:
Todas las categorías, fútbol de mesa, de playa también, sí señora, sí tiene diferentes categorías.

La señora Presidenta añade:
Amplitud de exposición de marca, bastante interesante.

El señor Mike Villalobos explica:
Así es, con respecto a este patrocinio, bueno, habría que, como les digo, valorar la Fedefutbol y UNAFUT que los dos son de fútbol, pero además de eso, la diferencia radica entre el patrocinio de UNAFUT y el de la Fedefutbol es que, dentro de los beneficios que ofrece Fedefutbol a la Junta en este patrocinio es el uso de las instalaciones del Proyecto Gol, que tenemos ahí el uso de salones, las canchas, esto lo había hablado yo con Elizabeth, en el sentido que nos podría ayudar este tipo de beneficios para mejorar o para incluir dentro de lo que es la estrategia de comunicación interna para el próximo año, esperanzados de que ya todo este tema del COVID permita que podamos volver una vez más al lugar de trabajo personalmente, poder llevar a cabo actividades con diferentes públicos, no solo con los funcionarios, sino también con otros holders de la institución, para ir afianzando nuevas relaciones comerciales, verdad, y además.

La señora Presidenta consulta:
Como capacitaciones y ese tipo de cosas.

El señor Mike Villalobos contesta:
Exactamente, ahí tenemos nosotros, obviamente, a disposición el uso de las canchas, de los salones, por ejemplo, acá el uso de los salones, previa coordinación obviamente, el uso de los auditorios también, de ahí; el lugar es un lugar sumamente, bastante nuevo, entonces son instalaciones muy bien cuidadas, obviamente con la inversión que se está haciendo, entonces son cosas que podríamos nosotros aprovechar para fortalecer relaciones con otros públicos también. Aparte de eso, obviamente, tenemos lo que es la exposición de marca, verdad, a nivel de lo que son el manejo de las diferentes categorías, que son un montón, son como más de seis; la flotilla vehicular con la exposición de la marca JPS, en las conferencias de prensa también, las vallas televisivas, los posts en las vallas de lo que es el Estadio Nacional y las no televisivas, que serían las tradicionales o las impresas. Entonces acá tenemos parte de todo el paquete, ellos nos envían un listado y nosotros valoramos cuáles son las que pueden tener mayor beneficio de exposición.

La señora Presidenta consulta:
Por ejemplo, cuando hacen conferencias de prensa que tiene ese panel atrás, ¿ahí también lo pondría el logo?

El señor Mike Villalobos responde:
Así es, y además de eso, también ellos ofrecen, o tienen una tableta al puro frente a dónde están los micrófonos, ahí ponen el logo también de la institución.

La señora Urania Chaves consulta:
Por qué si usted nos está explicando todos esos beneficios que tendríamos de la Federación Costarricense de Fútbol, por qué aparece en rojo entonces, y por qué ese porcentaje.

El señor Mike Villalobos consulta:
Casi no le escucho, pero me indica si le entendí bien, que lo que me está preguntando es con respecto al cálculo del retorno de la inversión, porque está en rojo si tiene tantas ventajas en comparación con UNAFUT, ¿le entendí bien doña Urania?

La señora Urania Chaves afirma:
Sí señor, gracias.

El señor Mike Villalobos responde:
Como les acabo de comentar, los 5 patrocinios, las 5 solicitudes, superan el mínimo establecido, o sea, las 5 pueden recomendarse; acá yo estoy poniendo en verde las primeras cuatro, primero considerando el porcentaje de retorno sobre la inversión, pero también es por el tema del gasto, verdad, tenemos 226 millones para todo el 2022, podría eventualmente, en este caso, recomendarse utilizar la mitad para que en el segundo semestre se pueda utilizar la otra mitad. Por un tema de exposición, sin embargo, se podrían aprobar las cinco solicitudes y evidentemente quedaríamos como lo vemos acá, de los 226 millones de colones estaríamos gastando casi prácticamente.

La señora Presidenta acota:
Quedarían 12.

El señor Mike Villalobos añade:
Exacto, entonces habría que solicitar una modificación presupuestaria si así fuese el caso para el segundo semestre.

La señora Presidenta indica:
Sí, a mí me parece interesante la propuesta de incluirlos a todos porque son, bueno, excepto los dos que son de fútbol, que son, digamos muy parecidos, creo que la cobertura es diferente en los dos; y bueno, me parece que incluso la de UNAFUT no es un solo evento versus el caso de 90 minutos por la vida, que si es un solo evento, pero obviamente, el costo también es más pequeño, verdad, pero me parece que bueno, porque además tienen que ver con el tema de cáncer y es un área importante de atención de la Junta, y la exposición que tiene, la gente siempre ve con buenos ojos todos estos temas y el hecho de estar cubriendo áreas de deporte, por ejemplo, que tal vez no han sido tan tradicionales, como hablábamos antes, el tema del fútbol de mujeres, que tal vez no consiguen tanto patrocinio como el de la Primera División de hombres, esto pues ayudaría también a posicionarnos en otras áreas donde normalmente no nos vemos.

La señora Urania Chaves manifiesta:
En ese caso a mí me gustaría como que revisaran y que todos quedaran en verde y los apoyaramos a todos.

El señor Mike Villalobos señala:
Ustedes me dicen si se aprueban los cinco, lo ponemos en verde, lo que ustedes digan.

La señora Presidenta indica:
Sí, en realidad es por el tema de costo, pero yo no lo veo como un problema, creo que incluso ese patrocinio estaría cubriendo todo el año, que más bien ellos querían, según lo que le entendí a Elizabeth la vez pasada, ellos querían más bien un patrocinio por cuatro años.

El señor Mike Villalobos acota:
Exacto, ellos firman contratos por cuatro años; sin embargo, como bien usted lo dice, ese era mi siguiente punto, en el caso de la Fedefutbol sería por todo el 2022, entonces se podría interpretar, por decirlo así, que esos 105 millones de colones, 55 serían para el primer semestre y 55 para el segundo, sí se estaría abarcando, si o si, sí se aprueba el patrocinio para el segundo semestre, también Fedefutbol.

La señora Presidenta lo somete a votación.

ACUERDO JD-847
Con base en el análisis realizado de las solicitudes de patrocinio presentadas ante la Junta Directiva de la Junta de Protección Social, se aprueban los siguientes patrocinios que inician en el I semestre de 2022:

Solicitante	Cédula	Patrocinio / evento	Monto solicitado
Asociación Lucha Contra el Cáncer Infantil	3002061163	**Pasos de Oro**	**₡6.500.000,00**
Unión de Clubes de Fútbol de Primera División (UNAFUT)	3002295138	**Patrocinio Unafut**	**₡50.000.000,00**
Federación Costarricense de Fútbol.	3002056141	**Patrocinio Federación Costarricense de Fútbol 2022**	**₡105.000.000,00**
Asociación Lucha Contra el Cáncer Infantil	3002061163	**90 Minutos por la Vida**	**₡20.000.000,00**
Jogo Mercadeo y Producción S.A.	3101630393	**Gran Fondo Andrey Amador**	**₡33.000.000,00**

ACUERDO FIRME

Plazo de cumplimiento: Inmediato

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

Se retiran de la sesión la señora Elizabeth Badilla y el señor Mike Villalobos.

ARTÍCULO 6. Informe Evento SBC Summit Latinoamérica
La señora Presidenta indica que se somete a votación dar por conocido el Informe de participación en el Evento SBC Summit Latinoamérica, el cual ya había sido presentado por ella y la señora Urania Chaves, pero que se aporta para que quede en actas.

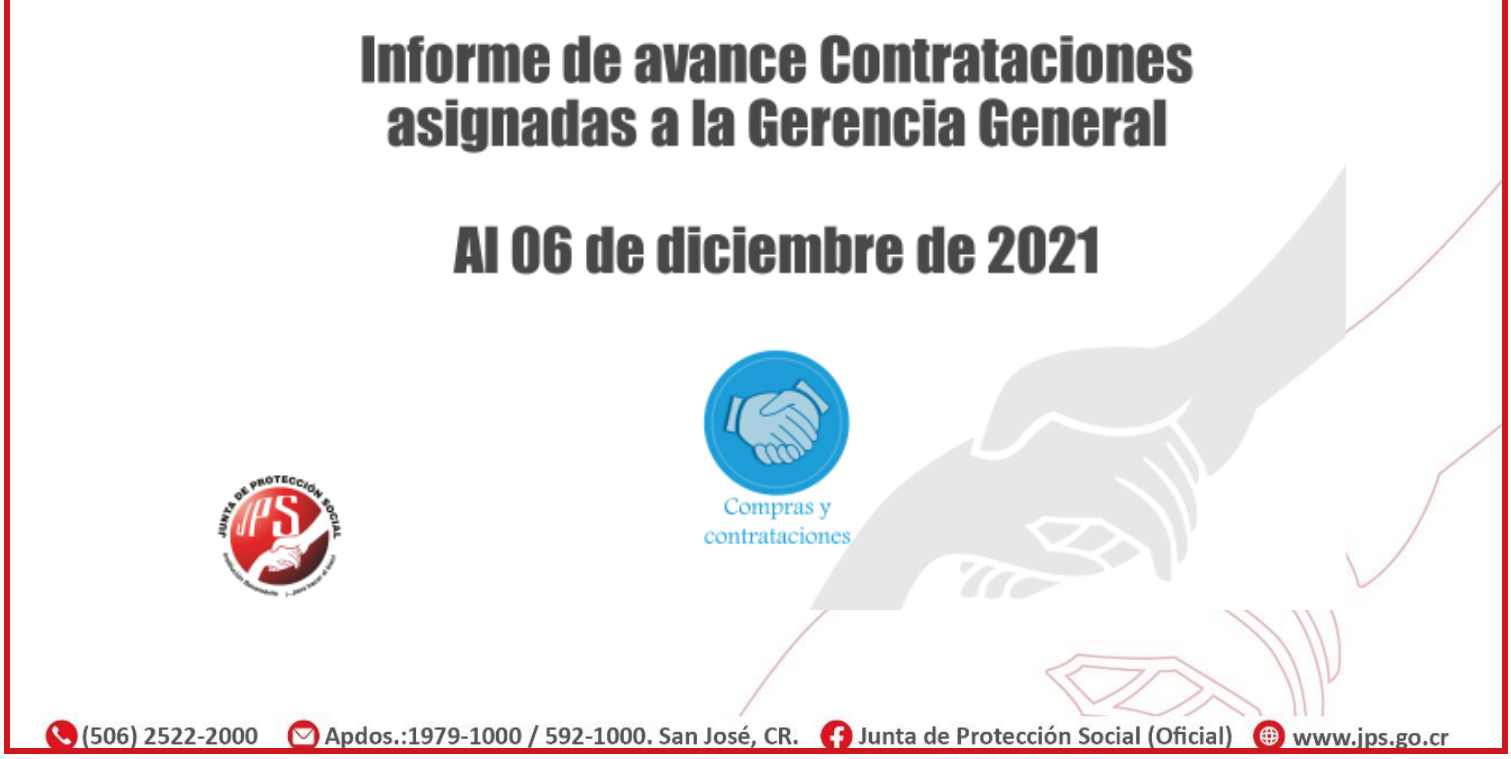
Se adjunta al acta el informe presentado.

Se somete a votación dar por recibido el informe.

ACUERDO JD-848
Se da por recibido el informe de viaje para participar en el Evento "SBC Summit Latinoamérica" elaborado por las señoras Esmeralda Britton González y Urania Chaves Murillo. **ACUERDO FIRME**

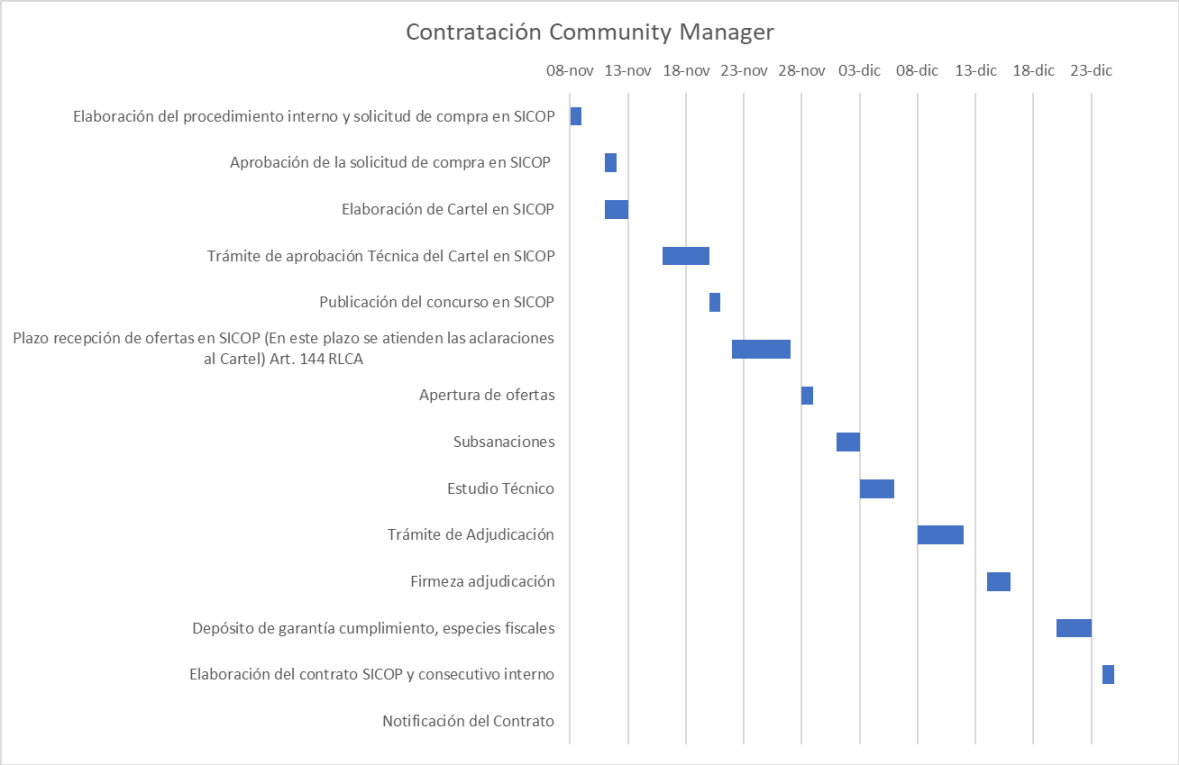
Ejecútese.

CAPITULO IV. AVANCE SEMANAL SOBRE TEMAS DELEGADOS 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-592-2021	JD-603	Se le solicita a la Gerencia General realizar el proceso de contratación de los servicios de Comunity manager.	Revisión en Recursos Materiales
SJD-664-2021	JD-660	Contratación edificio.	Comité de Edificio decide esperar la revisión por parte del gestor del edificio
Contratación de servicios en derecho tributario			Para publicar



Contratación Servicios en derecho tributario				
Actividad	Duración en días hábiles	Fecha maxima	Fecha real	Responsable
Inicio del procedimiento	15/11/2021			
Elaboración del procedimiento interno y solicitud de compra en SICOP	1	15/11/2021	03/12/2021	Recursos Materiales
Aprobación de la solicitud de compra en SICOP	1	18/11/2021		Unidad Administrativa
Elaboración de Cartel en SICOP	2	20/11/2021		Recursos Materiales
Trámite de aprobación Técnica del Cartel en SICOP	4	26/11/2021		Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Publicación del concurso en SICOP	1	27/11/2021		Recursos Materiales
Plazo recepción de ofertas en SICOP (En este plazo se atienden las aclaraciones al Cartel) Art. 144 RLCA	5	04/12/2021		Unidad Administrativa y Recursos Materiales
Apertura de ofertas	1	05/12/2021		Recursos Materiales
Subsanaciones	2	10/12/2021		Recursos Materiales y Oferentes
Estudio Técnico	3	13/12/2021		Unidad Administrativa
Trámite de Adjudicación	4	19/12/2021		Recursos Materiales
Firmeza adjudicación	2	23/12/2021		Recursos Materiales
Depósito de garantía cumplimiento, especies fiscales	3	30/12/2021		Adjudicatario
Elaboración del contrato SICOP y consecutivo interno	1	31/12/2021		Recursos Materiales
Notificación del Contrato	0	0		Recursos Materiales

Se da por conocido.

ARTÍCULO 8. Oficio JPS-GG-1689-2021. Vacaciones señor Olman Brenes Brenes, Gerente Administrativo Financiero

Se presenta el oficio JPS-GG-1689-2021 del 06 de diciembre de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General:

> De conformidad con la autorización brindada por usted para que el suscrito goce de vacaciones del 7 al 10 de diciembre de 2021, y salvo mejor criterio de su parte, agradezco se gestione ante la Junta Directiva lo correspondiente para que la licenciada Mary Valverde Vargas quede a cargo de la Gerencia Administrativa Financiera durante dicho periodo.

La señora Presidenta somete a votación lo solicitado.

