



ACTA ORDINARIA 41-2024. Acta número cuarenta 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 dieciocho horas con trece minutos del día cinco de agosto del dos mil veinticuatro, presidida por la señora Esmeralda Britton González, Presidenta de la Junta Directiva y con la participación de los siguientes miembros, Luis Andrés Vargas Garro, Vicepresidente, Mónica Gutiérrez Ortiz, Secretaria, Wilfrido Castilla Salas, Ricardo Solano Ávila, Mariela Vargas Zúñiga, José Mauricio Alcázar Román, Carlos Bermúdez Montero y Andrea Abarca Campos.

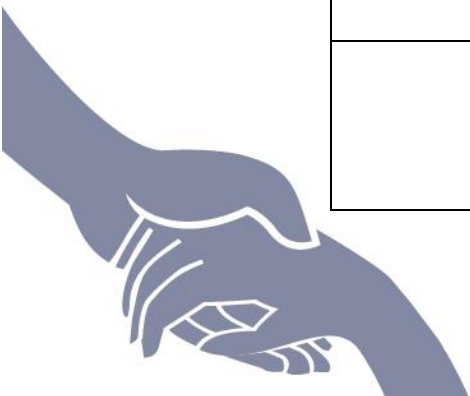
Participan de manera virtual mediante la plataforma tecnológica TEAMS los funcionarios: La señora María Gabriela Díaz Díaz, Gerente General, el señor Luis Diego Quesada Varela, en condición de Asesor de Presidencia, la señora Ana Marcela Sánchez Quesada, Asesora Jurídica y la señora Amanda Barquero Lizano de la Secretaría de Actas.

CAPÍTULO I. APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

Artículo 1. Lectura y aprobación del orden del día.

La señora María Gabriela Díaz Díaz procede a leer el orden del día:

SECCION	TEMA
INICIO	
CAPÍTULO I	APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA
CAPÍTULO II	FRASE DE REFLEXIÓN
CAPÍTULO III	APROBACIÓN DE ACTA ORDINARIA 37-2024, ACTA DE CONSULTA FORMAL 35-2024, ACTA DE CONSULTA FORMAL 36-2024 Y ACTA DE CONSULTA FORMAL 37-2024.
CAPÍTULO IV	INFORME DE LA SEÑORA PRESIDENTA Y DIRECTORES (AS)
CAPÍTULO V	TEMAS EMERGENTES
	INFORME ASESORIA JURIDICA 018-2024 / INFORME ASESORIA JURIDICA 019-2024
	Oficio JPS-AJ-476-2024. Expediente 2024-226-RIM
	Oficio JPS-AJ-540-2024. Beca CIBELAE
	Oficio JPS-AI-0770-2024. Comunicación de resultados del tercer servicio de Auditoría, relacionado con la atención de la Denuncia N° 01-2023.





	Oficio JPS-GG-1132-2024. Estados Financieros junio 2024.
	Oficio JPS-GG-1136-2024. Informe de Saldos en Cuentas Corrientes y Caja Única junio 2024.

La señora Presidenta indica:

¿Alguna observación a la agenda del día de hoy? Como ven tenemos una agenda bastante cargada para el día de hoy, incluso en temas de Presidencia son varios los temas que vamos a abordar y que creo que en Gerencia General no sé si doña Gaby tiene algunos temas, entonces vamos a proceder con la aprobación del orden del día si no hay observaciones.

La señora Presidenta somete a votación el orden del día.

ACUERDO JD-347

La Junta Directiva acuerda aprobar el orden del día de la sesión ordinaria 41-2024. **ACUERDO UNÁNIME Y EN FIRME**

Ejecútese

CAPÍTULO II. FRASE DE REFLEXIÓN

Artículo 2. Frase para reflexión

La señora Presidenta presenta la siguiente frase de reflexión:



Un avión de pasajeros AIRBUS A380 vuela sobre el Atlántico, en dirección a su destino.

Es un vuelo, muy tranquilo y estable a 800 km/h y a 30.000 pies, cuando de pronto se ve interrumpido por la aparición de un avión caza F-18 a casi 2.500 km/h.





El piloto del avión de combate disminuye la velocidad, vuela junto al AIRBUS en formación y saluda al piloto del avión de pasajeros por radio:

- ¿Aburrido el vuelo?

El piloto del Airbus responde desconcertado:

- ¿Qué?

El piloto de combate sin previo aviso invierte el caza, acelera, realiza una leve picada y luego remonta rompiendo la barrera del sonido, sigue subiendo rápidamente a una velocidad y altura vertiginosa, para después volver a descender casi al nivel del mar en una picada impresionante. Reduce la velocidad y se vuelve a colocar al lado del Airbus y pregunta:

- Bueno, ¿qué te pareció eso?

El piloto de Airbus le responde:

- ¡Muy impresionante, pero ahora mira tú!

El piloto de avión de combate mira el Airbus A380, pero no pasa nada... el avión comercial sigue volando en forma recta y nivelada con la misma velocidad y altitud.

Después de cinco minutos, el piloto de Airbus dice por radio:

- Bueno, ¿y qué te pareció a ti ahora?

El piloto del avión de combate pregunta confundido:

- Pero, ¿qué hiciste?

Entonces el piloto comercial se ríe y le contesta:

- Me levanté del asiento, estiré las piernas, fui al baño en la parte de atrás, tomé una taza de café, comí una rosca de canela e hice una reserva para las próximas tres noches, en un Hotel 5 Estrellas, que es pagado por mi empleador.

La moraleja de la historia es:

"Cuando eres joven, la velocidad y la adrenalina parecen ser excelente compañía, pero a medida que se envejece y uno se hace más sabio, el confort y la paz tampoco deben ser menospreciados."





A este concepto se le llama en inglés S.O.S., las siglas de: Slower, Older, Smarter (más lento, más viejo, más inteligente).

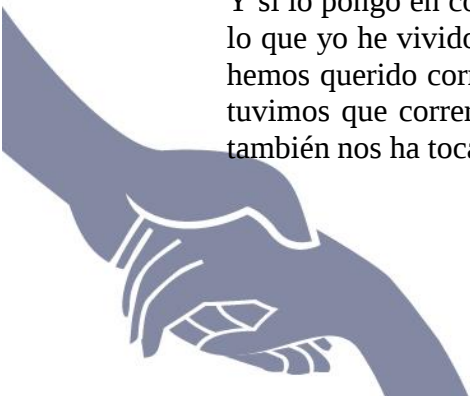
La señora Presidenta comenta:

Les había mandado la tareilla de leer un texto, les voy a compartir además una imagen, vamos a ver si me deja copiarla, como tuvieron, posiblemente la oportunidad de leer el texto que les puse anoche y me pareció muy interesante en la analogía que se hace dónde va el avión grandote el 737 me parece que es, no, un Airbus 380 de Lufthansa que va volando, pues ahí a la velocidad que normalmente, pues vuelan estos aviones de 800 km por hora a 30.000 pies de altura tranquilo y aparece un casa haciendo sus maromas, sus piruetas, que son las que tiene capacidad para hacer un avión de ese tamaño y entonces el piloto, pues joven hace todas esas piruetas y quiere saber qué piensa el piloto de la aeronave tan grande y le dice, no me parece muy impresionante, pero ahora observa esto y pasan 5 minutos y la nave no pasó nada, entonces le dijo, viste eso y le dice, pues sí, pero no vi nada ¿Qué hiciste y entonces él cuenta todo lo que hizo en esos 5 minutos, se fue a tomar café, fue al baño, hizo una reserva para los próximos días en algún hotel 5 estrellas que la empresa le paga.

Y bueno, al final la moraleja que da es este tema de no sé, la experiencia versus la juventud posiblemente, de que muchas veces y que son etapas que todos pasamos en algún momento de nuestra vida, vamos acelerados, queremos todo emocionante, rápido, vemos incluso los jóvenes cuando andan en su primer carro y corren a altas velocidades y conforme vamos creciendo en la vida vamos tomando responsabilidades y viendo que la vida pues la podemos llevar de otra manera y que a veces incluso esas velocidades lo único que nos hacen ganar tal vez son 3 segundos del tiempo o 3 minutos y que incluso podemos arriesgar la vida por andar corriendo más allá de lo permitido y qué la vida nos va dando esa madurez y llevando las cosas con calma y llegando al punto objetivo que tenemos en la vida de una forma más pausada, de una forma más inteligente, como decía al final la reflexión que decía que en este momento estamos en esa etapa de SOS, Slower Holder Smarter, más lento, más viejo, más inteligente.

Por supuesto que son puntos de vista porque en una persona joven podría decir que no, yo también tengo más inteligencia de X, pero lo que yo tomo de esta reflexión es que estamos en diferentes etapas de la vida, donde podemos hacer las cosas de una forma muy rápida y también lograr el objetivo, pero posiblemente nos llevamos muchos incidentes en el proceso y que conforme vamos madurando vemos que podemos tomar las cosas con más calma, que podrán haber y no sé, turbulencias en el proceso, pero lo tomamos con calma y nuestra experiencia nos va a decir qué debemos hacer para continuar en la ruta que nos hemos tratado a llegar al objetivo.

Y si lo pongo en contexto de la Junta de Protección Social, yo podría dar muchos ejemplos de lo que yo he vivido en estos 6 años y resto que tengo de estar en la institución, algunas veces hemos querido correr y bueno, las cosas no nos han salido como esperábamos, algunas veces tuvimos que correr y las cosas salieron mejor de lo que esperábamos y algunas veces, pues también nos ha tocado bajar el pie del acelerador, hacer las cosas con calma, nos toma un poco





más tiempo, pero vamos logrando lo que vamos planteando poco a poco, así es que lo voy a poner por ahí.

El señor Carlos Bermúdez Montero acota:

Nada más recordar lo que siempre uno dice; despacio porque precisa.

La señora Mariela Vargas Zúñiga agrega:

Es muy lindo lo que dice ahí, creo que tan importante es, digamos esas ganas, ese ímpetu, esa energía que se tiene en la juventud como la experiencia, de los que ya tienen más años, para mí es una combinación perfecta, si el joven se deja aconsejar y el adulto no se deja vencer por las nuevas tecnologías, es una combinación muy linda si se trabaja de la mano y no nos dejamos, yo digo, no nos dejamos vencer, verdad que la edad no nos venza en cuanto a las nuevas tecnologías, a los cambios, a que sí que podemos sentirnos ahí medios incómodos y medios nerviosos o asustados con algún cambio, pero que al final esa otra parte de la juventud, nos trae como ese ímpetu de sí, hagámoslo, cambiemos, de hagamos cosas nuevas. Entonces me parece muy bonita la reflexión y que nos trae también al momento que se está viviendo, yo creo que esa combinación de la juventud y la experiencia nos pueden hacer llegar a muchas cosas buenas.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz expresa:

A mí me gustó un montón esa frase que mandó, o sea, me encantó todo el cuento y leerlo hasta abajo y qué interesante porque uno lo relaciona con la edad de que cuando está uno más joven, más no sé, se toma más riesgos o está tratando, tal vez de probar algo o crear proezas, verdad que para arriba para abajo, porque me pongo aquí, me pongo allá, pero qué importante luego ya uno a cierta edad o después de cierta experiencia, valora la calidad de vida, la calma, no arriesgarse tantísimo por decirlo así, o no correr o tanto, sino más bien llevarla más calmado, como se puede decir, y yo creo que sí, que es importante y me hace bueno, obviamente me ayuda mucho a tratar de tener perspectiva en estos días tan acelerados que hemos tenido y así que agradezco mucho la frase por eso.

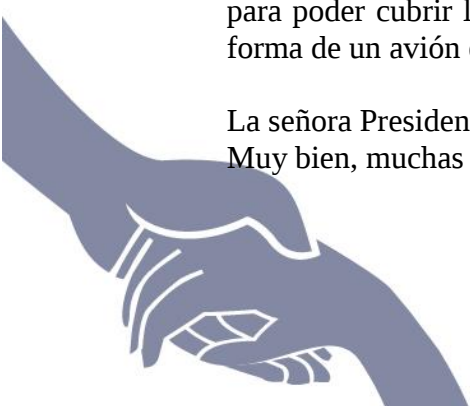
El señor Ricardo Solano Ávila comenta:

Muchas gracias por la frase, está muy bonita, yo también quisiera, digamos, talvez relacionarla con bueno, con nosotros como institución, tenemos negocios que están recién saliendo, que son jóvenes y que necesitan ese dinamismo, esa energía, tenemos también mercado, que es así, que es joven, que también necesita que le demos productos con esa energía y con ese dinamismo.

Y también tenemos mercado, verdad que es un poco más estable que le gusta el papel, que le gusta sentir esa calma y esa paz entonces me parece que se aplica también digamos a nosotros, y que podríamos nosotros también ver como institución cómo podemos atender, digamos, a los diferentes mercados que tenemos ahí y cómo nosotros vamos también desarrollando productos para poder cubrir las necesidades de los diferentes elementos que se nos pueden plantear en forma de un avión en este caso, pero muchas gracias.

La señora Presidenta acota:

Muy bien, muchas gracias a todos los que aportaron en esta reflexión como siempre.





CAPÍTULO III. APROBACIÓN DE ACTA ORDINARIA 37-2024, ACTA DE CONSULTA FORMAL 35-2024, ACTA DE CONSULTA FORMAL 36-2024 Y ACTA DE CONSULTA FORMAL 37-2024.

Artículo 3. Lectura y Aprobación del Acta Ordinaria 37-2024, Acta de Consulta Formal 35-2024, Acta de Consulta Formal 36-2024 y Acta de Consulta Formal 37-2024.

- Se procede con la revisión del acta ordinaria 37-2024.

La señora Presidenta somete a votación el acta ordinaria 37-2024.

ACUERDO JD-348

ACTA ORDINARIA 37-2024

La Junta Directiva acuerda aprobar el acta ordinaria 37-2024.

Ejecútese

- Se procede con la revisión del acta de consulta formal 35-2024.

La señora Presidenta somete a votación el acta de consulta formal 35-2024.

ACUERDO JD-349

CONSULTA FORMAL 35-2024

La Junta Directiva acuerda aprobar el acta de consulta formal 35-2024.

Ejecútese

- Se procede con la revisión del acta de consulta formal 36-2024.

La señora Presidenta somete a votación el acta de consulta formal 36-2024.

ACUERDO JD-350

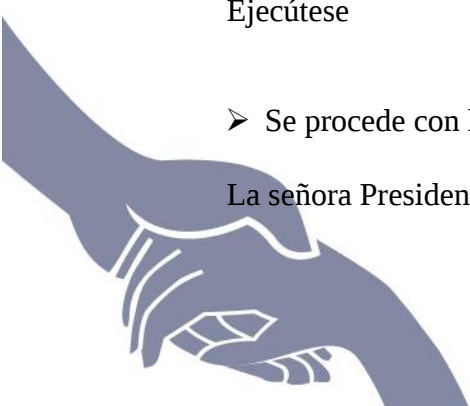
CONSULTA FORMAL 36-2024

La Junta Directiva acuerda aprobar el acta de consulta formal 36-2024.

Ejecútese

- Se procede con la revisión del acta de consulta formal 37-2024.

La señora Presidenta somete a votación el acta de consulta formal 37-2024.





ACUERDO JD-351

CONSULTA FORMAL 37-2024

La Junta Directiva acuerda aprobar el acta de consulta formal 37-2024.

Ejecútese

CAPÍTULO IV. INFORME DE LA SEÑORA PRESIDENTA Y DIRECTORES (AS)

Se incorpora a la sesión la señora Evelyn Blanco Montero, Jefe, Departamento de Mercadeo.

Artículo 4. Oficio JPS-GG-1121-2024. Calendario de sorteos Rueda de la Fortuna.

Se presenta el oficio JPS-GG-1121-2024 de fecha 29 de julio de 2024, suscrito por la señora María Gabriela Díaz Díaz, Gerente General, en el que indica:

Para valoración y eventual aprobación por parte de Junta Directiva, me permito adjuntar el oficio JPS-GG-GPC-SOR-233-2024¹ del Departamento de Sorteos, en el que se remite propuesta del Calendario de sorteos de la Rueda de la Fortuna, del 10 de 24 de Agosto 2024.

Importante mencionar que, lo anterior se solicita cumpliendo con lo acordado en sesión Ordinaria 42-2019 celebrada el 22 de julio de 2019, donde se acordó que, con la finalidad de evitar la divulgación de los planes de premios de manera anticipada, la publicación en el Diario Oficial La Gaceta del calendario y planes de premios, debe realizarse de manera mensual previo a los sorteos.

Se transcribe el oficio JPS-GG-GPC-SOR-233-2024 de fecha 26 de julio de 2024, suscrito por la señora Evelyn Blanco Montero, Jefe, Departamento de Mercadeo y la señora Karen Vivian Gómez Granados, Profesional 2, Departamento de Sorteos, en el que indica:

En el Plan Anual Operativo que se realiza cada año, en la meta de rutina No. 2 se incluye la publicación del Calendario de Sorteos, el cual le corresponde realizar a Sorteos.

En el Reglamento a la Ley de Loterías en el artículo 5 se indica:

“Las fechas y el horario de los diferentes sorteos de las loterías nacionales los determina la Junta Directiva de la Junta, por medio de la aprobación del Calendario Anual de Sorteos, que debe publicarse en el Diario Oficial “La Gaceta...”

Adicionalmente dado que, la Rueda de la Fortuna, está aprobada por acuerdo JD-225 correspondiente al Capítulo V), artículo 6) de la sesión ordinaria 26-2024 celebrada





el 03 de Junio de 2024, hasta el 03 de agosto, 2024, esto dado que hasta dicha fecha se tiene vigente el procedimiento por excepción 2023PX-000024-0015600001 “Producción y Transmisión del Programa Rueda de La Fortuna”.

En virtud de lo anterior, se remite propuesta del Calendario de sorteos de la Rueda de la Fortuna, del 10 de 24 de Agosto 2024.

Se recuerda que por medio de oficio JPS-GG-GPC-MER-IDP-146-2019 del 26 de julio, 2019, se informó al Departamento de Sorteos que en la sesión Ordinaria 42-2019 celebrada el 22 de julio de 2019, se solicitó que, con la finalidad de evitar la divulgación de los planes de premios de manera anticipada, la publicación del calendario y planes de premios en el Diario Oficial La Gaceta, se realice de manera mensual previo a los sorteos.

Este se realizará como un documento adicional, ya que, el calendario de Agosto, ya se está tramitando la publicación en Gaceta.

La señora Evelyn Blanco Montero realiza la siguiente presentación:



CALENDARIO SORTEOS RUEDA DE LA FORTUNA

DEL 10 AL 24 DE AGOSTO 2024



La señora Evelyn Blanco Montero explica:

Lo que les estaba explicando es que el calendario de la Rueda de la Fortuna estaba aprobado hasta el 3 de agosto, eso estaba sujeto a la modificación unilateral del contrato con la Rueda de la Fortuna con canal 13 para extenderlo por 5 programas, eso se logró realizar la semana del 25 de Julio doña Gabriela nos ayudó con el trámite y ahorita lo que traemos para aprobación de





los señores directores es el calendario de sorteos del 10 al 24 de agosto, esto procedemos exactamente igual, se publica el calendario en la gaceta.



JUNTA DE
PROTECCIÓN
SOCIAL

GOBIERNO
DE COSTA RICA

ANTECEDENTES

✓ En el Plan Anual Operativo que se realiza cada año, en la meta de rutina No. 2 se incluye la publicación del Calendario de Sorteos, el cual le corresponde realizar a Sorteos.

✓ En el Reglamento a la Ley de Loterías en el artículo 5 se indica:

"Las fechas y el horario de los diferentes sorteos de las loterías nacionales los determina la Junta Directiva de la Junta, por medio de la aprobación del Calendario Anual de Sorteos, que debe publicarse en el Diario Oficial "La Gaceta..."

✓ Oficio JPS-GG-GPC-MER-IDP-146- 2019 del 26 de julio de 2019: Para evitar la divulgación de los planes de premios de manera anticipada, realizar la publicación en el Diario La Gaceta de forma mensual, previo a los sorteos.



JUNTA DE
PROTECCIÓN
SOCIAL

GOBIERNO
DE COSTA RICA

ANTECEDENTES

✓ Adicionalmente dado que el Calendario de Sorteos de la Rueda de la Fortuna, está aprobado por acuerdo JD-225 correspondiente al Capítulo V), artículo 6) de la sesión ordinaria 26-2024 celebrada el 03 de Junio de 2024, hasta el 03 de agosto, 2024, esto dado que hasta dicha fecha se tiene vigente el procedimiento por excepción 2023PX-000024-0015600001 "Producción y Transmisión del Programa Rueda de La Fortuna".

✓ Mediante oficio JPS-GG-1100-2024 se autoriza realizar la modificación unilateral del 20% al procedimiento por excepción 2023PX-000024-0015600001 "Producción y Transmisión del Programa Rueda de la Fortuna".

✓ En virtud de lo anterior, se remite propuesta del Calendario de sorteos de la Rueda de la Fortuna, del 10 de 24 de Agosto 2024.

AGOSTO 2024		
DÍA	FECHA	TIPO DE LOTERÍA
Sábado	10/08/2024	Rueda de la Fortuna
Sábado	17/08/2024	Rueda de la Fortuna
Sábado	24/08/2024	Rueda de la Fortuna





PROPUESTA DE ACUERDO

VISTO EL OFICIO JPS-GG-GPC-SOR-233-2024 SUSCRITO POR LA SEÑORA, EVELYN BLANCO MONTERO, JEFE DEPARTAMENTO DE MERCADEO Y KAREN GÓMEZ GRANADOS, PROFESIONAL 2 DEPARTAMENTO DE SORTEOS, SE APRUEBA EL CALENDARIO DE SORTEOS DE LA RUEDA DE LA FORTUNA DEL 10 AL 24 DE AGOSTO 2024.

LA PUBLICACIÓN EN EL DIARIO OFICIAL LA GACETA, SE DEBE REALIZAR DE MANERA MENSUAL PREVIO A LOS SORTEOS, ES DECIR QUE, EN EL MES DE JULIO, 2024 DEBEN PUBLICARSE LOS SORTEOS A REALIZARSE EN EL MES DE AGOSTO, 2024 Y ASÍ SUCESIVAMENTE. CON LA FINALIDAD DE EVITAR LA DIVULGACIÓN DE LOS PLANES DE PREMIOS DE MANERA ANTICIPADA.

La señora Evelyn Blanco Montero comenta:

Y en este caso como les expliqué anteriormente, estaba fundamentado en la modificación unilateral que vamos del 10 al 24 de agosto con este calendario ¿Qué sucede después? La Junta lo vamos a iniciar con recursos propios, eso en el ínterin que vamos a llevar a cabo lo que es el proceso de licitación, pero nosotros vamos a partir del 31 de Julio asumirlo con recursos propios, con ya lo que es el equipo de streaming, con los compañeros que se están capacitando y poder realizar nosotros aquí en el auditorio entonces de momento, esto sería lo que se requiere para esta fecha que va del 10 al 24 de agosto.

La señora Presidenta indica:

Para entender, entonces los sorteos del 10 al 24 de agosto lo estaríamos manejando nosotros.

La señora Evelyn Blanco Montero aclara:

No, con el SINART, o sea, porque la modificación es unilateral sí señora y eso doña Esmeralda nos da chance para, ya nosotros iniciamos el proceso de contratación de un presentador, para poderlo hacer aquí y con un presentador en el auditorio con los recursos propios y eso va a ser como una prueba de mercado para ver si nosotros podemos hacerle frente ya a la Rueda de la Fortuna aquí en el auditorio y en paralelo, se está llevando a cabo el proceso de licitación, que ya es la licitación mayor y ya ahí evaluaremos los resultados de la prueba con recursos propios.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz consulta:

Una consulta entonces ¿Serían como 4 sábados verdad? Y si es así ¿Cuánto más o menos tardamos haciendo la licitación? Porque me parece que no, super bueno, no sé qué tanta cobertura tendríamos, como por vía streaming y todo, entonces para ver si me podían comentar sobre eso.





La señora Evelyn Blanco Montero responde:

Vamos a ver doña Mónica bueno, el ejercicio es probar el streaming que sabemos que tenemos más seguidores en streaming que en canal 13 en este momento, nosotros tenemos muchísimos seguidores en nuestras redes sociales.

Entonces, ahorita es hacer esa prueba de cómo nos va en streaming, pero el proceso de licitación, no sé si recuerdan que hace, bueno hace un tiempo trajimos a Junta Directiva el tema del estudio de mercado que era la base del proceso de licitación, ya nosotros iniciamos el proceso, pero al ser una licitación mayor sí se lleva un poco más de tiempo, por eso es que la contingencia que tenemos es hacerlo con recursos propios, que de hecho doña Mónica había sido también una propuesta que se estaba analizando, que nosotros tenemos equipos que se han venido haciendo inversiones importantes, ahorita acaban de entrar 5 cámaras remotas, todo lo que es la parte de audio y video y aparte que estaríamos contratando un presentador externo, que ese es un proceso también que sale SICOP, van a participar varios presentadores y la idea es hacerlo aquí y ya posteriormente, como le digo, es una prueba de mercado mientras sacamos la licitación.

Que la licitación yo le explicaba también a doña Gabriela que la idea es que se hace por un año prorrogable por 3 periodos iguales, pero si la prueba piloto de hacerlo nosotros solitos nos va bien, entonces solo lo haríamos por un año en la licitación y ya después volvemos nosotros a recursos propios.

El señor Luis Andrés Vargas Garro indica:

Solo para entender, el hecho de nosotros salir en streaming, eso quiere decir que lo que estamos buscando después de este plazo que vamos a probar ahora, es eliminar la parte de televisiva y nos quedamos nosotros saliendo en Facebook con la Rueda de la Fortuna.

La señora Evelyn Blanco Montero afirma:

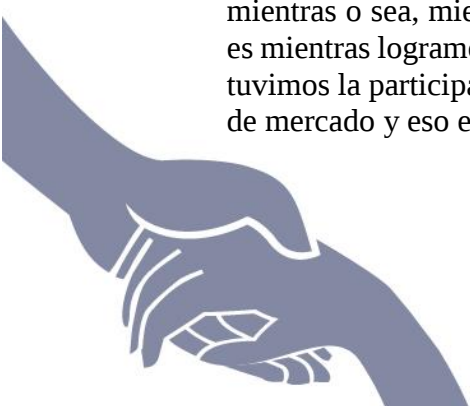
S, así es, sí señor.

El señor Luis Andrés Vargas Garro pregunta:

Y esa decisión perdón ¿Cómo se tomó señora Presidenta? ¿Eso pasó por aquí? Vamos a eliminar televisión ¿Cómo está eso?

