

**INFORME FINAL DE GESTION**  
**Gerente de Comercialización de Producción**  
**Junta de Protección Social**

Se elabora el presente Informe de Fin de Gestión, de conformidad con la normativa interna vigente en la Junta de Protección Social, la Ley N° 8292 “Ley General de Control Interno” y conforme a lo establecido en la Gaceta 131 del 07 de julio de 2005 DIRECTRICES QUE DEBEN OBSERVAR LOS FUNCIONARIOS OBLIGADOS A PRESENTAR EL INFORME FINAL DE SU GESTIÓN, SEGÚN LO DISPUESTO EN EL INCISO E) DEL ARTÍCULO 12 DE LA LEY GENERAL DE CONTROL INTERNO D-1-2005-CO-DFOE

<b>Dirigido a:</b> Julio Canales Guillén Gerente General
<b>Fecha del Informe:</b> 22 de marzo de 2019
<b>Nombre del Funcionario:</b> Claudio Madrigal Guzmán
<b>Nombre del Cargo:</b> Gerente de Comercialización y Producción ai
<b>Unidad Ejecutora:</b> Gerencia de Comercialización y Producción
<b>Periodo de Gestión:</b> 1 de mayo 2015 al 25 de marzo 2019
<b>Informe recibido en el Departamento de Talento Humano Junta de Protección Social:</b>
<b>Recibido por:</b>
<b>Fecha:</b>

#### **A. Presentación**

En cumplimiento a la normativa relativa a transparencia de la gestión pública y rendición de cuentas, se detalla un resumen de la gestión realizada en el período comprendido del 1 de mayo 2015 al 24 de marzo 2019. En acuerdo de Junta Directiva JD-259 se detalla el artículo IX) inciso1) de la sesión ordinaria de 16-2015 donde se me nombra de manera interina como Gerente de Producción y Comercialización por un período de tres meses, iniciando el 1 de mayo del 2015, cargo que desempeñe hasta el 24 de marzo del 2019, conforme las prórrogas de

## Informe Final de Gestión GPC

### Página 2

nombramiento dadas por el Órgano Colegiado. Asimismo en acuerdo de Junta Directiva 574 se detalla el artículo 1) de la sesión extraordinaria 13-2016, se me encarga la coordinación y supervisión de la Gerencia de Operaciones, labor que inicia de forma interina el 27 de mayo 2016 y concluyendo de manera conjunta y por decisión de Junta Directiva el 24 de marzo 2019.

La responsabilidad de ambas Gerencias de Área, lleva como objetivo el desarrollo de una estrategia dirigida a potenciar las ventas de la cartera de productos que administra la Junta de Protección Social, incrementar las utilidades que se dirigen a los sectores vulnerables de la sociedad costarricense establecidos en la Ley 8718, mejorar el ingreso de las adjudicatarios de lotería y consolidar la estabilidad financiera de la institución.

El cuadro N°1 detalla en términos económicos los resultados de venta de los últimos cuatro años, donde se determina un incremento del 31 por ciento en los resultados de venta del 2018 respecto al 2015, además se observa un crecimiento sostenido en la colocación de las loterías tradicionales en el citado periodo.

**Cuadro Comparativo N° 1**  
**Monto en Colones de Ventas Efectivas 2015-2018**

Producto	Año			
	2015	2016	2017	2018**
Lotería Nacional	86.206.043.680,00	93.171.260.000,00	102.548.717.055,00	120.759.959.600,00
Lotería Popular	43.531.684.868,00	46.470.850.000,00	52.917.084.213,00	77.504.207.400,00
Tiempos Impresos	1.490.169.484,00	1.116.160.000,00	922.629.054,00	856.106.800,00
Lotería Instantánea	7.541.684.340,00	4.384.040.000,00	3.936.332.350,00	9.318.294.500,00
Lotto	12.648.622.200,00	13.134.200.000,00	17.231.407.200,00	14.506.718.400,00
Apuestas Deportivas*	14.987.000,00	-	-	-
Nuevos Tiempos	58.874.356.400,00	50.181.830.000,00	61.191.708.800,00	53.227.323.900,00
<b>Total Ventas</b>	<b>210.307.547.972,00</b>	<b>208.458.340.000,00</b>	<b>238.747.878.672,00</b>	<b>276.172.610.600,00</b>