ACUERDO JD-849

Conocido el oficio JPS-GG-1689-2021 del 06 de diciembre de 2021, suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, mediante el cual adjunta el oficio JPS-GG-GAF-1002-2021 del 06 de diciembre de 2021, suscrito por el señor Olman Brenes Brenes, Gerente Administrativo Financiero, se aprueba la propuesta para la sustitución del señor Olman Brenes Brenes, por motivo de vacaciones, según se detalla:

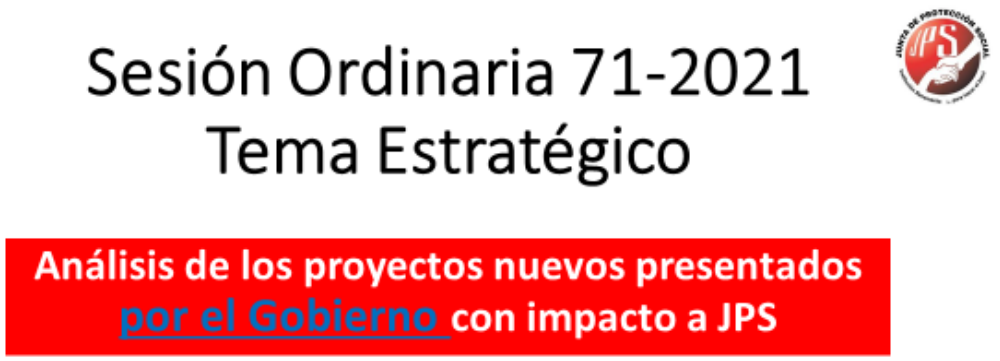
FUNCIONARIO	CARGO	PERSONA QUE SUSTITUYE	FECHAS DE VACACIONES
Olman Brenes Brenes	Gerente Administrativo Financiero	Mary Valverde Vargas	Del 7 al 10 de diciembre de 2021

ACUERDO FIRME

Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese a la Gerencia Administrativa Financiera y a la señora Maria Valverde Vargas. Infórmese a la Gerencia General y al Departamento de Desarrollo de Talento Humano.

CAPITULO V. TEMAS ESTRATÉGICOS
ARTÍCULO 9. Análisis de los proyectos nuevos presentados por el Gobierno con impacto a JPS
La señora Marcela Sánchez realiza la siguiente presentación:



PROYECTOS A MONITOREAR

Proyecto de Ley	Tema
N° **22.755** PAGAR 2: LEY PARA COADYUVAR EN EL PAGO DEL SERVICIO DE LA DEUDA Y DE TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN DE LOS SUPERÁVIT DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS	Adicionar un transitorio VI a la Ley N.°9371, Eficiencia en la Administración de los Recursos Públicos, de 28 de junio de 2016, para que la Junta de Protección Social, entre otras instituciones, traslade al Ministerio de Hacienda el monto económico exacto del superávit libre acumulado reflejado en la última liquidación presupuestaria, para ser utilizado exclusivamente en el pago del servicio de la deuda.
N°**22.745** "LEY PARA GARANTIZAR LA PENSIÓN DE LOS VENDEDORES DE LOTERÍA DE LA JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL	Reforma al artículo 10 de la Ley de Loterías N° 7395 Reforma al artículo 22 de la Ley N° 8718.
N° 21870: "LEY PARA LA PROTECCIÓN DE LAS PERSONAS VENDEDORAS DE LOTERÍA ANTE SUSPENCIÓN DE SORTEOS POR CAUSA DE EMERGENCIA NACIONAL	Uso de superávit institucional para brindar ayuda económica a vendedores de loterías por suspensión de sorteos por emergencia nacional decretada.

N° 21870: "LEY PARA LA PROTECCIÓN DE LAS PERSONAS VENDEDORAS DE LOTERÍA ANTE SUSPENCIÓN (sic) DE SORTEOS POR CAUSA DE EMERGENCIA NACIONAL

Conocido por la Junta Directiva en la Sesión Extraordinaria N° 68-2021.

Acuerdo JD-818:

"Se autoriza a la Presidencia a remitir a la Comisión Legislativa las observaciones mediante las cuales se sugieren modificaciones al texto del Proyecto de Ley No. 21870: "LEY PARA LA PROTECCIÓN DE LAS PERSONAS VENDEDORAS DE LOTERÍA ANTE SUSPENSIÓN DE SORTEOS POR CAUSA DE EMERGENCIA, según oficio JPS-AJ-1022-2021.

Además, como parte de las modificaciones que se van a proponer para este proyecto, se sugiere incluir un artículo que indique que: La Junta de Protección Social será la encargada de reglamentar dicha ley y determinar el procedimiento que se utilizará para definir la suma y el porcentaje a distribuir del superávit, cuando las personas Vendedoras de lotería que se demuestre se encuentran activas y autorizados por la JPS, se vean afectadas por la suspensión de sorteos a causa de una declaratoria de emergencia nacional

N° 22.755 PAGAR 2: LEY PARA COADYUVAR EN EL PAGO DEL SERVICIO DE LA DEUDA Y DE TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN DE LOS SUPERÁVIT DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS

1. Adición de un **párrafo final al artículo 12** de la Ley N.°9371, Eficiencia en la Administración de los Recursos Públicos, de 28 de junio de 2016

✓Requerimiento de información:

Asimismo, las instituciones de la Administración central, entendida como el Poder Ejecutivo y sus dependencias, los órganos de desconcentración adscritos a los distintos ministerios, el Poder Legislativo, el Poder Judicial, el Tribunal Supremo de Elecciones y las dependencias y los órganos auxiliares de estos, así como en **la Administración descentralizada:** autónomas y semiautónomas, empresas públicas del Estado y municipalidades, **deberán suministrar a la Contraloría General de la República, el monto del superávit acumulado, libre, específico y total**. Para ello, el órgano contralor mantendrá operativa una plataforma tecnológica para el registro de la información, cuyo contenido estará vinculado con el sistema de pagos de la entidad correspondiente. Este sistema será de acceso público, por medio del sitio web de la Contraloría General."

N° 22.755 PAGAR 2: LEY PARA COADYUVAR EN EL PAGO DEL SERVICIO DE LA DEUDA Y DE TRANSPARENCIA EN LA INFORMACIÓN DE LOS SUPERÁVIT DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS

2. Adición del **transitorio VI** a la Ley N.°9371, Eficiencia en la Administración de los Recursos Públicos, de 28 de junio de 2016

"Transitorio VI.- Por una única vez, las instituciones enlistadas en esta norma transitoria, deberán **trasladar al Ministerio de Hacienda los montos económicos <u>exactos</u> que corresponden al <u>superávit libre acumulado</u> y certificado en la última liquidación anual** en un plazo no mayor a treinta días hábiles a partir de la entrada en vigencia de esta ley:

(...)

28. Junta de Protección Social (JPS)

(...)

Las instituciones que al momento de entrada en vigencia de esta ley mantengan recursos económicos invertidos en bonos o títulos de inversión del Ministerio de Hacienda, deberán transferir estos en favor de dicho Ministerio esos recursos al momento de su vencimiento.

El Ministerio de Hacienda quedará obligado a **utilizar estos recursos exclusivamente en el pago del servicio de la deuda**."

Criterios sobre Proyecto 22.755

- Gerencia Generral solicita análisis:
  - GAF → Depto Contable Presupuestario
  - GPC
  - GDS (pendiente)

Impacto Financiero

Impacto Social

GAF y Contable Presupuestario (JPS-GG-GAF-CP-985-2021 y JPS-GG-GAF-975-2021)

- **Superávit Libre** al 31 de diciembre de 2020 por la suma de ¢25.962.618.716,63.
- **Superávit Específico** al 31 de diciembre de 2020 por la suma de ¢21.965.581.635,43.

Señala CP:

"En cuanto al superávit libre la institución **ya no podría financiar gastos** referidos a la actividad ordinaria de la JPS, la misión y fines institucionales tales como:

- Fortalecimiento económico del Programa "Administración de Camposantos".
- Adquisiciones de maquinarias y equipo, dentro de los cuales se incluyen sistemas informáticos y su desarrollo.
- Adquisición de obras de infraestructura.
- Desarrollo institucional, crecimiento, especialización, diversificación y otros similares.
- Pago de sentencias judiciales (indemnizaciones).
- Patrocinios.
- 3% Comisión Nacional de Emergencias y Prevención de Riesgos (Artículo 46, Ley No. 8488).
- Compra de equipo médico y proyectos de infraestructura para asociaciones y fundaciones pro hospitales de la CCSS y proyectos de instituciones no consideradas en la Ley No. 8718, pero que son acordes a los fines institucionales."

GAF y Contable Presupuestario (JPS-GG-GAF-CP-985-2021 y JPS-GG-GAF-975-2021)

En el Presupuesto Ordinario 2021, así como en sus variaciones se cuenta con recursos comprometidos de Superávit Libre:

Variación presupuestaria	(En colones) Superávit libre	Observación
Presupuesto Ordinario 2021	13.872.511.000,00	Para mantener el equilibrio presupuestario.
Presupuesto Extraordinario N°02-2021	668.356.000,00	Para mantener el equilibrio presupuestario producto de la baja en las ventas de lotería.
	190.746.000,00	Para proyectos específicos.
Total general	**¢14.731.613.000,00**	

Financiar

- Bienes duraderos
- Patrocinios
- Indemnizaciones
- Proyecto Específico ¢190.746.000,00.

GAF y Contable Presupuestario (JPS-GG-GAF-CP-985-2021 y JPS-GG-GAF-975-2021)

Superávit Específico se incorporaron a la corriente presupuestaria:

Variación presupuestaria	(En colones) Superávit específico	Observación
Presupuesto Extraordinario N°01-2021	3.227.893.000,00	Atención de necesidades de apoyo a la gestión, proyectos y atención de la Ley N°9919, denominada "Fortalecimiento de la Acción Social de la Asociación Obras del Espíritu Santo".
Presupuesto Extraordinario N°02-2021	2.364.630.000,00	Para proyectos específicos.
	293.003.000,00	Recursos al Instituto Costarricense del Deporte y la Recreación.
Presupuesto Extraordinario N°03-2021	1.035.032.000,00	Para proyectos específicos.
Total general	**6.920.558.000,00**	

Disponibles ¢15.045.023.635,43

- Asignados conforme al artículo 8 de la Ley N° 8718.

Gerencia Administrativa Financiera (JPS-GG-GAF-975-2021)

GAF adiciona:

"...no sería posible financiar proyectos estratégicos tales como:

- Plataforma ERP: cuyo presupuesto, para el periodo 2022 asciende a ₡2.200.000.000,00 (dos mil doscientos millones de colones).
- Casa Nueva: para este proyecto se presupuestó, para el 2022, la suma de ₡11.500.000.000,00 (once mil quinientos millones de colones exactos)"

Gerencia de Producción y Comercialización JPS-GG-GPC-1209-2021

- El impacto en la operación de la GPC sería en:
  - Inversión en maquinaria de imprenta
  - Inversión en equipos para sorteos
  - Proyectos de desarrollos tecnológicos de software, entre los cuales se puede mencionar el proyecto de sorteos alfanuméricos, el proyecto de automatización de sistemas.
  - Otros desarrollos tecnológicos requeridos para crear contenido en el app o nuevas modalidades de juegos en plataforma web.

No ha sido consultado formalmente a la JPS.

La señora Presidenta consulta:
Una pregunta, porque me queda la inquietud de esa consulta que le estamos haciendo a la Procuraduría, con respecto a que los fondos de la Junta de Protección Social, pues ya tienen un destino para la que fue creada la institución y no recuerdo si esa era parte de la consulta, si se podrían realmente destinar recursos para otras cosas diferentes de las que fue creada la institución.

La señora Marcela Sanchez contesta:
Si señora, esa es parte, digamos, lo primero que ustedes tomaron adicionalmente fue hacer un análisis legal, verdad, donde tenemos que empezar por analizar el tema desde el punto de vista, me parece a mí, así lo estamos trabajando, constitucional, verdad, de que, ok yo sé muy clara cuál es la responsabilidad que tiene el Estado costarricense, pero desde la administración central, de todo lo que es proveer los recursos a través de impuestos para poder sufragar sus programas; pero la administración descentralizada, y donde la administración descentralizada tiene una competencia específica, como es el caso de la Junta, entonces es como, doña Esmeralda, me parece a mí, que es estar mezclando diferentes competencias, cada una de las instituciones del Estado, y el Estado mismo, por eso está dividido en lo que es la administración central con una competencia y la administración descentralizada con otras, si bien es cierto somos de los mismos, verdad, cada uno ya tiene su competencia, verdad, entonces, cómo usted va a justificar que recursos generados producto de una norma específica y producto de una actividad específica, que es la venta de productos de azar, loterías y productos de azar, vaya a venir a sufragar lo que el Estado, debió tener y financiar con recursos de impuestos y no solamente de impuestos doña Esmeralda, sino que siendo eficiente en esa recaudación, pero no solamente en recaudación, sino también en la utilización de esos recursos, entonces más o menos por ahí viene bien el tema.

La señora Presidenta indica:
Perfecto, gracias Marce. Sí me parece importante ese monitoreo, porque podría darse el caso de que ellos no consulten el proyecto a la institución.

La señora Marcela Sanchez explica:
Tienen que hacerlo doña Esmeralda, tienen que hacerlo obligatoriamente, ese sería, si no lo consultasen ya ahí habría un vicio, habrían vicio en la tramitación del procedimiento, que incluso podría alegarse, ustedes a veces han escuchado que se hace consulta a la Sala Constitucional precisamente porque hay un principio constitucional y una norma constitucional que establece que, el trámite de los proyectos de ley es, diay de cómo se los estoy diciendo, de nivel constitucional; si ese trámite legislativo no se sigue correctamente ahí tendríamos un problema de constitucionalidad y la ley se convertiría por aspectos formales en inconstitucionalidad, y entonces están obligados a consultarle directamente a las instituciones que van a tener un impacto directo con la aprobación del proyecto.

N° 22.745 "LEY PARA GARANTIZAR LA PENSIÓN DE LOS VENDEDORES DE LOTERÍA DE LA JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL"

- Reforma al artículo 10 de la "Ley de Loterías", N° 7395:
  - La Junta podrá establecer las agencias y los canales de distribución necesarios para administrar y distribuir sus loterías, e incluirá la venta directa al público, por medio de personas físicas o jurídicas en general, cuando por razones de seguridad económica o para evitar la especulación en precio, lo determine; asimismo, también procurará la presencia, en todo el país, de las loterías a los precios oficiales. En el caso de las personas físicas ***y jurídicas*** que realicen dicha venta, deberán aportar al Fomuvel, de conformidad con lo indicado en el artículo 26 de esta Ley.

N° 22.745 "LEY PARA GARANTIZAR LA PENSIÓN DE LOS VENDEDORES LOTERÍA DE LA JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL"

Reforma al artículo 22 del Capítulo V de la Ley 8718 "Autorización para el cambio de nombre de la Junta de Protección Social y establecimiento de la distribución de rentas de las loterías nacionales":

La Junta de Protección Social girará, mensualmente, un monto igual a un uno por ciento (1%) establecido como aporte de los vendedores de lotería al Fondo Mutual y de Beneficio Social para los Vendedores de Lotería (Fomuvel), como contribución para constituir y operar un fondo de jubilaciones y pensiones de los vendedores de lotería que cuenten con una concesión por adjudicación vigente, un contrato de distribución o que sean socios comerciales de la Junta para la venta de loterías, sin que ello se constituya en un vínculo laboral entre la Junta y los vendedores.

Con los fondos girados a Fomuvel por la Junta de Protección Social y el aporte de un veinticinco por ciento (25%) del uno por ciento (1%) de las ventas de lotería, que cada adjudicatario deberá aportar del porcentaje establecido como descuento, el Fomuvel creará un fondo de jubilaciones y pensiones para los vendedores de lotería. La reglamentación de la operación y el funcionamiento de este fondo será facultad de la Junta Directiva de la Junta de Protección Social, **quien garantizará que las edades mínimas de pensión de los vendedores de lotería afiliados no supere al mínimo establecido por la CCSS.**

Los datos personales de los vendedores de lotería, así como las cuotas de lotería asignadas y cualquier otro dato de interés para establecer la cantidad de personas beneficiarias de este régimen, deberán ser suministrados por la Junta de Protección Social.

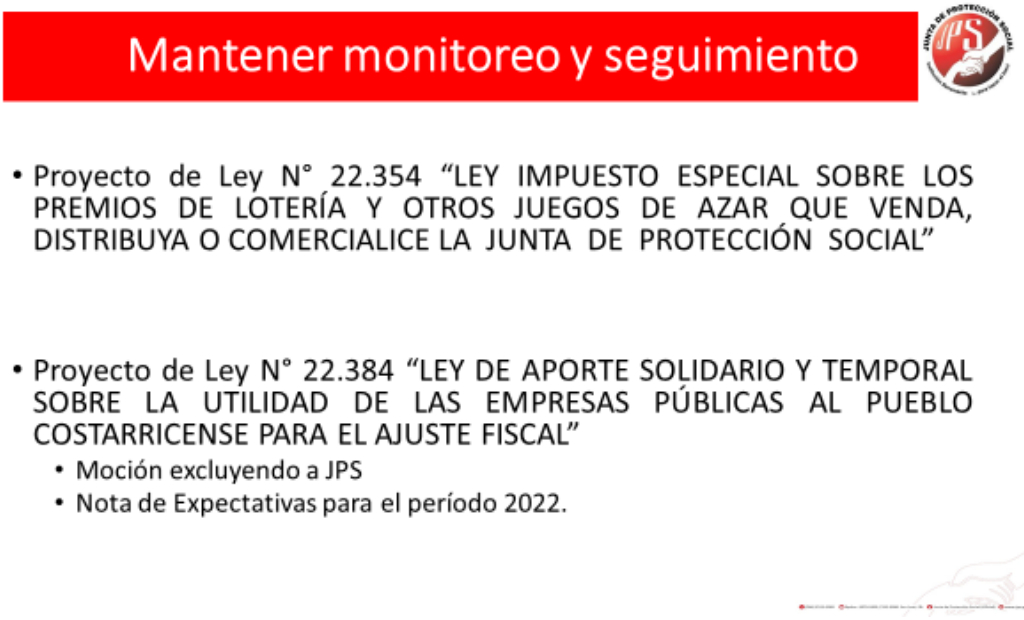
El setenta y cinco por ciento (75%) restante del uno por ciento (1%) del aporte de los vendedores de lotería, continuará siendo utilizado por Fomuvel para la operación del Fondo Mutual.