La señora Evelyn Blanco Montero responde:

No, tal vez don Luis Andrés para que no me malinterpreten, es que no podíamos ampliar más el contrato al SINARTM entonces ahorita, o sea, la solución para no salir, o sea, para no dejar de producir la Rueda de la Fortuna porque tenemos tiquetes que ya tienen la palabra raspa y que tenemos que hacer el programa, lo que nos queda es hacer la prueba con recursos propios mientras o sea, mientras es como una prueba de mercado, por eso les decía don Luis Andrés, es mientras logramos ya la licitación mayor, que como ustedes bueno, nosotros les presentamos tuvimos la participación de todas las televisoras del país, todas participaron, tuvimos el estudio de mercado y eso es lo que nos está dando la base para el proceso de licitación mayor.





Entonces en este caso, estamos haciendo todo el esfuerzo para que salga en el menor tiempo posible, pero para no dejar en nicho de la Rueda de la Fortuna lo vamos a hacer momentáneamente con recursos propios, pero no es que se ha tomado una decisión digamos de que se vaya a quitar de la televisión, si no es por la situación en que estamos ahorita que se terminó el contrato con el SINART ya no podíamos ampliarlo más, hicimos el estudio de mercado y lo que nos arrojó fue hacerlo por una licitación mayor, porque el costo que nos estaba ofertando el SINART sobrepasaba las otras cotizaciones que teníamos, porque el SINART se estaba elevando casi catorce millones de colones (14.000.000) y quedaba por encima de todas, entonces ya no podíamos hacer una contratación entre entes de derecho público con el SINART como si lo veníamos haciendo antes.

El señor Luis Andrés Vargas Garro consulta:

¿Y entonces plazo que estamos aprobando ahorita es con SINART?

La señora Evelyn Blanco Montero afirma:

Es con el SINART don Luis Andrés, sí señor hasta el 24 de agosto.

El señor Luis Andrés Vargas Garro adiciona:

A partir de ahí salimos en streaming hasta hacer una licitación mayor y lo que nos estás hablando es del menor tiempo posible ¿No tenés una línea de tiempo? Para decir en el mes de equis, nosotros estaríamos ya planteando salir o reforzar la Rueda con hacerla siempre a nivel de televisión ¿No hay una fecha?

La señora Evelyn Blanco Montero explica:

Vamos a ver sí, una licitación mayor don Luis Andrés puede llevar 7 meses, pero ya llevamos avanzado el terreno porque ya tenemos el estudio de mercado, ya tenemos el pliego de condiciones y ya preparamos la documentación, aquí es parte de lo que ya nos dejó lecciones aprendidas la contratación de pauta, para trabajar más coordinadamente con el Departamento de Recursos Materiales y lograr sacarla en el menor tiempo posible.

El señor Luis Andrés Vargas Garro indica:

En 7 meses entonces es.

La señora Evelyn Blanco Montero amplía:

O menos sí, bueno y eso sí don Luis, si no hay apelaciones.

El señor Luis Andrés Vargas Garro afirma:

Sí, eso sí lo entiendo, pero necesitamos una fecha, digamos aquí aproximada por lo menos, pero una fecha para estar claro de eso.

El señor Ricardo Solano Ávila menciona:

A mí me preocupa, tal vez un poquito ahí el tema de quedarnos sin el programa, digamos ya propiamente en televisión, entendiendo tal vez la consulta para Marcela, no sé si ya también Evelyn la hizo, pero entendiendo que es un procedimiento por excepción, también aplica la restricción del 20% en cuanto a la modificación unilateral o por ser por excepción eso tampoco





nos aplicaría, porque eso nos permitiría como dice don Luis Andrés, tener una contratación un poco más larga y no perder esa transmisión, por televisión que sí a mí también me pone a pensar, digamos dejar de transmitirlo por tele.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:

Don Ricardo, efectivamente le aplica el 20%, se aplican las mismas reglas, el plazo principal de este contrato eran 6 meses, por eso es que ese 20% únicamente son los 5 programas que doña Evelyn les está explicando.

La señora Evelyn Blanco Montero amplía:

Sí, es que don Ricardo cuando se terminó bueno, cuando se iba a terminar el contrato, por eso fue que se hizo el estudio de mercado, porque nosotros necesitamos tener toda la fundamentación técnica para saber si podíamos hacer un nuevo proceso de excepción con el SINART, pero cuando hicimos el estudio de mercado arrojó que el SINART cotizó por encima de todos los medios de comunicación, no sé si en esa presentación don Ricardo usted estaba como miembro, ahorita no preciso, pero sí el SINART nos quedó por encima y bueno y por un montón de condiciones, entonces eso nos obligó a tener que hacer, a irnos a un proceso de licitación mayor, no pudimos volver a aplicar la excepción.

El señor El señor Ricardo Solano Ávila pregunta:

Comprendo y entonces una pregunta, al tratarse de esto de una situación llamémosle imprevisible que es una de las condiciones que nos permitirían llegar hasta el 50 ¿No se podría justificar por ahí de forma que nos quedemos el menor tiempo posible sin transmisión televisiva?

La señora Evelyn Blanco Montero responde:

Es que la imprevisibilidad y ahí me corrige Marce, es que nosotros ya estamos iniciando el nuevo proceso, entonces no sé si ahí al haber ya iniciado un nuevo proceso de contratación con licitación mayor, no sé Marce ahí me corregís, si hay cabida a la imprevisibilidad, porque ya nosotros sabíamos que había que irnos a la licitación mayor, ahí me corregís.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:

No, efectivamente, vamos a ver, la ley ahora lo que habla es de causas excepcionales que no fueron previsibles bueno, ahora es un concepto de imprevisibilidad, pero aquí es un tema de plazo, nosotros desde que sacamos una contratación por 6 meses prorrogables por otros 6 meses, ya sabíamos cuándo se iba a terminar, entonces el hecho de que el plazo se nos acababa y la eventualidad de que en el mercado hubieran otras opciones mejores o digamos que el estudio mercado nos alojada una mejor opción que la que teníamos, si yo no lo califico como un tema imprevisible, eso es lo esperado de un estudio de mercado, exacto.

El señor El señor Ricardo Solano Ávila menciona:

Comprendo sí ahí, tal vez entender un poco entonces doña Evelyn, gracias Marce, cuáles serían digamos los posibles impactos que vamos a tener y medirlos al final, porque si no tuvimos la contratación a tiempo, me parece que sí, que también digamos, es un tema que es complejo,





habría que ver cuál es el impacto de no tener eso televisado, a pesar de que, como decís, haya más gente viéndolo por streaming, no estoy seguro que eso vaya digamos a ser transparente

Entonces, ahí les agradecemos mucho, bueno de mi parte identificar cuáles serían los posibles impactos y ojalá los podamos medir al final, muchas gracias.

El señor Carlos Bermúdez Montero consulta:

Doña Marcela, el hecho de que ellos hayan he subido el precio y no podamos nosotros hacer el mismo tipo de negociación que hicimos para estos 6 meses ¿No califica como imprevisibilidad?

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada responde:

No señor, vamos a ver, el tema es que, si yo quiero hacer un procedimiento por excepción entre entes de derecho público, tengo que hacer un estudio de mercado que me demuestre que las condiciones que me hacen que el derecho público son las mejores respecto a lo que me ofrece el mercado privado o un proveedor de naturaleza privada.

Entonces vamos a ver, precisamente para eso es el estudio de mercado, no solamente para ver que es la mejor opción, sino cómo anda el mercado en calidad, condiciones, precio y otros aspectos, entonces ese es un asunto de que me arrojó el estudio cuando yo hice las cotizaciones, las consultas de precios, temas de calidad, condiciones, bienes y servicios que me ofrecen, digamos, facilidades y cualquier otro tema, entonces eso si yo no lo podría calificar de imprevisible, imprevisible sería que hubiese existido, digamos, a nivel del mercado una fluctuación tan importante, por poner un ejemplo, en el dólar o una situación digamos que no podía estar dentro de mis manos para ver esas cotizaciones, más me parece que esta no es la situación.

Entonces yo no lo calificaría como imprevisible, un tema de cotización y de precios, yo no podría calificarlo como una situación imprevisible, así es que en el mercado no ha existido algo bastante fuerte que termine que los precios se me disparen de una manera que yo no pudiese controlar.

El señor Carlos Bermúdez Montero pregunta:

Y perdón y la otra pregunta ¿Ese 20% cubre solo 3 sábados?

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada contesta:

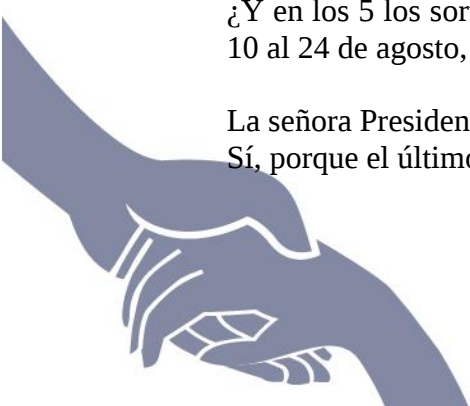
Yo creo que son 5 programas, porque es el 20% en plazo y el plazo principal de este contrato son 6 meses.

El señor Carlos Bermúdez Montero consulta:

¿Y en los 5 los sorteos de las Ruedas son los sábados? Es que decía ahí en el acuerdo que del 10 al 24 de agosto, me pareció.

La señora Presidenta indica:

Sí, porque el último fue el 3 de agosto.





El señor Carlos Bermúdez Montero expresa:
Por eso, pero si fue el 10 apenas me está cubriendo 3 no 5 sorteos.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:
Es que una cosa es el plazo y Evelyn me corrige, una cosa es el plazo del 20% que yo extendí el contrato y otra cosa es el calendario de sorteos hasta la fecha en que yo lo tenía aprobado, entonces puede ser diferente, no sé ahí Evelyn me corrige, exactamente el calendario de sorteos estaba aprobado hasta tal fecha por ustedes y el programa independientemente de dónde se hiciera y con quién se hiciera.

La señora Evelyn Blanco Montero afirma:
Totalmente Marce.

El señor Carlos Bermúdez Montero expresa:
Ya entendí.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada indica:
Y ahora tienen que extenderlo por esas fechas.

El señor Carlos Bermúdez Montero comenta:
Faltaban 3 Evelyn.

La señora Evelyn Blanco Montero aclara:
No señor, nosotros a nivel de los señores directores teníamos aprobado el 3 de agosto, me falta probar del 10 al 24 de agosto, qué es lo que nos cubre, digamos, la Rueda de la Fortuna con canal 13, entonces ya nosotros estamos haciendo las coordinaciones y traeremos lo que falta del calendario.

El señor Carlos Bermúdez Montero pregunta:
Por eso ¿Pero si son los sábados son 3, 10, 17 y 24?

La señora Evelyn Blanco Montero responde:
Es que cuenta el 3 porque más bien fue que doña Gabriela nos ayudó para poder salir el sábado pasado con la Rueda, si no, no hubiéramos tenido Rueda porque ese sí estaba aprobado por ustedes don Carlos, lo que nos faltaba entonces eran del 10 al 24.

La señora Presidenta indica:
Bien y digamos que el tema de la contratación no se pudo prever para haberlo hecho con más tiempo, porque sabíamos que eran 6 meses y con 6 meses de prórroga, por qué no iniciamos esta contratación en paralelo, digamos cuando se hizo la prórroga haber iniciado o antes inclusive ese estudio de mercado, porque sabíamos que en algún momento se iba a vencer y había que tener una contratación lista.





La señora Evelyn Blanco Montero amplía:

Sí doña Esmeralda, tal vez aquí el detonante más grave fue que los medios de comunicación no atendían el estudio de mercado, entonces tuvimos que dar prórrogas y prórrogas con tal de tener todos los insumos, para evitar que después se nos cuestionara de que no habíamos considerado todas las televisoras y por dicha, en este estudio de mercado se abordaron todos, todos los medios que tienen televisión, gracias a Dios fueron abordados en este estudio de mercado.

La señora Presidenta indica:

No sé si hay alguna consulta adicional, todo está claro.

Muy bien muchas gracias, podemos proceder entonces a la votación.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz pregunta:

Y comunicarlo, sería el acuerdo digamos ¿A quién se lo dirigimos?

La señora Presidenta responde:

A Mercadeo y a la Gerencia General.

La señora Evelyn Blanco Montero aclara;

No doña Esmeralda ese se comunica a Sorteos ahí dice, es que yo estoy en reemplazo de Karen ahorita, pero es a Sorteos el calendario sí, muchas gracias.

La señora Presidenta indica:

Ok perfecto.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz consulta:

¿Y sorteos es un área o cómo le pongo?

La señora Amanda Barquero Lizano agrega:

Doña Mónica, yo le envié la propuesta de acuerdo ya completa.

El señor Luis Andrés Vargas Garro comenta:

Aquí solo estamos entonces con la prórroga jefa ¿Lo de streaming no viene aquí? Solo estamos con la prórroga, nada más el 20%.

La señora Presidenta aclara:

Aquí estamos aprobando solo lo del calendario de sorteos.

El señor Luis Andrés Vargas Garro menciona:

Sí 20%, estamos aprobando el 20% aquí va a consignar del 10 al 24.

La señora Evelyn Blanco Montero afirma:

Sí señor.





El señor Luis Andrés Vargas Garro indica:
Correcto, lo de streaming es otra conversación entonces.

La señora Evelyn Blanco Montero explica:
Eso ya nosotros traeríamos sí señor, traeríamos ya la propuesta formal, con fechas y todo para que los señores directores vean qué es lo que nosotros pretendemos lanzar.

El señor Carlos Bermúdez Montero consulta:
Perdón en esa no afecta que diga la publicación que en el Diario Oficial la Gaceta se va a realizar de manera mensual previo a los sorteos y que los esté aprobando hasta ahora.

La señora Evelyn Blanco Montero aclara:
Nosotros publicamos hasta el 3 don Carlos, lo que nos queda ahorita más bien es que no se haga anticipado para que nadie lo vea, pero ahorita más bien es, hoy vamos a empezar bueno, mañana correr para que quede antes del viernes, porque si ocupamos que antes del viernes, si no, no podríamos salir con la Rueda.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada añade:
Me parece que, si me permiten, que la observación de don Carlos sí habría que revisar la redacción, porque ahí están diciendo que la publicación se hace mensual previa a los sorteos y ya no hay chance en ese mes, o sea, a mí me parece que esa no debería ir en este caso.

El señor Carlos Bermúdez Montero afirma:
Exacto.

La señora Presidenta menciona:
Si esa parte no va, no iría.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada indica:
Este caso esa parte no va y ahora usted más bien contrario a lo que dice ahí tendría que correr para publicar.

El señor Luis Andrés Vargas Garro expresa:
Que tal vez no mensual si no.

La señora Evelyn Blanco Montero afirma:
Así es Marce, que queda antes del sábado.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada comenta:
Exactamente, tiene que quedar publicado antes del sábado.

La señora Evelyn Blanco Montero afirma:
Exactamente.





El señor Luis Andrés Vargas Garro menciona:

Sí entonces, que diga algo así o previo o algo, para que se diga cuándo se va a publicar.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz consulta:

Entonces, la publicación en el Diario Oficial la gaceta ¿Se debe de?

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada comenta:

Yo diría que todo ese párrafo no va, no sé qué les parece.

La señora Presidenta indica:

Exacto.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz pregunta:

¿Desde la publicación?

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:

Tienen que publicarse en la gaceta, más bien tienen que empezar a publicar para que esté publicado antes del sábado.

La señora Evelyn Blanco Montero consulta:

Doña Esmeralda ¿Usted cree que me pueda retirar? Es que estoy en el sorteo y ya voy bastante atrasada, más bien si me disculpan, yo creo que ahí queda doña Marllin por cualquier consulta, más bien disculpen la salida así, pero es que tengo que atender el sorteo, más bien muchísimas gracias.

La señora María Gabriela Díaz Díaz adiciona:

Nada más para aclarar, lo del 20% de la contratación lo aprobó la Gerencia General, eso ya está aprobado en SICOP, lo que están aprobando ustedes es el calendario de los sorteos qué contiene ese 20% que fue aprobado por la Gerencia.

La señora Presidenta indica:

Sí, eso fue lo que me parece que yo dije que era solo el tema del calendario Sorteos porque lo del 20% ya vos habías dicho que estaba probado.

La señora María Gabriela Díaz Díaz afirma:

Correcto.

ACUERDO JD-352

Visto el oficio JPS-GG-1121-2024 de fecha 29 de julio de 2024, suscrito por la señora María Gabriela Díaz Díaz, Gerente General el cual anexa el oficio JPS-GPC-SOR-233-2024 suscrito por la señora Evelyn Blanco Montero, Jefe, Departamento de Mercadeo y la señora Karen Gómez Granados, Profesional 2, Departamento de Sorteos, se dispone:

Aprobar el Calendario de sorteos de la Rueda de la Fortuna del 10 al 24 de agosto 2024.





CALENDARIO ANUAL LOTERÍA ELECTRÓNICA Rueda de la Fortuna 2024		
AGOSTO 2024		
DÍA	FECHA	TIPO DE LOTERÍA
Sábado	10/08/2024	Rueda de la Fortuna
Sábado	17/08/2024	Rueda de la Fortuna
Sábado	24/08/2024	Rueda de la Fortuna

Este calendario deberá ser publicado en el Diario Oficial La Gaceta,

ACUERDO UNÁNIME Y EN FIRME

Plazo de cumplimiento: Inmediato.

Comuníquese a la Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones. Infórmese a la Gerencia General y al Departamento de Sorteos.

Se incorpora a la sesión la señora Marllin Boquet Martínez, Gerente, Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones. Se retira de la sesión la señora Evelyn Blanco Montero.

Artículo 5. Estrategia Abordaje Puntos Max.

La señora Marllin Boquet Martínez realiza la siguiente presentación:



GOBIERNO
DE COSTA RICA

Estrategia Abordaje Puntos Max

04 de agosto 2024

Gerencia de Producción, Comercialización y de Operaciones





La señora Marllin Borquet Martínez expone:

Aquí lo que les voy a presentar, así como muy rápidamente, es qué es lo que va a pasar, o lo que está sucediendo a partir de hoy para poder abordar los puntos Max, para decirles, bueno el dato que teníamos de ayer, pues hoy estuvimos reunidos haciendo todo este tema de estrategia, ayer cerramos con 154 puntos Max en realidad, recordarles que entramos a producción el sábado a la 1:00 de la mañana, entonces estos 151 los que se pudieron ingresar fue de sábado y de domingo básicamente.

El día de hoy se ha estado ingresando el dato no lo tengo exactamente, pero ¿cómo vamos a proceder como Junta de Protección Social?



ESTRATEGIA PARA LOS PUNTOS

- Formalización de equipo de 33 colaboradores
- Asignación de jefaturas y coordinadores de la GPCO para seguimiento a avances diarios de acercamiento a los puntos de venta.
- Definición de equipos de trabajo para seguimiento de listados de puntos de ventas por avance:
 - Convenios firmados sin garantía
 - Garantías recibidas, sin convenios finalizados
 - Puntos de venta que aún no formalizan solicitudes
- Invitación en la conferencia de prensa del 05 de agosto 2024.
- Liberación de material después de la conferencia y gira de medios de comunicación.

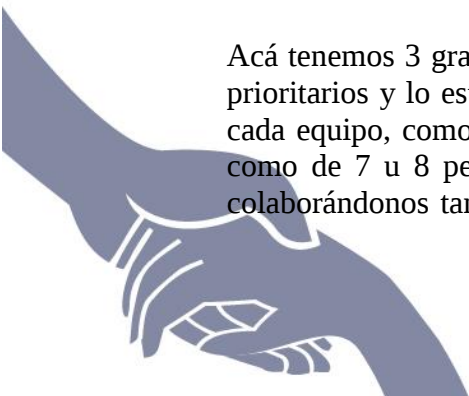


La señora Marllin Borquet Martínez expone:

Bueno, ya para el día de hoy tuvimos al equipo completo dentro de los 33 colaboradores, donde sí se le está ya en este momento asignando listas muy específicas y esto lo comento porque de aquí para atrás que bueno lo del pasado nos permite un aprendizaje, sin embargo, ahora lo más importante es el cómo vamos a terminar con estos Puntos Max.

De la lista que tenemos de los 1756, le restamos los 151 que ya tenemos, vamos bajando la lista al final son 1300 Puntos de Max que tenemos que abordar entonces se definieron equipos de trabajos.

Acá tenemos 3 grandes listas que estamos abordando en este momento, que en este caso son prioritarios y lo estamos manejando con los diferentes grupos, aquí vamos a tener líderes en cada equipo, como por ejemplo incorporamos a líderes como Eilyn a un grupo determinado como de 7 u 8 personas más o menos quedado en cada grupo, otro grupo que va a estar colaborándonos también Evelyn dirigiendo sus ocho grupos, donde le vamos a estar dando





seguimiento en las mañanas y en las tardes y al finalizar la jornada para ver cómo vamos a ir avanzando en estos Puntos Max.

¿Entonces, qué encontramos ahorita que son nuestra prioridad? Encontramos convenios que ya están firmados, pero no tienen garantía entonces, estos clientes que son aproximadamente como 146 más o menos, son la prioridad en este momento donde se le está contactando, digamos, está todo el proceso aquí el tema de la garantía es solo o que hagan un depósito o bien que haga un certificado de depósito a plazo.

Después encontramos en esta lista y que empezamos a revisarla muy bien, garantías recibidas pero los convenios no están finalizados ¿Por qué esto? Porque, efectivamente y me permito comentarlo verdad, porque es retroalimentación que habíamos tenido, pues IGT decía que no íbamos a salir con esto, entonces mucha gente había como cierta resistencia a poder hacer los depósitos, el jueves y viernes, donde vieron que ella efectivamente se estaba dando capacitaciones y donde se les daban más información, entonces hubo cierta cantidad de personas que esos andan como en unos 80 personas más o menos donde depositaron, pero el depósito es la última parte del proceso, entonces que estamos haciendo, lo que único que falta es la firma de esos convenios, ya tenemos todo el tema de los requisitos, pero nos falta eso.

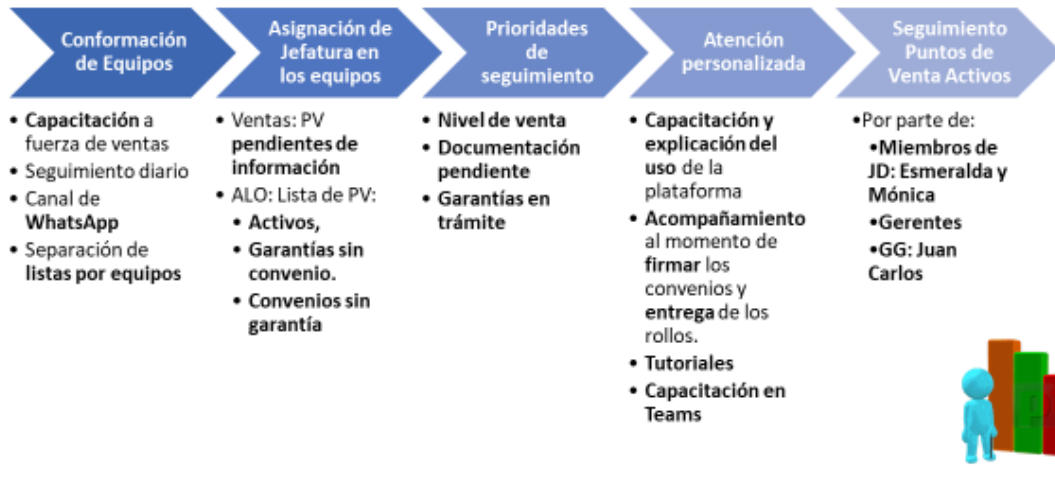
Entonces, esta segunda lista la estamos abordando de manera prioritaria porque efectivamente, prácticamente en estas dos listas son aproximadamente más menos 300 Puntos Max, que están prácticamente listos para poder finalizar en esta misma semana y después tenemos los puntos de ventas que aún no han formalizado las solicitudes que aquí estamos agarrando los 500 que nos quedan más importantes para procesar precisamente dividirlos en dos grupos de 250 puntos Max entre Evelyn, Eilyn y de ahí están como 8 personas en cada grupo que le vamos a dar prioridad a estos casos, que precisamente es lo que les estaba comentando entonces.

Entonces, estas 3 grandes listas se les va a estar dando seguimiento y dijo que a partir de mañana porque tuvimos que hacer un match ahí, digamos de información de cuáles puntos de ventas tiene digamos el porcentaje de venta mensual de cada uno de ellos, la última lista precisamente para poder definir lo que también les voy a comentar un poquito más adelante, que es un tema de garantía, ya hoy se liberó el material después de la conferencia iba a haber una gira de comunicación para poder sumar más Puntos Max.





ESTRATEGIA PARA LOS PUNTOS DE VENTA

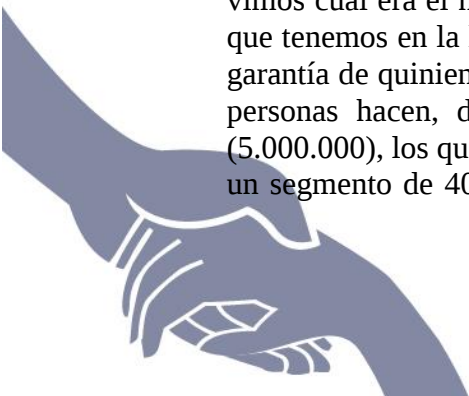


REGLAS DEL NEGOCIO

	Solicitud de la cédula para la compra y cambio de premios	
	JPS en línea compra para usuarios registrados	
	Medios de pago: Web, Oficinas JPS y Puntos de venta autorizados	
	Entrega de rollos durante el inicio del proyecto por parte de la JPS	
	Cierres preliminares para pago de comisiones base y cierre mensual	
	Ajuste de garantías mínima de 100 mil colones y un solo cierre los lunes por el fin de semana.	

La señora Marllin Borquet Martínez expone:

Acá muy importante, nos dimos cuenta que a raíz de este estudio, quién nosotros estábamos, vimos cuál era el nivel transaccional de ciertos puntos de venta, no todos los puntos de venta que tenemos en la lista de los 1500 no tenían la posibilidad eventualmente de poder tener una garantía de quinientos mil colones (500.000) entonces empezamos a registrar qué cantidad de personas hacen, dividimos la garantía en varias partes, los que venden cinco millones (5.000.000), los que venden más de ese monto y después nos fuimos para abajo y encontramos un segmento de 400 personas, más o menos, en donde estas 400 personas venden entre tres





millones (3.000.000) y menos de cinco millones (5.000.000), ahí va a haber una baja sustancial de garantías para los puntos Max y encontramos otro segmento, que es lo que vamos a atender también y está dentro de estas listas que venden menos de un millón (1.000.000), entonces vamos a hacer que el ajuste a la garantía, que el mínimo va a ser cien millones (100.000.000) ¿y por qué? Porque nos tiene que cubrir y tenemos el histórico de ventas, nos puede cubrir el mínimo de ventas diarios entonces, de ahí en adelante un Punto Max puede vender o pueden darnos una garantía de cien mil colones (100.000).