Fuente. Liquidaciones Presupuestarias 2015-2017

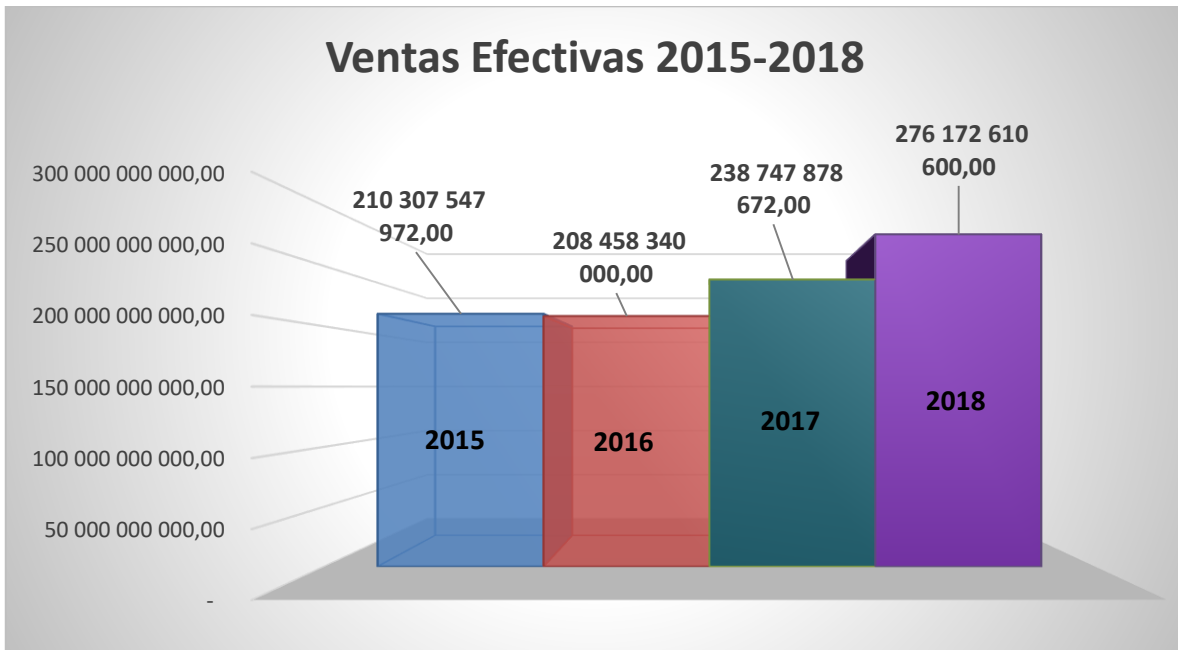
\* Apuestas Deportivas hasta mayo 2015

\*\* Año 2018. Consola de Aplicaciones Corporativa, Módulo de Liquidaciones>Reportes de Contabilidad< Distribución de Renta Todas las Loterías.

**Informe Final de Gestión GPC**  
**Página 3**

El gráfico siguiente muestra en términos generales la tendencia al crecimiento en ventas ya citada, aspecto que también se refleja en las utilidades de dichos años, lográndose el objetivo de mejorar significativamente los ingresos encausados a los sectores sociales, vendedores de lotería, finanzas institucionales, además del incremento en los montos de premios pagados a los compradores de lotería.

Es oportuno señalar que los resultados citados son el reflejo de un esfuerzo conjunto de los funcionarios y jefaturas de las diferentes dependencias administrativas, que constituyen las Gerencias de Comercialización y Producción y la Gerencia de Operaciones, así como el aporte brindado por la Auditoría Interna en iniciativas tan significativas como la promoción del Premio Acumulado, el Departamento de Tecnologías de Información, la Asesoría Legal, Gerencia Administrativa Financiera, Gerencia General y Junta Directiva que me permitió por un término de aproximadamente cuatro años dirigir un área tan significativa en el desarrollo de la Junta de Protección Social.



