

ACTA ORDINARIA 28-2020. Acta número veintiocho correspondiente a la sesión ordinaria celebrada por la Junta Directiva de la Junta de Protección Social de manera virtual mediante la plataforma tecnológica TEAMS, a las dieciséis horas con cuarenta y siete minutos del día catorce de mayo del dos mil veinte, presidida por la señora Esmeralda Britton González, Presidenta de la Junta Directiva y con la participación de los siguientes miembros: Gerardo Alberto Villalobos Ocampo, Vicepresidente Ad hoc; Felipe Díaz Miranda, Secretario Ad hoc; Maritza Bustamante Venegas, José Mauricio Alcázar Román y Eva Isabel Torres Marín.

La señora Urania Chaves Murillo y el señor Arturo Ortiz Sánchez participaron de la sesión en calidad de invitados, con voz, pero sin votos, en razón de que fueron nombrados nuevamente como directores de la Junta Directiva a partir del 12 de mayo de 2020 y juramentados el 13 de mayo 2020; por lo tanto y de conformidad con la normativa podrán tomar posesión de sus cargos ocho días después de su juramentación.

Participan de la sesión virtual los funcionarios: la señora Marilyn Solano Chinchilla, Gerente General, la señora Marcela Sánchez Quesada, Asesora Jurídica, el señor Luis Diego Quesada Varela, en condición de Asesor de Presidencia y la señora Laura Moraga Vargas de la Secretaría de Actas.

CAPITULO I. Nombramientos de Vicepresidente ad hoc y Secretario ad hoc para esta sesión

ARTICULO 1. Nombramiento de vicepresidente ad hoc y Secretario ad hoc para esta sesión.

Informa la señora Presidenta que Consejo de Gobierno no nombró a la señora Vertianne Fernández como directora, en este proceso, en su lugar nombraron a una joven llamada Fanny Robleto, quien fue juramentada el día de ayer, miércoles 12 de mayo, junto con la señora Urania Chaves y el señor Arturo Ortiz que en esta sesión participarán como invitados, ya que podrán tomar posesión de sus cargos hasta el próximo miércoles, a quienes les da la palabra para que comenten sobre el proceso de juramentación.

La señora Urania Chaves y Arturo Ortiz comentan sobre el proceso de juramentación y los temas que conversaron con el señor Presidente de la República; manifiestan su agradecimiento por continuar formando parte de la Junta Directiva y con esta gran labor.

Sugiere la señora Presidenta que en razón de que los señores directores que recién fueron nombrados no toman posesión de sus cargos hasta la próxima semana, se nombre como Vicepresidente y secretario ad hoc por esta sesión a los señores Gerardo Villalobos y Felipe Díaz respectivamente.

Se acoge la recomendación y se dispone:

ACUERDO JD-351

En razón de que a los directores designados como Vicepresidente y Secretaria se les vencieron los nombramientos el pasado 7 de mayo y de conformidad con la normativa los nuevos directores de Junta Directiva podrán tomar posesión de sus cargos ocho días después de su juramentación, se acuerda nombrar al señor Gerardo Villalobos Ocampo como Vicepresidente ad hoc y al señor Felipe Díaz Miranda como Secretario ad hoc en esta sesión, designación que aceptan los señores Villalobos y Díaz, respectivamente.

ACUERDO FIRME.

Ejecútese

CAPÍTULO II. APROBACION ORDEN DEL DIA

ARTÍCULO 2. Lectura y aprobación del orden del día

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

Se aprueba el orden del día y se procede a tratar los siguientes temas.

CAPÍTULO III. APROBACIÓN DE LAS ACTAS EXTRAORDINARIAS 25-2020 Y 27-2020 y ACTA ORDINARIA 26-2020

ARTÍCULO 3. Lectura y aprobación de las actas Extraordinarias No. 25-2020 y No. 27-2020 y acta ordinaria No. 26

La señora Maritza Bustamante indica que se le realizaron observaciones de forma a las tres actas, las cuales se remitieron a la Secretaría de Actas.

Se procede con la revisión del acta extraordinaria No. 25.

Señala la señora Maritza Bustamante que le parece importante justificar el acuerdo JD-308, relacionado con la compra de computadoras para los miembros de Junta Directiva, indicando que ese equipo de cómputo es en razón de la situación que ha generado el COVID se deben de realizar las sesiones de comités y junta directiva de manera virtual y por la necesidad de contar con tecnología más accesible y funcional, ya que en las tablets no se puede utilizar la firmar digital.

Manifiesta la señora Urania que estamos en un proceso de transformación tecnológica en la institución por lo que se requiere tener un equipo con capacidad de manejar todas las herramientas necesarias para ejecutar las funciones.

Se acoge la solicitud y se dispone, complementar el acuerdo JD-308 con las justificaciones indicadas por las señoras Maritza Bustamante y Urania Chaves.