Pero bueno, ahí queda supeditado a que si él llega al límite de un millón (1.000.000) de colones y ocupa vender más ahí lo que tienen que hacernos es un ajuste de garantía, pero creo que acá ya aquí podríamos abordar una mayor cantidad de puntos Max.



Al cierre del mes, la JPS realizará el pago de la comisión total correspondiente al nivel de venta alcanzado.

La señora Marllin Borquet Martínez indica:

Básicamente esa sería mi presentación de la estrategia a seguir en estas dos semanas, que son tan críticas para la institución, no sé si tienen alguna duda.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz comenta:

Tengo varias ideas, aquí vamos a preguntarle, por un lado esta estrategia que nos está planteando es algo que ideamos como reactivamente ante la situación del sábado al domingo y por qué no habíamos pensado en esto, en un plan, al día siguiente tirar la página en caliente y digamos porque tuvimos que correr tanto y sufrir tanto para estar atendiendo las cosas y cómo se va a dar seguimiento a lo que estamos viendo.

La señora Presidenta añade:

Y tal vez antes de que doña Marllin exponga, porque yo creo que le faltó ahí, poner en contexto, tal vez ella está partiendo de que todos estamos al tanto de lo que pasó del todo el fin de semana



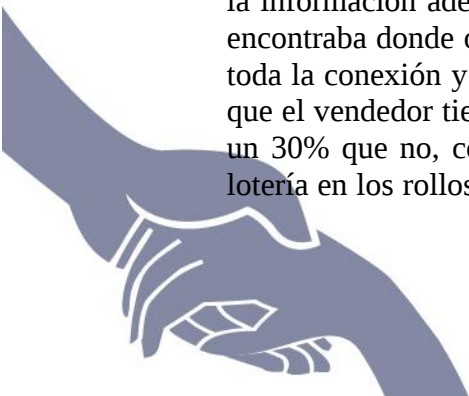


o en la puesta en marcha, pero tal vez haya directores que no están totalmente al día con todo lo que lo que ha acontecido entonces, si poner al tanto de que tenemos una cantidad de puntos de venta que no es ni cercana a la cantidad de puntos de venta que teníamos con IGT, que todo este proceso pues se montó un equipo de trabajo y la verdad es que las personas que se sumaron al esfuerzo, que se denominaron alrededor de 33 personas, 8 que ya venían trabajando más ese grupo de personas, lo cierto es que esas veintitantas pues solo trabajaban tiempo parcial, no era un tiempo digamos dedicado al proyecto, como se pidió originalmente, no hubo tal vez ese apoyo, como se dijo, de que las funciones de esas personas, se distribuyeran en otras, se les pagaran extras, etcétera, para que realmente pudiéramos tener un equipo que se dedicara a ese proceso que igual yo pienso que ya estábamos tarde, cuando empezamos con ese proceso, pero había una oportunidad ahí para haber avanzado, no se logró, no se tuvo, tal vez el apoyo que se esperaba con respecto a, no es que la gente no quisiera colaborar, sino que no estaba estructurado el proceso para que las personas realmente pudieran asumir a tiempo completo el trabajo que se esperaba.

Ese trabajo debió haberse hecho hace 3 meses, no hace un mes como se inició para poner en contexto. ¿Entonces, qué pasó a la hora de la puesta en marcha? Bueno, también hubo atrasos en la parte del desarrollo, hubo requerimientos adicionales que atrasaron el desarrollo y que llegamos al filo de la puesta en marcha con las pruebas y que se hicieron a través digamos, a lo interno de la institución y bueno, llegó el 2 de agosto, el 3 de agosto teníamos que salir ahí hubo una serie de asuntos técnicos que liberaron el sistema, como a las 2:00 de la mañana ya para que al amanecer, pues las personas pudieran utilizar el sistema en los puntos de venta, pero ahí ya teníamos esa situación de los puntos de venta no están listos para iniciar y el proceso de asignar los usuarios, no estaba listo, muchos no habían depositado la garantía de ese depósito de garantía que Marllin explicó que ahora se va a hacer alguna curva digámoslo así de acuerdo al comportamiento de las ventas que han tenido históricas.

Esto limitó que muchos dijeran no, yo quisiera seguir vendiendo, pero yo no tengo para depositar quinientos mil colones (500.000) o un millón (1.000.000), no me acuerdo de cuánto era la garantía. Y entonces esto también limitó a muchos puntos a qué quisieran decirnos que sí, y otra serie de situaciones que los directores que participamos en la gira en Guanacaste, incluyendo a doña Gaby, doña Mónica, doña Andrea, doña Mariela, don Carlos y pues detectamos ciertas situaciones donde los puntos no habían recibido información adecuada, diría yo, para poder iniciar tal vez habían puntos en que estaban interesados en iniciar, pero no tenían información.

Yo, por ejemplo, uno de los puntos que visitamos, el señor me dijo, a dónde le firmo, dígame, a dónde le firmo, yo estoy dispuesto, pero él no tenía claridad, ni siquiera cuáles eran requisitos, pero él dijo, yo firmo. Entonces habían situaciones de puntos que sí había interés, pero no tenía la información adecuada para el manejo de lo que se venía y otras limitaciones que la gente encontraba donde obviamente tenían a un tercero que es IGT que les pone la máquina y pues toda la conexión y todo lo que se requiere para la venta lo pone IGT versus el nuevo modelo que el vendedor tiene que tener un equipo de cómputo, la mayoría lo tiene, pero había tal vez un 30% que no, computadora, lector de barras, impresora adicional para poder imprimir la lotería en los rollos de la Junta y bueno, muchos empezaron a hacer la inversión y lo cierto es





que tampoco desde la Junta estábamos listos con todos los requerimientos para poder hacer un inicio rápido y fluido como hubiéramos querido que fuera, como hubiéramos esperado que fuera.

Yo identifico además de eso, una serie de debilidades en el proceso de gestión de proyectos, en el sentido de que por lo menos cuando yo he tenido que liderar proyectos, la puesta en marcha es un proceso coordinado donde todas las partes no necesariamente los que participaron en el proyecto, sino los que les toca atender la operativa, están capacitados y el día 1 todo el mundo está en una sala de sesiones, una sala de operaciones, de una mesa de guerra, como le dicen algunos, en donde están las personas que pueden resolver cualquier incidente que se presente y están las personas que pueden contestar esa situación de que, mira no me enciende la impresora, que mira que mando a imprimir y se me cancela, mira que no puedo pagar el premio, que esto bueno, una serie de cosas ahí me parece que hubo falta de experiencia en esa parte de la gestión de proyecto para haber coordinado con la administración de forma adecuada para tener un inicio, porque creo que un proyecto como este la Junta no ha realizado en el pasado.

Entonces, tanto la administración como tecnologías, pues no tiene el conocimiento de que era esa experiencia de ir a producción, porque el de la página de lotería, pues ya en realidad ya lo teníamos, ya ese modelo no era nuevo, era simplemente cambiar de jpsenlinea.com a .go.cr básicamente, y una que otra cosa que sí, pues más que todo ajustes técnicos al sistema que tuvimos que depurar a la hora de salir a producción, pero en este caso teníamos una doble situación a donde teníamos puntos de venta, que era lo más importante, que fue un tema que yo siempre discutí, de hecho cuando se planteó hacer esto la primera vez yo no estuve de acuerdo porque yo dije hacer un tema, lo hacemos, eso no es problema, lo que cuesta ahí trecientos ochenta millones (380.000.000) que se había planteado en aquel momento eso era fácil y lo que necesitábamos era la operativa interna de cómo la institución se iba a transformar para atender ya ahora no vendedores ambulantes sino puntos Max que el sistema no es lo mismo vender lotería de papel que vender en puntos Max.

La organización nunca entendió mi mensaje al respecto de eso, de que teníamos que estar listos, que teníamos que reestructurar la organización, que teníamos que hacer los ajustes que teníamos que tener, la gente que iba a responder al día a día y por eso ese llamado para que tuviéramos 40 personas que pienso que incluso nos quedamos cortos, pero digamos que era 40 personas y ni siquiera logramos 40, logramos 33 y entonces creo que la gente no tiene conciencia hasta hoy que están teniendo conciencia que manejar los puntos de venta no era lo mismo que manejar a los vendedores de lotería, donde les das una lista de papelitos y ellos ya tranquilos se van sin necesidad de mucha capacitación, ellos nada más lo venden, pero este tema es completamente diferente, lo dije por eso, es que establecimos ese equipo renacer para que estuvieran todas las áreas involucradas, lo dije desde el inicio, aquí hay que reestructurar aquí, hay que buscar cómo vamos a responder a la operativa y por un lado tenemos que ir con los sistemas, pero por el otro lado tenemos que ir con la organización y bueno estamos aprendiendo sobre la marcha, ya estamos ahí, ya no hay vuelta atrás y ahora lo que toca es ir corrigiendo las situaciones que se están presentando.



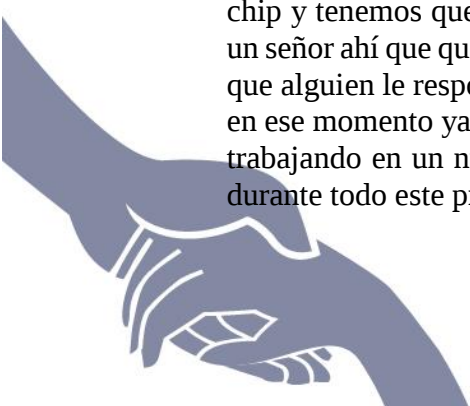


Tenemos un equipo de TI, 3 personas o 4 de la Junta y como 20 personas en el lado de One Way tenemos estas 33 personas que están atendiendo el negocio y algunas otras gerencias y bueno hasta directora y que nos ha estado apoyando día a día desde la semana pasada que fuimos a Guanacaste hasta la fecha, doña Gabriela bueno, una serie de personas que están viendo las situaciones que se están presentando y que vamos a encontrar, esa y un montón más que posiblemente IGT también manejaba y que tenía que estar resolviendo, pero bueno, nosotros no somos una empresa privada donde simplemente ya necesitamos 5 más y los contratamos y listo, sino que tenemos que hacer todo un proceso para ver cómo con la gente que tenemos logramos hacer esos cambios.

Entonces esto que si requiere esta estructura me parece a mí que hay un proceso que viene de trade marketing, que es una contratación que tampoco se ha iniciado y que va a venir a sustituir el trabajo que la Junta está realizando. Pero eso son 9 meses de proceso que la Junta se va a tener que comer en ese proceso y al final puede ser que tengamos que seguir haciéndolo nosotros, porque logramos acomodarnos a la nueva forma de trabajo, esas son cosas que tendremos que ir analizando a futuro, pero digamos que en ese contexto quería ponerlos al tanto desde mi perspectiva, de lo que yo he visto en este proceso.

Y sí, ahora sí, vamos a ver que encontramos una serie de situaciones porque no estábamos preparados para atender el día a día de una venta y física automatizada, que es diferente a que los vendedores vendan lotería de papel, y ese es el contexto en que tenemos lo que hemos encontrado y yo le pedí a Marllin que por favor hiciera la estrategia de cómo se iba a trabajar para recuperar esos 1500 y resto de puntos de venta que todavía no están vendiendo la lotería electrónica que son vendedores que necesitamos captar porque si en el corto plazo lo dejamos ya sabemos qué es lo que va a pasar con esos vendedores, qué es lo que van a vender a partir de que nosotros no los atendamos.

Entonces se pidió una estrategia, que es lo que Marllin acaba de presentar y donde incluso tiene que haber la parte de comunicación con esos puntos de venta que tiene que ser muy efectiva, porque incluso hoy cuando teníamos la reunión del Comité de Ventas pude captar que no se entiende todavía cuál es la necesidad que tenemos de centrarnos en el cliente y aquel taller que tuvimos con don Luis Andrés, donde hablamos sobre la experiencia del cliente todavía no nos llega a ese chip, porque entonces no dicen no, bueno, esto es lo vamos a atender el cliente va a llenar un forms cuando tiene un incidente y aquí le llega y ve a ver quién lo atiende cuando llega, porque ni siquiera el forms no te llega ninguna notificación, alguien tiene que estar en el Excel viendo a ver qué llegó, esa es la perspectiva que tenemos cuando la gente llama, no hablemos de este proyecto, una persona llama a nuestra maravillosa central y empieza como bolita de Ping Pong por todos lados y si tiene suerte la llamada se traslada porque la central, pues ya está buena dando tumbos o si tienes suerte le contesta, entonces tenemos todavía ese chip y tenemos que cambiar a que no, del otro lado, hay un punto de venta que seguro tiene a un señor ahí que quiere cambiar un premio y no puede, porque la impresora se le trabó y necesita que alguien le responda, no llenar un forms y que le responda y no, quiere una respuesta ahora, en ese momento ya, y eso creo que no lo tenemos claro todavía no hemos digerido que estamos trabajando en un nuevo mundo que no conocíamos y ahí nos faltó posiblemente el haber ido durante todo este proceso y no falta y yo se lo he mencionado también a doña Marllin, el ir a la





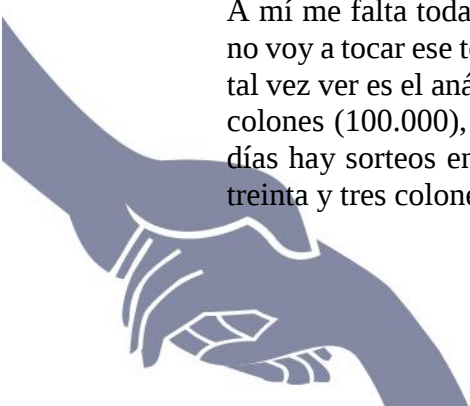
calle más el ir a comprar porque no se va mañana a alguien a un punto de venta que ya está funcionando con nuestro sistema y compra unos tiempos, un lotto y a ver cómo le va y cuál es la experiencia.

Alguien me decía, bueno, habían 15 personas en la fila, antes habían 15 puede ser que sí, porque cuando el lotto está grande hay filas en los puntos de venta reconocidos, pero puede hacer que no, pueda hacer que el nuevo sistema todavía no lo sé manejar y entonces todos los puntos están batallando con esa curva de aprendizaje que pues no es positivo porque puede hacer que la gente no quiera hacer esa fila y se vaya a otro lugar, todo esto es la experiencia que tenemos que pasar lo que ya no hicimos en el pasado, pues ya no lo hicimos, ahora nos toca apechugar y salir adelante para ir a ver cómo apoyamos a esos puntos de venta y cómo realmente nos convertimos en esa institución de soporte a todos esos puntos de venta y toda esa organización que se requiere y ese apoyo que se requiere desde esta Junta Directiva, la Gerencia General hacia abajo para que tengamos esa estructura temporal que posiblemente podría llegar a convertirse en algo más que temporal dependiendo de cuáles sean esas necesidades que vayamos identificando en el camino si lo vamos a hacer de esta o de aquella forma, pero lo cierto es que siempre lo he dicho, cada producto tiene una estructura de operativa diferente y no podemos pensar que todos se manejan de la misma forma, pero no sabíamos cómo se manejaba la lotería electrónica, no sabíamos cómo íbamos a manejar los puntos de venta, qué desafíos nos iba a traer, ya los estamos viviendo, y posiblemente esto no había otra forma de advertirlo que no era viviéndolo porque hay muchas cosas que no las conocíamos muchas se pudieron prever, sí, otras se hicieron, sí, algunas están funcionando mejor que otras, sí, no todo está mal pienso yo, en términos de que tenemos un sistema que funciona y que requiere ajustes, como todo sistema que va en producción, requiere una etapa de ajuste.

Ustedes se recordarán las primeras dos semanas cuando fuimos en JPS en línea, tuvimos una gran cantidad de situaciones, luego pasó un mes que tuvimos otras situaciones con el tema del pago con la tarjeta de débito y crédito, con el sistema de Ecommerce del Banco que no funcionaba adecuadamente, si bien es cierto, el 90% pasaban bien, había un 10% que significaba miles de transacciones que no se hacían bien y bueno, tuvimos que hacer ajustes y hoy tenemos una plataforma de venta de lotería nacional y popular muy estable, la venta de lotería electrónica aparentemente en línea, estaba también bastante estable, pues requerirá de mejoras por supuesto que sí y ya yo le he encontrado algunas y ahora que he estado comprando numerillos ahí, he visto que hay cosas que podemos mejorar para mejorar de nuevo ¿qué cosa? La experiencia del cliente, que la experiencia del cliente sea agradable, que digan, ay, sí, esto está facilísimo yo quiero seguir comprando la próxima vez, vuelvo aquí ya tengo esta facilidad y lo puedo hacer y atraer nuevos clientes y lo dejo por ahí.

La señora María Gabriela Díaz Díaz expresa:

A mí me falta todavía un poco de información para considerar esto como una estrategia, pero no voy a tocar ese tema ahorita acá en esta sesión para no hacerla más extensa, lo que sí quisiera tal vez ver es el análisis que se hizo para determinar que la garantía ahora puede ser de cien mil colones (100.000), porque si es un punto que vende un millón (1.000.000) al mes y todos los días hay sorteos en un mes de 30 días serían matemática básica, treinta y tres mil trescientos treinta y tres colones (33.333) diarios.





Entonces así como esta conversación ya la hemos tenido en otras oportunidades, donde a mí me surge la duda, con base en que establecieron la garantía, no tengo un análisis ni financiero, ni matemática o simple para que hayan llegado los quinientos mil (500.000), al millón y el millón y medio, entonces ese es uno de los aspectos que ha generado bastante resistencia, no es un tema que descubrimos este fin de semana, es un tema que se vino a conversando desde hace bastante tiempo atrás, entonces sí sería bueno revisarlo y documentarlo y sustentarlo porque pareciera que las cifras están poniendo de manera aleatoria y sí debería ser basado en un análisis que pues Marllin ahora algo comentó, pero yo sí quisiera ver ese informe, ese análisis donde se hacen los diferentes escenarios.

No veo, digamos, tal vez Marllin y no sé si me puedes proyectar la filmina 3 si no me equivoco, esta estrategia punto de venta dice conformación de equipos, capacitación a fuerza de ventas en seguimiento diario, canal de WhatsApp, separación de listas por equipo. Yo sí quisiera ver cómo se va a llevar esa capacitación, de qué manera se va a hacer ese seguimiento diario, o sea, cuál es el plan de trabajo más allá de esto, cuáles son los riesgos a los que nos vamos a enfrentar porque muchos de estos temas se han venido conversando antes de que entráramos en vivo y no podemos seguir alargando, doña Esmeralda ya habló de uno de los puntos que yo quería tocar y es que a pesar de las reiteración, no veo la experiencia del cliente en este análisis y lo que puse en el chat es también para que lo corrijas es que la parte de GG no es Juan Carlos, la Gerencia General va a definir cuál es el plan que va a seguir para dar el seguimiento a estos puntos de venta.

Entonces, ahí si no es correcto indicar a Juan Carlos, pero sí me falta información que quisiera que tal vez pudiéramos ver en otra sesión puntual de del ¿Qué? ¿Cómo? y ¿Cuándo? ¿Cuáles son los riesgos? Etcétera, etcétera, porque si me falta y en realidad creo que anteriormente hemos visto presentaciones muy similares, pero el resultado al final no es tal vez el que esperamos y no porque no haya voluntad o porque no se quiere hacer de la mejor forma, es que tal vez no se ha estructurado cómo debería estructurarse para que nos lleve a un resultado al resultado esperado. Hay muchas cosas ya avanzadas, como lo decía doña Esmeralda, es un proceso nuevo para la Junta de Protección Social, pero si es importante estructurarlo un poco mejor para no seguir tropezando constantemente con la misma piedra, porque es complejo que Mónica y yo, que lo vivimos este fin de semana, ver la reacción de los vendedores, los comentarios que hacen creo que el común denominador acá es cambiar esa percepción, ser completamente transparentes con nuestros vendedores, con nuestros compradores, así que si quisiera, tal vez ahondar un poco más en esta información que se nos presenta ahorita a la Junta Directiva.

La señora Presidenta indica:

Muchas gracias doña Gaby. No sé si al final tal vez doña Marllin, puede hacer los comentarios a las preguntas o quiere ir respondiendo 1 a 1.

La señora Marllin Borquet Martínez señala:

No, perdón, es más bien si me permiten al final, pues quiero hacer un resumen que al final todo está íntimamente relacionado entonces sí me parece que al final puedo hacerles un comentario al respecto de todo.





El señor Carlos Bermúdez Montero manifiesta:

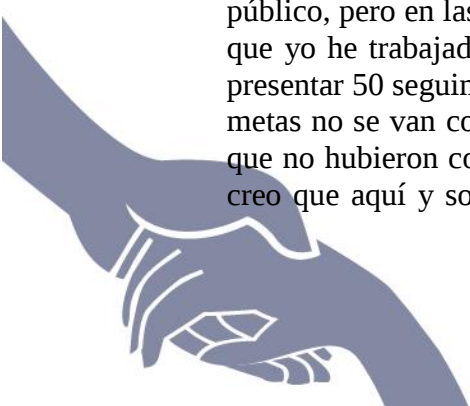
Me van a disculpar, si es que yo soy neófito en este asunto, o sea, lo repite, lo traduzco a lenguaje común, no sé nada, pero yo veo que se pide y se pide y se le pide a la gente esto, se le pide a la gente que ayude, pero nunca han traído, cómo le vamos a motivar a esa gente, trabajen fines de semana, pero yo al menos no he oído cómo vamos a motivar para que esa gente trabaje fines de semana, hemos estado yendo, por ejemplo ahora decía doña Gabriela, es que no veo esto, no veo, no veo lo otro, pero se le ha ofrecido a doña Marllin o a la que tenga que estar ahí presente mire, aquí están los que saben de economía o los que saben de hacer estas predicciones o esto para que les ayude en esto, a los de recursos humanos para que les ayude a ver lo de los cursos, siento que no está, como decía doña Esmeralda en aquella reunión que nos hizo en el parqueo que decía toda la Junta en este proyecto.

Entonces nos dedicamos a ver qué no se ha hecho, qué no se ha hecho, pero no decimos vea yo para revisar esa propuesta o esa estrategia veo que hace falta tal cosa, sí, pero entonces propongo que la revisen con tal, le voy a decir a estas personas que revisen, estos otros jefes que se apunten, veo que se está dejando todo en ventas y se ha olvidado de que la gente está cansada y yo no he visto ninguna propuesta de cómo hacer para que esta gente motivarla, repito, no sé si es que no viene aquí esas cosas y yo tengo total desconocimiento y estoy hablando de otras cosas, pero él lo que me parece.

La señora Andrea Abarca Campos expone:

Bueno, primero que nada, yo quiero reconocer el gran fuerzo el tiempo extra en el cansancio, todas esas horas de más que han puesto, pues estas personas, tanto Marllin como todas las personas que están involucradas, incluso Mónica nuestra compañera, que ahora tuve la oportunidad de hablar con ella, quiero rescatar todo ese trabajo extra que han hecho por compromiso a esta noble institución, eso es lo primero que quiero hacer y me preocupa muchísimo el desgaste, la salud mental, todo lo que yo pienso mucho en el autocuidado y esas cosas porque yo pienso que lo más importante en una institución son las personas, cómo se sienten, cómo está su salud mental y emocional y su salud física. Pero sí me preocupa mucho que ahora que leo esta estrategia se parece más como a un plan de contingencia, esto más bien y hay una diferencia entre una estrategia y un plan de contingencia, una estrategia es un plan a nivel general, mientras un plan de contingencia es justo lo que está sucediendo, riesgos, imprevistos y cosas que se plantearon y no sucedieron.

Me preocupa muchísimo ahora que tuve la oportunidad de hablar con Mónica, que haya personas. Un ejemplo que hoy tengan un punto de venta, vean la conferencia de prensa y que ni tan siquiera se les haya hecho una llamada, eso pues, deja mucho que decir ¿Por qué? Porque lo más importante son las personas, hay personas que ni tan siquiera se les ha llamado, se les ha contactado y también soy inexperta, porque esta es mi primera experiencia en el sector público, pero en las ONG bueno yo les comenté la otra vez se trabaja distinto, al menos en las que yo he trabajado o sea, si a mí me ponen a hacer 50 seguimientos al mes, yo tengo que presentar 50 seguimientos porque si no, no me pagan, entonces se trabaja distinto, digamos las metas no se van corriendo con el tiempo, entonces esta es mi primera experiencia, pero sí sé que no hubieron cosas que no salieron bien, pero no significa que no se puedan subsanar, yo creo que aquí y son 1500, bueno, a cuánto se les ha localizado y que mañana hayan varias





personas llamando a esas personas de esos puntos y empezar el proceso, pero no que ahorita hayan como un ejemplo, cuántas son 153 y qué pasa con toda esa gente, con esa gente que va a haber la conferencia y va a decir a mí no me están tomando en cuenta, no me han llamado, me siento ignorado o ignorada, entonces, creo que la gente es lo más importante, el recurso humano es lo más importante en una institución y esa gente forma parte, ellos son los que venden, o sea, gracias al trabajo de estas personas se tienen utilidades en esta institución, entonces yo pienso mucho en eso, solo quería hacer ese comentario.

La señora Presidenta indica:

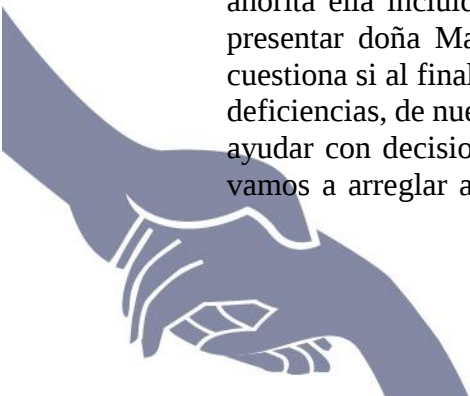
Muchas gracias Andrea por el comentario. Y sí, siempre es muy importante toda esa parte del autocuidado que mencionas y bueno a lo que nos debemos y cómo podemos mejorar para ir para adelante definitivamente.

El señor Luis Andrés Vargas Garro comenta

Vamos a ver, una gran experiencia yo creo para todos hay muchísimo aprendizaje aquí, yo creo que usted lo expresó muy bien, o sea, hay un sentir de que nosotros venimos trabajando en esto y desde hace meses hemos ido observadores o críticos dentro de la Junta Directiva a la hora de montar el proyecto sobre esa parte que usted punta de la transformación de la institución, hablamos de políticas, hablamos de procedimientos, hablamos de cosas que, digamos, todo el mundo se enfocó o dejaron enfocarse más en la parte de la plataforma de sistemas y no le poníamos mucha atención a lo que estábamos pasando o iba a pasar como realmente está pasando de lo que significaba poder hacer esto.