El cuadro N°2 refleja la evolución en resultados de utilidades netas a distribuir en el período comprendido del 2015 al 2018, siendo relevante citar que en términos relativos el crecimiento se cuantifica en un 40.4 por ciento del año 2018 respecto al 2015, estos resultados lograron consolidar la generación de recursos para las

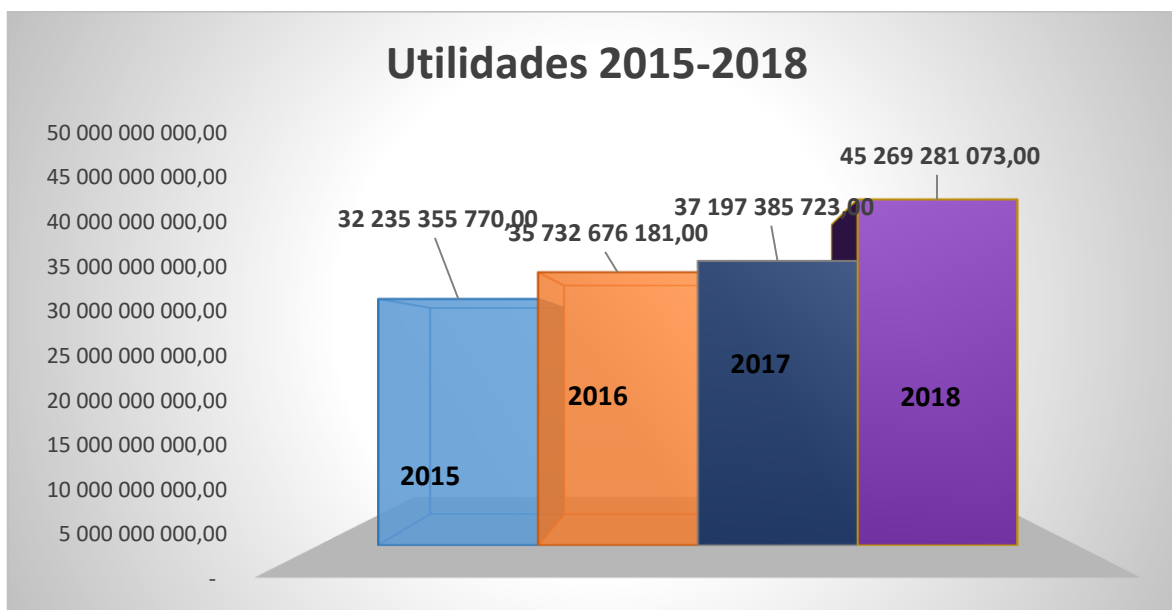
entidades de bien social que financia la institución y garantizar su estabilidad financiera. Si consideramos la Junta de Protección Social como entidad financiera

no bancaria y se comparan las utilidades generadas en el 2018, con las obtenidas por las entidades bancarias públicas y privadas, se concluye que los resultados logrados superan los obtenidos por la mayoría de estos bancos, aspecto significativo y relevante ya que el año 2018 en lo relativo a crecimiento se califica desde el punto de vista económico como un año difícil.

**Cuadro Comparativo N° 2**  
**Monto en Colones Utilidades a Distribuir 2015-2018**

Producto	Año			
	2015	2016	2017	2018 *
Lotería Nacional	14.107.972.246,00	17.732.848.730,00	16.758.718.583,00	20.345.775.134,00
Lotería Popular	6.437.033.221,00	6.732.781.584,00	7.939.713.586,00	12.581.726.106,00
Tiempos Impresos	(66.691.054,00)	8.065.926,00	15.055.405,00	376.055,00
Lotería Instantánea	715.711.706,00	1.061.101.480,00	359.466.609,00	1.023.040.892,00
Lotto	3.061.927.574,00	3.325.635.461,00	4.403.741.891,00	3.868.398.031,00
Pitazo	2.858.665,00	-	-	-
Nuevos Tiempos	7.976.543.412,00	6.872.243.000,00	7.720.689.649,00	7.449.964.855,00
<b>Total</b>	<b>32.235.355.770,00</b>	<b>35.732.676.181,00</b>	<b>37.197.385.723,00</b>	<b>45.269.281.073,00</b>

El gráfico siguiente muestra la marcada tendencia al crecimiento de las utilidades, resultado de la mezcla de diversas acciones que más adelante se señalarán, pero que se pueden resumir en un crecimiento de la fuerza de ventas, planificación previa en la distribución del producto, aumento de la fuerza de ventas, trasmisión en vivo de sorteos, mejor atención a la fuerza de ventas, publicidad y promociones que motivan la compra, siendo en este tema la más significativa la relativa al premio acumulado para la Lotería Nacional y Popular, donde los compradores no deban pagar más por el valor del billete para obtener un premio adicional que alcanza sumas que superan los mil millones.