No ha sido consultado formalmente a JPS
Solo se atendió consulta de Servicios Técnicos

La señora Presidenta comenta:
Me parece muy importante todo esto que planteas porque, en realidad talvez haya una buena intención, pero como muchos proyectos que destinan recursos, pero no se dice de dónde salen los fondos, pues en este caso es similar, además de la figura de persona jurídica, que es un poco extraña, verdad, talvez lo que se quiso decir es, a los vendedores que trabajen para una persona jurídica, pero no es lo que dice el texto del proyecto y entonces se vuelve como complejo.

La señora Maritza Bustamante manifiesta:
Yo, en el caso de pagar 2, bueno, ambos me preocupan, siendo que el Estado necesita atraer recursos a sus arcas para cumplir con sus compromisos, pero volvemos a lo mismo, la Junta es considerada otra vez como un botín para obtener dinero. A mí lo que me preocupa es, si el cumplimiento de nuestros fines sociales y el cumplimiento de funcionamiento de la Junta, sin que la Junta, como administración, no funcione, pues no hay tampoco buenos resultados para poder llegar a esos compromisos sociales que tenemos, eso me preocupa, verdad, el tema de tocar el superávit, uno u otro, me preocupa, lo que queda al final y los perjudicados son las organizaciones sociales y el fin de la Junta, y eso como pensamiento. Pero entonces, aquí me quedo pensando, bueno, sería bueno pensar, es muy posible que hagan la consulta porque eso es como automático, van hacer la consulta a todas las instancias involucradas o que se les hace una afectación, y lógicamente es lo que decís, oponerse a la situación, por lo menos eso es lo que yo entendí del proyecto, pero por otro lado, ojalá lo ideal hubiera sido más bien que no se haga la consulta, porque entonces ya el vicio de constitucionalidad, di entraba el proyecto, porque en tan poco tiempo, diay me imagino que se vaya aprobar eso, le daría largas al asunto, lo dejo ahí como para que lo considere Marce.

Y lo otro es a mí me parece, igualmente en el proyecto de Walter Muñoz, es ese desconocimiento, o sea, otra vez de alguna manera, en alguna forma tocando el ámbito de acción de la Junta, y perjudicando, porque cuando el concepto de persona jurídica, que pareciera que también es cierto, no se entiende, es confuso, pero en alguna medida vuelve a tocar el ámbito y eso perjudica nuestro fin social, y son dos o tres proyectos que yo creo que hay que preparar una estrategia para ver cómo vamos a trabajar en la posición, porque no, o sea, otra vez nos vamos a nuestros clientes últimos o nuestras organizaciones van a hacer seriamente afectadas, y nuestras arcas también.



El señor Felipe Díaz comenta:
Es nada más que de esto hubo un documento que llegó a FOMUVEL, con respecto a ese proyecto, de lo del fondo de pensiones, verdad, de la pensión con lo de la Caja, nosotros desde el punto de vista financiero lo vimos muy irresponsable, verdad, porque eso no se puede hacer a mano alzada, porque lleva estudios muy serios y nosotros no, de la parte de nosotros lo vimos así porque pondría en peligro el sostenimiento financiero de ese régimen; entonces, desde ese punto de vista lo vimos y nos hicieron nos consultaron los medios de prensa y nosotros no emitimos ningún criterio, porque hasta que se viera en la Asamblea se podría emitir algún criterio que le mandaran a preguntar a FOMUVEL.

La señora Presidenta comenta:
Pero bueno, es que de ese tipo de cosas no nos escapamos, verdad, son proyectos y propuestas que hacen los Diputados, o cualquier persona, para presentar alguna iniciativa, pero que en realidad, pues no hacen los estudios correspondientes para ver el impacto y cómo se puede manejar las cosas; a eso nos vamos a exponer ahora y siempre, lo que hay que hacer es estar monitoreando los proyectos y dar los criterios correspondientes y ojalá cuando uno ve que el proyecto tiene algún interés, también ir a la Asamblea y hacer el lobby respectivo con los Diputados, en las comisiones y demás, para que quede muy clara la posición de la Junta con respecto a ese tipo de proyectos, por ejemplo, aquel otro en el que le querían quitar del 14% de la Junta, quitarle un 9% para girarlo al régimen no contributivo, así como así, ah mira qué lindo quitémosle un 14, con un 5 se la juegan y desmole el otro 9 y que dónde está la solidaridad de la Junta, perdón, o sea, y los otros 86% dónde están, esa es la solidaridad de la Junta; y entonces siempre nos vamos a exponer a este tipo de proyectos que nos van a estar pidiendo sacrificar una parte o ver cómo le quitan a la Junta el dinero porque parece que todo el mundo piensa que la Junta lo tiene ahí sentado haciendo nada y que entonces hay que darle

un destino; por eso mi preocupación siempre de que esos dineros en superávit, año con año viéndose ahí solitos, muy solitos, sin uso, porque en realidad era para un objetivo, pero de aquí para adelante hay que verlo diferente y hay que hacer las inversiones que se consideren en el momento, y no estar acumulando y acumulando, porque entre más platita se ve por ahí, eso salen en todos los estados financieros y los Diputados y demás, empiezan a hacer números de cómo pueden disponer de esos fondos, verdad, y entonces creo que ahí estará la efectividad que podamos utilizar nosotros para hacer el uso correspondiente de esos fondos para no tenerlos; no es que seamos egoístas, pero si tenemos proyectos en los que estamos pensando a futuro, pues no pueden ser a cinco años plazo, a 10, o 15, y entonces la plata se queda ahí, porque ya sabemos que no se va a quedar ahí, que alguien va a tener ideas de proyectos, y entonces hay que buscar la forma en que se pueda reflejar el uso de esos fondos para proyectos que ya tiene la Junta establecidos.

La señora Urania Chaves consulta:
Esto nada más se da por recibido.

La señora Presidenta indica:
Sí, porque todos, no sé si hay algún acuerdo que tengamos que tomar, que consideran los señores Directores, pero me parece más como dar por conocido el informe que nos presenta Marcela porque ya hay acciones en algunos de esos casos, verdad, de respuestas que ya se han dado y la otra es, o no sé si vamos a tomar un acuerdo en que se le pide al Comité de Seguimiento a Proyectos de Ley el monitoreo correspondiente de los proyectos que presentó Marcela, pienso que sería lo adecuado.

La señora Urania Chaves acota:
Pero eso no es el quehacer del Comité.

La señora Presidenta añade:
Sí, pero de estos tres proyectos, que lo tengan ahí en perspectiva no, porque éstos son nuevos, si bien ya los comentó Marcela en el Comité de Estrategia, en Comité de Seguimiento de Proyecto de Ley debe de, además de los proyectos que ya estamos monitoreando, incluir estos, porque si no están en el radar se nos puede pasar alguno.

La señora Maritza Bustamante recomienda:
Yo diría que también, aparte de trasladar, que era una recomendación también, preparar una estrategia para ese seguimiento; porque me parece que es, no solo seguir el proyecto, digamos, sino que también tener una estrategia para poder, no sé, si nos vamos a oponer o cual es la mejor estrategia, pero me parece que tenemos que tener una estrategia como Junta para poder trabajar esos proyectos, en el mejor o en el peor de los escenarios, y que sería bueno que el Comité le tuviéramos una propuesta.

La señora Presidenta indica:
Sí, todavía mejor lo que dice doña Maritza, entonces, el acuerdo sería en esa línea.

ACUERDO JD-850
Se solicita al Comité Corporativo de Seguimiento de Proyectos de Ley monitorear los siguientes proyectos de Ley:

1. N° 21870: "Ley para la protección de las personas vendedoras de lotería ante suspención (sic) de sorteos por causa de emergencia nacional"
2. N° 22.755 "Pagar 2: Ley para coadyuvar en el pago del servicio de la deuda y de transparencia en la información de los superávit de las instituciones públicas"
3. N° 22.745 "Ley para garantizar la pensión de los vendedores de lotería de la Junta de Protección Social"

Así como tener las propuestas correspondientes para responder en el momento que los proyectos sean consultados. **ACUERDO FIRME**

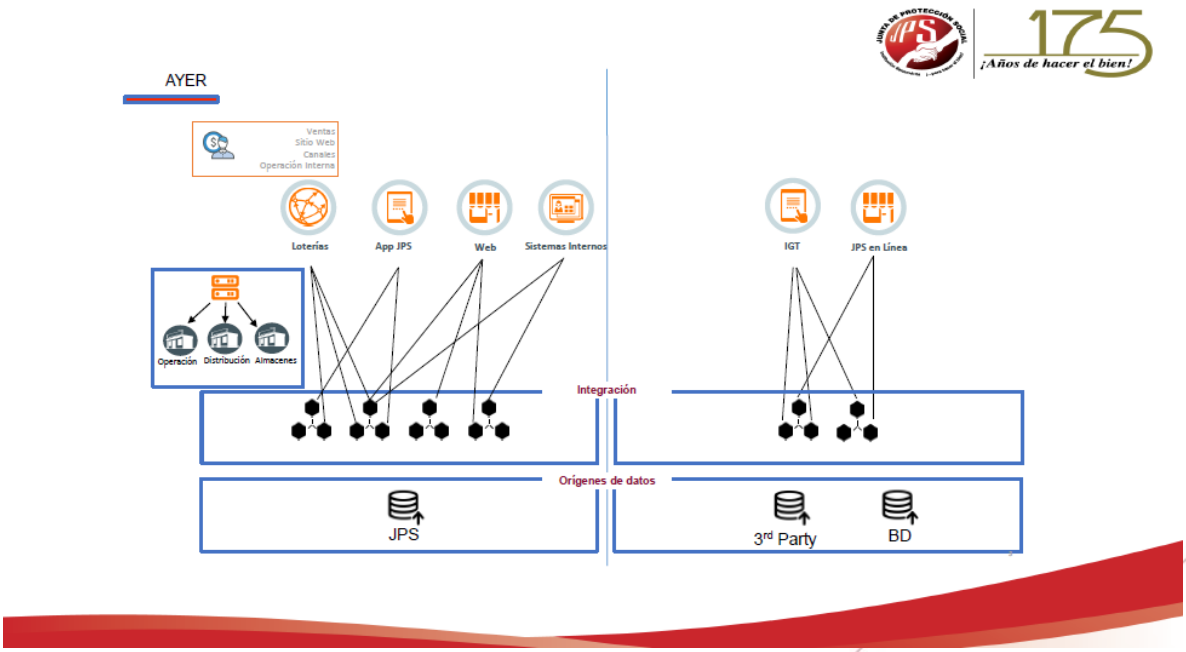
Plazo de cumplimiento: Inmediato

Comuníquese al Comité Corporativo de Seguimiento de Proyectos de Ley. Infórmese a la Gerencia General

ARTÍCULO 10. TI - como se visualiza el departamento con lo que se realiza día a día vs las necesidades presentes y futuras de JPS
Se incorpora a la sesión el señor Ronald Ortiz Méndez, Jefe del Departamento de Tecnologías de Información y el señor Luis Solís Gutiérrez, funcionario del Departamento de Tecnologías de Información.

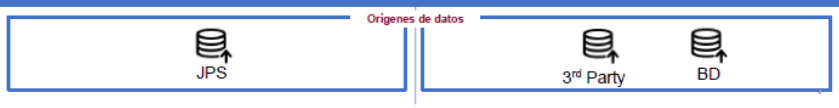
El señor Ronald Ortiz realiza la siguiente presentación:

AYER
175
¡Años de hacer el bien!


175
¡Años de hacer el bien!
AYER
Ventas
Sitio Web
Canales
Operación Interna
Loterías
App JPS
Web
Sistemas Internos
IGT
JPS en Líneas
Operación
Distribución
Almacenes
Integración
Orígenes de datos
JPS
3rd Party
BD

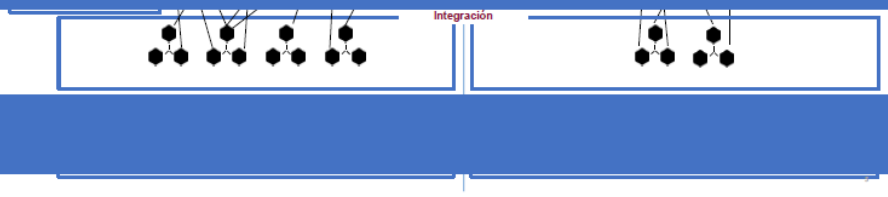
POR MEJORAR

- ✘ Comunicación entre Sistemas Internos y Externos
- ✘ Costo de Mantenimiento.
- ✘ No hay capacidad de Explotación de Información Propia o en tenencia de Terceros



MODELO DE ESCALABILIDAD

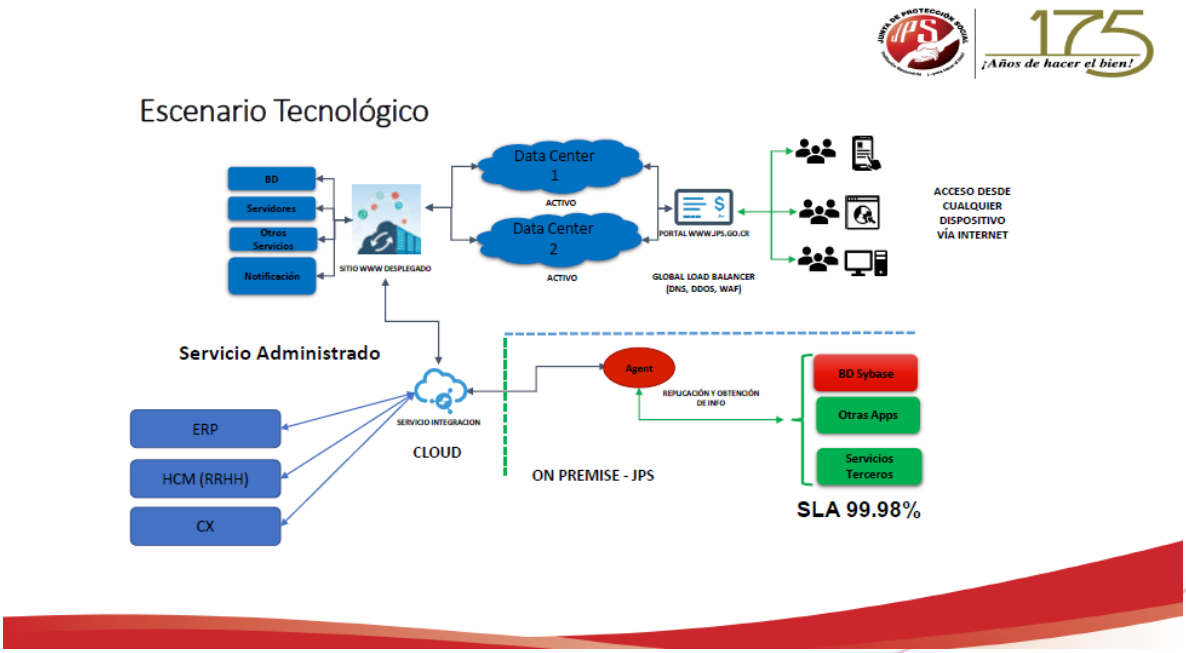
- ✘ Escalabilidad determinada por proyectos
- ✘ Modelo de Seguridad
- ✘ Costos de mantenimiento
- ✘ Mejorar Agilidad en el desarrollo de nuevas soluciones de negocio.