Yo sigo pensando hoy que las estructuras para poder llevar adelante el proyecto quizás están pensadas, pero no están trabajadas, eso que hable usted de la nueva contratación de la parte de trade marketing tiene un tema, acabamos de ver un gran punto ahorita de otra vez más una licitación atrasada, que nos va a meter una condición que no es un elemento de probar un streaming, sino que es un elemento de que eso es lo que nos queda por hacer y eso es muy diferente a que sea una decisión técnica objetiva de beneficio para la institución de parte de la Junta Directiva, porque aquí se vienen con muchos discursos y en algunas veces el discurso es hacia un lado, porque eso es lo que conviene en ese momento y otras veces se viene a defender aquí otro punto, porque eso es lo que les conviene en ese momento y cuando hablo de eso hablo de la administración.

Y ahorita bien lo dijo señora Presidenta, o sea, el punto es que ya no hay retorno y para hacer un comentario positivo deberíamos de enfocarnos en qué tenemos que hacer con lo que sigue, pero para eso necesitamos sincerarnos y se ha hablado muy bonito de la experiencia del cliente, pero es obvio que no la estamos viendo ni la estamos atendiendo, porque yo creo que seguimos trayendo a Junta directiva lo que quisiéramos escuchar todos, pero de aquí lo dijo doña Gabriela ahorita ella incluida, hemos oído muchas veces presentaciones como el plan que acaba de presentar doña Marllin, pero pecamos en la ejecución, entonces ya uno como director se cuestiona si al final lo que estamos oyendo es lo que queremos oír y no la realidad de nuestras deficiencias, de nuestros temores, de lo que sabemos que tenemos enfrente para poder nosotros ayudar con decisiones adecuadas, porque si no nos sinceramos y seguimos diciendo esto lo vamos a arreglar así y así y se da todo lo que está señalando bien doña Mónica, la cual le





agradezco todo el esfuerzo hecho y a los demás directores que han estado con alma, vida y corazón metidos, a usted señora Presidenta, pero, o sea, la administración para poder ayudar en la toma de decisiones, debemos de sincerarnos, si esto al final es un proceso de contratación, tenemos que entrar en eso, desgraciadamente ya vamos tarde otra vez y entonces van a pasar ojalá semanas en dónde vamos a estar estabilizando un proyecto.

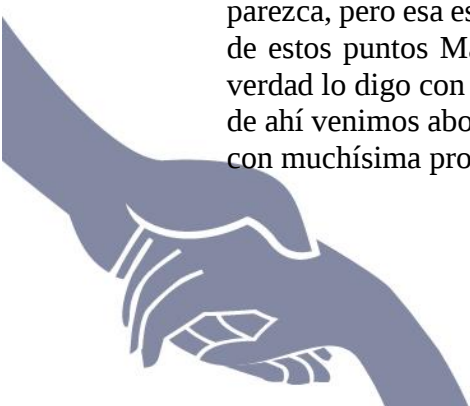
Usted habla ahorita de los proyectos de sistemas también señora Presidenta y yo he estado un poquito pendiente de lo que estaba pasando el fin de semana y lo que siento dentro del elemento ejecución es que nosotros estamos haciendo pruebas piloto en Producción, o sea, ya salimos y en este momento estamos probando y esa prueba lesiona completamente la imagen de la Junta y la experiencia del cliente porque de todo está pasando, el fin de semana vimos que algunos casos quizás no era el sistema, era el ancho de banda que tenían los puntos de venta que no respondían a las nuevas necesidades de ancho de banda de nuestro sistema actual, pero ¿Qué dice el dueño del punto de venta? Ese sistema no sirve, nunca va a decir que su ancho de banda es muy limitado para llevar el sistema y así sucesivamente los diferentes elementos que estamos teniendo hacen que estemos teniendo una lesión importante a la imagen de la organización.

Entonces yo creo que en el sincerarnos debiéramos de poder tomar nosotros mejores decisiones, pero para eso necesitamos doña Marllin, doña Gabriela, escuchar un poco más de realidad y menos de planes que se ven bonitos, pero que son de difícil ejecución y al final no vamos a obtener los resultados que queremos y seguimos como en un círculo vicioso y esa es mi gran preocupación.

La señora Marllin Borquet Doña Marllinez menciona:

Aquí sí quiero ver varios aspectos importantes de mencionar Y hablando casualmente usted don Luis digamos del tema de la sinceridad, tenemos que tener claro que sí, estamos probando en el camino, esto lo digo porque el sistema como tal no lo habíamos tenido listo, miércoles a la 1:00 de la mañana salimos de la Junta, quedaron pendientes desde la parte de puntos de ventas que se trataron de solventar tipo 10 de la mañana, todavía no teníamos el conocimiento suficiente de cómo se está usando la herramienta, cómo se iba a usar, tuvimos el tema y tal vez para contestarles a todos y ponerlos en contexto, me parece muy importante de que efectivamente nosotros todavía no sabíamos cómo se iba a utilizar, porque una cosa era el haberlo hecho con un usuario ahí para poder ver cuáles eran las diferentes etapas que estar en producción.

¿Por qué? Porque efectivamente a las 10 de la mañana se están solventando ciertas cosas, esto no se pudo poner en práctica hasta que no se terminara el sorteo del viernes a las 8 de la noche, eso quiere decir que se puso en producción a partir de las 8 de la noche hasta las 12 medianoche y de ahí y esto es para ponerlos en contexto y no es, digamos, buscar excusas ni nada que se le parezca, pero esa es la realidad, a la 1:00 de la mañana teníamos compañeros metiendo usuarios de estos puntos Max y ahorita me detengo en el tema de los puntos Max, porque aquí y de verdad lo digo con total honestidad, tenemos en este proceso salimos en marzo con la página y de ahí venimos abordando a nuestros puntos más de verdad y te yo les puedo enseñar a ustedes con muchísima propiedad correos, llamadas, forms, en donde sí se ha localizado a los clientes.





¿Qué pasó aquí? Y quiero que también ustedes entren un poco en conciencia de que aquí estamos jugando también con mi IGT, con la información que IGT estaba retransmitiendo a nuestros puntos de ventas, sí es cierto de verdad que hubo, costó mucho, no creían hasta los mismos inclusive, hasta las mismas cooperativas nos estaban dando información en donde ellos nos decían que no íbamos a salir porque IGT esa era la información que nos daba, inclusive las cooperativas lo dejaron hasta para el final, entonces este desbordamiento que se habla o de estos pocos puntos Max que nosotros podemos tener en este momento perdónenme, pero ha sido también fueron cuestiones externas que nosotros no podíamos manejar.

La insistencia ha sido importante, muy importante, como lo mencionaba ahora doña Esmeralda y ponerlo en contexto, estábamos trabajando solo con 8, 9 personas, no es lo mismo una planificación con 8, 9 personas a abordar ahora que tenemos una mayor cantidad y donde ya estamos, digamos más organizados, ahora alguien mencionaba por ahí, eso se ve más como un plan de contingencia, pues de alguna manera viene siendo porque nunca tuvimos todos los elementos, estuvimos trabajando con las uñas literalmente.

Sí, hay un tema de cansancio efectivamente, pero yo aquí yo quiero rescatar algo, las cosas positivas que se están haciendo esto nuevo para todos esta experiencia ¿Cuánto tiempo se llevó IGT para poder tener esa cantidad de puntos Max de poner en práctica eso? Tuvieron hasta un año desde que salió la contratación según me han dicho, nosotros hemos salido en unos pocos días en realidad, entonces yo sí creo que tenemos que rescatar el esfuerzo de muchísima gente que está acá, que de igual manera sí vamos a salir adelante ¿Cuáles seguimientos vamos a hacer? Son seguimientos semanales, ahora estamos focalizados estas 33 personas, pero también recordemos que no podemos detener la operativa que tiene la Junta.

Entonces tenemos elementos muy importantes aquí que abordan que seguimos con la operativa, tenemos compañeros que estaban haciendo 2 o 3 funciones hay un recargo importante, pero aquí es muy importante que ahora vamos a empezar a dar, hoy están trabajando con esta base de datos que yo les estaba comentando, de hecho estamos esperando de hacer esos mach que ocupamos nosotros en este momento, porque a partir de mañana lo ideal era haberlo tenido hoy, no los tuvimos, pero sí ya hoy en la noche vamos a tener las listas de esas personas, se van a dar seguimientos diarios donde vamos a tener supervisores, que el jefe digamos líderes que nos van a ayudar cómo está cada caso, a cada uno se le va a asignar los 10, 12 casos y vamos a darle seguimientos constantes.

Ya hoy, por ejemplo, IGT ya les mandó el mensaje de despedida, por decirlo de alguna manera, esto arranca nuevamente mucha gente va a decir, mira, sí es cierto lo que está haciendo la Junta, esa es una y segunda a partir del 8 de agosto IGT empieza a quitar las máquinas, también vamos a tener gente que ya ahí va a tener mayor recepción de lo que estábamos diciendo, en resumen sí ha sido un trabajo bastante arduo, un trabajo muy grande, sin embargo, creo que nos tenemos que sentir todos muy satisfechos, que hay oportunidades de mejora claro que es cierto, estamos aprendiendo en la operativa y cuento una experiencia que nos pasó un día de estos, cuando una compañera visitando a un cliente físicamente a un punto Max, andaba con un compañero inclusive de TI y ni siquiera ellos sabían cómo solventar una situación.





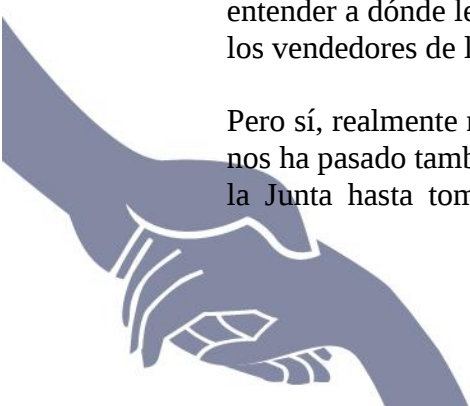
Sí, estamos aprendiendo en el camino el que lo sabía era alguien de OneWay, lamentablemente esto se está dando, pero qué es lo importante, ver cómo estamos solventando, cómo lo vamos a solventar, entonces resumen aquí vamos a darle seguimientos diarios a esto, yo sí considero de verdad que podemos llegar ahora que tenemos este grupo, ahora que ya se está despidiendo OneWay, ahora sí es cierto de verdad que podemos seguir avanzando, tenemos una cantidad de lista importante que son de 300, 400 personas que lo que le falta es muy poco para poder firmar ya con nosotros, entonces tal vez ese es mi resumen en este momento.

La señora Presidenta indica:

Excelente, muchas gracias doña Marllin y efectivamente sí necesitamos apoyo de toda la gente que ha venido en este proceso, de crear roles y con espacios de descanso también, porque si no lo hacemos la gente en una semana va a estar agotada y falta bastante, tenemos bastante por hacer, tenemos otros convenios que se están trabajando con otras instancias donde vamos a llegar a tener 3000, 4000 puntos de venta más y eso requiere de un esfuerzo, requiere de que la organización esté trabajando y lista para atender esa avalancha de consultas que puedan venir y de apoyo que tengamos que hacer para poder manejar todo el proceso que estamos tratando de llevar a cabo, requiere de apoyo de las gerencias, requiere de apoyo a los equipos que están debajo de las gerencias y en general del equipo de trabajo que se ha formado para atender las necesidades de esta puesta en marcha y estoy segura de que ninguno se imaginaba lo que significa ir en producción en un sistema como este, donde tenemos una cantidad de público cautivo que compren nuestros productos y que por supuesto están muy molestos que llegan a todos esos puntos de venta y los encuentran cerrados con un rotulito, no vendemos hasta nuevo aviso o ya no vendemos lotería o se encuentran que ya no es de la Junta y es un ilegal, porque esos son los riesgos a los que nos estamos exponiendo si no nos movemos rápido para poder contactar a esos puntos.

Entonces ahí sí mi pedido doña Marllin, doña Gaby, ese apoyo que se necesita para poder tener esa estrategia que se ha montado, que realmente tenga un plan de trabajo y como bien dice Marllin, con un seguimiento diario, pero tenemos que tener claridad de cuál es el plan de trabajo, cuáles son los equipos de trabajo que están haciendo, porque no todo el mundo puede estar haciendo lo mismo y abordar realmente a los puntos de venta uno a uno con llamada, con rellamada y la tercera rellamada para que podamos ir realmente contar con que esos puntos han sido capacitados, se les ha explicado, cuáles son las ventajas del nuevo modelo de la Junta, sí explicarles que somos diferentes, que antes era un tercero el que tenía ciertas condiciones y nosotros como institución pública tenemos otras, pero también ofrecemos otras ventajas que el proveedor anterior no tenía como las comisiones que les estamos dando y mayores que las que tenían, el tema de aportes a FOMUVEL y una serie de condiciones que estamos estableciendo y posiblemente en el transcurso de esta evolución que vamos a ir teniendo, vamos a ir encontrando como mejorar el servicio que estamos dando, incluso con reuniones con ellos para entender a dónde les está chingando el zapato y poder ir mejorando como lo hemos hecho con los vendedores de lotería, con las organizaciones.

Pero sí, realmente no es ir a escuchar y todo lo que nos dijeron y no hicimos nada, porque eso nos ha pasado también, nos ha pasado que se toman aspectos de mejora, incluso muchas veces la Junta hasta tomó acuerdos y se quedaron en el papel porque no se ejecutaron, no se





cumplieron, no hubo seguimiento y no se llegó a un mejor punto, en ese sentido me refiero al trabajo con los vendedores, entonces es un gran reto doña Marllin, usted tiene ahí un gran reto, doña Gabi yo esperaría un mayor apoyo también, de guía, de estrategia a la gerencia comercial en este proceso, usted tiene un gran conocimiento, una gran capacidad de estrategia y yo esperaría que también ese apoyo, esa guía que se le pueda dar a la gerencia comercial en cosas que tal vez usted tiene más experiencia y que la gerencia comercial, perfectamente podría aprovechar de esa experiencia suya en la parte estratégica que podamos caminar juntos y realmente tener resultados más efectivos.

El señor Carlos Bermúdez Montero agrega:

Yo voy a volver a insistir, no sé si se puede tomar un acuerdo de Junta Directiva, perdón mi desconocimiento, pero sí creo que se debe haber una instrucción hacia todas las jefaturas, hacia toda la Junta de que ya lo que no hicimos no lo hicimos, entonces yo puedo enumerar con lo poquito que ustedes han hablado y con cosas que ha hablado con doña Gabi, con cosas que he hablado con Marllin de cosas que hicimos o no hicimos, pero ahora ya la tenemos aquí, si no hacemos las cosas y nos ponemos todos a trabajar, no va a salir, entonces no vamos a tener de qué hablar si no, del proyecto fallido, que yo no creo que sea así.

Pero sí debemos de dar que la Junta Directiva está apoyando este proyecto, no sé si sería un acuerdo, una instrucción ahí me disculpan, hacia toda la Junta de Protección Social de que este proyecto tiene prioridad y que todos debemos de poner los recursos necesarios y ayudar, sea esto la estrategia o como lo llamemos, como decía ahora doña Gabriela, no hay, me hace falta la parte económica, bueno entonces ayudemos con gente que sabe de eso para ayudarle a este proyecto, porque si no lo vamos a seguir hablando de lo que no hemos hecho y de lo que se debería de haber hecho y el proyecto va para abajo.

Lo otro es que vea que aquí está ahí escribiendo doña Mónica, la cantidad de llamadas en dos días y hablábamos en el Comité de Ventas de las personas que atienden los teléfonos, de cómo los vamos a atender, el Call center y tenemos que ayudar en todo eso, pero no creo que solo la gerencia de doña Marllin pueda con todo, todos tenemos que ver cómo hacemos.

La señora Presidenta indica:

Me parece muy importante ese acuerdo y sería como reforzar, porque de alguna forma ya lo hemos hecho, incluso con la reunión con el personal tal vez no haya un acuerdo de Junta, pero habían varios directores y ese fue el mensaje, que la Junta como tal tiene este proyecto como prioridad y entonces ahí se apuntaron de 8 subimos a 33 personas, el tema fue que no se les dio el tiempo completo para hacerlo bueno, entonces ahora sí lo necesitamos y creo que ahora todos están entendiendo la necesidad que se tiene de que tenemos que hacer las cosas diferentes, entonces me parece importante que pudiéramos tomar algún tipo de acuerdo que le llegue a todo el personal de que esta Junta es consciente de los desafíos que implica el asumir los puntos de venta de puntos Max y la venta en línea y que es un proyecto prioritario en el que se espera la colaboración de todas las personas, ya sea de forma voluntaria como lo han hecho o cuando se le solicite.





El señor Carlos Bermúdez Montero adiciona:

Doña Esmeralda, es que también podemos ver, por ejemplo, Recursos Humanos puede decir, yo no puedo poner a nadie, pero sí tiene idea de cómo dar cursos, cómo llevar una, entonces puede que no sea en el punto de poner a llamar a la gente, pero sí dando ideas de cómo dar, cómo capacitar, cómo hacerlo, cómo hacerlo mejor entonces, se puede ayudar en otras cosas y creo que todos en la Junta pueden ayudar todos.

Entonces, no necesariamente tomando a la persona para ir a completar los 40, ya no lo logramos, pero sí desde su conocimiento para ayudar al proyecto.

La señora Presidenta afirma:

Y ahí yo creo que tendríamos más de 40 si lo hacemos de esa forma, que tendríamos toda la Junta, donde todos pueden aportar en la medida de sus posibilidades otros procesos, totalmente de acuerdo con don Carlos, no sé doña Mónica si captaste la idea de don Carlos como para ir redactando una propuesta ahí de acuerdo.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz menciona:

Sí, aquí estoy redactando, no sé si me dan un segundito para proponerles algo.

El señor Carlos Bermúdez Montero adiciona:

Y compañeros perdón, vieran que, si me gustaría oír la opinión de los demás compañeros, porque creo que yo lo estoy viendo así y puedo que esté equivocado por favor, dígame sí o no, pero veo que vemos la parte que no se ha hecho, pero seguimos sin ver la qué podemos hacer en este momento entonces, me gustaría oír la opinión de los otros compañeros.

La señora Presidenta expresa:

Sí, hay varios que no han opinado absolutamente nada y sí me parece muy importante.

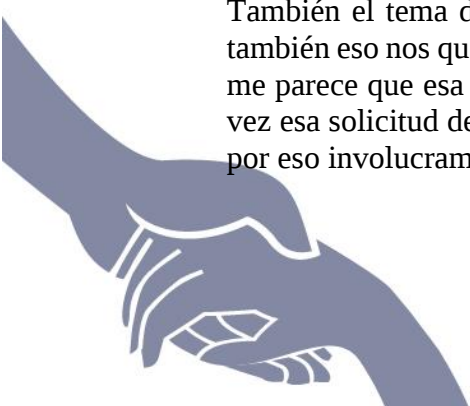
El señor Carlos Bermúdez Montero añade:

No, incluso con lo que yo estoy poniendo y proponiendo de ese acuerdo doña Esmeralda.

El señor Ricardo Solano Ávila comenta:

De hecho, si es un tema muy importante, me parece que, si ya no es el cambio, ahí se nos quedaron varias cositas por fuera entre ellas, me parece, como dice usted doña Esmeralda digamos que hay un tema ahí, digamos de la gestión del cambio no se logre identificar realmente el liderazgo en términos de ver quién estaba digamos ejecutando eso, si no hubo, por ejemplo, para poder atender, digamos la puesta en producción, ahí denota de que tengamos algunas situaciones.

También el tema de comunicación y capacitación, si no hubo ese liderazgo es probable que también eso nos quedará corto, pero como dice don Carlos, la idea, digamos, es modificar y que me parece que esa es la intención con la cual se presenta este plan, que entiendo y vamos, tal vez esa solicitud de ustedes que tal vez estuvieron ahí más involucradas, agradecerles también por eso involucramiento y ese apoyo.





Pero sí, definitivamente es algo que es trascendental para la institución y que me parece que sí, digamos se debería digamos de realizar de una manera, ver de qué manera podemos apoyar para poder gestionar ese cambio y que sea para arriba este nuevo, digamos producto, este nuevo digamos modalidad en la cual estamos comercializando la lotería electrónica, pero sí estoy de acuerdo con la mayoría de las cosas con las cuales se han comentado acá también.

La señora Presidenta indica:

Muy bien y yo diría que bueno, aquí en esta Junta Directiva somos 5 ingenieros, 4 en tecnologías de información, hay mucho que podemos aportar a la estrategia y tal vez tenemos algunas debilidades ahí y que aquí hay gente muy experimentada que también podemos aportar más, por ejemplo, esto del war room nadie lo bueno, yo tal vez lo tomé por sentado y ni siquiera lo pregunté, porque para mí es como lógico y normal que eso es lo que se hace en un proyecto y no, la última semana bueno, estuve fuera y luego vino el feriado y demás entonces, no hablamos del tema, pero eso es algo que es natural en cualquier proyecto de software, siempre existe especialmente en proyectos de cierta complejidad.

Y bueno, normalmente se hace por una semana, por lo menos una semana para para darle seguimiento a todas las situaciones que se presenten e incluso existe un control de todos los incidentes que se dan para poder aprender de la situación y ver que en el día a día después no se presenten, es decir, que se corrijan las situaciones para que ya después de esta etapa los errores sean corregidos y se puedan analizar para cualquier proyectos futuro que estemos realizando, poder aprender de las situaciones que se hicieron o que no se hicieron o que se pueden hacer mejor.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz expresa:

Tengo ya una propuesta, pero creo que se puede revisar y mejorar mucho, la pongo y revisamos entre todos.

La señora Presidenta comenta:

Sí, en principio está bien, lo que pasa es que ahí no, no, no veo cómo podríamos obtener el resultado, o sea, ahí les estamos diciendo sí nos gustaría que todas las gerencias apoyen, pero cómo logramos que realmente se muestre efectivo ese acuerdo, o sea, que nos comuniquen, que le comuniquen a la Gerencia General cuál va a ser el aporte que va a ser cada una de las instancias, No sé, algo que realmente incluso le podamos dar seguimiento.

El señor José Mauricio Alcázar Román añade:

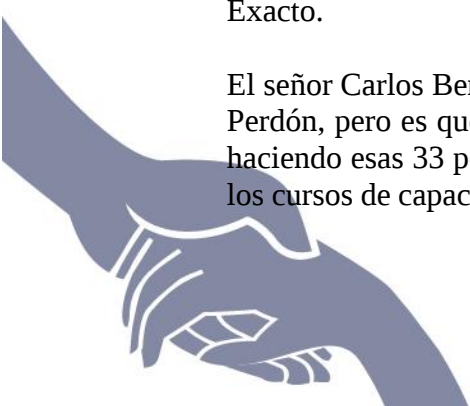
O con una métrica que se logre, que sé yo por semana al menos un tanto por ciento de puntos.

La señora Presidenta afirma:

Exacto.

El señor Carlos Bermúdez Montero agrega:

Perdón, pero es que no volvemos a enfocar solo en los puntos, pero ese es el trabajo que está haciendo esas 33 personas, hay otras cosas que se deben de ver, los cursos, cómo vamos a dar los cursos de capacitación, lo del call center, etcétera, que no es solo lograr esos 1800, digamos





que se nos hace el milagro y logramos los 1800 ¿Qué hacemos con esos 1800 si no estamos organizados?

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz expresa:
¿Cómo los administramos?

El señor Carlos Bermúdez Montero amplía:
Exacto, no estamos organizados en cómo prepararlos ¿Cómo atender un problema de comunicación con ellos? ¿Cómo vamos a recolectar las cosas que ven que le gustaría que fuera diferente la aplicación? Ya sea para hacerlo ahora o hacerlo después, es que creo que estamos viendo solo lo de los puntos.

La señora Presidenta indica:
Sí, que creo que estamos viendo el corto plazo de que hay que llegar a todos ellos para poderlos tener, pero hay que pensar en el tiempo, en el mediano y largo plazo.

El señor Carlos Bermúdez Montero menciona:
Perdón y con el cansancio de la gente, no los podemos, ya la gente está cansada.

La señora Presidenta afirma:
Así es y todavía nos falta unas cuantas millas por recorrer.

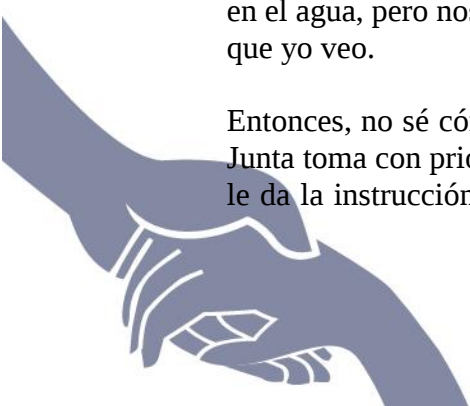
La señora Mónica Gutiérrez Ortiz comenta:
Sí, entonces yo lo que veo es también, o sea, que no sé si lo podemos hacer todos nosotros, tendríamos que pensar en una contratación integral que nos vea trade marketing, que nos vea seguimiento de los puntos, no sé, los rolls y la distribución, o sea, cómo qué piensan ustedes porque creo que eso tiene que, o sea, tenemos que apoyarnos.

La señora Presidenta aclara:
Bueno no, eso de trade marketing es una contratación que viene en proceso, lo que pasa es que ya sabemos cuánto dura, entonces de aquí a eso son como 9 meses y si nos va bien, entonces ¿Qué pasa durante esos 9 meses?

El señor José Mauricio Alcázar Román expresa:
El tema es que ya estamos en el agua y no podemos estar pensando en llevar un curso de natación.

El señor Carlos Bermúdez Montero indica:
Por eso, entonces ¿Qué propuestas hay? Si hay gente en la Junta que puede ayudar y ya estamos en el agua, pero nos puede dar una garrocha para sacarnos, pero no lo están haciendo, eso es lo que yo veo.

Entonces, no sé cómo le digo, si estoy totalmente equivocado, tal vez el acuerdo es en que la Junta toma con prioridad, le da prioridad a este proyecto y se le pide a la Gerencia General, se le da la instrucción, se le pide a la Gerencia General que tome este proyecto con prioridad y





entre todos coordinen para ver en qué pueden ayudar, es que no es solo que me lleguen a pedir, sino Recursos Humanos piense en que puede ayudar.

La señora Presidenta afirma:

Exacto.

El señor José Mauricio Alcázar Román menciona:

Es que tengo yo entiendo don Carlos el mensaje y lo comparto, pero yo creo que tal vez hay un juego de palabras, yo no veo como que no se haya tomado el proyecto como prioridad, tal vez no sea tomado, tiene algunas oportunidades de mejora, pero creo que el tema de prioridad está ahí.