## **B. Resultados de la Gestión**

**Gerencia de Operaciones logros alcanzados por dependencias administrativas adscritas.**

### **B.1- Departamento de Administración de Loterías**

#### **a) Actualización del 100% de la información de los vendedores.**

Se logró la aplicación vía sistemas de encuestas en las Agencias del Banco de Costa Rica y Coopealianza entidades que distribuyen nuestras loterías, así como mediante documentos escritos a las Cooperativas de vendedores; además de lo correspondiente a los vendedores que retiran en la Sede Central. Además, se mejoró la cantidad de información requerida sobre el vendedor, para un mejor control de nuestra fuerza de ventas, con la emisión de reportes sobre dicha información.

- b) Reducción de filas de vendedores, que buscaban ser atendidos para entrega de excedentes y otros servicios, producto de la distribución de loterías, tanto en el segundo piso como en la planta baja.**

La automatización de procesos y la incorporación de la Plataforma de Servicio al Cliente, permite la atención de los adjudicatarios de manera oportuna aspecto que reduce los tiempos de espera, por tanto los vendedores deben disponer de mucho menos tiempo en sus trámites.

- c) La comunicación con el vendedor, mediante el uso de la tecnología y emisión de documentación.**

Actualmente, se ha mejorado la emisión oportuna de circulares de información para el vendedor, misma que se incluye en las pantallas de comunicación, se envía a correos electrónicos de los vendedores que lo poseen, y se envía al WhatsApp de los vendedores que lo poseen, así como se envía a otros Chats de vendedores, lo mismo que a los Chats de las Cooperativas.

- d) Disminución de la cantidad de quejas de los vendedores ante la Contraloría de Servicios.**

En este tema, en realidad las quejas existentes que se presentan, únicamente son por descontento por series entregadas y no por mala atención del vendedor.

- e) Entrega de los excedentes a los vendedores más eficientes.**

Con la aplicación de la categorización, instrumento que califica al vendedor según frecuencia de retiro, cantidad de producto retirado y devolución del mismo, se ha logrado la entrega de lotería a los vendedores que cuentan con las mejores calificaciones, condición que permite el mejoramiento de la venta efectiva.

## **B.2- Plataforma Servicio al Cliente**

a) Se implementó exitosamente en junio 2018 el proyecto Plataforma de Servicios logrando un cambio radical en la batería de estaciones de trabajo, permitiendo una mejor atención al público y vendedores de lotería y mejorando las condiciones de trabajo de los colaboradores de igual manera. Lo anterior generó una reducción importante en los tiempos de atención a los usuarios logrando reducir las filas y las inconformidades de los vendedores que se traducen en denuncias en la Contraloría de Servicios, aspecto que motivó una mejora en la imagen institucional.

### **b) Traslado de funciones del Departamento de Administración de Loterías a la Plataforma de Servicio al Cliente**

La atención a los adjudicatarios en las gestiones administrativas que realizan en la institución, originó que en el año 2017 se integraran estas actividades, junto con el cambio de premios y entrega de lotería, proceso que realizan los cajeros de la Plataforma de Servicios, esta integración en los servicios de Depósitos y Despacho, redujo el tiempo de espera hasta en 1 hora. Es importante mencionar que dentro los trámites administrativos se encuentran las siguientes funciones:

- Venta de lotería por excedente.
- Recepción de documentos para financiamiento de lotería.
- Cancelación de faltantes por compra de excedentes.
- Emisión de certificaciones para tributación directa.
- Emisión de certificaciones para entidades financieras.
- Cobro e impresión de carnés.

### **c) Inutilización del 100% de la lotería devuelta por los adjudicatarios previo a la realización del sorteo (proceso de compra de excedentes)**

Al ser un procedimiento completamente nuevo para todo el personal, se fueron tomando pequeños grupos de colaboradores para brindarles la capacitación respectiva en cuanto al manejo del equipo y con esto la manipulación adecuada del sistema institucional; donde se proyectaba que la totalidad del personal estaría capacitado y la inclusión de datos sería ingresado al 100% a principios del año 2018, con el esfuerzo y disposición de todos los colaboradores participantes del proceso, esta medida se logró implementar de

manera satisfactoria en marzo del año 2016 aproximadamente, donde actualmente se ingresan los datos de manera escaneada en cada una de las devoluciones,, adelantando el cumplimiento de este objetivo en más de una año.