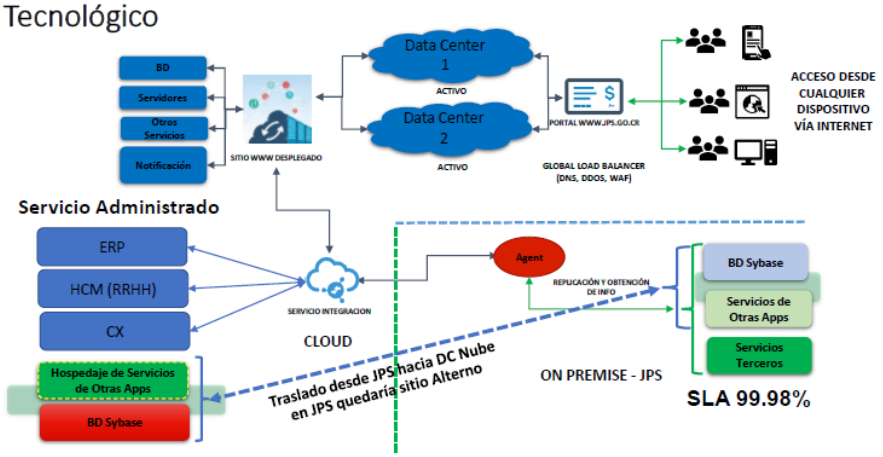
MODELO OPERATIVO
Loterías
App JPS
Web
Sistemas Internos
IGT
JPS en Línea
Mercadeo Tradicional
Tercerización de Canales Estratégicos
Desconocimiento del Cliente- Multicanalidad Limitada
Atención Manual- No se conoce a quien se debe dar un mejor servicio
Implementar mejores prácticas de mercado en temas clave de ERP, BI, CRM
Posibilidad de atención a usuarios de compra o beneficiarios se

HOY
Ventas
Sitio Web
Canales
Operación Interna
MODELO DE TERCERIZACIÓN
Silos de datos de valor.
Dificultad para segmentación avanzada
Tercerización de momentos de verdad
Incremento en tiempos de coordinación

HOY
¡Años de hacer el bien!
175


¡Años de hacer el bien!
175
Escenario Tecnológico
BD
Servidores
Otros Servicios
Notificación
SITIO WWW DESPLEGADO
Data Center 1
ACTIVO
Data Center 2
ACTIVO
PORTAL WWW.JPS.GO.CR
GLOBAL LOAD BALANCER (DNS, DDOS, WAF)
ACCESO DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO VÍA INTERNET
Servicio Administrado
SERVICIO INTEGRACION
CLOUD
ERP
HCM (RRHH)
CX
Agent
REPLICACIÓN Y OBTENCIÓN DE INFO
ON PREMISE - JPS
BD Sybase
Otras Apps
Servicios Terceros
SLA 99.98%

Escenario Tecnológico



Load Balancing Global

- Brinda la ventaja de que la aplicación va a estar accesible desde cualquiera de ambos DataCenters en modalidad Activo-Activo a nivel de acceso de usuario final vía Internet, disponibilizando la aplicación para uso hasta un 99.9999%
- Brinda controles iniciales de DDoS
- Brinda posibilidad de definición inteligente de políticas según áreas geográficas y/o otras características para selección de DC a ser usado o instancia aplicativa

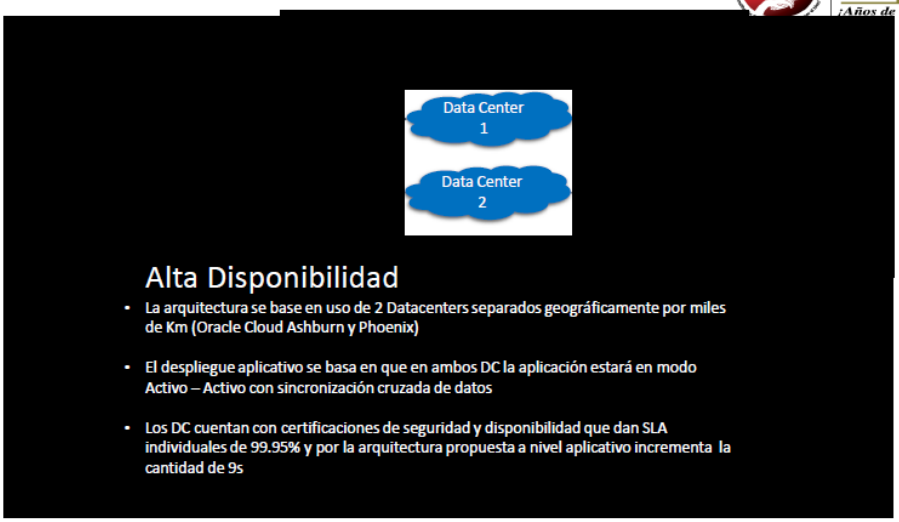
Seguridad

- Utilización de tecnologías de punta en **Seguridad** de Apps Web y Móviles
  - **WAF** – Web Application Firewalls con políticas avanzadas para volúmenes transaccionales de clase empresarial
  - **DDoS** – Múltiples brechas de control contra denegación de servicio, desde el DNS hasta los puntos de Servicio en cada Datacenter
- Publicación de interfaces de Servicio y Consumo desde la App utilizando estándares de seguridad y de

ACCESO DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO VÍA INTERNET

Arquitectura Escalable

- El diseño aplicativo esta hecho para crecimiento horizontal según carga transaccional de servicios iniciales o futuros servicios
- La manera dinámica del diseño permite adecuación de recursos en cuestión de horas según necesidad
- Los servicios a ser integrados igualmente permiten dinamismo en interacciones y consumo, por lo que permite que cada nuevo servicio sea puesto en producción en cuestión de semanas



Mapa de Procesos del Departamento de Tecnologías de Información

Procesos Estratégicos	• Planificación, Administración y Cumplimiento de Presupuestos • Administración de Recursos Humanos • Autoevaluación de Control Interno • Administración de Riesgos • Administración de PETI (Plan Estratégico de TI)
•Procesos Claves	•Desarrollo de Proyectos •Administración de Procesos de Compra •Mesas de servicios •Administración de Mesas de Servicio •Soporte Técnico Equipos •Seguridad •Red de Comunicaciones •Administración de Bases de Datos •Desarrollo y Mantenimiento de Sistemas •Administración de Servidores
•Procesos de Apoyo y Operativos	• Administración de Proveedores • Administración de Proyectos • Continuidad y Recuperación de TI • Control de Activos • Control de Calidad • Valoración de Servicios.

Algunos Proyectos desarrollados

- Implementación Nube
- Sitio Web CampoSantos
- Gestor Documental
- Proyecto Gestor Social Expediente Electrónica
- Proyecto Antivirus
- Proyecto de Gestión de Planificación y Proyectos
- Sistema Administración de Beneficiarios
- APP de Vendedores y Geolocalización
- Geolocalización APP de Vendedores
- Rueda de la fortuna
- Gestión de Denuncias
- Gestión de Base de Datos Interesados en ser Vendedores de Lotería
- Delta
- Mejoras Recursos Materiales
- APP JPS a su alcance y Promociones
- Migración de la WEB actual
- Ave Fenix
- Gestión de Asesoría Jurídica
- Sitio Compras Administración de Camposantos y Expediente Electrónico

Consumo horas Mapa de Procesos del Departamento de Tecnologías de Información vs Horas Efectivas disponibles

	Requerido en horas para su atención
•Procesos Estratégicos	**1 716**
•Planificación, Administración y Cumplimiento de Presupuestos	416
•Administración de Recursos Humanos	260
•Autoevaluación de Control Interno	260
•Administración de Riesgos	364
•Administración de PETI (Plan Estratégico de TI)	416
•Procesos Claves	**34 299**
•Desarrollo de Proyectos	18 750
•Administración de Procesos de Compra	1 560
•Mesas de servicios	
•Administración de Mesas de Servicio	780
•Soporte Técnico Equipos	3 640
•Seguridad	1 040
•Red de Comunicaciones	260
•Administración de Bases de Datos	2 080
•Desarrollo y Mantenimiento de Sistemas	5 149
•Administración de Servidores	1 040
•Procesos de Apoyo y Operativos	**3 588**
•Administración de Proveedores	1 040
•Administración de Proyectos	780
•Continuidad y Recuperación de TI	520
•Control de Activos	104
•Control de Calidad	1 040
•Valoración de Servicios.	104

- Horas requeridas
  - 39.603
- Horas Personal Planta
  - 10.040
- Deficit.
  - 29.564
- Adicionalmente, se reciben en un año 1537 oficios y 56 procesos de compra.

Atención de Mesas de Servicio - Incidentes

- Se recibe todas las mesas escaladas, se procede:
  - Revisar si la mesa o Incidente que contenga todos los elementos necesarios para proceder con la solución de la misma.
  - Se le da una prioridad dado que por la naturaleza de cada una se escala o se atiende de acuerdo a los requerido y de acuerdo a la dependencia perteneciente.
  - Se coordina con el analista de la prioridad de la mesa.

Consolidación de Mesas de Servicio - Incidentes

- Se prueba en un ambiente de pruebas las mejoras propuestas por el analista asignado.
- Se revisa que todos los archivos estén completos.
- Se coordina con el analista en caso de que se presente un error se devuelve y no se sigue el proceso de consolidación.
- Se anula la acción y no se afecta el proceso actual.

Consolidación de Mesas de Servicio - Incidentes

- En caso que todo funcione correctamente se sigue lo siguiente:
  - Se realiza las pruebas en el ambiente de desarrollo.
  - Se revisa que la documentación este y la aprobación del usuario este completa y cargada en la mesa para realizar la ejecución.
  - Se ingresa al servidor de transferencia y se procede a descomprimir los archivos nuevamente y colocarlo de acuerdo al proyecto que se este solicitando la mejora, el cambio o la corrección
  - Se procede a revisar que todo este correctamente y se transfiere la librería.
  - Se le comunica al área de producción que procesa a pasar la librería del proyecto para que sea puesto en producción.
  - Se le notifica al usuario que ya se encuentra en producción las acciones solicitadas.

Consolidación de Mesas de Servicio - Incidentes

- Aprobaciones de acciones en bases de datos:
  - Se revisa si la documentación necesaria viene para proceder con la aplicación de la acción.
  - Se revisa que todo venga de acuerdo a lo establecido en los estándares de T.I.
  - Se aprueba la acción o se anula de acuerdo al caso o que no se cumpla con lo establecido en el manual.
  - Encaso de ser satisfactorio se le notifica a producción para que sea puesta en marcha y se ejecute los cambios para que el usuario final pueda ver sus mejoras.
  - Se le notifica al usuario.

¡Años de hacer el bien!

Una sola Plataforma

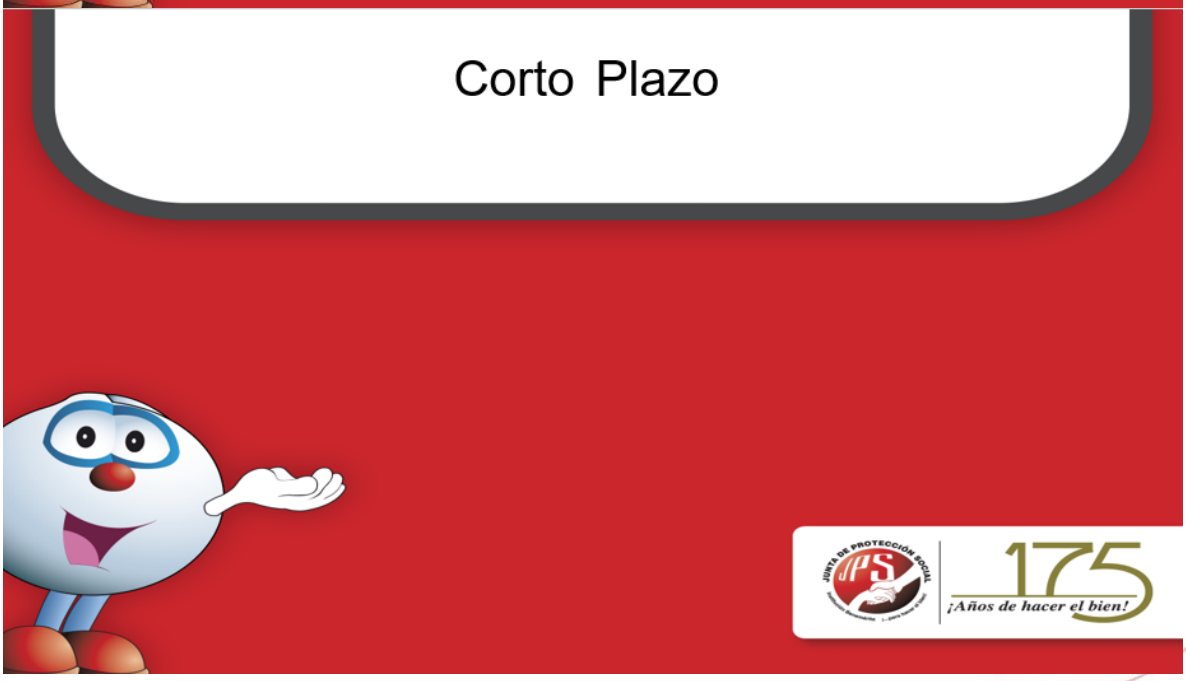
Flexible y Adaptable

Una arquitectura integral en un solo Cloud

Seguro y Ordenado

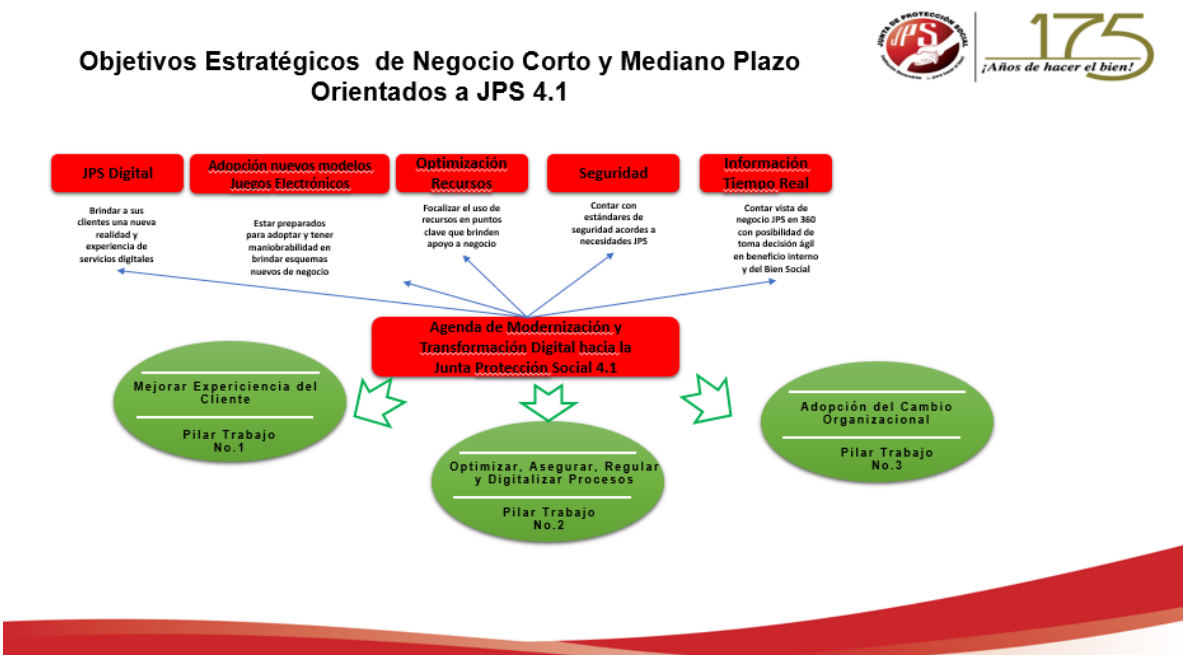
¡Años de hacer el bien!

Características del servicio administrado
• Estándares de Seguridad Certificados
• Disponibilidad Global de Servicios con Redundacia y SLA's 99.95% o más
• Actualizaciones Aplicativas Incluidas con nuevas funcionalidades por trimestre
• 0% Gestión de Servidores, Comunicaciones u otros a nivel Aplicativo
• Reducción de la Complejidad dado a que todo es SaaS
• Aprovechamiento de Inteligencia Artificial Integrada
• Crecimiento según necesidad de manera dinámica
• Soporte 7x24x365 del fabricante a nivel de la aplicación
175
¡Años de hacer el bien!


Corto Plazo
175
¡Años de hacer el bien!

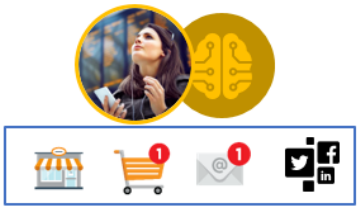
Gobernanza de TI

- Se derogo, a partir enero 2022, Circular de la CGR 07-2007
- Entró en vigencia noviembre 2021 “Código Nacional de Tecnologías Digitales” basado en COBIT 2019.
  - Accesibilidad digital, usabilidad y experiencia de usuario
  - Identificación y autenticación ciudadana
  - Seguridad tecnológica
  - Infraestructura y tecnología en la nube
  - Interoperabilidad
  - Neutralidad tecnológica

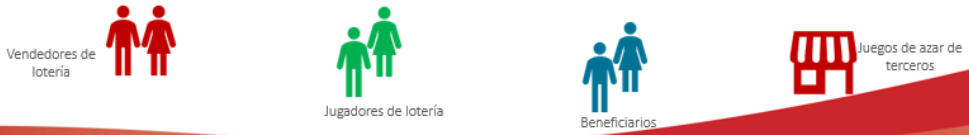

Objetivos Estratégicos de Negocio Corto y Mediano Plazo
Orientados a JPS 4.1
¡Años de hacer el bien!
JPS Digital
Brindar a sus clientes una nueva realidad y experiencia de servicios digitales
Adopción nuevos modelos Juegos Electrónicos
Estar preparados para adoptar y tener maniobrabilidad en brindar esquemas nuevos de negocio
Optimización Recursos
Focalizar el uso de recursos en puntos clave que brinden apoyo a negocio
Seguridad
Contar con estándares de seguridad acordes a necesidades JPS
Información Tiempo Real
Contar vista de negocio JPS en 360 con posibilidad de toma decisión ágil en beneficio interno y del Bien Social
Agenda de Modernización y Transformación Digital hacia la Junta Protección Social 4.1
Mejorar Expericiencia del Cliente
Pilar Trabajo No.1
Optimizar, Asegurar, Regular y Digitalizar Procesos
Pilar Trabajo No.2
Adopción del Cambio Organizacional
Pilar Trabajo No.3

NO VAMOS A IMPLEMENTAR TECNOLOGÍA, VAMOS A CONTINUAR EL PROCESO DE TRANSFORMACION DIGITAL
En Tecnología
En Procesos
En Cultura
En Legal
Agenda de Modernización y Transformación Digital hacia la Junta Protección Social 4.1
Mejorar Expericiencia del Cliente
Pilar Trabajo No.1
Optimizar, Asegurar, Regular y Digitalizar Procesos
Pilar Trabajo No.2
Adopción del Cambio Organizacional
Pilar Trabajo No.3

JPS 4.1 – Modelo general



1. Conocimiento del cliente e información como activo de la JPS para ser explotado para generar nuevos negocios, cross sell o upsell con jugadores de lotería.
2. Omnicanalidad de comunicación bidireccional
3. Intercambio de información con los actores de negocio



JPS 4.1 – Vendedores de lotería

Impacto sobre modelo de **VENDEDORES DE LOTERÍA**:

- App para gestionar la venta de manera digital
- Optimización de costos de diseño, impresión de la lotería, distribución.
- Digitalización de trámites, trazabilidad, SLAs: Comisiones, reclamos, devoluciones

JPS 4.1 – Jugadores de lotería

Impacto sobre modelo de **JUGADORES DE LOTERÍA**:

Portal JPS 4.1 y App para jugadores de lotería con **hiper personalización** de la experiencia (mostrar información de acuerdo a los gustos y preferencias)

Compra de lotería. Diseño de nuevos productos y encuestas para estudios de mercado

Digitalización de trámites, seguimiento, **SLAs**: reclamos, sugerencias

Mercadeo digital – Aumentar **vinculación** y consumo de los productos JPS mediante crossell y upsell.