Vamos a ver, más bien considero que este acuerdo debería de estar orientado a que nosotros le solicitemos a la Gerencia General que nos establezca un plan de acción basado en lo que hemos visto el día de hoy de las necesidades y cómo vamos a cumplir, porque nosotros estamos diciéndole el cómo, el quién, el cuándo y entonces no nos toca, más bien creo que ahí nos estamos como directores desfasando un poquito, sí tenemos claro lo que queremos, bueno que la Gerencia General nos diga cómo lo va a lograr.

La señora Presidenta agrega:

Sí buenísimo y nada más para meter ahí el paréntesis del call center, ese fue un tema de hoy en la reunión de Comité de Ventas, porque resulta ser que en algún momento se decidió que la atención a los puntos de venta no se iba a hacer a través del call center, sino que se iba a ser interno por las razones que fuera, hoy yo les dije claramente no es una estrategia correcta, porque la gente no puede llamar y decir ¡Ay es que tengo un problema de TI! Entonces llamo a Ronald ¡Ay es que tengo un problema de pago de premios entonces llamo a fulanito! ¡Ay es que tengo un problema y llamo ah! No, la persona no tiene por qué saber a quién va a llamar, ella llama a un número y alguien la tiene que atender y ese alguien es un call center y el call center redirige o busca y un forms como planteaba TI, en un forms y 3 días después están viendo la necesidad de alguien que no podía comprar el boleto en ese momento.

Entonces, tiene que ser un proceso que ya está establecido y que ya existe, ya está inventado y para que nosotros vamos a inventar el agua tibia, pero eso era un paréntesis nada más para que supieran que sí doña Marllin o no me acuerdo quién, doña Nora, quedaron en darle ese seguimiento para ver como retomaban el tema de call center, para que el call center sea el primer nivel de atención y se encargue de hacer el cierre del caso.

O sea, yo se lo trasladé a TI pero voy y pregunto a TI ¿Ya lo cerró? Ok, yo le comunico al cliente que ya ese tema fue cerrado y así tenemos casos de principio a fin y no simplemente como tenemos hoy, que la gente llama y llama y entonces empieza a buscar a otras personas a ver quién, alguno de todos le contesta, que eso no es lo que debería de pasar, me parece muy atinada la propuesta que hace don Luis de solicitarle a la Gerencia General y de esa forma tener como algo personalizado de una forma más estratégica.





El señor Luis Diego Quesada Varela comenta:

Yo tal vez sí quiero plantear un tema y creo que a mi parecer se ha apuntado muy bien a la variable que está en medio de todo esto bueno, hay un tema de una necesidad institucional que es operativa, que es en este caso ojalá pudiera adquirir la contratación de un servicio externo pronto en la medida de lo posible, pero más allá de eso es un tema de Recursos Humanos y a mi parecer está bastante claro cuál es la variable a la que nos enfrentamos mientras tenemos una nueva contratación, la Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones tiene varias áreas, son producción, comercialización y operaciones y eso desde hace tiempo es una gerencia bastante recargada y es una gerencia que apunta a funciones que tienen que ver con procesos, que tienen que ver con el giro del negocio de la institución y la Gerencia General, tiene que soportar en sí procesos macro institucionales y yo creo que también las funciones están bastante claras, el tema es recordar que esto es un recurso humano y a como se requiere apoyo de distintas personas, se requiere en este caso un apoyo de un área que es bastante importante, que es Talento Humano que es la encargada del recurso humano y detrás de esto, deberías estar la GAF.

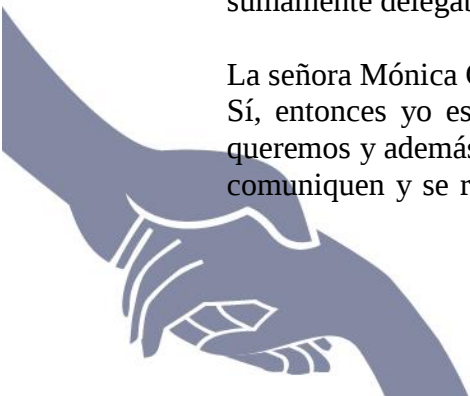
Pero aquí el tema y yo creo y lo que les he venido señalando en el chat es poder también empoderar una área que a mí me parece, se deberían empoderar más en el proceso, no estamos hablando ni tan siquiera de una demanda satisfecha a nivel de servicio al cliente, es que aquí deberíamos también tener una rotación, por ejemplo, deberían haber compañeros que trabajan en una semana en el proceso se reintegren a sus funciones, tal vez al menos unos días y vuelvan y tenemos una población interna de 430 personas, se han hecho los esfuerzos sí, desde la alta dirección por hacer convocatorias, capacitaciones y demás, pero yo creo que cuándo es que estamos hablando de recursos humanos, la GPC tiene cierta limitación a nivel de funciones, tiene liderazgo sí, pero esto es un tema que debería caer en Recursos Humanos, yo sé que podemos volver a caer en lo mismo, de no tenemos una jefatura, etcétera.

Pero yo sí, por lo menos le haría una invitación a poder integrar a los compañeros de Talento Humano y que ellos preparen un informe por favor, esto tiene que ser algo muy ejecutivo, esto tiene que ser algo que ellos se integren al equipo, hagan una observación rápida, salgan, vean a ver primero cómo está la gente a lo interno, porque no sabemos el equipo a ciencia cierta cómo está y ver a partir de ahí líneas de acción, tenemos una persona encargada de la comunicación interna en la institución y hay muchas personas que si no es por una reunión con personal, que organizamos con muchísimo gusto desde la Presidencia, de Comunicación con apoyo de la GPC y de la GG, si no es por una actividad así, no saben qué es lo que está pasando.

Entonces yo sé que no es el escenario ideal que quisiéramos tener una jefatura de Recursos Humanos, pero sí tenemos compañeros que trabajan en Talento Humano y creo que sí es una urgencia y es una pieza tal vez que ha hecho falta dentro de todo ese proceso y creo que es sumamente delegable, es algo que se puede delegar en un par de liderazgos de esta área.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz indica:

Sí, entonces yo estoy como todavía como no sé si ya tenemos como una línea de lo que queremos y además, tenemos que no sé, que se espera que se entiendan bien las áreas y que se comuniquen y se respeten, etcétera, porque necesitamos que todas las cosas funcionen, pero





bueno, en fin ¿Qué gustan? ¿Qué podemos poner acá? Si alguien ya lo tiene claro como para que me dicten.

La señora Presidenta agrega:

Bueno, yo diría que como no lo tenemos claro, tal vez hagamos un pequeño break ya son las 8:30 y faltan 500 temas y en el regreso tal vez podemos ya discutir, ya tener una propuesta, creo que varios hicieron algún aporte, entonces lo pueden trasladar a doña Mónica y entonces ahí armamos el inciso 1, 2 y 3 y demás, si les parece hagamos unos 15 minutos de receso si les parece.

El señor José Mauricio Alcázar Román afirma:

Sí, me parece bien porque los temas han estado pesaditos.

La señora Presidenta indica:

Sí. Listo entonces ese sería el acuerdo, ya está para votar.

Unánime y en firme.

ACUERDO JD-353

Siendo que esta Junta Directiva es consciente de los desafíos multidimensionales que conlleva el proyecto Centauro, acuerda instruir a la Gerencia General coordinar con la Gerencia de Producción y Comercialización" y su equipo para que con base en la estrategia presentada en Junta Directiva se formule un Plan de Acción para el seguimiento y ejecución de la puesta en marcha del proyecto CENTAURO, que considere al menos:

1. Que este plan tenga como centro dos públicos clave: a) la experiencia del cliente b) la salud mental y física de los colaboradores del equipo Renacer.
2. Que incluya un mapeo de cómo se va a lograr completar el proceso de afiliación de los puntos de venta que faltan, colocándolos en una línea de tiempo
3. Dentro de este Plan de Acción definir cómo se va a manejar la operativa diaria con los Puntos Max.

ACUERDO UNÁNIME Y EN FIRME

Plazo de cumplimiento: Inmediato.

Comuníquese a la Gerencia General, a la Gerencia de Producción, Comercialización y Operaciones y a la Gerencia Administrativa Financiera.

*Se incorpora a la sesión el señor Juan Carlos Rojas Conde, Profesional 3, Gerencia General.
Se retira de la sesión la señora Marllin Boquet Martínez.*





Artículo 6. Nombramiento Representante Vendedores Independientes Junta Directiva de FOMUVEL.

El señor Juan Carlos Rojas Conde realiza la siguiente presentación:



El señor Juan Carlos Rojas Conde indica:

Lo voy a hacer así sobre la marcha y lo vamos viendo, como es de conocimiento de todos, actualmente FOMUVEL está sin Junta Directiva, se había realizado el proceso para la selección del vendedor independiente.



ACCIONES REALIZADAS

- PUBLICACIÓN DE AVISO EN DIARIO LA GACETA – INICIO FORMAL - APERTURA A POSTULANTES.
- ANALISIS DE LOS POSTULANTES POR PARTE DEL TRIBUNAL, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE IDONEIDAD ESTABLECIDAS EN EL 2023.
- TEF ENVIA RESULTADO DEL ANALISIS DE LOS POSTULANTES, DONDE NINGUNO CUMPLE AL 100% CON LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS.
- DADO EL RESULTADO DEL ANALISIS, SE SOLICITA AL TEF HACER UNA RECOMENDACIÓN DE LOS DOS CANDIDATOS MÁS CERCANOS A CUMPLIR Y UNA SUGERENCIA DE FLEXIBILIZACIÓN DE LAS POLITICAS, SEGÚN LO SUGERIDO EN SU OFICIO.
- TEF RESPONDE INDICANDO QUE ELLOS NO PUEDEN REALIZAR ESA RECOMENDACIÓN Y SUGERENCIA.





El señor Juan Carlos Rojas Conde añade:

Una vez que pase el periodo, que fue un periodo de 3 meses más o menos, después viene la evaluación o el análisis de cada uno de los postulantes por parte del Tribunal Electoral de FOMUVEL; según las políticas de idoneidad establecidas en el 2023.

El Tribunal remite el resultado del análisis de los postulantes, donde ninguno de ellos cumple al 100% con las políticas establecidas, aquí hubo algunas conversaciones con el Tribunal para tal vez entender cuáles son las políticas que no cumplían, qué es lo sí y es lo que no se podía hacer.

Dado el resultado de este análisis, se le solicitó al Tribunal hacer alguna recomendación distinta, ya ellos me explicaron un poco cuál era el alcance de ellos y todo esto, y ellos manifestaron que no pueden hacer o dar una recomendación como sé cómo la está solicitando en el momento, pero hacen una sugerencia de que este se podría dar una flexibilización de políticas según lo que ellos nos respondieron en el oficio

Tomando eso en consideración, es lo que viene a continuación.

RESUMEN ANALISIS DE POLÍTICAS

Políticas	Candidatos	Nacionalidad	Idoneidad					Vinculante		
			Declaración Jurada	Participación JD	Fomuvél al Día	Hoja Delincuencia	Sanción JPS	Experiencia	Formación Académica	Conocimientos Complementarios
	Orlando Rodríguez Cordero	Costarricense	No	N/D	Si	No	No	No	No	No
	Johanna Camacho Rojas	Costarricense	No	N/D	Si	No	No	No	No	No
	Wendy Gutiérrez Fallas	Costarricense	Si	No	Si	Si	No	No	No	Si
	Victor Cruz Salablanca	Nicaragüense	Si	No	Si	Si	No	No	No	Si

El señor Juan Carlos Rojas Conde continúa:

Para que ustedes tengan una rápida visión de lo que presentaron los postulantes; ninguno de ellos cumple este con la parte de experiencia, formación académica, conocimientos complementarios.

Cuando vamos a ver experiencias, y habla de experiencia en Juntas Directivas, participación en Juntas Directivas, formación académica, dos de ellos no tienen una formación académica universitaria, el otro tiene una formación en contabilidad, la otra es educadora.





Cuando digo que no tienen o no cumplen, en la mayoría de los casos también es porque se le solicitó que presentaran algún tipo de declaración jurada o de documentos que respaldara lo que ellos estaban diciendo, porque dentro de las políticas, hay una política que habla que dentro de los conocimientos complementarios tienen que tener conocimiento en análisis de estados financieros, análisis de riesgos, dirección de proyectos y otros aspectos, a lo cual ninguno de ellos cumplió o no emitieron algún tipo de documentación que respalde que ellos tienen ese conocimiento, esos son los puntos o las políticas que son vinculantes de acuerdo a la política de idoneidad

La señora Presidenta consulta:

Juanca, perdón nada más para entender, ¿esta persona que estamos eligiendo viene del sector de vendedores, vendedor independiente de lotería?

El señor Juan Carlos Rojas Conde añade:

Si correctos correcto, todos son vendedores

La señora Presidenta pregunta:

Y entonces, ¿cómo es que tienen ese ese nivel tan alto de requisitos?

El señor Juan Carlos Rojas Conde agrega:

Porque la política de idoneidad se aplica para todos los posibles puestos que integran la Junta Directiva FOMUVEL, parte del por qué, una de las recomendaciones del Tribunal es flexibilizar las políticas, pero no solo es una flexibilización para las políticas de los vendedores, sino prácticamente de todo el órgano.

La señora Presidenta consulta

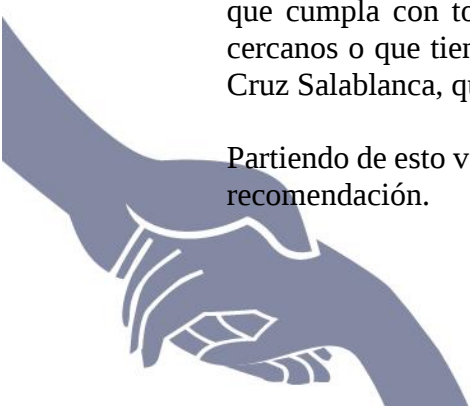
¿De cualquier miembro?

El señor Juan Carlos Rojas Conde continúa:

Exactamente, porque no es simple lograr incluso dentro de los candidatos o de las personas que están nombradas actualmente como parte de la Junta Directiva, que son de la Junta de Protección Social, que en este caso son Luis Diego y el compañero Farlen. Si no fuese porque Farlen ya tiene cierto tiempo de estar en la Junta Directiva y, por ejemplo, que Luis Diego fue miembro de la Junta Directiva nuestra, no podrían ni siquiera participar, no he ido a preguntar, pero van a ser pocos los que podamos conseguir cuando haya que volver a sacar o nombrar algún compañero interno.

Primero no es tan fácil que alguien se ofrezca y segundo, que cumpla con todas esas políticas de idoneidad que están estipuladas, el panorama es complejo a la hora de buscar una persona que cumpla con todo. Estos son los 4 que se postularon, de los cuales, los que están más cercanos o que tiene un poquito mejor de preparación, serían Wendy Gutiérrez y Don Víctor Cruz Salablanca, que es conocido por ahí.

Partiendo de esto vendría la siguiente parte, que es lo que les comentaba, esta conclusión y esta recomendación.





El señor Carlos Bermúdez Montero manifiesta:

Sí, Juanca, es que te entendí que había una persona que tenía una formación de maestra y veo que en formación académica dice todo, no.

El señor Juan Carlos Rojas Conde explica:

Cuando yo dije esa formación hablo de desde la perspectiva de que tienen alguna profesión, por decirlo así, pero la formación académica que habla la política no es en esos campos sí, porque habla de tener conocimientos, también de que manejen todo lo de FPMUVEL y que sepan de todo lo que hace FOMUVEL, que son el fondo de pensiones, entonces para eso y ninguno tiene esa preparación.

El señor Carlos Bermúdez Montero indica:

Al otro lado era lo otro que explicaba, te entiendo, entiendo.

La señora Presidenta acota:

Para eso solo gente que estuvo antes en el FOMUVEL, podría participar.

El señor Juan Carlos Rojas Conde continúa:

Algo similar, entonces, lo que les iba a mostrar a continuación era la conclusión y recomendación de las que les hablaba hace un momento, que dio el Tribunal.



GOBIERNO
DE COSTA RICA

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN DEL TRIBUNAL ELECTORAL DE FOMUVEL

CONCLUSIÓN

UNA VEZ APLICADAS LAS POLÍTICAS DE IDONEIDAD A TODOS LOS CANDIDATOS QUE SE POSTULARON SE CONCLUYE QUE NINGUNO CUENTA CON UN PERFIL IDÓNEO PARA SER NOMBRADO COMO MIEMBRO DE JUNTA DIRECTIVA DE FOMUVEL, EN REPRESENTACIÓN DE LOS VENDEDORES DE LOTERÍAS INDEPENDIENTE.

RECOMENDACIÓN

EL TRIBUNAL ELECTORAL DE FOMUVEL, RECOMIENDA PARA SU VALORACIÓN QUE PARA EL NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE DE VENDEDOR INDEPENDIENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE FOMUVEL, SE FLEXIBILICE LAS POLÍTICAS DE IDONEIDAD APLICABLES A TODOS LOS MIEMBROS QUE CONFORMAN LA JUNTA DIRECTIVA DE FOMUVEL, CON LA FINALIDAD DE QUE EXISTA MAYOR OPORTUNIDAD DE PARTICIPACIÓN.

El señor Juan Carlos Rojas Conde agrega:

La recomendación del Tribunal es que recomienda para valoración de ustedes como Órgano Colegiado, para que el nombramiento y representación de los vendedores independientes de la Junta Directiva de FOMUVEL, se flexibilicen las políticas de unidad aplicables a todos los





miembros que conforman la Junta Directiva con la finalidad de que exista mayor oportunidad de participación, esto lo recomienda el tribunal.

La señora Presidenta pregunta:
¿Y esas políticas desde cuándo existen?
Porque yo no me acuerdo haber visto toda esta cosa.

El señor Juan Carlos Rojas Conde aclara:
Desde mediados del 2023, aprobadas por la junta Directiva y entraron a regir en esa fecha. Ahorita no tengo la fecha de publicación en Gaceta, se me fue si era a finales de junio o julio del 2023, pero sí fueron conocidas a nivel de Junta Directiva porque es quién las aprobó este.

La señora Presidenta indica:
Ah, con razón, y ahora, entonces esto es como, perdón, por la expresión dispararse en el pie porque al final de cuentas, cuando tengan que nombrar los siguientes miembros, o sea, nadie va a poder cumplir con esos requisitos tan estrictos.

El señor Juan Carlos Rojas Conde manifiesta:
Correcto.

La señora Presidenta añade:
Solo el hecho de que pida que haya participado Junta Directiva y que conozca a FOMUVEL, solo los ex miembros de Junta Directiva de FOMUVEL podrían participar.

El señor Juan Carlos Rojas Conde continúa:
Correcto, sí, por ponerlo así, exactamente, entonces, por eso la recomendación del Tribunal. Ahora a continuación, las alternativas de un análisis que se hizo aquí:

ALTERNATIVAS DE NOMBRAMIENTO

UNO

REALIZAR EL
PROCESO DE
NUEVO, CON
LAS POLÍTICAS
DE IDONEIDAD
ACTUALES
(4 MESES)

DOS

REALIZAR EL
PROCESO DE
NUEVO,
FLEXIBILIZANDO
LAS POLÍTICAS
PARA LOS
NUEVOS
CANDIDATOS
(4 MESES)

TRES

NOMBRAR A UNO
DE LOS
ACTUALES
POSTULANTES,
FLEXIBILIZANDO
LAS POLÍTICAS
DE IDONEIDAD
(INMEDIATO)





El señor Juan Carlos Rojas Conde amplía:

Una es volver a realizar el proceso con las políticas que tenemos, que eso nos va a tomar más o menos 4 meses más, , la segunda es realizar el proceso de nuevo, pero flexibilizando primero las políticas para para los nuevos postulantes, eso igual serían otros 4 meses, porque es todo el proceso publicación en la gaceta y todo esto y el punto tres sería nombrar a uno de los candidatos, flexibilizando las políticas de idoneidad para que pueda quedar alguno nombrado, esas son las tres opciones que se tendríamos ahorita, porque bajo las circunstancias que estamos y que FOMUVEL está sin Junta Directiva.

La señora Presidenta consulta:

Pero no sería más bien, primero, flexibilizar las políticas y luego nombrar.

El señor Juan Carlos Rojas Conde acota:

Creo que ahí tenemos como en un conflicto, tal vez Marce me puede corregir, pero flexibilizar las políticas es como cambiar las reglas del juego.

La señora Presidenta indica:

Habría que modificar el Reglamento, lo que sea que esas políticas, perdón y publicarlas, y después nombrar.

El señor Juan Carlos Rojas Conde añade:

Sí, y lo que yo entiendo es que con toda esta explicación la Junta Directiva también tiene la potestad de hacer el análisis y tomar una decisión de si se apega ahí o se flexibiliza un poco para poder nombrar a uno de los que están ahorita y no tiene que volver al proceso. Lo que les iba a mostrar acá nada más para que lo conocieran también, es cuáles son los dos puntos críticos, porque algunos de los otros puntos que no se cumplen son de alguna manera subsanable o por lo menos así lo dicen las políticas. Dentro de esto están las políticas, que son políticas vinculantes, las 6.6 y las 6.7 y dicen:



GOBIERNO
DE COSTA RICA

SITUACIÓN OPCIÓN 3

6.6 POLÍTICA VINCULANTE A CRITERIOS DE EXPERIENCIA

- LOS REPRESENTANTES QUE OCUPEN UN PUESTO EN LA JUNTA DIRECTIVA DE FOMUVEL, DEBEN DEMOSTRAR SUFICIENTE EXPERIENCIA EN LA PARTICIPACIÓN EN JUNTAS DIRECTIVAS, COMITÉS O SIMILARES, DEBIENDO ACREDITAR EN SUS ATESTADOS LA NATURALEZA Y DURACIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS QUE RESULTEN RELEVANTES AL NOMBRAMIENTO AL QUE ASPIRA OCUPAR.

6.7 POLÍTICA VINCULANTE A CRITERIOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y CONOCIMIENTOS

- 1. LOS MIEMBROS DEL ÓRGANO DE DIRECCIÓN O DE LA ALTA GERENCIA DEBEN TENER UN CONOCIMIENTO ACTUALIZADO Y DEMOSTRABLE DE LA ACTIVIDAD QUE REALIZA FOMUVEL Y DE SUS RIESGOS. EL NIVEL DE DICHS CONOCIMIENTOS DEBE ESTAR ACORDE CON SUS RESPONSABILIDADES, Y COMPLEJIDAD DE SUS ACTIVIDADES.
- 2. LA JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL EN EL PROCESO DE SELECCIÓN PROCURARÁ QUE LOS MIEMBROS ELECTOS TENGAN CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS EN PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, GESTIÓN DE RIESGOS, INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA, MARCO REGULATORIO DEL NEGOCIO Y DIRECCIÓN DE PROYECTOS. EN CASO DE NO CONTARSE CON MIEMBROS QUE CUMPLAN CON LO INDICADO EN ESTE PUNTO, TRASLADARÁ A FOMUVEL LA NECESIDAD PARA QUE SE GENERE UN PLAN DE ACCIÓN QUE SUBSANE DICHAS CARENCIAS DENTRO DEL PRIMER AÑO DE NOMBRAMIENTO.
- 3. LA JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL PROCURARÁ EN EL PROCESO DE ELECCIÓN DE MIEMBROS DEL ÓRGANO DE DIRECCIÓN, QUE AL MENOS DOS TERCIOS DEL TOTAL DE INTEGRANTES TENGAN FORMACIÓN ACADÉMICA EN LOS ÁMBITOS DESCRITOS EN EL APARTADO 2 DE LA POLÍTICA 6.7.

PROPUESTA DE ACUERDO

La Junta Directiva ACUERDA:

Primero: Dar por conocido los resultados del análisis realizado por el Tribunal Electoral de FOMUVEL a los postulantes al puesto de director de la Junta Directiva, el cual indica que ninguno de los candidatos cumple al 100% con las políticas de idoneidad.

Segundo: Aprobar realizar una flexibilización de las políticas de idoneidad, tomando en cuenta la recomendación del Tribunal, según lo indicado en el oficio TEF-006-2024.

Tercero: Por excepción nombrar a XXXX, como representante de los vendedores independientes de lotería, flexibilizando las políticas 6.6 y 6.7 inciso 1.

Cuarto: Solicitar a la Junta Directiva de FOMUVEL, establecer un plan para capacitar a XXXX, en los aspectos descritos en las políticas 6.6 y 6.7.

Quinto: Solicitar que para futuros procesos el Tribunal Electoral de FOMUVEL presente un análisis de la política de idoneidad 6.7 inciso 3.

Justificación: Garantizar que FOMUVEL cuente con la Junta Directiva completa y activa, de manera constante, para que no se interrumpan sus procesos.

Comuníquese a la Gerencia General, al Tribunal electoral de FOMUVEL y a la Junta Directiva de FOMUVEL.

Responsable:	Secretaría de Actas	Plazo:	Inmediato
--------------	---------------------	--------	-----------





El señor Juan Carlos Rojas Conde amplía:

En el punto 6,7, no lo voy a leer tan textual, pero aquí dice que debe tener conocimientos específicos en planeación estratégica, gestión de riesgos, interpretación de la información financiera, marco regulatorio del negocio y dirección de proyectos.

En caso de incumplimiento, ahí habla de que se traslada a FOMUVEL para que haga un plan de acción donde va a capacitar a estos directores en los campos que se mencionaban ahí.

Hay un tercer punto que está dentro de las recomendaciones que están en el acuerdo, habla que la Junta de Protección Social procurará que, en el proceso de elección de los miembros del Órgano de Dirección, que al menos dos tercios del total de integrantes tengan formación académica en los ámbitos descritos en el apartado anterior, que serían: de interpretación financiera, marco regulatorio y todo.

El panorama es ese, o lo que tenemos es eso, lo que se está sugiriendo como acuerdo para la Junta Directiva es dar por conocido los resultados que fueron los expuestos anteriormente, del análisis realizado por el Tribunal Electoral de FOMUVEL a los postulantes al puesto de dirección.

Segundo es aprobar la realizar una flexibilización de las políticas tomando en consideración la recomendación que hizo el Tribunal.

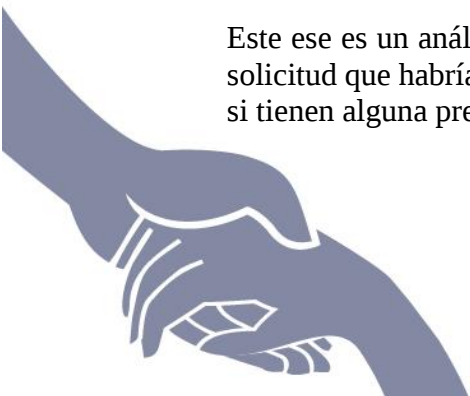
Tercero es por excepción nombrar, porque sería una excepción, nombrar a una de las personas anteriores como representante de los vendedores independientes.