Este objetivo de capturar el cien por ciento de la información serie, número, número de fracción, emisión y sorteo de las fracciones que los vendedores no logran vender y que la institución les recibe, permite contar con mayor control sobre la venta, los premios cambiados en los diferentes productos, mayor control previo a la realización de sorteos, mejora el seguimiento en casos de lotería robada a los adjudicatarios, entre los significativos beneficios de contar con esta información.

### **B.3- Unidad de Sorteos**

El mayor logro en el campo de realización de sorteos fue alcanzar el objetivo de transmitir en vivo en el canal institucional el total de sorteos que se efectúan a la semana, catorce de Nuevos Tiempos, dos de Lotto, dos Lotería Popular, uno de Lotería Nacional y la Rueda de la Fortuna. La adquisición del equipo de transmisión de cuatro canales y la capacitación de un grupo de funcionarios de la institución que operan la programación de los escenarios, cámaras y video, materializaron la oportunidad que desde cualquier parte de país y fuera del territorio nacional se observen en tiempo real cada uno de estos eventos, la transparencia, control y seguridad del proceso potencian la imagen de la institución y reconoce un mayor control sobre cada sorteo, además se permite contar con un registro digital de fácil acceso en el momento que se requiera. Conferencias de Prensa, publicidad, entrevistas y otros eventos se transmiten en vivo, condición que acerca a la institución a los diferentes mercados meta.

La solidez en los procesos previos, durante y posterior a cada sorteo son vitales para continuidad del negocio, tanto los compradores como los diferentes órganos de fiscalización así lo exigen y demandan, este logro en conjunto con otras acciones ha contribuido a mantener los niveles de venta que mantiene la institución.



#### **B.4- Unidad de Pago de Premios**

- a) Se logró que todas las agencias especializadas del Banco de Costa Rica, cumplan con la implementación de la nueva herramienta Citrix, (sistema de pago de premios y entrega de paquete).
- b) Se brindó capacitaciones a los cajeros que atienden público que cambian premios del Banco de Costa Rica, sobre el sistema Citrix como parte del plan para cerrar el acceso a cambio de premios por la página Web.
- c) A partir del mes de noviembre del 2016 se une como Socio Corporativo la Cooperativa de Ahorro y Crédito y Servicios Múltiples Alianza de Pérez Zeledón, (Coopealianza). Con la implementación del sistema de pago de premios Citrix en sus 51 agencias de atención al público a nivel nacional y con 11 agencias que entregan lotería,
- d) Durante el 2016 se incorporaron 7 nuevos socios comerciales y en el primer semestre del 2017 se incorporaron 5 más.

#### **Gerencia de Producción y Comercialización logros alcanzados por dependencias administrativas adscritas.**

#### **B.5- Departamento de Producción**

##### **Área de Arte y Texto.**

- a) Establecimiento de contratos de mantenimiento preventivo-correctivo debido a que al inicio de la gestión no se contaba con estos en los siguientes equipos:
- Para las computadoras MAC, que utilizan los diseñadores.
  - Para el equipo CTP, que se utiliza para la impresión de las planchas litográficas.
  - Para la UPS que protege los equipos de esta unidad.

Esto con el objetivo de disminuir el riesgo de paralización de la producción a causa de desperfectos ocasionados por la falta de mantenimiento.

## **Informe Final de Gestión GPC**

### **Página 10**

De igual manera, se tramitó la actualización de las licencias del software y equipo que necesita el CTP para poder ejecutar la impresión de las planchas litográficas, debido a que la licencia anterior era una versión obsoleta. Así mismo, se realizó el ajuste correspondiente a los perfiles de impresión.

#### **b) En el área de Impresión:**

En octubre del año 2015 se realizó el cambio de las seis baterías al equipo de impresión para la litografía de las loterías la SM 74-6, debido a que las mismas presentaban desgaste y desde la adquisición del equipo (14 años y 8 meses aproximadamente) el mantenimiento que se le realizaba consistía en el recaucho de los rodillos. En ese mismo año se estableció el contrato de mantenimiento preventivo-correctivo y de suministro de insumos con la empresa Graph Tech USA, debido a que no se contaba con este servicio en el equipo de numeración, maquinaria de necesidad significativa, ya que su paralización origina un impacto directo en la producción y por ende paraliza en principio de negocio en marcha.