Sugiere la señora Maritza Bustamante que en el acuerdo JD-317, en el Considerando V. que forma parte de la propuesta de decreto, se indique que "sanciona los comportamientos contrarios a la normativa, a la moral y a las buenas costumbres", ya que solo la moral y las buenas costumbres puede ser muy subjetivo.

Se acoge la solicitud y se modifica el texto indicado.

Con estas observaciones, se aprueba el acta extraordinaria No. 25-2020.

Se procede con la revisión del acta ordinaria No. 26-2020.

Manifiesta el señor Luis Diego Quesada que en el acuerdo JD-328 se indica que es considerando la estrategia Post Covid; sin embargo, aún no estamos en una etapa de post Covid y no se sabe a ciencia cierta cuando va a llegar.

Señala la señora Presidenta que no recuerda haber hablado de post covid, sino durante el covid.

Indica el señor José Mauricio Alcázar que el concepto que se está manejando es "la nueva normalidad"

Manifiesta la señora Marcela Sánchez que efectivamente cuando la Gerencia de Producción presentó la estrategia, lo presentaron de esa manera utilizando ese concepto.

Sugiere la señora Presidenta que se modifique el acuerdo para que indique que es durante el COVID porque todos esos sorteos son durante esta situación, o hacer referencia a la nueva normalidad.

Se acoge la recomendación.

Indica la señora Maritza Bustamante que al acuerdo JD-332 no se le definió plazo de cumplimiento.

Se establece un plazo de una semana para que Tecnologías de Información indique el tiempo que requiere para que se implementen los formularios.

Con estas observaciones, se aprueba el acta ordinaria No. 26-2020.

La señora Eva Torres Marín se retira de la sesión por problemas de conexión.

Se procede con la revisión del acta extraordinaria No. 27-2020.

Indica la señora Maritza Bustamante que al acuerdo JD-340 no se le definió el plazo de cumplimiento.

Manifiesta la señora Presidenta que es de cumplimiento inmediato. Se acoge la recomendación y se aprueba ampliar el acuerdo JD-340 para indicar el plazo.

Informa la señora Laura Moraga que en esta sesión la Gerencia Desarrollo Social presentó dos temas que no estaban agendas y no se agendaron por inconsistencias en los datos de los oficios; durante la sesión se le solicitó al señor Julio Canales remitir un oficio rectificando el monto del Proyecto de la Asociación Centro de Atención al Adulto Mayor de Cachí aprobado mediante acuerdo JD-347; sin embargo, la Secretaría de Actas no recibió el oficio.

Señala la señora Marcela Sánchez que efectivamente se le había solicitado un oficio rectificando el monto, y a pesar de que el señor Julio Canales indicó el monto a viva voz durante la sesión, el acuerdo no va a quedar concordante con los documentos, entonces no tendría el sustento.

Informa la señora Laura Moraga que también el viernes se recibió un el oficio JPS-GG-GDS-295-2020 solicitando dejar sin efecto el oficio JPS-GG-GDS-0242-2020 correspondiente a la solicitud de uso de remanente del Proyecto 182-2017 de la Asociación Pro Hospital Carlos Luis Valverde Vega, San Ramón que se aprobó con el acuerdo JD-348, en razón de que en los documentos existían inconsistencia en el número del proyecto y porque requería la aprobación de la Comisión de Superávit, sin embargo en la sesión 27-2020 se conoció ese oficio y se aprobó el uso de remanente solicitado, mediante acuerdo JD-348.

Indica la señora Urania Chaves que se le debería de llamar la atención al señor Julio Canales para que la información no venga con esas inconsistencias, ya que induce a error a la Junta Directiva.

Recomienda la señora Marcela Sánchez que la Junta Directiva tome un acuerdo donde no le da firmeza a esos dos acuerdos, en razón de que hay inconsistencias en la información presentada por la Gerencia Desarrollo Social, con el fin de que sean presentados nuevamente con los datos correctos, esto implicaría que la Secretaría de Actas no comunique esos acuerdos en razón de que no se les da firmeza, si bien es cierto los temas van a quedar en el acta porque efectivamente se conocieron durante la sesión, entonces no tienen eficacia, es como si no se tomara ningún acuerdo al respecto.

Se acoge la recomendación de la señora Marcela Sánchez y se aprueba el acta 27-2020.

ACUERDO JD-352

Se aprueba el acta de la sesión extraordinaria No. 25-2020 celebrada el 27 de abril de 2020.

ACUERDO FIRME

Ejecútese.

ACUERDO JD-353

Se aprueban las actas de la sesión ordinaria No. 26-2020 celebrada el 04 de mayo de 2020 y de la sesión ordinaria No. 27-2020 celebrada 07 de mayo de 2020. **ACUERDO FIRME**

Ejecútese.