Cuarta es solicitar a la Junta Directiva FOMUVEL establecer un plan para capacitar a esa persona.

Y el quinto es solicitar para en futuros procesos del Tribunal Electoral de FOMUVEL, que puedan presentar un análisis de la política 6.7, en el inciso 3, que hacer un análisis del conjunto para ver si dos tercios la Junta Directiva cumple, y entonces si hay una persona que no cumple, entonces podría darse igual el nombramiento.

Este es un análisis más o menos como para que ustedes conozcan este dentro de la Junta Directiva de FOMUVEL hoy, tenemos a Luis Diego, tenemos a Felipe y tenemos a Farlen, si yo tomo a ellos tres en cuenta, Farlen porque tiene tiempo de estar funcionando como como Director en esa Junta Directiva, Luis Diego, por lo que por todo lo que ya conversamos de que toda la trayectoria que tiene y lo mismo en el caso de Felipe podríamos partir de que para algunos de estos aspectos se cumple con ese inciso 3 del este de la política 6.7.

Este ese es un análisis hecho acá y no necesariamente del Tribunal Electoral, entonces es una solicitud que habría que hacerle el Tribunal porque ellos no entran en ese en ese análisis. No sé si tienen alguna pregunta o si doña Gabriela quiere aportar algo más.





La señora Presidenta manifiesta:

Yo tengo una observación, por ejemplo ahí hay, ahí se piden cosas para los miembros de FOMUVEL, que ni siquiera son requisitos para ser miembros Junta Directiva de la Junta de Protección Social, por ejemplo, que tenga experiencia en Juntas Directivas, eso ningún miembro, posiblemente que han estado aquí, ha sido parte de otra Junta Directiva y aquí se maneja, o sea, el ámbito es mucho mayor que tiene FOMUVEL, entonces me parece que parece que se tipo de requisitos debería de revisarse porque estamos hablando de FOMUVEL.

Sí, se quiere gente profesional y gente que tenga conocimiento, porque si no podrían incluso caer en errores que no queremos, pero hay otros temas que una capacitación podría, por ejemplo, conocer de FOMUVEL o del negocio de FOMUVEL, limita, porque estamos hablando de vendedores que no necesariamente conocen el tema. Entonces siempre vamos a tener que o la Junta Directiva va a tener que estar aprobando por excepción, miembros porque no necesariamente los que participan, bueno, ahí tuvimos 4, pero cuando Carlos Ceciliano participó, fue solo él, nadie más participó en ese proceso, y no se tenía tan riguroso, posiblemente en ese momento las políticas.

Sí me parece que deberíamos revisar esas políticas para que se ajusten a la realidad, que tengan una junta de calidad pero que no tengamos requisitos más allá, que vayan a limitar, que no puedan tener junta directiva por un montón de tiempo o que nosotros por la Junta Directiva tenga que estar flexibilizando los requisitos cada vez que se nombre, porque los requisitos son muy amplios.

El señor Luis Andrés Vargas Garro manifiesta:

Gracias, señora Presidenta, creo que hay que tener un poquito de cuidado porque me apego bien a los comentarios que acaba de explicar usted, señora Presidenta en ese, por ejemplo, pero con todo lo que estamos viendo en la sociedad costarricense o en el ámbito financiero, de operadores financieros en el país y desmejorar el Gobierno Corporativo de un fondo tan importante y que esa decisión la tome esta Junta Directiva, también se las trae.

Me pareció ver Juanca, y la primera pregunta es, ¿si el Tribunal Electoral es puntual en los cambios que recomienda? o ¿solo dice que se mejoren los puntos? o ¿estos que están en rojo es la recomendación directa del Tribunal Electoral como para que la Junta se apoye en ese criterio técnico para tomar una decisión? eso es una pregunta, contéstame para seguir, porfa.

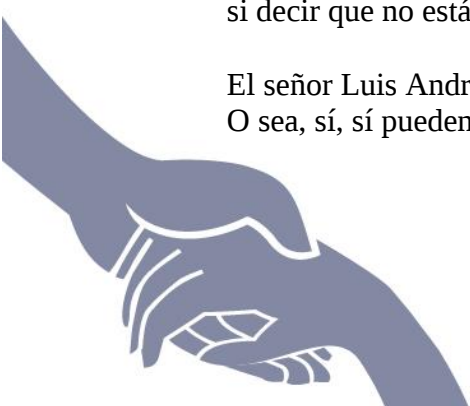
El señor Juan Carlos Rojas Conde aclara:

El Tribunal no, indica, porque esa pregunta se le hizo de aquí de Gerencia, se le hizo la solicitud al Tribunal de que fuera más puntual, ¿dónde consideraban ellos de acuerdo con la experiencia, ¿dónde se podría flexibilizar o dónde eran los puntos más críticos?

La respuesta fue que ellos no podían emitir ese criterio, no está dentro de, como decirlo, no sé si decir que no está dentro de las competencias del Tribunal o el ámbito de ellos

El señor Luis Andrés Vargas Garro consulta:

O sea, sí, sí pueden decir desmejoren, pero no pueden decir en dónde.





El señor Juan Carlos Rojas Conde manifiesta:
Si ellos sugieren la flexibilización, pero no dicen dónde.

El señor Luis Andrés Vargas Garro continúa:
Eso nos deja la responsabilidad a cien por ciento a nosotros sin ningún criterio técnico que respalde la decisión, que para mí es muy importante, eso es un punto.

Lo otro es que FOMUVEL como tal si tiene problemas y estoy muy de acuerdo en ese punto, por ejemplo, señora Presidenta de que haya participado en otra Junta Directiva, haciendo que algunos miembros si hay esta rotación entre viejos y nuevos, pues el que entra y no ha participado puede engancharse, pero, también es una entidad que debiera de preocuparse por su problemática de gobernanza.

Entonces, no es nosotros desmejorar en la estructura o la participación de un Gobierno Corporativo adecuado para ese fondo y después que se capaciten, si no que la organización haga el esfuerzo por ir también capacitando a sus líderes, para que después cumplan con algunos requisitos técnicos que hacen que la estructura de Gobierno Corporativo de un fondo tan importante sea bien respaldada, porque entendemos bien, o sea, el perfil y lo demás, pero qué fregado es tomar la decisión aquí de desmejorar el requisito para el buen gobierno corporativo. Que llegue gente que tenga criterio para tomar decisiones en un fondo como ese y ese criterio se toma aquí, y con qué criterio.

Voy a esperarme un poquito la intervención por supuesto de ser muy buena de don Diego y doña Marce, pero me preocupa eso que el Tribunal diga cambien y no digan qué, y esa decisión la tomemos aquí nosotros en base a lo que han conversado y me parece que deberíamos, para tomar una decisión así, tener un criterio técnico un poquito más amplio, sea legal de Marce o algún otro lado, con excepción a ese punto, señora Presidenta de que haya, participado en otra Junta Directiva, pero, el resto deberíamos de poder hacer un esfuerzo, y FOMUVEL debería hacer un esfuerzo para capacitar a sus líderes y poder llegar a tomar decisiones en esa Junta directiva. Gracias, señor Presidenta.

La señora Presidenta acota:

Y ese era precisamente mi punto, que se puede capacitar a las personas, pero si no tienen ese requisito, entonces, posiblemente cueste mucho conformar la Junta Directiva a futuro, porque hay diferentes sectores que conforman esa Junta Directiva, si mal no recuerdo y ahora tal vez Marce nos no lo aclara, pero creo que estaban los vendedores de Cooperativas, están los vendedores independientes y no sé quién más.

El señor Juan Carlos Rojas Conde añade:
Organizaciones sociales, un representante.

La señora Presidenta consulta:
¿Sindicato sería?





El señor Juan Carlos Rojas Conde agrega:

No sé si sindicato, pero sí sé que es Organizaciones Sociales, un independiente, dos de aquí y el último es lo que es cooperativas, si no me equivoco.

La señora Presidenta amplía:

Sí, cooperativas. Entonces posiblemente no siempre vayamos a tener candidatos, no digo que entró la fuerza de ventas no haya, pero que se candidatean para la Junta Directiva y con esos requisitos posiblemente sea complejo, pero sí podría, FOMUVEL encargarse de que una vez nombrados puedan ser capacitados.

La señora María Gabriela Díaz Díaz aclara:

Gracias doña Esmeralda, en línea con lo que mencionaba Don Luis Andrés, cuando nosotros recibimos el oficio del Tribunal, hubo varios aspectos que nos llamaron la atención, uno de ellos era que solamente recomendaban flexibilizar, pero no qué.

Y el otro aspecto era el punto el 3, el 6.7.3, que dice que la Junta de Protección Social procurará, en el proceso de elección de los Miembros del Órgano De Dirección, que al menos dos tercios del total de integrantes tengan formación académica en los ámbitos descritos, en el apartado dos de la política 6.7, que es el punto que le antecede.

Nosotros solicitamos que se hiciera ese análisis, pero ellos no lo hacen y empíricamente, por decirlo de alguna manera, se hace desde la Gerencia General para determinar si los dos tercios de los integrantes tienen esta formación.

Dentro de la Junta, bueno ya don Juan Carlos mencionó quiénes estaban, no lo voy a repetir y en consonancia con este punto dos y considerando que es importante que la Junta Directiva de FOMUVEL pueda sesionar, fue que desde la Gerencia se analizó qué esta experiencia en Juntas Directivas y el conocimiento de la actividad de FOMUVEL y sus riesgos, pues eventualmente y por excepción, para poder conformar la junta, se podía hacer un nombramiento de alguna de las personas que no cumplen con estos dos requisitos, pero sí cumplen con el resto de los requisitos, según el análisis que hizo el tribunal, pensando, como les decía, en que la Junta pueda sesionar.

Una posibilidad, si fuera viable es volver a sacar el proceso y temporalmente se nombre a alguna de estas personas para que la Junta siga en funcionamiento, porque el proceso es bastante largo, hasta eso, y si no me equivoco y ahí, tal vez Marce complementa el reglamento de FOMUVEL establece que la Junta Directiva de la Junta de Protección Social, es la que establece las políticas, quizás por eso el Tribunal indica que no es de su competencia, pero bueno, les reitero desde la Gerencia, nosotros solicitamos es exactamente lo que estaba mencionando Luis Andrés hace un momento.

Trajimos el tema a Junta Directiva porque sabemos la necesidad que tienen de poder atender todos los procesos que se ven desde esa Junta Directiva.





El señor Luis Diego Quesada Varela señala:

Sí, muchas gracias, don Luis, yo discrepo un poco y tal vez le podría sugerir el uso del término desmejorar, porque aquí el tema es, qué estamos haciendo o más bien se tendría que hacer una revisión del esquema buen Gobierno Corporativo, esta es una variable de su esquema, voy a decir cuál es otra.

Estamos buscando idoneidades y estamos buscando personal altamente calificado, y no existe una remuneración a nivel de dietas para esta Junta Directiva, y ese es un tema que al igual que el tema de criterios de idoneidad para selección, no se pueden definir dentro del fondo FOMUVEL, es un tema que tiene que venir a esta Junta Directiva, no está dentro del alcance FOMUVEL de poder solucionar esta esta problemática, tal y como seguridad.

También quería agregar que, a nivel de capacitaciones, el fondo sí ha hecho un importante esfuerzo por dar capacitaciones a sus Directores y a mí me consta, porque he estado en aproximadamente dos sesiones de por medio, donde se hacen estas capacitaciones, aclarando que no he estado en todas, cada dos aproximadamente, y recibimos una capacitación sobre distintos temas relacionados a inversión, riesgo y demás, complementarlo también a la capacitación que se da dentro de los comités.

La Junta de Protección Social no tiene aún un código de buen gobierno corporativo y yo considero que no por revisar ese esquema buen gobierno corporativo y formularlo, hablaríamos también de una desmejora, entonces, creo que es un tema que se tiene que resolver en la Junta de Protección, se podría tratar de postergar alguna decisión, pero en cuando hablamos de un tema de idoneidad, claramente es un tema que va a seguir dando inconvenientes en adelante.

Cuando, por ejemplo, en diciembre que se vence a mi nombramiento, no sé si habrá haber algún inconveniente, esperaré y ojalá que no, y dentro del alcance que tiene la institución, creo que podrían encontrar algún perfil con que cumpla.

Ojalá cuando hablamos de fuerza de ventas, la problemática es un poco más complicada, considero tal vez que la sugerencia que se está planteando ahora es de acá es bastante puntual y sería en este caso pues mi recomendación, que la valore esta Junta Directiva para ver si a favor o en contra pueden votar hacia esta propuesta y me parece, por lo menos al alcance, que es el único mecanismo que se podría someter a consideración.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:

Sí, bueno, tal vez sí vale la pena recordar un poquito que el emitir estas políticas de idoneidad es el cumplimiento de una disposición vinculante que gira la SUPEN a la Junta Directiva de la Junta de Protección Social, ¿por qué?, porque no estamos hablando nada más de la administración de FOMUVEL, esto nace a raíz de la administración del Fondo de Pensiones, de los vendedores de lotería, entonces, es una disposición vinculante en la SUPEN. Para eso la Junta Directiva conformó una comisión en su momento, una comisión que trabajó en este documento, que le rindió un informe a la Gerencia General en agosto o un poco antes de agosto del 2023 y que esto efectivamente fue aprobado en Junta Directiva, tal cual está la política.





Tomaron como parámetro un acuerdo tomado también por CONACIF, que lo toma como referencia también la SUPEN, de la idoneidad de las personas que conforman los órganos de dirección de las entidades supervisadas, precisamente por lo que hacía referencia a Don Luis Andrés, verdad, La importancia del manejo de recursos es un fondo mutual como tal y un fondo de pensiones bastante importante, entonces iba como dirigido a eso.

Efectivamente, si bien es cierto puede haber en documento o en papel, condiciones deseables y de conocimiento de idoneidad y de experticia, importantes para lo que es el manejo financiero de estas dos Juntas Directivas, tan importantes, sea la de FOMUVEL como la del Fondo de Pensiones, nosotros debemos pensar también de la realidad de quienes, por ley, porque ni siquiera es un criterio de la Junta, quienes integran esta Junta Directiva.

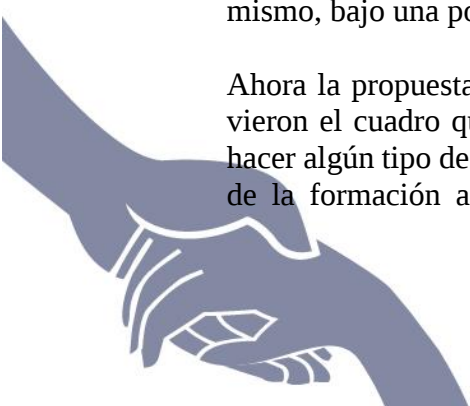
Ya la ley nos dice, son dos representantes de la Junta de Protección Social donde fácilmente uno vería el cumplimiento de estos requisitos idoneidad, pero también tenemos que trasladarnos a un representante de Cooperativas de vendedor de lotería, un representante de Organizaciones de vendedores de lotería y un representante de los vendedores de lotería independientes, o sea, que no pertenecen a ninguna organización, ahí es donde más que desmejorar, sí sería adecuarnos al perfil de estas personas que deben formar esta Junta Directiva y tratar de ver desde ahí, sin perder la importancia de esa idoneidad o de tener unos requisitos o condiciones mínimas o conocimientos básicos poder ajustarlos.

Leyendo la política y lo que nos proyecta aquí Juan Carlos, uno debería preguntarse si de acuerdo con el día a día de estas personas. todos tienen, por ejemplo, conocimientos en planificación estratégica, en gestión de riesgos, puede ser que sí, pero no necesariamente vamos a encontrar en esa población o en ese grupo de personas estos conocimientos, entonces no necesariamente desmejorar; es adecuar un estándar deseable, adecuarlo razonablemente justificadamente a las personas que pueden optar por estos nombramientos, eso sí, es como como importante tenerlo.

No se puede dejar de cumplir esa disposición vinculante de la SUPEN, tiene que siempre ser razonable y adecuarse a las personas que, por ley, porque ni siquiera es que queremos hacer una escogencia o un concurso de atestados académicos, sino que tiene que ser dentro del gremio o de la población de los vendedores de lotería, eso es importante tomarlo.

Ahora, efectivamente, el Tribunal no hace la propuesta, yo consulté con las personas del Tribunal, ellos dicen, bueno, es que hubo una Comisión que especializó en ver esto. Requeriríamos, retomar el trabajo con esa comisión o volver a conformar una comisión para hacer una propuesta, ¿en qué se puede flexibilizar? Porque, si vemos que si seguimos sacando procesos con estos requisitos vamos a obtener los mismos resultados, si se sigue haciendo lo mismo, bajo una población que es la misma, vamos a obtener el mismo resultado.

Ahora la propuesta, una de las propuestas es, bueno, a pesar de que no cumplen, ya ustedes vieron el cuadro que les presentó Juan Carlos hace un momento, no cumplen los requisitos, hacer algún tipo de excepción, pero vean que la norma únicamente la hacen un ítem, en el tema de la formación académica o conocimientos, ahí es donde se puede hacer, digamos, una





excepción, siempre y cuando se nivele con capacitación, darles capacitación a esas personas, habría que hacer el análisis uno a uno, de esos candidatos que vienen ahí y en qué se podría hacer la flexibilización pero para este punto 6.7, que es el que permite ahí en el punto 3, balancear conocimientos con el resto de los integrantes de ese Órgano Colegiado y decir, bueno, este no tiene específicamente en interpretación de información financiera que es lo que estamos viendo ahí, en dirección de proyectos pero yo lo capacito y hago un balance respecto del resto de miembros que sí lo tiene, entonces, siempre se órgano colegiado la hora de tener la creación de esa voluntad colegial tiene el conocimiento para tomar las decisiones.

Ese es el panorama que hay, sí es un tema importante, darle continuidad a un órgano de dirección muy importante, no solamente están dependiendo de las decisiones de FOMUVEL, sino también del Fondo de Pensiones, que es muy importante, pero las reglas del juego están dadas, están publicadas y están en la política. Observo en esto que nos presenta don Juan Carlos, que la flexibilización se puede dar en el criterio de formación académica y conocimientos, y si se toma una decisión por excepción, sí habría que ampliarla y justificar el por qué, y analizar dentro de cada uno de los candidatos cuál es aquel que yo flexibilizó y me llega o está más cercano posible al cumplimiento de todos los criterios.

La señora Presidenta indica:

Muy bien, muchísimas gracias doña Marce por la claridad en la explicación.

El señor Luis Andrés Vargas Garro consulta:

Gracias, señora Presidenta, me acojo al término adecuar.

¿Marce, entonces esta es una entidad regulada por la SUPEN?

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:

Sí, claro, recordemos que el de cada vendedor, ellos aportan 1% de ese uno, un 0.75% va para el fondo Mutua como tal, su operativa y programas sociales que tiene, y un 0.25% va para un fondo de pensiones y la Junta adicionalmente, aporta un 1%, al crearse un fondo de pensiones por ley, que es de carácter complementario, está regulada por la SUPEN.

La señora Presidenta agrega:

Recordemos que las SUPEN nos visitó, me parece que fue el año pasado que estuvo Junta Directiva.

El señor Luis Andrés Vargas Garro indica:

Y hay un carácter de hay un carácter vinculante, entonces, en base a la elección de la idoneidad de los miembros, en una entidad regulada, y en la ley de este fondo Marce. ¿El fondo es responsabilidad Financiera operativa de la Junta Protección social?

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada explica:

Ahí hay un tema bastante interesante, vamos a ver, la Ley de Loterías en el artículo 26, que es el que crea el Fondo Mutua, dice que la Junta Directiva de la Junta, el responsable de dos cosas: de nombrar a los miembros que integran la Junta Directiva del Fondo Mutua y de dictar el reglamento, pero el Reglamento, como decir general, reglamenta y nombra a los miembros.





Cuando se emite la Ley 8718, en el año 2009, en el artículo 22 si mal no me acuerdo es donde se crea el fondo de pensiones, ahí se crea el fondo de pensiones, con ese aporte del 1% que le da la Junta de Protección Social y remite precisamente el tema de que la Junta Directiva es la que hace esa reglamentación del fondo, también de pensiones, de esos dos. Ahora hay un tema ahí que ahorita sí tendría que verificar, si eso al fin y al cabo se hizo el ajuste o no se hizo el ajuste, es en algunas recomendaciones también de las SUPEN con respecto al tipo de fondo, ahí tal vez Diego y Juan Carlos que tienen un poco más de conocimiento me puedan apoyar, hay un fondo de pensiones que es individualizado y otro que es de carácter colectivo.

Usted va registrando y aquí sí es de carácter individualizado, la Junta tiene un tipo de responsabilidad diferente si es colectivo, más bien ellos recomendaban que la Junta pasara a individualizar cada uno los aportes de estos vendedores para que la Junta tuviera menos responsabilidad con respecto a la administración y a lo que suceda con ese fondo, ahorita sí les quedo mal si ese ajuste se hizo o no se hizo, anda ahí dando vueltas y pendiente, son recomendaciones que vienen de las SUPEN, como dijo doña Esmeralda, que creo que nos visitaron como en dos oportunidades, con una serie de recomendaciones vinculantes que hay que darle el check para si ya todas las cumplimos, una de esas y que ellos insistían muchísimo, era el tema de tener esta política.

El señor Luis Andrés Vargas Garro agrega:

Sí es interesante, el último punto señora Presidenta, es que yo sí considero que, dada esa explicación adecuada de don Diego y doña Marcela, estamos viendo la seriedad, estamos viendo criterios vinculantes, estamos viendo supervisión de terceros y también estamos viendo la responsabilidad que tiene esta Junta y es básicamente quién maneja el fondo y ya hay un criterio vinculante al respecto, considero que es importante para efectos de respaldo nuestro y de criterio, que el Tribunal o la Comisión o alguien que sea emita directamente la recomendación de esa idoneidad, que es lo que ocupan, y que no se deje solamente a un criterio aquí en una sesión como esta ese tipo de discusión, porque me parece que ellos deberían de ponerle la responsabilidad también y decir que es lo que ellos están sugiriendo como parte del problema.

De la capacitación que yo hablaba, no es post meter a alguien, nosotros flexibilizar requisitos y que alguien se capacite estando adentro. Yo hablaba de que FOMUVEL sabiendo que tiene esa limitación, debería de hacer un esfuerzo por motivar y capacitar a algunos líderes de los sectores previo, para que cuando ya participen en una posible elección, pues tengan un criterio y que nos permita a nosotros poder llevar gente ya debidamente capacitada dentro.

Lo otro que mencionó don Diego, es la remuneración y le pongo el ejemplo a esta Junta Directiva, con el riesgo que tiene y la remuneración que tiene, en el caso de ellos si nos compete a nosotros, yo sí estaré de acuerdo en esa parte porque si eso es un elemento que pondera, pero me parece que para muestra un botón, Diego, también que veas cómo funciona esta y cuál es la remuneración de esta con relación a la responsabilidad y al riesgo, pero estaría muy de acuerdo en revisar ese tema para los miembros de FOMUVEL, si eso es una motivación para que la gente participe. Muchas gracias, señora Presidenta.





La señora Presidenta indica:
Muy bien, muchas gracias.

El señor Wilfrido Castilla Salas manifiesta:

Buenas noches, sí, yo coincido con lo que decía Don Luis y en el tema de flexibilizar, pues yo estoy un poco, digamos no anuente, pero por cuestión de tema y la necesidad de la toma de decisión, pues estaría anuente hacerlo una única vez, esta vez, sabiendo de que FOMUVEL tiene que seguir y continuar, pero también iba en la misma línea de Don Luis de generar.

Don Luis lo decía desde FOMUVEL y yo lo puse, porque desde el punto de vista de que, si nos vamos a flexibilizar, por lo menos que quede también en actas de que nosotros hicimos nuestra gestión ahorita, de este Cuerpo Colegiado, de generar también la instrucción de que se haga en conjunto con FOMUVEL, una capacitación ajustada, con la finalidad de tener una base de datos de candidatos, porque si no esto se va a seguir presentando, llega diciembre y viene otro y no.

Yo estaría de acuerdo en flexibilizar el tema, pero que quede ya también cerrado y como decir, mejora en que se tiene que hacer capacitación Junta de Protección- FOMUVEL, ajustada. Se tendría que buscar qué es eso de gobierno corporativo, ¿qué es lo que se requiere?, ¿cuáles son los temas? Y por lo menos dos veces al año, que los que están interesados en entrar en este proceso pues estén ahí y sabiendo de que lo que van a hacer es una base de datos de candidatos, para poderlo tomar de ahí, gracias.

La señora Presidenta manifiesta:

Muy bien, muchas gracias don Wilfrido.

Entonces no sé si tenemos claro cuáles son los puntos, hay como dos posiciones, según entiendo, la de Don Luis que considera que no deberíamos de flexibilizar o por lo menos no tomar el acuerdo sin tener un criterio técnico, por parte de FOMUVEL, de qué es lo que deberíamos de flexibilizar, y la otra es aceptar la propuesta de la Gerencia General, bueno, don Juan Carlos de que son esos dos aspectos que por esta vez estaríamos flexibilizando para que la Junta de FOMUVEL pueda funcionar. ¿Es así? o ¿son esas dos opciones que tenemos?

La señora María Gabriela Díaz Díaz continúa:

Ahí, en el acuerdo se sugirió; aprobar la flexibilización, según lo que indicó el Tribunal, que pues ya sabemos que fue muy general y el tercero era por excepción, nombrar a algunas de esas personas como representante de los vendedores independientes, flexibilizando esas dos políticas que se marcaron en rojo.

Como un cuarto: solicitar a la Junta de FOMUVEL, establecer un plan para capacitar a, ya sea, todos los vendedores o a la persona que se vaya a escoger en los aspectos descritos en la 6.6 y la 6.7, ya que no se limitó, digamos solo al inciso 1, sino también fortalecer la parte de del inciso dos, e igual en consonancia con lo que se mencionó ahora es que el Tribunal de FOMUVEL presente un análisis de la política de idoneidad 6.7 inciso 3, que eso ellos no lo presentaron.





El acuerdo, se propone por excepción, pero bajo la justificación de que FOMUVEL pueda tener su Junta Directiva y pueda sesionar, y si no serían los otros dos que estaban en la presentación, no sé Juan si te puedes devolver, sería nuevamente sacar el proceso que puede tardar unos 4 meses con las políticas de idoneidad, tal y como están, o flexibilizarlas, volver a sacar el proceso, en el mejor de los casos puede durar 4 meses, pero depende lo que se tarde en flexibilizar la política, sino el plazo puede ser mayor.