En el mes de diciembre 2016 se realizó la instalación de un nuevo sistema de verificación, en el equipo de numeración elemento fundamental para llevar el registro de cada pliego impreso y de eventuales pliegos defectuosos que deben ser repuestos, esto constituye en elemental fundamental el cual permite disminuir el riesgo de que pliegos defectuosos lleguen a manos del cliente final.

Se implementó el uso de un sustituto del alcohol isopropílico en el mes de setiembre 2016, esto para disminuir tanto el consumo de este químico en la máquina SM 74-6 como el riesgo de incendio en la Planta de Producción.

Dentro del proceso de mejora continua de las condiciones laborales en el taller de impresión, se adquirieron los siguientes equipos

1. Dos contadoras de pliegos, para los procesos de Custodia de Materia Prima y Bóveda, en sustitución de dos equipos que se encontraban obsoletos.

## **Informe Final de Gestión GPC**

### **Página 11**

2. Cuatro elevadores de carga, para los procesos de Custodia de Materia Prima y Guillotinas, para disminuir la exposición al eventual riesgo de lesiones en la columna, a causa de la cantidad de paquetes de papel que manipulan diariamente.
3. Un Plotter para la realización de trabajos publicitarios de gran formato para ser utilizados tanto en interiores como exteriores.
4. Una impresora de etiquetas para el encarillado de las cuotas de las loterías.
5. Se obtuvo la recertificación del Sistema de Gestión Integrado de Calidad y Ambiente.
6. Luego de cinco años de estar fuera de servicio, se pone nuevamente en funcionamiento la Planta Eléctrica que da soporte a los equipos del área de producción.

En el año 2016, se alcanzan las siguientes metas:

- Se incorpora la Jefatura de este Departamento.
- Se refuerza la Unidad del Sistema de Gestión Integrado de Calidad y Ambiente con la incorporación de una persona adicional.
- Se sustituye la totalidad de las láminas del cielo raso del edificio del Departamento de Producción; además, fue pintado y se demarcaron las áreas de trabajo.
- Se realizaron mejoras significativas en el comedor del departamento entre las cuales se encuentran el cambio de las mesas, sillas y mueble de cocina.

Para el año 2017 y 2018

- Se ejecutaron los mantenimientos correctivos a los equipos de impresión de tinta Termocromática donde se le realizó un cambio de las baterías desgastadas (cambio de sistema humectador, sistema de entintado, etc), adicionalmente se cambió todo el sistema de mangueras a la máquina Speed Master de 6 colores.

## **Informe Final de Gestión GPC**

### **Página 12**

- La contratación de una empresa certificada en la gestión de todos los residuos, tanto de peligrosos como ordinarios generados por el departamento.
- Se realizó un mantenimiento preventivo al equipo numerador esto para tenerlo en óptimas condiciones, lo cual ha permitido que la productividad de dicho equipo haya aumentado positivamente al haber disminuido la cantidad de paros y reducir los tiempos de espera provocado por los mismos.
- Se adquirieron 2 contadoras de papel para sustituir las que se encontraban en el Área de Verificación.
- Actualmente se está trabajando en el proyecto de modernización de los equipos de impresión, donde se ha tenido reuniones con diversos proveedores nacionales e internacionales, empresas comerciales nacionales, investigación de mercados a través de internet buscando alternativas de equipos, que puedan satisfacer las necesidades de producción de las diferentes loterías de la Institución.

### **B.6- Departamento de Mercadeo**

Uno de los primeros procesos que en el campo del mercadeo se realizó fue renegociar con los diferentes medios los costos de la publicidad, pasando de un proceso de campañas específicas a presupuestos anuales que cubrían la totalidad de actividades que esa materia la institución requería, modificación que permitió mejorar los costos y potenciar las diferentes promociones y campañas sobre los productos que comercializa la Junta.

### **Estrategias 2016**

#### **a) Promociones Lotería Popular**

- ✓ En el mes de mayo se lanzó la promoción “El Carro que quiero” la cual sorteaba 3 premios de 15 millones bajo el concepto de adquirir el carro de sus sueños, la promoción consistía en activar por medio de la página web

fracciones de Lotería Popular. Las activaciones de números del 40-99 recibían bonificación y multiplicaba por tres las activaciones, esto con el objetivo de aumentar la venta de números altos.