Gestionar modelos de lealtad

JPS 4.1 – Jugadores de lotería

Impacto sobre modelo de **JUGADORES DE LOTERÍA**:

Portal JPS 4.1 y App para jugadores de lotería con **hiper personalización** de la experiencia (mostrar información de acuerdo a los gustos y preferencias)

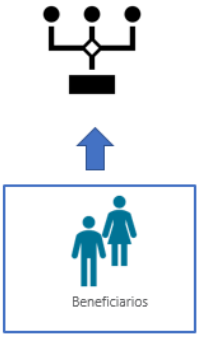
Compra de lotería. Diseño de nuevos productos y encuestas para estudios de mercado

Digitalización de trámites, seguimiento, **SLAs**: reclamos, sugerencias

Mercadeo digital – Aumentar **vinculación** y consumo de los productos JPS mediante crossell y upsell.

Gestionar modelos de lealtad

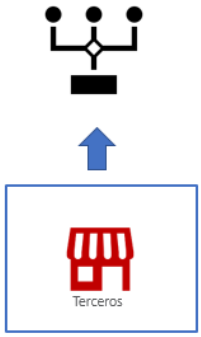
JPS 4.1 – Beneficiarios



Impacto sobre modelo de **BENEFICIARIOS**:

- Gestión de trazabilidad de anteproyectos de beneficios de manera digital
- Disminución de costos operativos y mejora de tiempos de respuesta
- Digitalización de trámites, seguimiento, SLAs: reclamos, sugerencias
- Mercadeo digital – Comunicación de cambios/ajustes/aprobaciones

JPS 4.1 – Terceros



Impacto sobre modelo de **REGULACION DE JUEGOS AL AZAR DE TERCEROS**:

- Modelo de programas para licencias
- Inscripción de terceros a programas
- Digitalización de trámites, seguimiento, SLAs: reclamos, sugerencias
- Mercadeo digital – Comunicación de cambios/ajustes/aprobaciones/cobros

Mejorar Expericiencia del Cliente

Junta Directiva, Presidencia y Tomadores de Decisión

- Tableros Control KPI
- Información Tiempo Real

Funcionarios JPS

- Facilidad para encontrar información
- Optimización tiempo en hacer cosas
- Interfaz Intuitiva

Vendedores Lotería, Agentes Distribución y Cambio

Clientes Finales

Beneficiarios

- Múltiples Canales Acceso (Whatsapp, Facebook, teléfono, correo, Web, etc)
- Experiencia Personalizada dependiendo de la Edad y otros factores
- Facilidad de Compra y Contacto con JPS y Recepción de Respuesta
- Conocer Estatus de "Mis Cosas"
- Generar Solitudes en línea por procesos automatizados de atención (BPM)
- Gestión eficaz y medible de la atención a Usuarios y Beneficiarios

Optimizar, Asegurar, Regular y Digitalizar Procesos

- Regulación de Juegos de Azar
- Digitalización en procesos simples o complejos mediante esquema automatizado, con seguridad en aprobación digital, sea para funcionarios o personal externo (BPM, Gestiones)
- Optimización uso de Papel
- Utilización de Inteligencia Artificial para análisis de información, brechas de seguridad e incluso automatización de procesos rutinarios
- Posibilidad de trabajar dentro o fuera de instalaciones de JPS transparentemente
- Unificación de Información de Sistemas Internos y Externos fácilmente
- Posibilidad de integración rápida, segura y eficiente de nuevas funcionalidad y/o sistemas requeridos en el corto, mediano plazo

Adopción del Cambio Organizacional

- Lo principal en un proceso de Transformación Digital son las personas por lo que su consideración es VITAL para que un proyecto de este tipo sea EXITOSO
- Gestión de Talleres para Directivos, Jefaturas y Funcionarios en:
  - Liderazgo y Visión Compartida
  - Mejora de Procesos e Innovación
  - Cultura y Gestión del Cambio
  - Entre Otros
- Capacitación Formal focalizada en adopción de capacidades avanzadas en Tecnología Implementada
- Talleres de Capacitación a Vendedores y Agentes de Venta/Cambio Lotería
- Campañas de Preparación para Clientes Finales y Beneficiarios

Dile Hola Loterito

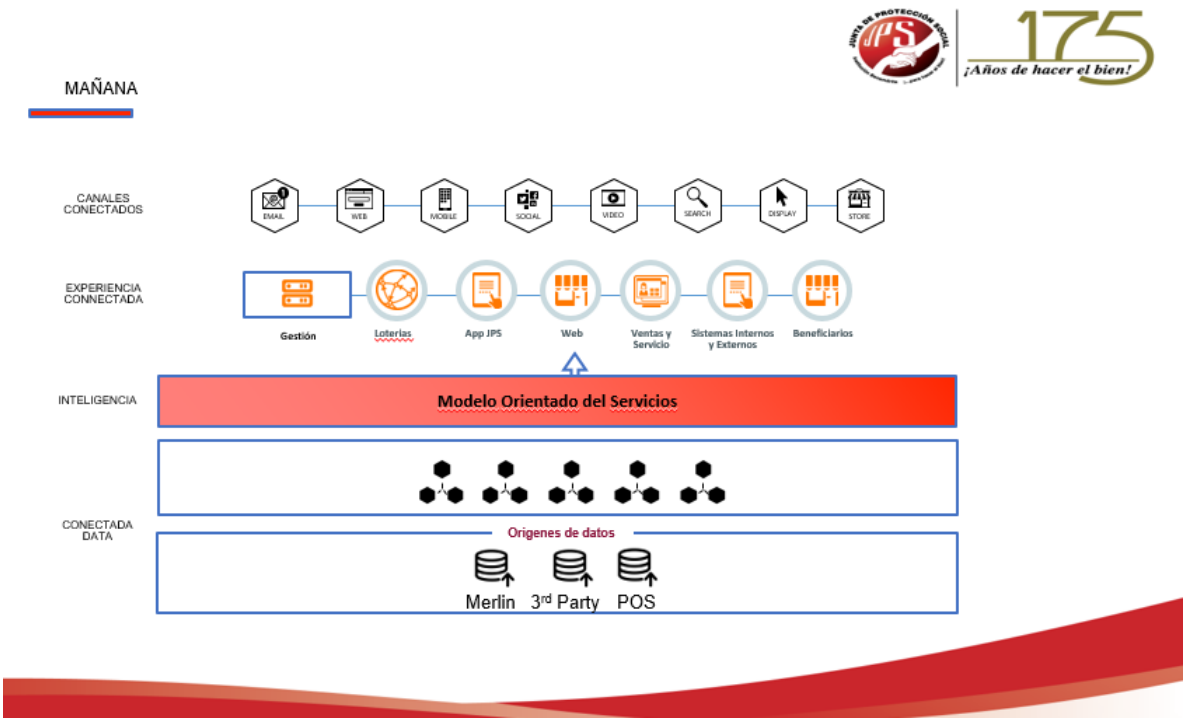
- Asistente Digital

• Un solo Asistente similar SIRI o Alexa
Aplicación en NUBE Pública SaaS
SMS

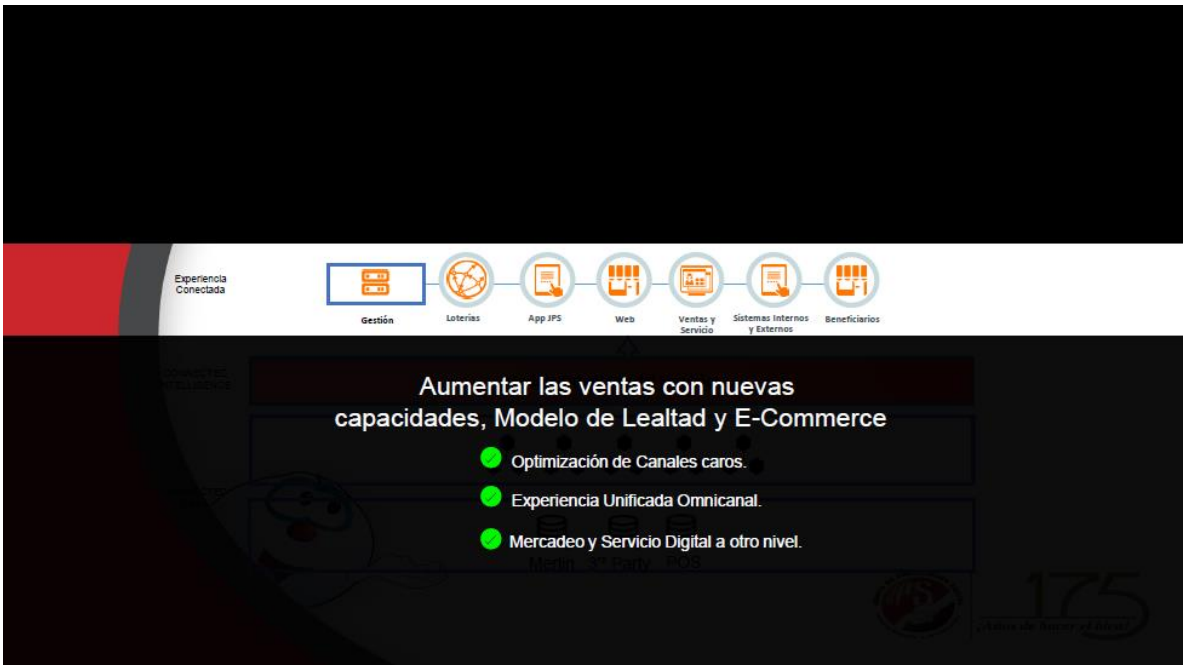
MAPEO TECNOLÓGICO DE PILARES DE TRABAJO

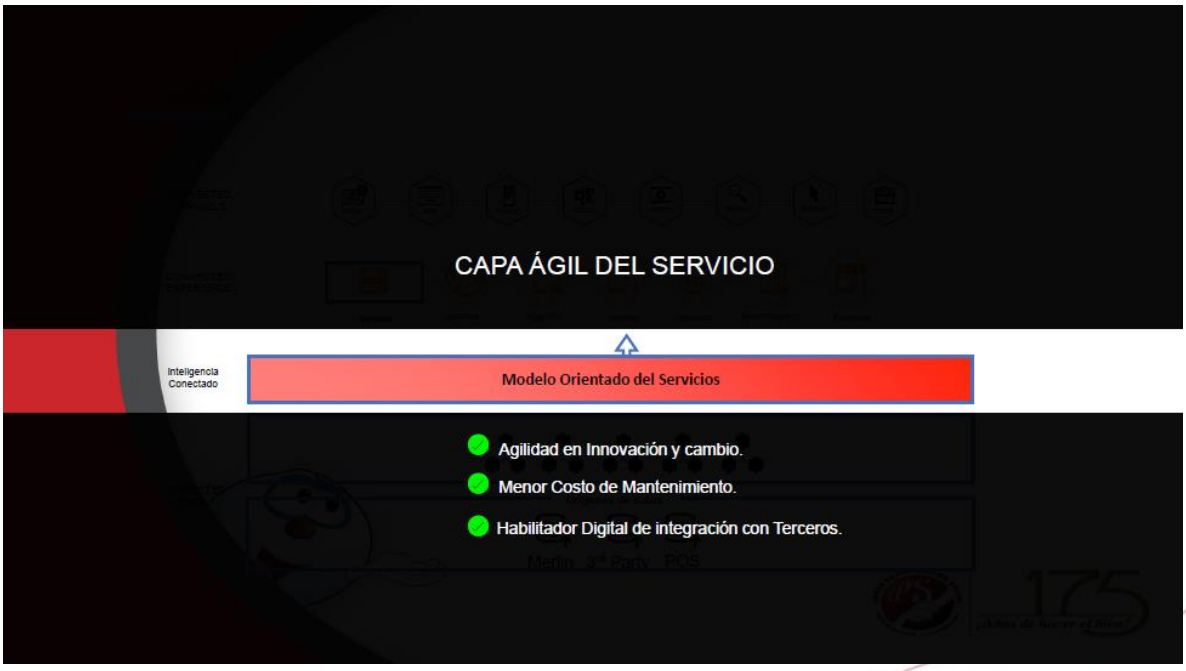
MAPEO TECNOLÓGICO DE PILARES DE TRABAJO EN SERVICIO ADMINISTRADO INTEGRADO
Mejorar Expericiencia del Cliente
Pilar Trabajo No.1
Optimizar, Asegurar, Regular y Digitalizar Procesos
Pilar Trabajo No.2
Adopción del Cambio Organizacional
Pilar Trabajo No.3
Solución Customer Experience (CX)
Mercadeo Digital
Ventas y Lealtad
Servicio
Vista 360 Vendedor, Cliente y Beneficiario
Multicanalidad
E-Commerce
Portal Hyperpersonalizado
Solución ERP (Enterprise Resource Planning)
Contabilidad
CXC, CXP, Activos
Almacenes e Inventario
Presupuesto y Compras
Riesgo y Cumplimiento
Manejo Proyectos
Logística
Solución Human Capital Management (HCM)
Información Personal
Planillas
Control Tiempo
Beneficios
Rendimiento
Capacitación y Sucesión
Proceso Contratación
Planificación en la Adopción Cambio desde perspectiva Persona
Talleres de Sensibilización y Adopción
Capacitación Formal
Campañas Divulgación Digital y Medios Tradicionales
Inteligencia de Negocios y Analítica Avanzada

Mediano Plazo


MAÑANA
CANALES CONECTADOS
EMAIL
WEB
MOBILE
SOCIAL
VIDEO
SEARCH
DISPLAY
STORE
EXPERIENCIA CONNECTADA
Gestión
Loterías
App JPS
Web
Ventas y Servicio
Sistemas Internos y Externos
Beneficiarios
INTELIGENCIA
Modelo Orientado del Servicios
CONECTADA DATA
Origenes de datos
Merlin
3rd Party
POS

MAÑANA
Canales Conectados
NUEVOS CANALES DE VENTA Y EXPERIENCIA OMNICANAL
Aumentar presencia en canales digitales.
Modelo de Digital Operativo Omnicanal.
Acceso a nuevas generaciones.
Experiencia Autónoma(Inteligencia Artificial).
Regulación de Operadores

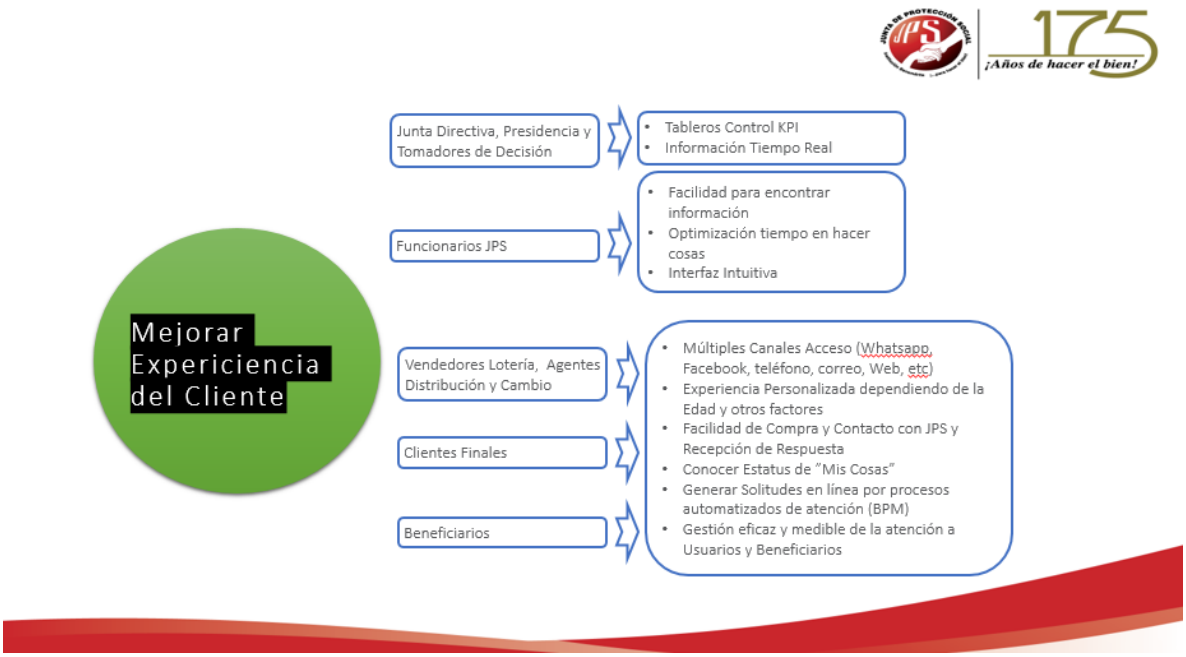

Experiencia Conectada
Gestión
Loterías
App JPS
Web
Ventas y Servicio
Sistemas Internos y Externos
Beneficiarios
Aumentar las ventas con nuevas capacidades, Modelo de Lealtad y E-Commerce
Optimización de Canales caros.
Experiencia Unificada Omnicanal.
Mercadeo y Servicio Digital a otro nivel.