La señora Presidenta añade:
Y si hay participantes

La señora María Gabriela Díaz Díaz agrega:
Y el tercero, que es el que pusimos en el en el acuerdo. Están, las tres posibilidades.

La señora Presidenta indica:
Gracias, doña Gaby.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada difiere:
Precisamente era para devolverme a esta, parte donde, independientemente de si se flexibiliza o no, se toma la opción número tres. Sí sería importante revisar las políticas que están ahora, me parece que no excluiría.

Y la otra consulta es, de los candidatos que vienen ahí, que Juan Carlos nos presentó el cuadro, ¿a cuál estarían recomendando? Precisamente para decir es el que más se acerca a las políticas que están y se estarían flexibilizando los puntos 6.6 y el 6.7. ¿Cuál de todos sería?

El señor Juan Carlos Rojas Conde recomienda:
Marce, de lo que de lo que yo les podría decir, las dos personas digamos que, por formación, o de alguna manera que no se ve aquí, pero que, si tienen un grado académico mayor a los otros y que presentaron la mayor cantidad de requisitos y todo, esto estaríamos hablando que están Wendy Gutiérrez Fallas y Víctor Cruz Salablanca, con don Víctor hay una situación que no sé si se puede acá y la otra es doña Wendy, ahora doña Wendy, tiene un detalle, de acuerdo a lo que yo vi en el currículum.

Don Víctor tiene estudios en contabilidad, pero me parece que es a nivel técnico, y doña Wendy, que si bien es cierto es educadora y no tal vez no va tan alineada a lo que hace FOMUVEL, es Profesional en Educación y todo es en el área educación, pero es profesional, en su currículum, lo refleja ahí todo esto, me parece a mí que la persona más cercana a cumplir como vos lo mencionas, es doña Wendy si lo tomo desde esa perspectiva curricular y todo.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada añade:
Sí, un eventual acuerdo, habría que justificarlo.

El señor Juan Carlos Rojas Conde indica:
Correcto.





La señora Presidenta agrega:

Exacto, no solo flexibilizar, sino ver, porque se recomienda a esa persona. Entonces, ¿Cómo estamos? Estamos de acuerdo en votar, proceder a votar.

Diego se quiere hablar porque es más rápido.

El señor Luis Andrés Vargas Garro expresa:

Yo estaría de acuerdo en la flexibilización de los candidatos para empujar el accionar de FOMUVEL, de la Junta Directiva; en flexibilizar ahorita la política de esto. Yo no estaría votando ahorita con las cosas que tenemos a mano, porque creo que cada uno debe asumir su responsabilidad, y toda se está dejando en una decisión aquí para un criterio rápido, de esta Junta Directiva, me parece que se puede justificar el por qué se está aprobando así y coincido con don Wilfrido en el sentido de que vaya acompañado.

Hoy sí le voy a flexibilizar a dos para que se accione, pero comience usted un proceso y como bien dice Wilfrido, sea Junta- FOMUVEL, o solo FOMUVEL por eso le decía Marcela, ¿de quién es responsabilidad del fondo?, porque FOMUVEL tiene que actuar por sí mismo como tal y tiene que preocuparse por formar sus liderazgos para que cumpla los requisitos de idoneidad que pone un criterio técnico de un regulador de la parte de pensiones, que es muy importante, o sea, los reguladores de seguros, de financieros y la Superintendencia Financiera, la de Pensiones y la de Seguros, es bien importante seguir sus recomendaciones para el cuidado de todos nosotros. Gracias, señora Presidenta.

La señora Presidenta consulta:

¿Entonces lo que decís es que votemos el tema del nombramiento, pero que el tema de flexibilizar las políticas requeriría un análisis más allá?

El señor Luis Andrés Vargas Garro aclara:

Yo, yo prefiero hacer excepción en la gente para que se active la Junta y comiencen a activar, también, con esa condición de que comiencen a estructurar sus propios planes para tratar de construir liderazgos.

La señora Presidenta pregunta:

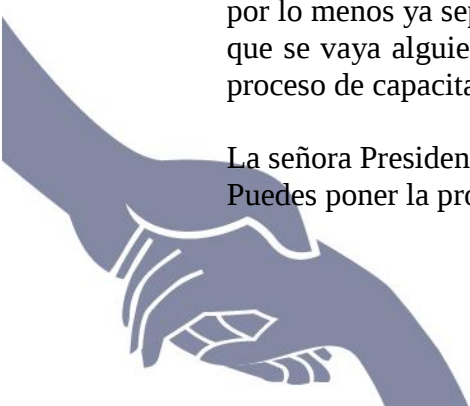
Muy bien, ¿tenemos propuestas de acuerdo, Juanca?

El señor Wilfrido Castilla Salas indica:

Yo creo que bueno don Luis lo dijo muy claro, la flexibilización de la de las políticas o el tema de idoneidad, no, pero podemos hacer la excepción ahorita, pero sí yo creería que deberíamos de ponerle sabiendo de lo que aquí se conversó, de que nazca de una vez esa capacitación, que ya vayan generando, que de aquí a diciembre, digo diciembre por cuestión de tiempo, pero que por lo menos ya sepamos que si en diciembre tenemos o el otro año tenemos este mismo caso, que se vaya alguien, pues que ya esa base de datos de candidatos que hayan pasado por ese proceso de capacitación sin tener que tal vez sin flexibilizar que ellos se estén capacitando.

La señora Presidenta indica:

Puedes poner la propuesta de acuerdo.





SITUACIÓN OPCIÓN 3

6.6 POLÍTICA VINCULANTE A CRITERIOS DE EXPERIENCIA

- LOS REPRESENTANTES QUE OCUPEN UN PUESTO EN LA JUNTA DIRECTIVA DE FOMUVEL DEBEN DEMOSTRAR SUFICIENTE EXPERIENCIA EN LA PARTICIPACIÓN EN JUNTAS DIRECTIVAS, COMITÉS O SIMILARES, DEBIENDO ACREDITAR EN SUS ATESTADOS LA NATURALEZA Y DURACIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS QUE RESULTEN RELEVANTES AL NOMBRAMIENTO AL QUE ASPIRA OCUPAR.

6.7 POLÍTICA VINCULANTE A CRITERIOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y CONOCIMIENTOS

- 1. LOS MIEMBROS DEL ÓRGANO DE DIRECCIÓN O DE LA ALTA GERENCIA DEBEN TENER UN CONOCIMIENTO ACTUALIZADO Y DEMOSTRABLE DE LA ACTIVIDAD QUE REALIZA FOMUVEL Y DE SUS RIESGOS. EL NIVEL DE DICHS CONOCIMIENTOS DEBE ESTAR ACORDE CON SUS RESPONSABILIDADES, Y COMPLEJIDAD DE SUS ACTIVIDADES.
- 2. LA JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL EN EL PROCESO DE SELECCIÓN PROCURARÁ QUE LOS MIEMBROS ELECTOS TENGAN CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS EN PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, GESTIÓN DE RIESGOS, INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA, MARCO REGULATORIO DEL NEGOCIO Y DIRECCIÓN DE PROYECTOS. EN CASO DE NO CONTARSE CON MIEMBROS QUE CUMPLAN CON LO INDICADO EN ESTE PUNTO, TRASLADARÁ A FOMUVEL LA NECESIDAD PARA QUE SE GENERE UN PLAN DE ACCIÓN QUE SUBSANE DICHAS CARENCIAS DENTRO DEL PRIMER AÑO DE NOMBRAMIENTO.
- 3. LA JUNTA DE PROTECCIÓN SOCIAL PROCURARÁ EN EL PROCESO DE ELECCIÓN DE MIEMBROS DEL ÓRGANO DE DIRECCIÓN, QUE AL MENOS DOS TERCIOS DEL TOTAL DE INTEGRANTES TENGAN FORMACIÓN ACADÉMICA EN LOS ÁMBITOS DESCRITOS EN EL APARTADO 2 DE LA POLÍTICA 6.7.

PROPUESTA DE ACUERDO

La Junta Directiva ACUERDA:

Primero: Dar por conocido los resultados del análisis realizado por el Tribunal Electoral de FOMUVEL a los postulantes al puesto de director de la Junta Directiva, el cual indica que ninguno de los candidatos cumple al 100% con las políticas de idoneidad.

Segundo: Aprobar realizar una flexibilización de las políticas de idoneidad, tomando en cuenta la recomendación del Tribunal, según lo indicado en el oficio TEF-006-2024.

Tercero: Por excepción nombrar a XXXX, como representante de los vendedores independientes de lotería, flexibilizando las políticas 6.6 y 6.7 inciso 1.

Cuarto: Solicitar a la Junta Directiva de FOMUVEL, establecer un plan para capacitar a XXXX, en los aspectos descritos en las políticas 6.6 y 6.7.

Quinto: Solicitar que para futuros procesos el Tribunal Electoral de FOMUVEL presente un análisis de la política de idoneidad 6.7 inciso 3.

Justificación: Garantizar que FOMUVEL cuente con la Junta Directiva completa y activa, de manera constante, para que no se interrumpan sus procesos.

Comuníquese a la Gerencia General, al Tribunal electoral de FOMUVEL y a la Junta Directiva de FOMUVEL.

Responsable:	Secretaría de Actas	Plazo:	Inmediato
--------------	---------------------	--------	-----------

La señora María Gabriela Díaz Díaz agrega:

Doña Esmeralda, ahí tendrían que modificar el segundo, según lo que acaba de decir Don Luis Andrés.

La señora Presidenta consulta:

¿Sería eliminar el segundo, más bien?

La señora María Gabriela Díaz Díaz añade:

Eliminarlo o hacer un análisis.

La señora Presidenta propone:

O solicitar un análisis, pero yo diría que sería una, o sea, porque aquí lo que interesa en este momento, es el nombramiento de la persona y nosotros como un acuerdo aparte, deberíamos tal vez pedir ese análisis, para ver si nosotros estamos convencidos de que tengamos que flexibilizar algo, pero con un criterio técnico.

La señora María Gabriela Díaz Díaz indica:

Sí, señora.

El señor Wilfrido Castilla Salas manifiesta:

De la flexibilidad, yo no la veo si está, como dice Luis Andrés, hay una normativa, algo regulador, que incluso no nos va a emitir criterio, creería yo, si ya no lo emitió, no lo va a emitir, pero nos va a decir, bajen esto, pero no, pero ya sabemos que estamos incumpliendo y tenemos esa falencia, ¿cómo la vamos a subsanar?, capacitando a la gente, que haya una base de datos de candidatos dentro de toda la temática, que ya sabemos que son cooperativas, que son vendedores, que son gente de la Junta, entonces ir creando esa base.





La señora Presidenta propone:
Entonces habría que eliminar el punto dos y creo que ahí estaba lo de capacitación.

La señora Mariela Vargas Zúñiga agrega:
Sí, en el punto cuatro.

El señor Carlos Bermúdez Montero consulta:
¿Y el quinto?

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz agrega:
Sí, ya que el cuarto se vuelve tercero,

La señora Presidenta continúa:
Pero ahorita estamos en el cuarto.

El señor Carlos Bermúdez Montero manifiesta:
Creo que eso tampoco iría.

El señor Juan Carlos Rojas Conde consulta:
¿Don Luis está comentando algo?, creo, no sé, me pareció que estaba hablando con la gente y no se oye.

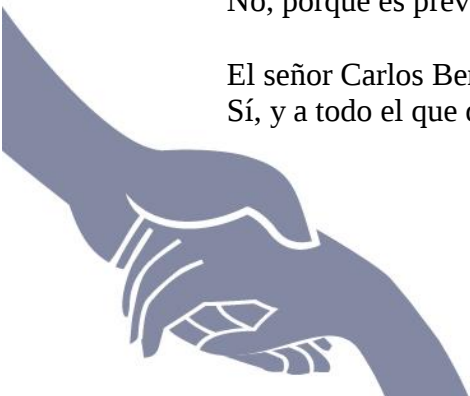
El señor Luis Andrés Vargas Garro agrega:
Sí, gracias Juanca, no, vuelvo a insistir en el punto en el momento de la capacitación, el punto cuatro, porque es responsabilidad de toda organización de fortalecer su gobernanza una vez nombrada, pero aquí lo que tenemos es un problema de idoneidad en el nombramiento, entonces, no hay candidatos idóneos y desgraciadamente el tema es muy importante, la gente que llegue ahí tiene que tener ciertos conocimientos que se lo puede dar prepararse de previo, verdad, y hacer eso, entonces esa capacitación que estamos diciendo es que FOMUVEL se preocupe por construir liderazgos que permitan a la gente llegar a su Junta Directiva, y tiene que capacitarlos previos.

El señor Carlos Bermúdez Montero pregunta:
¿Entonces no sería el cuarto que está aquí?

El señor Luis Andrés Vargas Garro añade:
No.

El señor Wilfrido Castilla Salas aclara:
No, porque es previo como dice Luis.

El señor Carlos Bermúdez Montero consulta:
Sí, y a todo el que quiera aquí, o ¿es a alguien específico?





La señora Presidenta pregunta:

¿Entonces?, ¿Cómo queda? El que el dos queda eliminado. ¿y el cuarto, qué?

¿No le solicitaríamos que el que lo capaciten, a FOMUVEL?

El señor Luis Andrés Vargas Garro manifiesta:

Que ese plan para capacitar, o sea, que FOMUVEL, se preocupe por construir sus liderazgos que van a ir a la gobernanza, tiene que tener un plan de capacitación para ofrecerlo a los diferentes sectores que van a estar representados en la Junta Directiva, para que la gente se prepare previo a una elección y que sean elegibles.

El señor Carlos Bermúdez Montero consulta:

Pero entonces eso sería agregarlo al cuarto, porque al que se elige ahora, si hay que capacitarlo.

El señor Luis Andrés Vargas Garro añade:

Sí, y a toda la junta

La señora Presidenta afirma:

Sí, y a toda la junta.

El señor Luis Andrés Vargas Garro continúa:

El mismo caso de nosotros, nos capacitamos también en diferentes temas, como les digo es una responsabilidad de las organizaciones capacitar a su cuerpo de gobernanza, a su equipo de gobernanza, llámese Comités, llámese Junta Directiva, es una responsabilidad, eso es importante, un fondo tan serio, recalárselo y después pedirle que por favor se preocupen, y Diego ya que está aquí, que es su señor Director de FOMUVEL, que se lleve la idea y es de capacitémonos, ahora, Wilfrido, metió un elemento que tienen que pensarlo también en esa capacitación, porque, él habla de Junta -FOMUVEL, o sea, Junta también preocúpese o aporte a esa capacitación de nuevos posibles directores de FOMUVEL, por eso hay que pensar. Esa es mi idea, yo no sé si el final los señores Directores comparten lo que estoy presentando, gracias, señora Presidenta.

La señora Presidenta indica:

Gracias don Luis.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz añade:

Yo sí lo comparto, si con todo lo que ustedes han comentado y también viendo ahora todo lo que ha pasado en las noticias, bueno, no es algo tampoco nuevo, ha habido muchas quiebras y malversaciones por un deficiente gobierno corporativo, al no tener a la gente idónea cargo, además, tiene que tener competencias y disciplina, y una forma de ver las cosas que no, que no flexibilice políticas, sino de que verdad que se bajen los estándares, y bueno, como es plata ajena, es muy importante.

Estaba haciendo unos cambios al punto tercero: solicitar a la Junta Directiva de FOMUVEL establecer un plan de capacitación para fortalecer a todos, no sé, a todos los Órganos de





Gobierno Corporativo o a todos sus Órganos de Gobierno Corporativo, para desarrollar habilidades en acordes para desempeñar el cargo, una cosa así pues, pero no sé, ¿qué les parece? O si eso ya son los aspectos descritos en las políticas 6.6 y 6.7, aquí está poniendo algo Marce.

El señor Carlos Bermúdez Montero agrega:

Y es que también Marce, ahí puso que, a esta propuesta de acuerdo, hay que meterle trabajo para justificar la excepción.

La señora Presidenta indica:

Sí, no es simplemente ponerlo ahí en rengloncito, fue lo que puso ahí.

¿Eso sería para el punto dos en adelante, Marce? Eso donde dice se acuerda solicitar a FOMUVEL.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:

No, esos serían unos ajustes que yo le puse a una propuesta que puso don Wilfrido ahí de solicitarle a FOMUVEL la capacitación.

Vamos a ver si ustedes van a coger la recomendación de aplicar una excepción con respecto a los candidatos y que entendí que la recomendada, aunque no se pone ahí en la propuesta de acuerdo es doña Wendy, entonces si hay que justificar el por qué, ¿qué es lo que ella no cumple? y ¿cómo es que se justifica o cómo se nivela? A eso hay que hacerle una justificación, no puede ser solamente poner que se nombra a Wendy como representante de los vendedores, flexibilizando las políticas 6.6. y 6.7, hay que decir por qué, entonces ese sería un acuerdo.

Yo entiendo que hay otro acuerdo donde efectivamente había una propuesta de si se iba a revisar la política, a ver si se dejaba tal cual estaba o se iba a hacer algún ajuste, siempre y cuando estuviera dentro de los parámetros recomendados por las SUPEN y por la CONASIF, ese es uno y el otro es que independientemente de la política se mantenga, o quede como que se le iba a solicitar a FOMUVEL que empezara un plan de capacitación, para que a futuro se tengan candidatos o postulantes idóneos para ocupar la Junta Directiva de FOMUVEL, esos son como los tres puntos, porque puede ser que se haga el análisis de la política y, al fin y al cabo, el análisis se haga y decir no se tiene que quedar tal cual está, no hay margen de ajustarla de flexibilizarla tal cual está.

Ahora, independientemente lo que esté en la política, sí debería, eso es lo que yo le comprendo a los señores Directores, FOMUVEL hacer lo propio e ir brindando capacitación en temas de Gobierno Corporativo, en temas puntualmente de criterios de formación académica y conocimientos, para que a futuro los postulantes; sea de cualquier sector, Independientes, Cooperativas y Organizaciones Sociales, porque al fin y al cabo FOMUVEL los cubre a todos, sean idóneos para cumplir estos y poder ser nombrados en la Junta Directiva.

Eso es lo que yo entiendo, son como 3 puntos, no sé si me perdí en algo, pero si se justifica o si se va a nombrar a doña Wendy tiene que justificarse el por qué.





La señora Presidenta consulta:
¿Cómo quedaría entonces?

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz manifiesta:
Tal vez Marce, si me ayudas como un poquito dictado. ¿el primero se queda igual? ¿verdad?

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada indica:
Sí, con mucho gusto, lo que pasa es que yo lo que sí quisiera saber es que efectivamente la recomendación que de acuerdo con el expediente que mandó FOMUVEL y todos los atestados, la recomendación es para doña Wendy. ¿Es así? Don Juan Carlos o doña Gabriela.

El señor Juan Carlos Rojas Conde agrega:
Dos cosas, primero recuerden que no es FOMUVEL quien manda el oficio con los candidatos, es el Tribunal Electoral de FOMUVEL, por aquello de para conocimiento de todos.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada añade:
No, es el Tribunal exactamente.

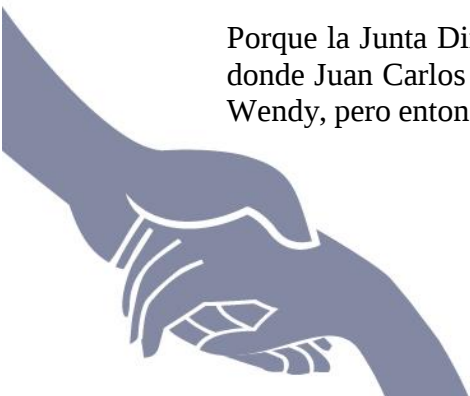
El señor Juan Carlos Rojas Conde continúa:
El Tribunal está constituido o no sé si se dice así, por personal de la Junta, entonces aquí FOMUVEL no entra o no tiene injerencia en quiénes son los candidatos o el análisis de los candidatos ni nada, eso, por un lado, el Tribunal no dice o no sugieren, no sugiere a ninguno.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada indica:
No recomiendo a nadie, porque dice que no cumplen.

El señor Juan Carlos Rojas Conde añade:
Ninguno, cumple con las políticas de idoneidad y la recomendación es flexibilizar para poder llevar a escenarios, pero es sí, pero esa es la recomendación que ellos hacen, es eso, lo único que yo tengo por parte de del Tribunal, aquí no entra a FOMUVEL ningún aspecto.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:
El que entre FOMUVEL es una propuesta que está planteando; Don Luis Andrés y que don Wilfrido dice que está de acuerdo, que FOMUVEL tiene que hacer lo propio, porque al fin y al cabo es su Junta Directiva, ahí estamos bien, ahora que tomen también en cuenta ustedes que la recomendación de acuerdo con el Reglamento, la recomendación que hace el Tribunal no es vinculante, pero si ahora se le trae a la junta Directiva una propuesta, del punto 3 por excepción, nombrar a XXX como representante, mi pregunta es, ¿cuál de todos los que no cumplen es el que se está recomendando para que sea nombrado por excepción?

Porque la Junta Directiva tiene que saber cuál, y tiene que saber, ¿por qué?, entonces ahí fue donde Juan Carlos habló de dos personas y dijo que la persona que más se acercaba era doña Wendy, pero entonces hay que poner por qué. Porque pese a no cumplir es idóneo o se nombra.





La señora María Gabriela Díaz Díaz añade:

Si Marce, son dos candidatos, el señor que no me acuerdo, Víctor y Wendy.

Víctor es bachiller en contaduría, si no me equivoco y tiene estudios avanzados en finanzas, la otra señora es Licenciada Y Máster en Educación, eso académicamente hablando en el currículo de ambos, ellos indican que tienen experiencia en Juntas Directivas o Comisiones, pero no lo demostraron, por eso fue que el Tribunal dijo que no cumplían con ese con ese requisito, pero son los dos que cumplieron con más de los de los requisitos que se requieren para el puesto. La única diferencia que tienen es la formación académica, que uno es bachiller en Contaduría con estudios avanzados en Finanzas y la otra es Licenciada y Máster en Educación, esa es la única diferencia entre ellos dos

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz consulta:

¿Y por qué estamos sugiriendo a Wendy?, ¿entonces es Wendy a la que estamos sugiriendo o nada más estamos poniendo esos dos candidatos y tenemos que decir nosotros aquí?

El señor Juan Carlos Rojas Conde añade:

Si los currículos son muy similares, si lo pongo solo curricularmente, la diferencia es o prácticamente me atrevería a decir que casi no hay diferencia este y no tengo como inclinar del todo la balanza hacia un lado o hacia el otro.

La sugerencia era doña Wendy, pero como decir bueno descarto a este exactamente por este punto, no tengo un aspecto sobresaliente que diga se sale por esto.

El señor Carlos Bermúdez Montero manifiesta:

Perdón, don Juan Carlos, ahí donde está la calificación podrías poner la transparencia de esa filmina.

RESUMEN ANALISIS DE POLÍTICAS

Políticas		Idoneidad					Vinculante			
Candidatos	Nacionalidad	Declaración Jurada	Participación JD	Fomuvul al Día	Hoja Delincuencia	Sanción JPS	Experiencia	Formación Académica	Conocimientos Complementarios	Dedicación Tiempo
Orlando Rodríguez Cordero	Costarricense	No	N/D	Si	No	No	No	No	No	N/D
Johanna Camacho Rojas	Costarricense	No	N/D	Si	No	No	No	No	No	N/D
Wendy Gutiérrez Fallas	Costarricense	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	Si
Victor Cruz Salablanca	Nicaragüense	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	Si





El señor Carlos Bermúdez Montero consulta:

¿Esos puntos los da algún reglamento o algo o es lo que ustedes analizaron?

El señor Juan Carlos Rojas Conde aclara:

No estos puntos, las políticas tienen la parte de idoneidad que viene este la nacionalidad, de otras circunstancias, una declaración jurada de una serie de aspectos que le solicitó el Tribunal a cada uno de ellos, ¿si se habían participado en Juntas Directivas?, no tiene ninguna participación, estos que dicen ND, es porque ellos no presentaron directamente un documento o algo que dijera que por lo menos tiene una participación en algo.

Estos que dicen que no, si bien es cierto, ellos no presentan en su currículum alguna nota o alguna adicional que diga, participé en un comité de tal cosa o participé en una Junta Directiva, tal cosa o algo así, ellos presentan eso, pero no emiten dentro de la declaración jurada o dentro del documento, una ampliación de qué fue lo que hizo porque pudo haber estado en un comité, pero estaba no, fungía, como como una parte primordial dentro de dentro del Comité o entre la Junta Directiva.

Que estén al día en FOMUVEL es otro criterio, hoja delincuencia, los dos primeros no la presentaron, los dos segundos si la presentaron, sanciones en la JPS, eso es que, ante nosotros, ellos como vendedores nunca han sido sancionados o no se les ha demostrado que incumplan con algo de venta de lotería, no sé, ya sea especulación o sobreprecio, o no sé, diferentes cosas, a ninguno se le ha sancionado de esa manera.

La señora Presidenta consulta:

¿Y si alguno está en investigación?

El señor Juan Carlos Rojas Conde indica:

No tiene, o por lo menos no me dieron ese dato.

La señora Presidenta acota:

Es que hay uno que sí, hay uno que está en investigación por venta ilegal.

El señor Juan Carlos Rojas Conde aclara:

Ese no por lo menos no venía dentro del oficio, ese aspecto, pero sí y después los aspectos vinculantes que son.

El señor Carlos Bermúdez Montero agrega:

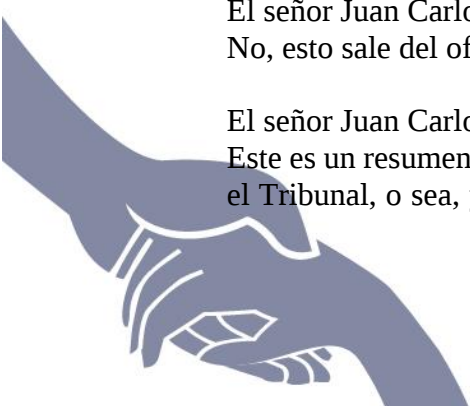
Por eso mi pregunta era, ¿Este estudio lo hicieron ustedes o alguien?

El señor Juan Carlos Rojas Conde añade:

No, esto sale del oficio.

El señor Juan Carlos Rojas Conde indica:

Este es un resumen en un cuadro, como para que fuera de fácil apreciación el oficio que manda el Tribunal, o sea, yo extraje el sí o no de las respuestas del Tribunal. El Tribunal se extiende





un poco más y hace una explicación un poquito más amplia, cualquier cosa tal vez les puedo compartir, se los puedo compartir por aquí el oficio como para que lo tengan.

El señor Carlos Bermúdez Montero agrega:
Entendido, gracias.