- ✓ En el mes de octubre se inició la promoción que consistía en coleccionar una fracción de cada sorteo de Lotería Popular, que se efectuó desde el 04 de octubre del 2016 (Sorteo No. 6160) hasta el 31 de enero del 2017 (Sorteo No. 6185) y presentarlas en el coleccionable que se distribuyó por medio del periódico La Teja el martes 04 de octubre, 2016. Se realizaron tres sorteos mensuales de 15 premios de ¢1 millón y las personas que participaban en la promoción debían presentar el coleccionable completo mensualmente.

#### **b) Promociones Lotería Nacional 2016**

- ✓ Promoción con el sorteo extraordinario del Gordito de Medio Año: Se otorgaron en total 10 premios de ¢5.000.000 (cinco millones de colones) otorgados en dinero en efectivo. La mecánica de participación consistía en enviar en un sobre 5 fracciones del Sorteo Extraordinario Gordito de Medio Año de Lotería Nacional de la siguiente manera: 2 fracciones de números del 00 al 39 y 3 fracciones de números del 40 al 99.
- ✓ Premio Acumulado: Consistía en un premio acumulado que se sorteaba en cada sorteo ordinario de Lotería Nacional y que inicia con un monto mínimo de ¢10.000.000 (diez millones de colones) y que acumulaba un monto de ¢10.000.000 (diez millones de colones) en cada sorteo que no fue favorecido.
- ✓ Promociones con el sorteo extraordinario del Gordo Navideño:
  - Consistía en enteros correspondientes a dicho sorteo, que se sortearon entre las personas que hayan efectuado la compra de este sorteo en los eventos promocionales en comunidades que realice la Junta de Protección Social.

**Informe Final de Gestión GPC**  
**Página 14**

- Consisten en 100 premios de ¢1.000.000 (un millón de colones) otorgados en dinero en efectivo. La mecánica de participación enviar en un sobre 5 fracciones del Sorteo Extraordinario de Navidad No. 4420

**Publicidad**

Con el compromiso de continuar con la partida de Publicidad y Promoción, y con la negociación anual con los medios, se han obtenido descuentos del 25 al 60% en el monto de la contratación. Además, se han realizado reuniones con diferentes medios de comunicación, con el fin de brindar información del Premio Acumulado, con cada medio de comunicación que se mantiene pauta actualmente, como entrevistas, informativos, entre otros, con el fin de dar a conocer de forma más amplia y detallada la mecánica y montos acumulados de este premio.

**B.7- Departamento de Ventas**

**Unidad de Gestión de Ventas**

**a) Ingreso nueva fuerza de ventas**

- De noviembre a diciembre del 2015, fueron firmados 43 Convenios de Nuevos Ingresos de Vendedores de Loterías, los cuales son equivalentes a 2.550 billetes de Lotería Nacional y 3.400 billetes de Lotería Popular.
- En el año 2016, se realizaron 468 Convenios de Nuevos Ingresos, los cuales equivalentes a 26.700 billetes de Lotería Nacional y 33.750 billetes de Lotería Popular y 88 Adendas a contratos, equivalentes a 7.200 billetes de Lotería Nacional y 4.300 billetes de Lotería Popular.

- Hasta setiembre del 2017, se han firmado 330 Convenios de Nuevos Ingresos de Vendedores de Lotería, los cuales son equivalentes a 26.550 billetes de Lotería Nacional y 26.400 billetes de Lotería Popular y 227 Adendas a contratos, equivalentes a 18.100 billetes de Lotería Nacional y 15.700 billetes de Lotería Popular.
- A febrero 2018 se mantiene un ingreso creciente de nuevos vendedores, hasta llevar a establecer la decisión temporal de no continuar firmando nuevos contratos de venta, ya que la población de vendedores alcanza aproximadamente la cantidad de 2000, garantizando el retiro del producto. Se debe señalar que este actuar ha contribuido a la generación de nuevas fuentes de empleo.

#### **b) Socios Corporativos**

- Se amplió la red de distribución de loterías pre-impresas en 12 agencias de atención a vendedores para un total de 24 agencias en todo el país.
- Fueron incorporados 52 nuevos puntos de servicio de cambio de premios al público.
- Se firmó convenio de Socio Comercial Corporativo con la Cooperativa COOPEALIANZA R.L., empresa que brinda el servicio de cambio de premios y entrega de lotería a vendedores, condición que permite ampliar estos servicios y no depender exclusivamente del Banco de Costa Rica.