CAPA ÁGIL DEL SERVICIO
Inteligencia Conectado
Modelo Orientado del Servicios
Agilidad en Innovación y cambio.
Menor Costo de Mantenimiento.
Habilitador Digital de integración con Terceros.

El señor Jose Mauricio Alcázar comenta:
Yo no tengo preguntas, sino algunas observaciones, yo sé que es un reto hacer explicaciones a nivel técnico en un departamento, que como lo digo, es bastante técnico como tal, no obstante, yo lo que había comprendido, y a la hora de que solicitamos la presentación, estaba como más en función de la gestión, como si un diagnóstico, como si un nuevo gerente, una nueva Junta Directiva quisiera entender las condiciones departamentales, hacia lo que es actualmente el departamento de TI dentro de su rol institucional a como su proyección de departamento hacia futuro a nivel de gestión; esto lo menciono porque, por ejemplo, se nos presentó una serie de diagramas, diay que yo los observo y no quedan, pues claro, porque son elementos bastante técnicos y no es que lo técnico no se presenten, digamos yo soy ingeniero, y doña Marcela presenta elementos técnicos de la parte legal y las explica, y queda muy claro; don Olman nos presenta elementos financieros y nos queda bastante claros; lo que estamos solicitando era una mezcla entre la parte técnica, pero más que todo enfocado hacia la gestión departamental; cómo se proyecta el departamento hacia futuro, los nuevos retos, las necesidades en que se está trabajando, qué elementos se llevan actualmente, plazos, tiempos, retos; una serie de condiciones administrativas que nos den una visión diagnóstica de cómo el departamento se ubica, bueno, más o menos; doña Urania también tiene algunos elementos, pero así es cómo visualizaba la presentación el día de hoy, muchas gracias.

La señora Urania Chaves indica:
Yo siento que el departamento de tecnologías de la información juega un papel estratégico a nivel institucional e impacta lo que es la imagen de la institución. Yo tengo la siguiente pregunta, qué necesitamos, don Ronald, para mejorar la experiencia del usuario interno y externo; ha pensado en esa experiencia para el usuario interno en el tema de escritorios virtuales que nos permita tener la información en tiempo real, verdad, para las organizaciones sociales, para la gente, más bien, a lo interno de la institución; y externo, cómo hacemos para que el cliente esté satisfecho; si usted revisa el Facebook hay cantidades de personas enojadas, porque esa es la palabra, enojadas porque no lograron activar, porque no lograron tener una excelente experiencia como clientes. ¿Cómo se perfila ese departamento desde la gestión? Vi algo ahí que me gustó mucho, que tiene que ver con la parte de la inteligencia artificial, muy bien, eso es una pincelada, podría ser inteligencia artificial, pero cómo está la parte de la ciberseguridad, qué tenemos y que nos falta, qué tenemos en este momento; usted nos presentó ahí a nivel técnico, como bien lo indica don José, cómo se ha transformado, desde el modelo que tenía anterior a este modelo que están aplicando, de tener todo en una sola nube, pero el contexto nos pide más y en estos momentos, donde no hay presupuesto para ampliar, digamos, el departamento con más recursos humanos, yo siento que ese departamento, como bien lo anotó don José, es un departamento encargado de la gestión de las tecnologías, entonces, cómo hacemos para dar ese salto y responder a las necesidades del contexto, verdad, a mí me quedó clarísimo todo lo que ustedes hacen y sé que hacen grandes esfuerzos, pero todavía nos hace falta, yo creo que nos hace falta como visualizar eso, eso que cómo hacemos para mejorar esa experiencia del usuario a lo interno y lo externo, que todo esté controlado y que ustedes den ese seguimiento, que ustedes den ese apoyo, pero sobre todo que no sean los que vayan a hacer ahí, sino que sean los gestores, que ayuden en este proceso de gestión moderna de ese departamento.

El señor Ronald Ortiz responde:
Muchas gracias doña Urania y muchas gracias don José por las observaciones y comentarios. Si, efectivamente algunas veces es complicado explicar algunos conceptos técnicos, pero vamos a tratar de hacer.



Esta presentación, esta lamina es parte de lo que teníamos preparado, y creo que esta no es de casualidad, me parece que coincide muy bien con él el aspecto que está mencionando doña Urania, vean que aquí lo que estamos manejando para el próximo año, que es un corto plazo, es una serie de aplicación de herramientas informáticas que ya podemos hacer, que ya podemos explotar porque tenemos la base, ya tenemos en la nube nuestros servicios, por lo tanto, hay una serie de herramienta que ya se proveen dentro de la nube, que ya nos pueden ayudar a mejorar lo que claramente establece doña Urania, a ver, por ejemplo, en el tema de los vendedores, ya utilizar formas de acceso, que no necesariamente son las convencionales, sino que podemos tranzar e inclusive resolver y atender consultas, no solo a vendedores, sino a clientes finales y beneficiarios, a través de elementos no convencionales, por ejemplo, Whatsapp, por ejemplo, Facebook; o incluso, como les mencionaba, con el componente de inteligencia artificial, que es un robot que usted le va indicando, de acuerdo a lo que usted va preguntando, qué está pasando y qué no está pasando, inclusive le puede ayudar en el caso de activaciones a cómo tiene que activarse un elemento en particular; entonces ese tipo de herramientas vienen a fortalecer este tipo de conceptos, y vean en este caso, por ejemplo, en este cuadro, que está aquí al final, en la esquina inferior derecha de la lámina, dice: "Generar soluciones en línea por procesos automatizados de atención BPM", es decir ya permitirle a los usuarios que no tengan que esperar a que sea atendido de una u otra forma, sino que fuera un proceso automatizado BPM que significa, lo que significa es una administración de procesos de negocio de una forma automática y con BPN, que es todo el enlace o toda la cadena de valor que se le asigna a un proceso para que pase de una inconformidad, que puede darse a una conformidad en un tiempo rápido, que no tenga que esperar intervención humana.

Entonces lo que queremos es precisamente ese tipo de componentes para hacerlo, ahora lograr esto con la gente que tenemos en TI no es posible, eso definitivamente tenemos que usar elementos de contratación por outsourcing o horas por demandas, o por productos concretos, para lograr contar con estas herramientas; porque imposible que lo hagamos con nuestra gente, que ya se está capacitando en ITIL y en COBIT, en herramientas que le permita manejar componentes de control y de servicio, porque el ITIL es el servicio, pero COBIT es control, entonces ya nosotros capacitados, que terminamos de certificarnos este año, ya logramos tener un equipo que esté capacitado para esto.

Ahora, el proceso, tenemos que cambiar el concepto que tiene de TI, nosotros no podemos hacer, como dije el inicio, no podemos ser un departamento operador, un departamento de generador, sino que tenemos que ser un departamento gestor, que cambie esas funciones a otras adicionales.

Y también en cuanto al tema de Ciberseguridad, ya estamos incorporando, también con el apoyo de Talento Humano de las plazas que están pendientes, los conceptos de administrador de proyectos, el concepto de Scrum Master y el concepto de Ciberseguridad, para que tengamos personal capacitado. Pero, ante esta situación, que sabemos que es difícil, o puede tener algún tipo de dificultad, su contratación, también ya tenemos dentro del presupuesto del año 2022, proyectos establecidos para fortalecer con apoyo externo temas de ciberseguridad y de científico de datos.

En cuanto al tema de clientes virtuales, doña Urania, ya tenemos un proyecto que está bien encaminado con una entidad externa, para que tengamos esa posibilidad de tener clientes virtuales, entonces ya por tener clientes virtuales con esa entidad superamos el problema también, que usted estaba mencionando hace unos segundos, y este proyecto lo vamos a manejar con una entidad pública, dado que nos permite en un plazo de tiempo muy corto lograr implementarlo dentro de la Junta

Se da por conocido.

Se retiran de la sesión los señores Ronald Ortiz y Luis Solís. Se incorporan a la sesión la señora Evelyn Blanco Montero, Gerente de Producción y Comercialización y la señora Karen Gómez Granados, Jefe a.i. del Departamento de Mercadeo.

ARTÍCULO 11. Análisis del tercer sorteo para los 3 productos de loterías electrónicas
La señora Evelyn Blanco realiza la siguiente presentación:

Antecedentes
Ventas JPS 2019-2021

Comparativo Ventas Efectivas 2020-2021 corte a noviembre			
Lotería	**2020**	**2021**	**% Variación**
Popular	57.159.594.400,00	68.969.627.600,00	20,66%
Nacional	36.074.795.000,00	47.651.845.400,00	32,09%
Instantánea	5.145.354.500,00	7.355.283.000,00	42,95%
Nuevos Tiempos	65.330.369.600,00	40.864.945.900,00	-37,45%
Lotto	8.982.824.000,00	12.792.123.000,00	42,41%
3 Monazos	4.156.225.800,00	5.424.810.300,00	30,52%
Total	**176.849.163.300,00**	**183.058.635.200,00**	**3,51%**

Resultados Ventas Nuevos Tiempos Promoción 80X

Total de venta por semana Nuevos Tiempos Promoción 80X			
Semana	**Tarde**	**Noche**	**Total**
1	358.613.000,00	450.274.100,00	808.887.100,00
2	376.716.600,00	466.801.200,00	843.517.800,00
3	357.412.000,00	440.907.700,00	798.319.700,00
4	338.317.300,00	422.375.000,00	760.692.300,00
5	326.400.700,00	418.655.100,00	745.055.800,00
6	372.265.700,00	476.895.100,00	849.160.800,00
Total	**2.129.725.300,00**	**2.675.908.200,00**	**4.805.633.500,00**

Propuesta

- Incorporar un tercer sorteo diario para 3 Monazos y Nuevos Tiempos
- Incorporar un tercer sorteo semanal para Lotto

Propuesta Incrementar Sorteos

- Crecer de dos a tres sorteos para los tres productos implica un crecimiento en la cantidad de sorteos de Lotería Electrónica de un 50% para cada producto.

Expectativa de Crecimiento en las Ventas

- IGT tiene una expectativa de crecimiento entre 12% a 15% en el promedio de venta semanal al pasar de dos sorteos a tres sorteos, es decir, aumentar el 50% de los sorteos implica que las ventas crecerán un 15%.

Promedio de Venta Semanal Lotería Electyrónica 2020 -2021 (datos a noviembre) y Proyección Ventas con un Tercer Sorteo para 2022 (estimando año completo)				
Producto	**2020**	**2021**	**Proyección 2022 sorteo extra (promedio semanal)**	**Proyección venta anualizada 2022**
Nuevos Tiempos	1.381.776.006,77	864.317.806,68	993.965.477,69	51.686.204.839,68
Lotto	189.992.047,38	270.560.977,16	311.145.123,73	16.179.546.434,01
3 Monazos	87.906.637,06	114.737.950,51	131.948.643,08	6.861.329.440,36
Total	**1.659.674.691,20**	**1.249.616.734,35**	**1.437.059.244,50**	**74.727.080.714,04**

Expectativa Económica Crecimiento en Ventas

Comparativo Proyección ventas anuales 2021 (dos sorteos) vs ventas anuales 2022 (tres sorteos)			
Producto	**Proyección Venta anualizada 2021**	**Proyección venta anualizada 2022**	**% Crecimiento**
Nuevos Tiempos	44.944.525.947,55	51.686.204.839,68	15,00%
Lotto	14.069.170.812,18	16.179.546.434,01	15,00%
3 Monazos	5.966.373.426,40	6.861.329.440,36	15,00%
Total	**64.980.070.186,13**	**74.727.080.714,04**	**15,00%**

Aspectos a analizar

- Nuevos Tiempos fue el segundo producto con mayor nivel de ventas en el 2020, el año afectado por la pandemia.
- En el 2020 Nuevos Tiempos presentó un crecimiento en las ventas de 92,45%, gracias al lanzamiento de la nueva modalidad " Reventados" y a la reducción de sorteos de Lotería Pre impresa por la pandemia y la crisis económica.
- En el 2021 Nuevos Tiempos es el único producto que presenta decrecimiento en las ventas y en un nivel muy impactante de-37,45%.

Aspectos a analizar

- Las bajas en las ventas se deben al alza que ha presentado el mercado ilegal, que logró replicar con éxito la modalidad "Reventados" incorporando mejores retribuciones en premios.
- Una propuesta de un 3er sorteo no cambia el panorama de ventaja competitiva que presentan las bancas ilegales en la actualidad.
- Es probable que el nivel de ventas de la JPS en Nuevos Tiempos aumente con el tercer sorteo, pero sería un hecho que el mercado ilegal será el mayor beneficiado al aumentar la cartera de sorteos en un 50%.
- Esta condición afectaría las ventas de los productos preimpresos, inclusive podría afectar los niveles de venta de Lotto, trasladando ventas de los productos más rentables al producto menos rentable y fortaleciendo el negocio ilegal.
- IGT si percibe beneficios con la propuesta, ya que su comisión es la misma sea cual sea el producto que vendan. Y no valoran la afectación en las loterías preimpresas que no operan.

Se incorpora a la sesión el señor Osvaldo Soto Salazar del Departamento de Mercadeo.

Tercer sorteo Lotto

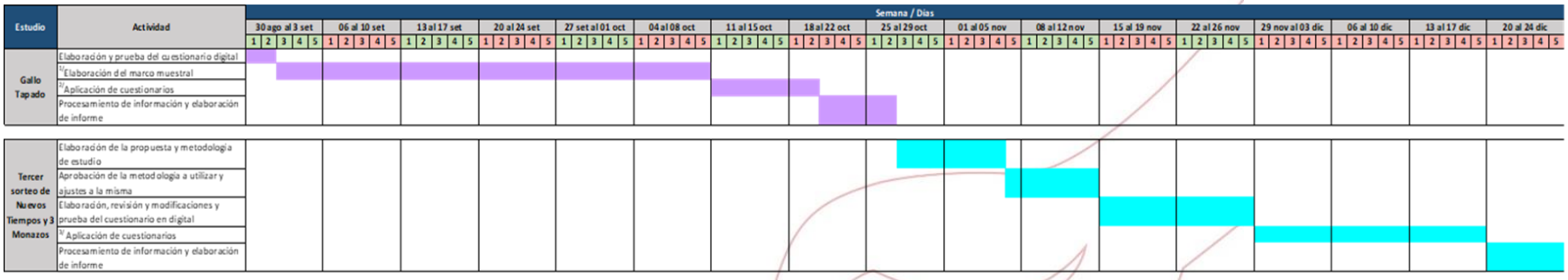
- Se analiza bien incorporar un tercer sorteo para este producto, ya que, tiene condiciones competitivas muy distintas:
  - Es el producto con mayor margen de rentabilidad, inclusive superior a las loterías preimpresas. Un crecimiento en este producto será favorable al crecimiento de las utilidades consolidadas de los productos.
  - Es un producto que tiene muy poca probabilidad de ser replicado por el mercado ilegal, por lo que, es un campo en donde se goza de ventaja competitiva, y posiblemente nula competencia ilegal en juegos de bolsa.

Nuevos Tiempos y 3 Monazos

- Al tener un riesgo de favorecer las ventas del mercado ilegal se analiza que no es conveniente establecer un tercer sorteo, más en el caso de Nuevos Tiempos que es un producto afectado en el presente año en los niveles de venta por el auge del negocio ilegal.
- Se recomienda para estos dos productos tomar la propuesta de promoción de activación de tiquetes y sorteos semanales de premios en efectivo, estas propuestas son prácticamente imposibles de seguir por el mercado ilegal, por lo que, representarían un punto de diferenciación de nuestro producto con el ilegal, dando posibilidad de atraer un sector del mercado y recuperar un porcentaje de las ventas.

Estudio de Mercado 3er Sorteo

- Mediante acuerdo JD-597 correspondiente al Capítulo V), artículo 6) de la sesión extraordinaria 51-2021, el cual fue atendido mediante oficios JPS-GG-GPC-MER-IDP-179-2021 y JPS-GG-GPC-MER-IDP-160-2021, se informó que el Departamento de Mercadeo está preparando un estudio de mercado para evaluar la anuencia de las personas a consumir un tercer sorteo de los productos de Lotería Electrónica, con el objetivo de tener respaldo técnico a futuras decisiones que se puedan ir tomando al respecto y se adjuntó el siguiente cronograma:



1/ Se debe recordar que el tamaño de la muestra dependerá del tamaño total de la población que se genere al extraer el dato indicado en la propuesta.
2/ Si los cuestionarios se aplican vía digital (enviando mensaje o correo electrónico) la aplicación es más rápida.
3/ El tiempo de aplicación de los cuestionarios dependerá de la metodología que se apruebe utilizar, del total de la muestra a encuestar y de la forma de aplicación de la herramienta

Estudio de Mercado 3er Sorteo

- Actualmente está en etapa de recopilación de información.
- Cuestionario digital que está recopilando respuestas hasta hoy 6 de diciembre.
- Se estima la entrega del informe final para el lunes 13 de diciembre.