La señora María Gabriela Díaz Díaz consulta:
¿Eso que indica Luis Diego, no puede ser un elemento?

El señor Luis Diego Quesada Varela amplía:
Sí, bueno, tal vez para ampliarles un poquito, pero conozco que, desde hace tiempo, no puedo precisar años, pero sí desde hace mucho tiempo el fondo es una institución, pues lideraba únicamente por hombres, entonces yo creo que también la institución es tan deuda hacia un tema de paridad de género, entonces le consultaba si eso no está dentro de los criterios, o requerimientos al menos, pues dentro de lo deseable también.

La señora Presidenta propone:
Bueno y qué tal si, aterrizamos bien la propuesta y la traemos ya cocinadita, porque me reocupa que tengamos o estamos como no sé, como marchando para tener un acuerdo.

Me parece que podríamos tener como un criterio bastante claro el de género puede ser uno, y que sustente bien el que queramos hacer la excepción para doña Wendy, por ejemplo.

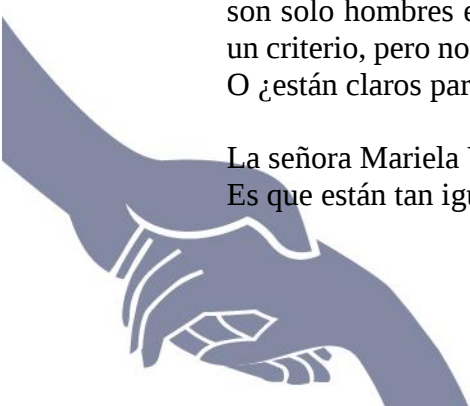
La señora Mariela Vargas Zúñiga indica:
Yo iba a hacer una pregunta ¿A nosotros nos corresponde con esa lista de personas, de candidatos, si en si nosotros somos los que escogemos?

La señora Presidenta aclara:
Sí, bueno, normalmente tiene una recomendación del Tribunal y la Junta puede acogerse al a la recomendación, o no, porque no es vinculante le entendí a Marcela, entonces, nosotros escogemos.

La señora María Gabriela Díaz Díaz indica:
Pero en este caso, doña Esmeralda, el Tribunal no recomendó.

La señora Presidenta agrega:
O, es decir, en este caso no hubo recomendación, estamos claros y ya vimos que hay dos que definitivamente no cumplen y hay dos que tienen posibilidad, pero a mí sí me parece que te podríamos tener como un no sé un criterio, además del género, y me parece importante porque son solo hombres en la Junta Directiva, como lo señala Luis Diego, entonces se podría hacer un criterio, pero no sé, ¿no nos falta como más carnita ahí como para sustentar bien el acuerdo?
O ¿están claros para votar?

La señora Mariela Vargas Zúñiga acota:
Es que están tan iguales en todo.





El señor Luis Andrés Vargas Garro añade:

Yo estoy de acuerdo con usted señora Presidenta, lo trae el jueves que la agenda está un poquilla floja.

La señora María Gabriela Díaz Díaz manifiesta:

¡Que cruel Don Luis!

La señora Presidenta expresa:

No y este tema eran cinco minutillos nada más, verdad, cualquier cosa.

El señor Wilfrido Castilla Salas consulta:

¿Juanca, la señora, tiene una maestría en educación?

La señora María Gabriela Díaz Díaz amplía:

Ella tiene una maestría en educación, sí señor, y el otro señor es bachiller, en contaduría, con estudios avanzados en finanzas.

El señor Wilfrido Castilla Salas continúa:

Si yo creería que también el tema de la maestría, pues tiene su peso, podríamos también tomar, aunque es enfocado en educación, muchas de las maestrías en educación se ven temas de ambos, de administración, porque están enfocados más en liderazgo, en gestión de calidad, de la educación y, además.

La señora María Gabriela Díaz Díaz indica:

Sí, esas casi que, en resumen, la diferencia que tienen ellos es en contaduría pública, perdón don Wilfrido, pero igual es de Ciencias Económicas y la otra es de Ciencias Sociales.

El señor Juan Carlos Rojas Conde aclara:

Ella indica, nada como para que lo tengan ahí, que tiene otros estudios complementarios tanto a nivel de cursos, pero tiene estudios en Salud Ocupacional, Liderazgo Transformacional, cursos de derecho, idiomas, y desde el punto de vista de dónde ha elaborado, habló de Walmart, habló del Ministerio de Salud, habló de CEN CINAI, como maestra.

La señora Mariela Vargas Zúñiga consulta:

Perdón, ¿Y esos otros cursos que tiene? ¿Qué formación tiene? No especifica.

El señor Juan Carlos Rojas Conde indica:

El curso de Salud Ocupacional en la Fundación Omar Dengo, el curso de liderazgo transformacional en la Fundación Omar Dengo, el curso de derecho en la Castro Carazo. y después, este dice primer año completo de la carrera de Teología, y creo que trabajó como asistente de Gerencia en una empresa, como encargada de servicio técnico en otra.

Después en algunos comités donde participó, pero de nuevo no tiene una explicación amplia en cuál es su función directa o si es como parte de la Junta o algo así, son comités de: Comité de Intercultural de Jardín de Niños, vamos a ver qué otro trabajo tiene acá, comité de Riesgos en





el Jardín de Niños, estaba en un en otro Jardín de Niños, siempre muy enfocado a la parte educativa, Comité de Seguridad entonces eso es más o menos el currículum de ella.

La señora Presidenta añade:

Pero con la frase que puso Diego ahí, yo creo que ya podemos votar.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz agrega:

Ya nos convenció.

La señora Mariela Vargas Zúñiga manifiesta:

Es que yo opino que para ese acuerdo hay que fundamentarlo bien, cuál es la diferencia curricular de entre ellos dos para escoger uno o el otro, pero hay que fundamentarlo muy bien.

La señora Presidenta propone:

Bueno, pero entonces que nos traigan la propuesta ya cocinada y el jueves, nada más sería de votarla, ¿les parece?

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz indica:

Sí, está bien, de acuerdo.

La señora Mariela Vargas Zúñiga acota:

Y tal vez que se revisen un poquito más esas otras cosas, que se puede fundamentar, tal vez en que se tenga la participación de una mujer y encontrar esas diferencias entre ellos que haría que se escoja uno o el otro, información, sobre todo.

La señora Presidenta añade:

Exacto.

El señor Luis Andrés Vargas Garro manifiesta

Y el jueves le damos otra discutidita.

El señor Ricardo Solano Ávila agrega:

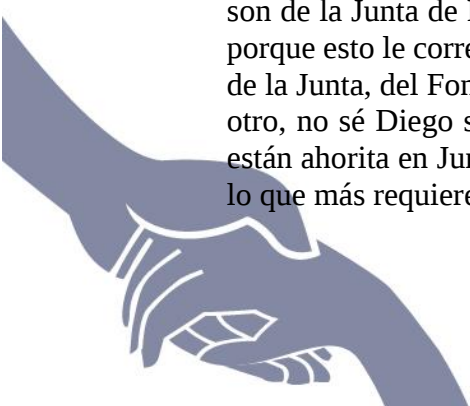
A las incluye el tema de la capacitación, ¿verdad?

La señora Mariela Vargas Zúñiga expresa:

Llegando a la medianoche, dice usted.

La señora María Gabriela Díaz Díaz aclara:

Nada más, recuerden que por Reglamento, la Gerencia General puedes recomendar a los que son de la Junta de Protección Social, entonces nosotros no podríamos decirles que uno u otro, porque esto le correspondía según reglamento al Tribunal, lo trajimos pensando en la operativa de la Junta, del Fondo, pero si es importante tener eso, nosotros no les podemos decir si uno u otro, no sé Diego si tal vez, bueno es que no sé si eso será viable, que en el seno de los que están ahorita en Junta Directiva puedan hacer como una verificación de que consideran que es lo que más requiere en este momento la Junta, no sé si eso será posible.





El señor Luis Diego Quesada Varela indica:

Sí, yo bueno, comprometiendo los compañeros, creo que sí y es una recomendación que podríamos valorarlo.

La señora Presidenta pregunta:

¿Entonces lo dejaremos para el jueves?

La señora María Gabriela Díaz Díaz indica:

Doña Esmeralda el jueves tenemos que ver todos los informes que no se vieron hoy.

La señora Presidenta manifiesta

Yo sé, pero, pero ese sería solo de votar, la idea es que traigan toda la documentación y el acuerdo bien planteado.

La señora María Gabriela Díaz Díaz agrega:

Hoy eran cinco minutos y tenemos como una hora.

La señora Presidenta continúa:

Pero el jueves no se va a discutir, es solo la presentación de la redacción del acuerdo para votarlo, ya con toda la documentación y la justificación de y por qué no vamos a por qué vamos a flexibilidad.

El señor Luis Andrés Vargas Garro propone:

Páselo por consulta formal.

La señora Presidenta aclara:

No, porque el nombramiento no lo podemos hacer por consulta Formal.

La señora Mariela Vargas Zúñiga añade:

Marce está indicando algo y me parece bien, y dice mi recomendación es que los señores Directores tengan toda la documentación del proceso para que lo analice.

El señor Juan Carlos Rojas Conde manifiesta:

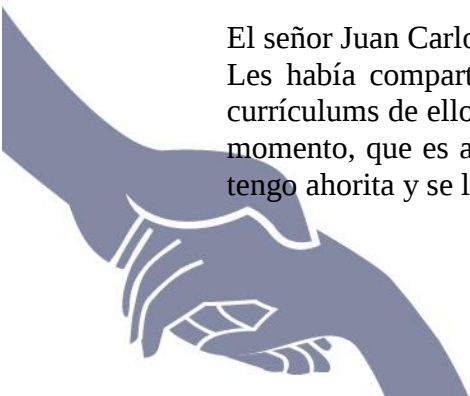
Que yo, yo, yo, les compartí.

La señora Presidenta propone:

Que don Juanca nos traiga, ya bien documentado del acuerdo y podamos votarlo, creo que estamos de acuerdo, sin embargo, lo que necesitamos es una justificación para que sea basado en un criterio técnico, no simplemente porque se nos pareció bien y es mujer, y yo que sé qué.

El señor Juan Carlos Rojas Conde continúa

Les había compartido el oficio del Tribunal y que si querían les voy a compartir los dos currículums de ellos y puedo pedir toda la toda la otra documentación que yo solicitaron en el momento, que es así no la tengo. Tengo los currículums que me pasaron, pero eso es lo que tengo ahorita y se los puedo terminar de compartir acá si los quisieran.





La señora Mónica Gutiérrez Ortiz manifiesta:
Si sería súper útil esa info.

La señora Presidenta indica:
Muy bien, me parece bien eso que dice Marce, que tengamos el expediente de todos los candidatos para que quede bien justificado el acuerdo, y don Juanca nos ayude con eso.
¿Entonces, quedaríamos con ese punto?
Muchas gracias Juanca.

El señor Juan Carlos Rojas Conde acota:
Yo pido los expedientes, está bien y se los se los mando.

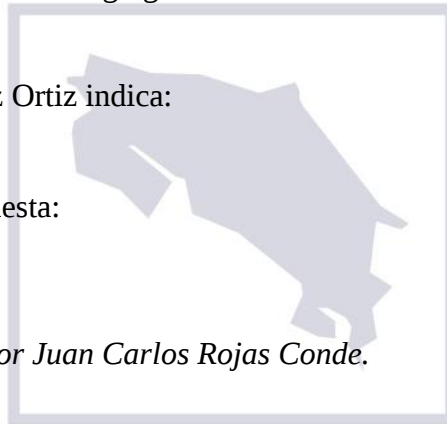
La señora Presidenta manifiesta:
Sí y lo adjuntamos al acuerdo.

El señor Juan Carlos Rojas Conde agrega:
Ok, de acuerdo.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz indica:
Muchas gracias.

La señora Presidenta manifiesta:
Muy bien, gracias.

Se retira de la sesión el señor Juan Carlos Rojas Conde.



CAPÍTULO V. TEMAS EMERGENTES

Artículo 7. INFORME ASESORIA JURIDICA 018-2024 / INFORME ASESORIA JURIDICA 019-2024.

Se declara la confidencialidad de este tema, dado que se trata de un procedimiento administrativo en trámite.

Artículo 8. Oficio JPS-AJ-476-2024. Expediente 2024-226-RIM

Se presenta el oficio JPS-AJ- 476-2024 de fecha 01 de julio de 2024, suscrito por la señora Ana Marcela Sánchez Quesada, Asesora Jurídica, Asesoría Jurídica, en el que indica:

El día de hoy lunes 1 de julio de 2024, se notificó a la Institución por parte del Registro Inmobiliario, la resolución de las dieciséis horas dieciocho minutos del





doce de junio del dos mil veinticuatro dictada dentro del Expediente 2024-00226-RIM, que informa acerca de las Diligencias Administrativas iniciadas con fundamento en el oficio AL-25-2024 enviado por la Licda. Jennifer Brenes Moya, Auditora Interna de la Municipalidad de Alvarado, relacionado con la rectificación de nombre registral del Cementerio de Pacayas (finca 3-42699) que pasó de la Junta de Protección de Alvarado a la Junta Administrativa del Cementerio de Pacayas.

En dicha resolución la señora Gabriela Carranza Araya, Subdirectora Registral a.i. del Registro Inmobiliario, resolvió lo siguiente:

PORTANTO

En virtud de lo expuesto, normas de derecho de citada, **SE RESUELVE:** I.- **DENEGAR** las diligencias incoadas por la señora Jennifer Brenes Moya, en su condición dicha, por demostrarse que no existe una inexactitud en la inscripción del documento citas **2023-155089**. II.- **ORDENAR** una vez firme la presente resolución, al levantamiento de la nota de advertencia administrativa en la finca de Cartago matrícula 42699 y al Cierre y Archivo del expediente. III.- Advertir a la gestitante que, contra la presente resolución, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 29 del Reglamento de Organización del Registro Inmobiliario, 25 inciso a) y 26 de la Ley de Procedimientos de Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual N° 8039 y 19 del Decreto Ejecutivo N° 35456 que es el Reglamento Operativo del Tribunal Registral Administrativo, procede el recurso de apelación, que debe interponerse ante la Dirección del Registro Inmobiliario dentro de los cinco días hábiles siguientes, contados a partir del día siguiente de la notificación de la presente resolución, debiendo indicarse correo electrónico para atender notificaciones. **NOTIFÍQUESE.** - **GABRIELA CARRANZA ARAYA.** - **SUBDIRECTORA REGISTRAL a.i.- REGISTRO INMOBILIARIO.** - 

Se queda a la espera de que la gestitante presente o no los recursos ordinarios de ley contra dicha resolución.





La señora Ana Marcela Sánchez Quesada realiza la siguiente presentación:



GOBIERNO
DE COSTA RICA

Oficio JPS-AJ-476-2024

1

Diligencias Administrativas Expediente 2024-00226-RIM del Registro Público

2

Finca 3-42699:
De Junta de Protección de Alvarado a la Junta Administrativa del Cementerio de Pacayas

3

Gestión: Auditora Interna de la Municipalidad de Alvarado, relacionado con la rectificación de nombre registral

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada expone:

Y el otro doña Esmeralda es también darles un informe muy rápido, yo hace un tiempo les había traído una situación que se va presentado con una diligencia de un proceso que a nivel de registro público que tenía que ver con el terreno o inmueble en el cual se ha sentado el cementerio de Pacayas, que inicialmente estaba digamos asociado con la Junta de Protección Social es nuestra, pero que a través de una gestión que había hecho la Junta se había trasladado, se determinó que era la Junta de Protección Social de Alvarado, se inscribió finalmente en la Junta Administrativa del cementerio de Pacayas y que la Auditoría Interna de la Municipalidad de Alvarado había presentaba alguna gestión en la cual nos habían dado parte.





Oficio JPS-AJ-476-2024

4

Resolución 16 hrs del 18-06-2024

POSITIVO

En virtud de lo expuesto, normas de derecho de ciudad, **SE RESUELVE:** I.- **DENEGAR** las diligencias incoadas por la señora Jennifer Brenes Moya, en su condición dicha, por demostrarse que no existe una inexactitud en la inscripción del documento ctes 2023-150809. II.- **ORDENAR** una vez firme la presente resolución, al levantamiento de la nota de advertencia administrativa en la ficha de Cartago matrícula 42090 y al Cierre y Archivo del expediente. III.- **Adiestra** a la gestora que, contra la presente resolución, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 20 del Reglamento de Organización del Registro Inmobiliario, 25 inciso a) y 26 de la Ley de Procedimientos de Observancia de los Derechos de Propiedad Inmobiliaria Nº 8038 y 10 del Decreto Ejecutivo N° 35495 que es el Reglamento Operativo del Tribunal Registral Administrativo, procede el recurso de apelación, que debe interponerse ante la Dirección del Registro Inmobiliario dentro de los cinco días hábiles siguientes, contados a partir del día siguiente de la notificación de la presente resolución, debiendo indicarse como electrónico para atender notificaciones. **NOTIFÍQUESE.** - GABRIELA CARRANZA ARAYA, SUBDIRECTORA REGISTRAL a.i.- REGISTRO INMOBILIARIO. -

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada presenta:

Nada más es para informarles que ya tenemos la resolución final de ese proceso, que se concluyó que todo lo que se hizo y lo que solicitó la Junta en su momento estaba correcto y deniega las diligencias que presentó la auditora de la Municipalidad nada más ya es un proceso terminado y si es importante que queda ahí registro, porque siempre se ha registrado todo lo que tiene que ver con las propiedades de la institución para cumplir con las normas de información financiera y algunos hallazgos que ha hecho la Auditoría Externa y es informativo, no sé si hay alguna duda.

La señora Presidenta indica:

No, no hay consultas.

Artículo 9. Oficio JPS-AJ-540-2024. Beca CIBELAE

Se presenta el oficio JPS-AJ- 540-2024 de fecha 24 de julio de 2024, suscrito por la señora Ana Marcela Sánchez Quesada, Asesora Jurídica, Asesoría Jurídica, en el que indica:

Hago de su conocimiento que el 16 de julio recibí oficio del Sr. Rodrigo E. Cigliutti, Director Ejecutivo de CIBELAE, con invitación a participar con beca completa en las “Jornadas CIBELAE sobre Juego Oficial: Prevención de Lavado de Activos e Innovación” que se llevará a cabo en San Salvador, El Salvador, los días 1° y 2 de octubre del 2024; así como convocatoria a una reunión de trabajo presencial de todo el equipo de coordinadores de comisiones técnicas de CIBELAE el lunes 30 de septiembre, en mi condición de Coordinadora de la Comisión de Asuntos Jurídicos.





Agradezco se valore y autorice el permiso con goce de salario del 30 de setiembre al 03 de octubre del 2024, para participar en los eventos citados.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada realiza la siguiente presentación:



GOBIERNO
DE COSTA RICA

3

Oficio JPS-AJ-540-2024

- Comunicación CIBELAE
- Beca completa en las "Jornadas CIBELAE sobre Juego Oficial: Prevención de Lavado de Activos e Innovación" que se llevará a cabo en San Salvador, El Salvador, los días 1° y 2 de octubre del 2024
- Reunión presencial de Coordinadores 30 de setiembre del 2024

Solicitud

- Permiso con goce de salario del 30 de setiembre al 03 de octubre del 2024.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada expone:

Es un oficio que les envié reciente para solicitarles un permiso, bueno, yo recientemente fui nombrada como coordinador de la Comisión de Asuntos Jurídicos de CIBELAE, ya en su momento yo participaba en otras comisiones de CIBELAE en la Comisión de Capacitación, pero ahora fui nombrada como coordinadora de esta comisión y CIBELAE me manda un oficio dónde me comunica que, en mi condición de coordinadora, tengo opción a una beca completa para una jornada de capacitación relacionados con prevención de lavado de activos e innovación que se van a llevar a cabo en San Salvador el 1 y 2 de octubre del 2024 y que además hay una reunión presencial de coordinadores de las comisiones técnicas de CIBELAE el 30 de septiembre del 2024. Entonces le hice llegar a doña Esmeralda este oficio junto con el oficio formal de CIBELAE para solicitarles el permiso con goce de salario para poder participar en esta actividad.

La señora Presidenta añade:

Gracias Marce, dicho sea de paso, en ese evento de la prevención de lavado de activos e innovación, es parte de la sesión de Junta Directiva de CIBELAE la tercera sesión del año y que se realiza un congreso en el que pues esperaríamos que también bueno ya Marce tiene una beca, pero me parece que sería interesante que otras personas pudieran participar, especialmente que es un país que está cercano y que posiblemente los costos de participación, pues no sean muy elevados y que por el tema que involucra sería importante que miembros de la Comisión de Prevención de Lavado pudieran participar en ese foro, entonces ya bueno, eso es nada más





como comentario porque no tenemos ninguna propuesta de acuerdo ni nada, pero podríamos Mónica revisarlo para traerlo tal vez para el lunes y para ver también quiénes de la Comisión, podrían participar.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz indica:

¿Entonces, una propuesta para la Junta sobre quiénes podrían participar?

La señora Presidenta acota:

Ajá.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz añade:

Perfecto, porque si sería muy interesante Ilse que estaba en formación y acaba de entrar. Bueno, no sé Gaby qué opina.

La señora Presidenta propone:

Andrea también podría ser una buena candidata, bueno, pero ahí lo vemos. Y entonces ese Marce habría que votarlo o era informativo.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada aclara:

Sí señora, si ustedes están de acuerdo.

La señora Presidenta agrega:

Me parece muy bien y, además, felicitar a Marce que en diferentes oportunidades CIBELAE le ha dado esa oportunidad, yo recuerdo que durante los otros 4 años o 5, ella integró la Comisión de Capacitación, también el de jurídicos, me parece, pero no lo coordinaba, ahora la nombran coordinadora, eso quiere decir el buen trabajo que ha venido haciendo, ya no solo a nivel de la Junta sino a nivel internacional. Así es que reconocer ese aporte de Marcela verdad y que por supuesto me parece importante que tenga esa posibilidad del permiso para poder participar.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada acota:

Gracias doña Esmeralda.

La señora Mónica Gutiérrez Ortiz comenta:

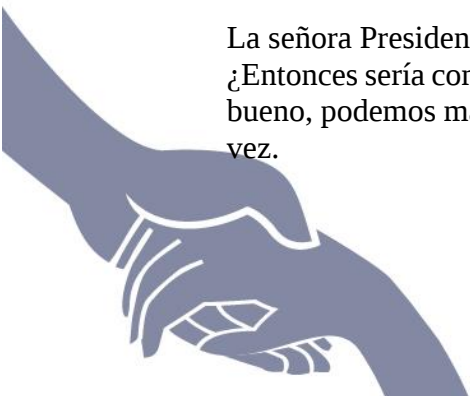
Muchas felicidades y de mi parte también recomendado de la participación, solo que no encuentro el acuerdo.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada explica:

No, yo no les mandé propuesta de acuerdo nada más que si ustedes están de acuerdo, pues ahí les pasó.

La señora Presidenta consulta:

¿Entonces sería como le ponemos ahí? La Junta Directiva acuerda autorizar el permiso con goce bueno, podemos mandar por consulta formal, no sé, o para que lleve todo o aquí mismo de una vez.





La señora Ana Marcela Sánchez Quesada indica:

Tal vez ahí mismo doña Esmeralda porque en realidad nada más es el permiso con goce que yo estoy solicitando, el resto está cubierto.

La señora Presidenta expone:

Sí correcto, bueno ahí tendría que ir con el pago del seguro ¿no?

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada indica:

Yo lo iba a cancelar de mi parte doña Esmeralda seguro entonces no.

La señora Presidenta acota:

Ah bueno, muy bien.

El señor Luis Andrés Vargas Garro manifiesta:

Felicidades doña Marce, buenísimo.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada añade:

Muchas gracias, le agradezco.

La señora Presidenta presenta:

Y si es importante traer la lista porque ya están mandando para que las personas se inscriban para ellos tener la cantidad de personas que van a participar en el Congreso, entonces.

El señor Carlos Bermúdez Montero comenta:

Sí, bueno, primero que nada felicitar a doña Marcela, pero lo otro es con lo del seguro. ¿Existe alguna política que se pueda utilizar para pagar de parte de la Junta de Protección Social?

La señora Presidenta aclara:

Sí, sí, la Junta normalmente lo paga cuando hay una representación de funcionarios en eventos internacionales o reuniones.

El señor Carlos Bermúdez Montero continúa:

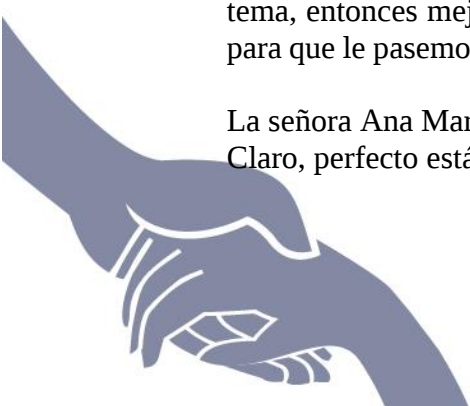
Entonces, en este caso, doña Marcela tiene derecho a que se le pague.

La señora Presidenta sugiere:

Sí claro. Me parece que es lo menos que podemos hacer, ya que lleva todo el costo pues por parte de CIBELAE, pero entonces si lo vamos a hacer así, entonces mejor lo hacemos por consulta formal, porque ahí viene ya el costo del de la tarifa, que Karen siempre nos aporta ese tema, entonces mejor lo pasamos mañana por consulta formal, usted me ayuda ahí con Karen para que le pasemos esa información a Amanda, y entonces mañana mismo lo podemos enviar.

La señora Ana Marcela Sánchez Quesada indica:

Claro, perfecto está bien, muchas gracias y eso sería doña Esmeralda.





La señora Presidenta acota:
Muchísimas gracias.

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

Amanda Barquero Lizano
Secretaría de Actas

Se deja constancia de que en cumplimiento de la Ley Autoriza la celebración de sesiones virtuales a los Órganos Colegiados de la Administración Pública, N° 10379 del 2 de octubre del 2023 y el texto vigente de los artículos 50, 56, y 271 de la Ley General de la Administración Pública n°6227 del 2 mayo de 1978, esta Junta Directiva graba en audio y video y consigna en el acta una transcripción literal de todas las intervenciones, en apego a los principios constitucionales de razonabilidad y proporcionalidad, de acuerdo con el pronunciamiento PGR-C-207-2022 de 28 de setiembre del 2022 emitido por la Procuraduría General de la República; se realizó “...una limpieza del texto en los términos que se indica en este dictamen, pues ante cualquier duda, se cuenta con el audio y el video para realizar el cotejo de lo acontecido de manera fiel y exacta. Lo anterior, sin perjuicio de la interpretación auténtica que pueda llevar a cabo la Asamblea Legislativa sobre esta ley.”