#### **c) Distribuidores Lotería Instantánea**

- En el 2018 se realizó un proceso para invitar al público y constituirlo como distribuidor de Loterías Instantánea. Actualmente opera como distribuidor la empresa Ticofonía la cual lleva el producto a cientos de negocios en el país.
- Ampliar la red de distribución a través de la apertura de un nuevo proceso de invitación constituye el nuevo reto en este campo.

**d) Proceso de Amnistía**

- En el mes de agosto del 2016, se realizó el primer proceso donde se recibieron 80 solicitudes para reincorporarse a la fuerza de ventas, de ellas solo se registraron 27 que cumplieron con los requisitos establecidos.
- En el mes de marzo 2017, se recibieron 80 solicitudes y se reincorporaron 48 nuevos ingresos.

**e) Desconcentración del Proceso de Compra de Excedentes**

- En el año 2016, se logró que la Contraloría General de la República diera el aval para realizar una contratación directa, evitando temporalmente el procedimiento de licitación pública.
- Se realizaron dos procesos de contratación directa con resultados infructuosos.
- Actualmente se tramita el proceso de Licitación Pública, el cual a febrero 2018 se encontraba en el nivel de análisis de ofertas y adjudicación.

**Unidad de Supervisión de Ventas**

Además el desarrollo de las usuales labores de control de especulación y denuncia sobre venta de juegos ilegales, en el año 2018 se logró realizar la coordinación con Municipalidades, Fuerza Pública y Policía Fiscal, entidades de gobierno como Ministerio de Salud, para que en forma conjunta se realizaran operativos conjuntos para intervenir negocios que además de vender juegos ilegales, infringen otras leyes obteniendo resultados convenientes a los objetivos e imagen institucional.

Relevante señalar que se participó en la elaboración del proyecto de ley que se encuentra en la Asamblea Legislativa, en el que se determinan sanciones relevantes para las personas que administran juegos ilegales.



### **Comentario Final**

La responsabilidad de administrar la Gerencia de Producción y Comercialización, así como coordinar y supervisar la Gerencia de Operaciones, se cumplió en estricto apego a la normativa de Control Interno y leyes que regulan la sana administración de los recursos públicos, prácticas que sumadas al esfuerzo conjunto de los funcionarios de ambas Gerencias, consolidaron el objetivo de potenciar las ventas, incrementar las utilidades que se dirigen a los sectores vulnerables de la sociedad costarricense establecidos en la Ley 8718, mejorar el ingreso de las adjudicatarios de lotería y consolidar la estabilidad financiera de la institución. Las acciones y documentación pertinente relativa a la valoración de riesgo, evaluación del control interno, seguimiento de recomendaciones de la Auditoría Interna y Externas y cumplimiento de acuerdos de Junta Directiva, se mantiene en los archivos de ambas Gerencias, mostrando resultados favorables relativos a su acatamiento.

Se debe citar la iniciativa que ha sido documentada y expuesta a Junta Directiva, correspondiente a la necesidad de contar con una aplicación digital (APPS) que permita a la Junta de Protección Social administrar y comercializar la venta de algunos productos, siendo el de mayor interés el que se denomina Lotería Tiempos, ofreciendo a los compradores de manera sencilla, segura y sin necesidad de contar con otros medios, más que un dispositivo móvil (celular), la oportunidad de adquirir este producto que se vende a lo largo y ancho del país de manera ilegal, aspecto que limita la oportunidad de contar con mayores recursos para financiar sectores vulnerables, asimismo es relevante referenciar que la institución realizó esfuerzos para elaborar una iniciativa de ley que sancione esta actividad ilícita de mayor manera, sin embargo este proyecto no ha sido aprobado por la comisión legislativa que lo mantiene en estudio, por tanto esta actividad se mantiene sin penas lo suficientemente fuertes, para reducirla o eliminarla.

Finalmente indicar que el detalle de activos responsabilidad de las Gerencias ya citadas se adjunta en detalle conforme las boletas de asignación que se ha dado a cada funcionario.

**Claudio Madrigal Guzmán**  
**Gerente de Comercialización y Producción ai**