A continuación, se detallan las preguntas que se incorporaron a dicho cuestionario, con respecto al juego Lotto:

- P: ¿Usted juega Lotto?
- R: Sí / No
- P: ¿Cuál es su posición como jugador actual de Lotto con respecto a la propuesta de incorporar un tercer sorteo de este juego al día? Usted diría que está….
- R: Nada de acuerdo / Ni de acuerdo ni en desacuerdo / Completamente de acuerdo
- P: ¿Estaría usted dispuesto a comprar Lotto en un tercer sorteo semanal?
- R: Sí / No
- P: ¿Cuál día es de su preferencia para la realización de un tercer sorteo semanal de Lotto?
- R: Lunes / Martes / Jueves / Viernes / Domingo
- P: ¿Por qué razón no está de acuerdo o no invertiría en un tercer sorteo de Lotto?
- R: Hay muchos sorteos / Mucho gasto / Le afecta su presupuesto en los otros sorteos (compraría menos lotería impresa) / Crea vicio

Lotto – Resultados preliminares

- ✓ Total de respuestas recibidas: 1.500
- ✓ Porcentaje de personas que juegan Lotto: **60,3%** (904 personas)
- ✓ Posición con respecto a la realización de un tercer sorteo:
  - Completamente de acuerdo: 44,8%
  - Ni de acuerdo ni en desacuerdo: 35,6%
  - Nada de acuerdo: 19,6%

Lotto – Resultados preliminares

- ✓ Disposición de compra (para un tercer sorteo):
  - **Sí:** 71,9%
  - No: 28,1
- ✓ Día de preferencia para un tercer sorteo de Lotto:
  LUNES 48,2% (313 personas)
- ✓ Razones por las que no invertiría en un tercer sorteo de Lotto:
  1. Hay muchos sorteos
  2. Mucho gasto
  3. Le afecta el presupuesto en otros sorteos

Propuesta de Acuerdo

Se da por conocido el oficio JPS-GG-XXX-2021 suscrito por la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General y JPS-GG-GPC-MER-IDP-229-2021 del 03 de diciembre de 2021, suscritos por las señoras Evelyn Blanco Montero, Gerente de Producción y Comercialización y Karen Gómez Granados, jefe A.I del Departamento de Mercadeo, y respecto a un tercer sorteo para los productos Nuevos Tiempos y 3 Monazos se aprueba inicialmente subsanar los niveles de venta con la propuesta de promoción de activación de tiquetes y sorteos semanales de premios en efectivo y de un vehículo mensual , para lo cual se queda a la espera de la presentación formal de la propuesta y del cronograma de implementación y en cuanto al tercer sorteo semanal del juego Lotto se queda a la espera de los resultados finales del estudio de mercado y del cronograma de implementación.

El señor Osvaldo Soto añade:
Talvez para agregar que, la promoción del 80_x que acaba de terminar la semana pasada, tuvo resultados positivos en ventas, pero es importante volver a probar esta promoción en una época talvez distinta, porque estas seis semanas de evento también estuvieron marcadas por el éxito que está teniendo el sorteo navideño, entonces es importante poder probar esta promoción también en otra época del año, en donde talvez el crecimiento en las ventas puede ser más importante; y un aspecto también que quería abonar ahí es, con respecto a los nuevos tiempos, que el mercado ilegal está muy agresivo actualmente, este año se ha visto reflejado en la baja de las ventas del producto, la realidad es que, tenemos mucha desventaja competitiva en el pago de premios del producto y es que ellos realmente, en el pago de premios ni siquiera están compitiendo con nosotros, porque nosotros estamos en el 70, esa competencia se ha vuelto muy fuerte entre ellos mismos, porque entre ellos mismos pagan 80, 85, 90, 95 y hasta más, entonces por eso es que no es conveniente un tercer sorteo, en donde los que están compitiendo fuerte son ellos mismos y nosotros tenemos esa gran desventaja competitiva del pago de premios, porque, pues nosotros tenemos que generar utilidades, verdad, para las instituciones de bien social, entonces es la realidad, este es el panorama que tenemos actualmente con las loterías ilegales, han acaparado una gran parte del mercado, inclusive en estudios que nos presentó IGT, ellos han presentado de que ya el mercado ilegal estaba vendiendo más que los productos de nosotros, y pues es algo que tenemos que tomar en cuenta y es mejor no darles un escenario más amplio en donde tienen ventaja con respecto a nosotros, verdad, que eso es lo que sería un tercer sorteo, meternos en un campo en donde ellos nos están ganando.

La señora Presidenta comenta:
Gracias Osvaldo, sí, ahí el tema, un sorteo más de la Junta, un sorteo menos, a ellos yo no creo que les afecte esa parte del sorteo. Lo otro que decías, me parece que tiene sentido, pero según los datos que hizo Total Research, creo que tienen de 12 a 14 sorteos diarios, o sea, los de la Junta son solo dos de esos 12 o 14, entonces pueda ser que les beneficie, como puede ser que no, pero igual ya tienen una cantidad exagerada de sorteos que no son los de la Junta, y que, por eso, pues se benefician también mucho más de lo que nosotros nos estamos beneficiando, pues porque solo tenemos dos versus 12 o 14 sorteos diarios, y eso es un aspecto que también es importante considerar.

La señora Maritza Bustamante manifiesta:
Es que no sé si en ese momento se me fue el Internet, no escuché el porcentaje, digamos que podría ser ese tercer sorteo recomendado por IGT; y lo otro fue, para cuándo, si la propuesta es que se acoja, se haría; y tres, porque con la intervención de don Osvaldo me pareció entender de qué no era recomendado a pesar de que hay un 75%, de acuerdo a la encuesta que hicieron, o a lo que dijiste que estaría de acuerdo, y tomando en cuenta lo que dice doña Esmeralda, de que de por sí ellos tienen 5 juegos durante el día, bueno cualquier número que sea más que la Junta, ellos siempre van por encima de lo que haga la Junta, pero talvez yo me puse a pensar, lo que comentaba el otro día también don Arturo, pero talvez es porque nosotros nos quedamos atrás con el pago de solo 70 y no le entramos a ser competitivos con ese nivel, pero bueno yo sé que jamás vamos a hacerlo porque es mucho dinero, incluso ya sabemos que hasta lavado, pero entonces me genera duda, ustedes recomiendan, no a la propuesta de IGT o falta más estudios para llegar a ese punto.

La señora Evelyn Blanco explica:
Talvez para irle contestando en orden, si efectivamente nosotros aquí traíamos los escenarios, o sea, los análisis de los tres productos, Nuevos Tiempos, Lotto y Tres Monazos, enfocándonos en lotto, que fue lo que específicamente nos pidieron para hoy. En Lotto nosotros sí recomendamos el tercer sorteo según el estudio que hicimos con los datos preliminares, ese tercer sorteo se recomendaría que sea el día lunes, según las proyecciones que nos compartió el consorcio, el crecimiento en ventas anda alrededor entre un 12% y un 15%; los números que nosotros trajimos fue yéndonos al escenario más óptimo, verdad, que sea alcanzar ese 15% de crecimiento.

Ahora, con respecto a lo que usted dice que, nosotros no recomendamos, no es que no recomendamos, es que en este momento nos parece que, por lo menos en Nuevos Tiempos y en Tres Monazos, la recomendación sería continuar con el esquema de la recomendación del Consorcio de las activaciones, veamos que, como decía ahora Osvaldo, nosotros ya estamos probando las primeras promociones, nos fue bien, sí, nos fue bien; como también indica Osvaldo, puede ser que en otro momento, que no tengamos también lo del gordo navideño, puede ser que obtuviésemos muchos mejores resultados, verdad, pero nos parece que ahorita la promoción que ya está diseñada y que lo que nos falta es, y bueno, hoy también lo veíamos en el Comité de Ventas, es afinar ciertos detalles, quien va a comprar los artículos, quién va

a comprar los carros, son recursos públicos, dejamos que ellos compren y nosotros revisamos el proceso, hay que estimar los tiempos de implementación, si hay que hacer desarrollos del lado nuestro, o sea, estamos afinando el lápiz para que esa segunda promoción, doña Maritza, logremos sacarla a principios del otro año, verdad; como dice Osvaldo, esta promoción que acaba de finalizar, que es el de 80 veces, la podamos volver a replicar, que fueron parte de las recomendaciones que el Consorcio; el consorcio dijo, ok, vamos a lanzar esta primera, ha funcionado en Jamaica, hay que ver si en Costa Rica funciona; ahora estas promociones usted las hace por un tiempo definido, la saca del mercado, saca otra, la vuelve, y termina esa, y vuelve a implementar otro, entonces nos parece que esa dinámica para Nuevos Tiempos aplica mejor, ¿por qué? porque para ellos es más difícil copiarnos a nosotros en promociones, o sea, los ilegales no nos pueden copiar en promociones con premios en especie, por decirle carros, o los premios que, pues ya hemos revisado con el Consorcio.

Ahora, lo de establecer montos diferenciados, eso es, digamos lo que usted ahora apunta en una recomendación también de don Arturo, eso por ejemplo, fue lo que se hizo ahora, en lugar de pagar 70 veces, nosotros teníamos 70, 80 o las 200 veces, verdad, que eso lo iba a definir el azar, dependiendo de la bolita que saliera, pero entonces, doña Maritza, para resumirle es, lo del Lotto sí recomendamos, lo de Nuevos Tiempos y Tres Monazos lo que recomendamos es continuar con las promociones, esperar ya el resultado que nosotros traemos, si Dios lo permite el próximo lunes, que ya es el informe final, porque ahorita traíamos solo los adelantos de Lotto; pero si establecer con IGT este calendario, cronograma de promociones y eventualmente, pues analizar, ya también, ojala cuando esté aprobado el proyecto de ley en contra de los ilegales, pues ahí sí sería genial salir ya con otra estrategia, un tercer sorteo donde, pues ya podemos hacerle frente al combate de los ilegales, pero ya con todas las herramientas por el lado de la Junta, verdad, pero ese sería el resumen de las consultas suyas no sé si omití algo doña Maritza.

La señora Urania Chaves expresa:
Vieras que a mí me deja muy contenta el hecho de que se pueda iniciar con el tercer sorteo de Lotto, porque iríamos avanzando, pero no quedó tan, bueno todavía faltan los resultados, no quedó tan satisfecha con la propuesta anticipada de no generar un tercer sorteo para Tres Monazos y para Nuevos Tiempos, porque yo pienso que lo que no se exhibe, o lo que no se ofrece, no se vende; y bien lo decía doña Esmeralda ahora, ellos tienen 14 sorteos todos los días y nosotros posicionar un sorteo más, eso más bien a mí me gustaría ver una proyección pensando que sea un 5% de lo que se vaya a incrementar, son colones que se traducen en apoyo a la gestión de las organizaciones sociales, me gustaría ver esa proyección para Nuevos Tiempos y para Tres Monazos.

Lo otro es una sugerencia, y veo que formularon ahí una pregunta en la consulta que hicieron de razones por las que no invertiría, yo esa pregunta la hubiera formulado más bien positivo, razones por las que invertiría en un tercer sorteo de Lotto, de Nuevos Tiempos o de Tres Monazos, porque si nos vamos en negativos, es como diciéndole, contesté que no para tener un argumento de que no sirve; es mejor dejar una pregunta abierta y que la gente conteste y

luego se tabula de forma tal que se logra tener razones y ahí vamos a darnos cuenta si la gente dijo, claro, es una oportunidad buena para ayudar a la Junta, o que diga no, no me conviene; pero si consideró esa observación, espero que la consideren de formular las preguntas en positivo, porque si la formulamos en negativo estamos dejando en el imaginario de las personas como que es algo que no sirve y entonces como no sirve, porque va en negativo, mejor me voy a comprar a la acera del frente, verdad, siento que deberíamos de apostar, siendo más agresivos; no podemos decir, no, es que un tercer sorteo no nos va a funcionar y quedarnos con los brazos cruzados mientras los ilegales nos van robando mercado, se van posicionando y nos van robando mercado. Yo creo que tenemos que salirnos de la caja acá, buscar cómo ser agresivos, cómo aprovechar esa oportunidad de tener un tercer sorteo y a mí me gustaría, antes de tomar una decisión, tener esas proyecciones, como bien las trajeron de Tres Monazos, si es un 10% el incremento, un 15%, un 5%, o el porcentaje que sea, es un colon más o un porcentaje más en colones, que se traducen en colones que vamos a percibir para las organizaciones sociales. Y que podría ser un piloto, podría ser un plan piloto de tercer sorteo a 6 meses o a 3 meses o un tiempo determinado, pensando en que no sea algo por siempre, sino un piloto que nos permita evaluar y ver verdaderamente el estado real, si la gente lo compra, cómo nos va, todo esto.

El señor Osvaldo Soto se refiere:
Talvez para contestarle un poquito sus observaciones, con respecto al cuestionario, digamos las preguntas que nosotros presentamos aquí es un formulario que se hace, bueno, por medio de un formulario de Google, y las personas que contestaron esa pregunta que va en sentido negativo, por qué es que no lo comprarían, son las personas que desde el principio dijeron que no estaban dispuestas a comprar el producto del tercer sorteo, entonces automáticamente la encuesta a ellos se les acaba ahí y les brincaba a esa última pregunta para que nos dejaran esa inquietud que nosotros nos interesa, es ellos mismos nos están diciendo, no me interesa comprar un tercer sorteo, entonces yo ahora les pregunto, quiero saber por qué es que no lo quiere comprar, pero es porque ya ellos me dijeron que no lo quieren, las personas que sí dijeron que quieren comprar el Lotto ni siquiera contestaban esa última pregunta porque era un filtro para las personas que contestaba negativo desde el inicio.

La señora Urania Chaves indica:
Debería de estar abierta, porque está condicionada la respuesta, está condicionada con opciones que usted le da.

La señora Karen Gomez explica:
Ahí se visualizan las opciones que tuvieron una mayor respuesta, verdad, pero había otras posibles respuestas, verdad, como indica doña Urania, sí fue una pregunta cerrada, no fue abierta, pero esto es por temas de tabulación, porque son 1500 encuestas y entonces en una pregunta abierta, la gente puede poner cualquier cosa, entonces la tabulación es más complicada.

La señora Evelyn Blanco añade:
Y también por el compromiso de presentar el estudio antes de que finalizara el año, ese fue otro de los compromisos que adquirimos con los señores Directores, por eso fue que se diseñó el instrumento de esa forma; y talvez para ampliar un poquito Osva, talvez explicarle a doña Urania que dentro de los análisis que trajimos están las proyecciones, no solamente de Lotto y de Tres Monazos, sino las de Nuevos Tiempos, doña Urania, que todas radican en un crecimiento del 15%, entonces estaríamos ampliando los sorteos en un 50%, pero la retribución en recursos sería de un 15%, esos fueron los escenarios que también vienen ya dentro de la presentación.

La señora Urania Chaves manifiesta:
Ah bueno, entonces ese incremento, es un incremento, no estamos a la caída, digamos, no estamos a la baja, es una razón más por la cual podríamos o deberíamos de ofrecer ese tercer sorteo en todas las Loterías electrónicas.

El señor Osvaldo Soto añade:
Si me permite, digamos, darle el punto de vista que tenemos nosotros, meter un tercer sorteo implica aumentar la cantidad de sorteos en un 50%, entonces el Consorcio proyecta que vamos a poder crecer un 15%, con ese tercer sorteo, entonces, si vamos a tener un crecimiento en las ventas de un 15%, lo que pasa es que ese 15% que nosotros estamos creciendo, el mercado ilegal posiblemente va a crecer mucho más que nosotros por ese 15%, porque ese tercer sorteo no hace ninguna diferencia con la situación que tenemos actualmente en la que nos están ganando porque es el mismo producto, ellos rapidito se adaptan y empiezan a comercializar ese otro sorteo y muy probablemente ese 15% que crezca Nuevos Tiempos, más lo que crezcan los ilegales, va a afectar las ventas de los productos pre impresos, entonces qué va a pasar, que nosotros vamos a cambiar ese 15% de Nuevos Tiempos por una reducción en las ventas, posiblemente en los demás productos, inclusive podría afectar el producto Lotto, eso es algo que es muy posible que pase, que un crecimiento de las ventas de Nuevos Tiempos afecta Lotto, porque eso lo vimos el año anterior, Lotto tuvo todos los sorteos el año anterior, igual que Nuevos Tiempos, Nuevos Tiempos creció y Lotto decreció, porque la promoción que tuvimos de reventados fue muy positiva el año anterior en Nuevos Tiempos y eso afectó también las ventas de Lotto. Entonces, un aumento en las ventas de Nuevos Tiempos, en nuestras ventas más lo que crezcan los ilegales, es casi un hecho que va a afectar a Lotto, Lotería Nacional, Lotería Popular y posiblemente también la lotería instantánea, entonces vamos a cambiar 15% ventas del producto que es menos rentable, que es el que tiene el payout más alto, sacrificando posiblemente ventas de los productos que nos generan más utilidades en la institución; entonces vendría en perjuicio de las utilidades de la institución.

La señora Urania Chaves sugiere:
Yo lo haría como un plan piloto, 3 meses para probarlo, así como salen las promociones tantas semanas.

La señora Presidenta indica:
Sería interesante también el análisis de, si bien es cierto el payout es mayor del Lotto porque es un 50 y algo por ciento versus un 70%, también tener el dato de cuánto se genera de utilidades de uno con respecto al otro, porque obviamente los Nuevos Tiempos se venden, digamos, en mayor cantidad, o no sé mayor monto que lo que se vende Lotto, entonces sería interesante también tener como la perspectiva, verdad, la venta, el pago de premios y la utilidad que se puede generar, como para tener más claridad en esa parte de la rentabilidad.

El señor Osvaldo Soto comenta:
Yo creo que nosotros no necesariamente tenemos que cerrarnos a nunca hacer el tercer sorteo, pero la propuesta de nosotros es, empecemos con el de Lotto para también medir cómo podría afectar el nivel de ventas de Lotto en el producto, y también si ese tercer sorteo de Lotto podría venir a afectar nuestros otros productos pre impresos, eso ya es una prueba de mercado en sí, y con Nuevos Tiempos y Tres Monazos, empecemos primero probando estas otras promociones que no hemos realizado todavía, que es la de hacer sorteos semanales de premios en efectivo, en una cultura de promociones que ya tenemos realmente acostumbrados a nuestros consumidores; porque los consumidores ya están acostumbrados a esa cultura de que les hacemos promociones normalmente en las pre impresas, entonces esa cultura que ya tenemos de promociones en las pre impresas tratar de trasladarla a los Nuevos Tiempos y ver si eso logra impactar las ventas sin tener que sacar un tercer sorteo, y ya después de tener ese análisis de esa promoción y el tercer sorteo de Lotto, entonces podemos empezar a hablar de un tercer sorteo en los otros productos, pero la propuesta es primero, tirémosle el tercer sorteo a Lotto y probemos esta otra promoción de Nuevos Tiempos, y ya después entonces podemos, subsanando primero las ventas de Nuevos Tiempos en el tercer sorteo, mandémonos el tercer sorteo.

El señor Jose Mauricio Alcázar indica:
Lo que pasa es que ahora es un discurso distinto, doña Esmeralda, perdón, es que yo entiendo y me queda claro lo que nos transmite don Osvaldo, pero yo no lo comparto, el justificar no hacer un sorteo pensando en que se le va a incrementar la venta a los ilegales, diay estamos preocupados por lo que va a vender la institución o por lo que van a vender los otros; caso contrario sería como que un anti análisis, sería como decir, bueno, entonces no hagamos sorteos y así afecta más a los ilegales, no tendría sentido tampoco.

El otro tema, al utilizar tanto la palabra “posiblemente”, yo le creo y puede que comparta ese sentimiento, pero tenemos que tomar decisiones basados en evidencias, tiene que haber datos, pronósticos, una serie de elementos numéricos que nos diga, sí la probabilidad de que esto y esto suceda es por tal punto, la probabilidad de ganar o de perder es de tanto por ciento, eso se puede calcular, hay simulaciones y desarrollos que se hacen y sino, di como decía doña Urania, pues prueba y error, verdad, en el cual, diay, muchas veces uno da un paso para adelante, luego da dos para atrás, pero sigue adelante haciendo cosas. Yo creo que aquí lo que no es permitido es dejar de hacer, verdad, caer en inacción.

La señora Presidenta acota:
Totalmente de acuerdo con el punto, yo pienso que opciones tenemos y bueno, podemos esperar el lunes, que traen ya el análisis completo, pero creo que una cosa no deja de satisfacer la otra, por ejemplo, esas promociones que van a hacer ellos con activaciones y demás, y teniendo un tercer sorteo, creo que sería doble posibilidad de crecimiento, verdad, no es simplemente una ahora y otra después, porque el tercer sorteo normalmente, bueno, cuando pusimos el segundo sorteo, ahí está todavía, e ir a un tercer sorteo, posiblemente llegue a quedarse, pero también la Junta puede decidir en algún momento, di si no funciona, quitarlo; pero sí me parece que el tercer sorteo combinado con la promoción esa de las activaciones, creo que va a ser el boom para que la gente compre, y compre, y compre más y venga a los puestos a hacer las activaciones, creo que va a ser una combinación bastante interesante, sumado a un tercer sorteo de lunes o martes, no me acuerdo cuando era que se estaba planteando, para el Lotto. Yo creo que bueno, incluso son diferentes mercados, hay gente que solo compra Lotto y no comprar los otros dos, y viceversa, entonces puede tener un impacto, sí, pero puedo hacer que con ese tercer sorteo que va a tener Lotto el impacto no sea tan drástico, entonces pienso que son aspectos todos que se pueden analizar.

El señor Osvaldo Soto añade:
Sí, talvez para hacer el último aporte. Que eso es un dato que sí, ya existe, verdad, los últimos años de ventas han demostrado que cuando las loterías pre impresas han tenido años y crecimiento muy exitoso, Nuevos Tiempos ha tenido una caída y cuando Nuevos Tiempos ha tenido un incremento en las ventas, como el año anterior, las ventas de las pre impresas estuvieron afectadas; entonces eso es algo que, eso es lo que nosotros queremos como transmitir, verdad, que un posible crecimiento en Nuevos Tiempos puede generar un decrecimiento en otros productos, y entonces ahí es donde sí importa si el mercado ilegal crece, porque el mercado ilegal, aunque nosotros crezcamos en Nuevos Tiempos puede afectar las ventas de los demás productos y ahí es donde puede afectar las utilidades.

La señora Presidenta indica:
Y ahí es donde está la ciencia en mantener los productos, todos los productos hay que estarlos remozando continuamente; creo que esas nuevas opciones que vienen para, bueno, el cambio de precio de la Lotería Nacional y otros aspectos que ya se han planteado y bueno, no quita que puede haber otras, mantener siempre el interés de nuestros productos, talvez no van a entrar todos al mismo tiempo porque no tendría sentido, pero si mantener remozados nuestros productos, pre impresa y los demás; especialmente las pre impresas que son las que mayor ingreso nos proporciona, pero no dejar de promover uno para no afectar el otro, sino que ver en qué medida vamos promocionando nuestros productos, de manera de que siempre son atractivos para el mercado que los compra, porque también hemos visto, y nos lo han dicho los vendedores que venden Nuevos Tiempos y, bueno, electrónicas, y que venden lotería, que no necesariamente la gente que compra lotería compran electrónica y viceversa; hay gente que compra todos los productos, hay gente que no, verdad, entonces no pienso yo que todas las veces que hacemos una promoción de un lado, se tiene que caer el producto del otro lado, porque en realidad la gente que le gusta comprar Chances y lotería lo va a seguir comprando,

independientemente de que hagamos, es más, hay gente que no ha comprado los productos ahora que están en una nueva promoción, nunca ha comprado los electrónicos, verdad, no es como que se cayeran las loterías por estar en los electrónicos, ni viceversa, porque son mercados diferentes y esa es la idea, que cada uno tenga su segmento de mercado, porque si no, si fuera todo lo mismo, di todos los productos se nos estarían cayendo y no creceríamos verdad, y creo que esa es la idea, que tengamos productos para los diferentes gustos de la gente. Pero bueno, creo que está bastante discutido el tema, vamos a esperar el resultado que van a traer la próxima semana, porque ya si nos pasamos como media hora de este tema y talvez ya cuando tengamos todos los análisis completos, entonces ya, ver cuáles son las acciones a seguir.

Se da por conocido.

Se retira de la sesión, el señor Osvaldo Soto.

ARTÍCULO 12. Acciones para combatir especulación y condicionamiento
La señora Evelyn Blanco realiza la siguiente presentación:

Condicionamiento / Especulación

- JPS en línea con Gordo Navideño: Campaña para incentivar la compra por el sitio.

Condicionamiento / Especulación

- Acciones y coordinación con Fuerza Pública para evitar que los vendedores especulen, condicionen o mal trato a usuarios (si perciben alguna de estas conductas o reciben alguna denuncia al respecto deben solicitar la cédula, datos de la persona, número de serie y emisión y enviarlo al correo tramitedenuncias@jps.go.cr. A nivel operacional impedir que se materialice la acción, para que el ciudadano sienta el respaldo al momento de realizar compras.
- Sorteo Consolación 1: iniciar antes la venta del 13 al 09 diciembre.
- Que la JD establezca la política para que los vendedores que presenten devolución para el Gordo Navideño superior a un 5%, no tendrán acceso al excedente 2022, se comunicará mediante infograma.

Condicionamiento / Especulación

- Publicitar los socios comerciales que venden a precio.
- Giras con la mascota Loterito incentivando a comprar a precio en los centros comerciales donde hay puesto de lotería y donde no hay puesto solicitar permiso para vender a través de la ASEJUPS o de algún vendedor. (pago de horas extra a funcionarios, se analiza que sea a partir del jueves 09 de diciembre)

Cine	Ubicación / Fecha Recomendada				
Nova Cinemas	Plaza Real Alajuela	Curridabat	Avenida Escazú		
	Sábado y Domingo	Sábado y Domingo	Sábado y Domingo		
Cinemark	Multiplaza Escazú	Multiplaza Curridabat	Oxigeno		
	Lunes a Domingo	Lunes a Domingo	Lunes a Domingo		
Cinepolis	Multicentro Desamparados	Terra Mall	Paseo Metropoli	Lincon Plaza	Paseo Metropoli
	Lunes a Domingo	Lunes a Domingo	Lunes a Domingo	Lunes a Domingo	Lunes a Domingo
Para todas las ubicaciones se recomienda ir en las tardes, despues de las 4:00 p.m.					

Detalle de colocación y canal digital

COLOCACIÓN A NIVEL NACIONAL - SORTEO 4676	
Colocación Oficinas Centrales	168,122.51
Colocación Cooperativas	79,552.50
Colocación Agencias BCR	77,350.00
Total Colocación	325,025.01
% Colocación Efectiva	81.26%

COLOCACIÓN CANAL DISTRIBUCIÓN - SORTEO 4676	
Enteros Subidos	25,200.00
Enteros Efectivamente Vendidos	19,874.98

Detalle de remate y canal digital

Disponible Bóveda al 06-12-2021	42,599.50
Canal Distribución	34,800.00
Cooperativas	1,550.00
Cuotas Ofinas Centrales	4,521.00
Cuotas Agencias	1,627.50
Disponible para Remate	101.00

14,800 enteros no están impresos

Política o disposición

- Para los vendedores que devuelvan un 5% o mas, no se les entregará excedente para el sorteo del Gordo Navideño 2022.

El señor Felipe Díaz indica:
Talvez una recomendación, está muy excelente todo lo expuesto del que, que devuelva más del 5%, no solo de la navideña, sino de los sorteos, bueno, que son el gordito de medio año, navideña y los de consolación, porque si le decimos la navideña, ellos van a decir: ah no, di vamos a ver cómo está el año entrante, pero si le apretamos la faja y vemos que es un castigo, bueno un castigo no, sino una, bueno, llamémoslo así entre comillas, "castigo" por no cumplir las disposiciones del reglamento de la Junta de vender a sobreprecio o de condicionar, entonces yo siento que debería ser un poquito más severos, no ser tan blando en ese sentido, porque a muchos vendedores, como dicen, les resbala esa situación, aunque solo le quiten el excedente de la navideña, y por lo demás está excelente, y la verdad es que yo soy el primer sorprendido por este caso que se dio con la navideña, tenemos ciertas dudas, en cuanto a saber dónde está la lotería, verdad, porque sentimos que esta acaparada en algunos lugares, pero por lo demás la venta está muy buena.

La señora Evelyn Blanco señala:
Más bien don Felipe, si fuera posible esa recomendación, yo diría, verdad, si los señores directores lo tienen a bien, porque si nosotros adelantamos la venta de Consolación 1 y por ende se va adelantar la de Consolación 2, más bien que esta disposición, no nos esperamos hasta el 2022, sino si va a picar bien, igual la de consolación, que los límites desde este año, incluso, porque si adelantamos también se va a vender bastante rápido.

El señor Felipe Díaz indica:
De acuerdo, sí.

La señora Presidenta consulta:
O sea, lo que Felipe propone sería eso de la devolución, también para los de consolación, es que yo entendí que era para el gordito de medio año y demás.

La señora Evelyn Blanco:
Sí, consolación, don Felipe, plantea que se haga para el gordito navideño y los de consolación, pero yo estaba proponiendo, digamos, para el gordo del otro año, pero digamos si los señores directores estuvieron de acuerdo, viendo los resultados que estamos teniendo y que más bien vamos a tener que adelantar consolación, pareciera que también, y por lo que hemos visto, se vaya a colocar también el de consolación de una vez, establecerles que el que devuelvan el gordo no le damos excedente en consolación 1 y consolidación 2 de este año, para que valoren, si especulan o no, es que doña Esmeralda, el tema es que, hemos hecho grandes esfuerzos como institución, y como dice Don Felipe, si la tienen acaparada, cuando nosotros saquemos esto vean a ver como la sueltan, o la venden a precio porque entonces van a tener que tener cuidado porque entonces no van a tener beneficios de esta lotería, ni el otro año, por eso es que queremos sacarlo esta semana.

La señora Presidenta acota:
Van a tener consecuencias.

La señora Evelyn Blanco afirma:
Exactamente, entonces, si la tienen acaparada y la van a especular, más cara, ok, valórenlo porque entonces se quedan sin excederte este año en los dos sorteos de consolación y el próximo año no tienen excedente, y no solamente cómo decíamos nosotros, en el navideño, de una vez tomemos acciones para sorteos importantes como gordito, navideño y de consolación, como lo plantea don Felipe, a mí me parece muy interesante, más bien.

La señora Presidenta indica:
Sí, nada más que talvez, si la redacción como en positivo para que no suene, así como que estamos peleando con ellos, sino que se diga que, los vendedores que devuelvan menos del 5% son los que son candidatos para tener excedente, verdad, me parece que no al revés, verdad, entonces que se entienda que los que no devuelven van a ser los que tienen excedente.

El señor Felipe Díaz acota:
Dando una explicación de, ante buena venta, y ante la, no tenemos productos nosotros, del que devuelva menos del 5% tendrá oportunidad para el excedente de las extraordinarias para el 2021 y 2022.

El señor Gerardo Villalobos comenta:
Sinceramente me parece un excelente trabajo que se está realizando doña Evelyn, por lo tanto, felicitaciones a usted y a su equipo, desde luego que me parece muy bien esa última propuesta que usted acaba de hablar y de la cual estamos, me parece de acuerdo. Otro asunto que quería conversar es que yo estuve el sábado y ayer domingo en oxígeno, me queda muy cerca, 100 metros, y realmente he visto el comportamiento de la gran cantidad de gente que llega sábado; estuve ahí con mi hija y la familia y no podía ni caminar, y ayer que fui un rato en la noche, era tremendamente la gran cantidad de gente que está asistiendo a Oxígeno en las noches, así es que no sé si será importante tomar en cuenta ese punto para poder talvez vender algo de lotería.

Y con el punto anterior, yo también me iba a tomar un momento para hacer la observación de porque no buscábamos a clientes que no compran lotería, siempre hacemos números sobre compradores de lotería, condiciones, porque esto y, por qué también no buscamos a la gente que no compra lotería, cómo llegarle a esa gente y de qué manera poderlo atraer a la Junta de Protección Social.

La señora Evelyn Blanco se refiere:
Sí señor, más bien doña Esmeralda, iba a hacer una aclaración y que dicha que don Gerardo lo indicó, si más bien, si los señores Directores, pues están de acuerdo con la propuesta que traemos, más bien sería nosotros activaríamos estas giras con el personaje y, bueno, y con todo esto que queremos movilizar a partir del jueves de esta semana, ¿Por qué? porque lo

fuerte, como bien lo indica don Gerardo, bueno diay, yo creo que en los malles no hay pandemia, verdad, porque están llenos, entonces es precisamente, y por eso son los cambios de horario y las coordinaciones de horas extras qué vamos a gestionar nosotros a lo administrativo, porque eso es precisamente, eso que apunta don Gerardo, viernes, sábado y domingo es una locura en los malles, verdad, y son los momentos en los que tenemos que aprovechar para que precisamente, también se haga conciencia, porque ahorita va sonar raro, pero ahorita la estrategia no es venderla, más bien es que no paguen el sobreprecio y la compren ahí porque se está vendiendo a precio oficial, verdad, entonces es como un 2 por 1, verdad, que la pueda encontrar, pero que ahí se las garantizamos a precio oficial y nosotros a nivel de redes informar que si es víctima de especulación o condicionamiento, busque por lo menos en estos puntos, verdad, y el canal JPS en línea, pero eso que apunta don Gerardo es cierto, y no lo aclare, nosotros estaríamos arrancando, Dios mediante, con esto a partir del jueves 9 y nos extenderíamos, bueno, aquí yo hubiera dicho que hasta el 18, pero es hasta donde nos alcance la lotería, literalmente.

La señora Karen Gomez agrega:
Y también jefa, perdón, incentivaríamos en redes, que busque la mascotita, que se tome fotos porque también sabemos que loterito es muy querido, verdad, entonces que vayan vean la mascotita y que compren a precio oficial en ese lugar.

La señora Evelyn Blanco agrega:
Y recordarles lo de las activaciones y las promociones que tenemos, porque hay que indicar que la persona incluso puede activar, digamos, porque el sorteo se va hacer hasta después, entonces que también la gente participe de las promociones, verdad, eso es parte de lo que también Mercadeo está promocionando o va a promocionar en esos espacios.

La señora Presidenta somete a la recomendación.

ACUERDO JD-851
La Junta Directiva acuerda establecer como política que, los vendedores que devuelvan menos del 5% del sorteo de Lotería Nacional N° 4676, del 19 de diciembre de 2021, son a los que, únicamente, se les considerará en la distribución de excedentes de los sorteos de consolación 1 y 2 del año 2021, Gordito de Medio Año y Sorteo de Lotería Navideña 2022 y en adelante. Sujeto a revisión anual. **ACUERDO FIRME**

Plazo de cumplimiento: Inmediato

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

ARTÍCULO 13. Proyecto ANTIVIRUS 2 estatus del acuerdo JD-292 del acta 28-2021 del 13 de mayo de 2021

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

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

La señora Presidenta finaliza la sesión al ser las veintiuna horas con dieciocho minutos.

Laura Moraga Vargas
Secretaría de Actas