ACUERDO JD-354

Se modifica el acuerdo JD-328 correspondiente al Capítulo IV), artículo 7) de la Sesión Ordinaria 26-2020 celebrada el 04 de mayo de 2020, para que se entienda que la Estrategia de para la reactivación de los sorteos corresponde a los sorteos que se realizan durante el Covid-19 y responde a la nueva normalidad. **ACUERDO FIRME**

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

ACUERDO JD-355

Se amplía el acuerdo JD-340 correspondiente al Capítulo IV), artículo 7) de la Sesión Extraordinaria 27-2020 celebrada el 07 de mayo de 2020, en el sentido de que se indique que el plazo de cumplimiento es inmediato. **ACUERDO FIRME**

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

ACUERDO JD-356

La Junta Directiva considerando que la Gerencia de Desarrollo Social no presentó los documentos solicitados que respaldan con la información correcta los acuerdos JD-347 y JD-348 correspondientes a la sesión extraordinaria No. 27-2020 celebrada el 07 de mayo de 2020, relacionados con el proyecto denominado "Compra de lote y construcción" de la Asociación Centro de Atención al Adulto Mayor de Cachí y solicitud de uso de remante del proyecto 182-2017 de la Asociación Pro Hospital Carlos Luis Valverde Vega, San Ramón, respectivamente; dispone:

No otorgar firmeza a los acuerdos JD-347 y JD-348 correspondientes a la sesión extraordinaria No. 27-2020 celebrada el 07 de mayo de 2020, en razón de que hay inconsistencias en la información presentada por la Gerencia Desarrollo Social, por lo que se solicita a la Gerencia Desarrollo Social presentar nuevamente los temas indicados, una vez que se cuente con los documentos y la información correcta. **ACUERDO FIRME**

Comuníquese a la Gerencia Desarrollo Social. Infórmese a la Gerencia General

CAPÍTULO IV. INFORME SEÑORA PRESIDENTA

ARTÍCULO 4. Promoción paquetes turísticos

Comenta la señora Presidenta que el viernes pasado sostuvo una reunión con la Ministra de Turismo y la Ministra de Economía con respecto al tema de la promoción que contribuirán a la reactivación del turismo, como parte de una iniciativa de Junta para otorgar a los a los jugadores una opción luego de que se comience a reactivar el proceso.

La reunión se llevó a cabo con las Ministra y otras personas del ICT que también se hicieron presentes, estaban muy emocionadas, muy contentas por la posibilidad, el Ministerio de turismo estaba pensando en hacer algún tipo de promoción o algo y viene la Junta de Protección con esta posibilidad, entonces están muy contentos.

En la reunión nos dieron algunos datos de que existen alrededor de 1000 hoteles en el país que son micro, pequeños y medianos empresarios y preguntaban si lo que queríamos era sólo hoteles o si se podría ligar con algunas otras cosas, yo les dije que la idea era que fueran como paquetes en la medida de lo posible, donde la gente pudiera ir el fin de semana, por ejemplo, una familia de cuatro personas y que pudieran estar en un hotel comer y hasta porque no algún tour cercano de la zona donde hayan elegido vacacionar.

La Ministra de Economía comentó que ahora raíz del COVID ellos tienen una plataforma donde los microempresarios y pequeños empresarios se podían escribir y habían como 5000-6000 empresarios y cómo se les empezó a dar una especie de apoyo y subsidio a todos estos empresarios entonces ahora sí todos querían estar ahí, porque esto implica en ingresar a la formalidad y todo lo que lo que implica trabajar con a través del Ministerio de Economía, entonces ahora tienen 23000 micro, pequeñas y medianas empresas, ella estaba muy contenta con este proceso porque pensaba que era tal vez era solo para un sector, yo le dije que no, que más viene la Junta quería que fuera algo que los empresarios de todo el país se pudieran ver beneficiados.

Se creo una comisión donde por parte de la junta van dos personas de Mercadeo, dos personas del ICT y una persona de Economía que la idea es que ellas trabajen esta semana y presenten un plan de cómo se ejecutaría el proceso porque nosotros pensábamos que está reactivación sería a partir de septiembre; sin embargo, como podrán haber visto en las noticias, la reactivación del turismo a nivel nacional se está reactivando prácticamente ya, entonces yo les dije que posiblemente no iba a ser tan fácil empezar ya porque lo que nosotros queremos es que a través de la lotería que la gente active las fracciones o alguna forma que va a definir Mercadeo.

Lo importante es este enlace que se va a establecer de las tres instituciones para lograr ese objetivo de ayudar a reactivar las zonas turísticas.

Esperamos que en la entre esta y la otra semana el equipo tenga por lo menos un avance de qué de cómo se va a materializar este proyecto y felicitaron a la Junta de Protección Social por la solidaridad porque no se lo esperaban que la Junta pudiera destinar dinero para hacer este tipo de promociones.

También le comente al señor Presidente lo que habíamos propuesta y la reunión que se había tenido con las señoras ministras, posiblemente por eso también lo tenía fresco a la mente cuando se fueron a juramentar ustedes tres y recordar que la Junta ha estado durante esta emergencia y ha sido visual las ayudas que esta institución ha dado; los seiscientos millones, el apoyo a los vendedores, ahora esta parte de las vacaciones y también los 700 millonarios que van a poder obtener este millón cada uno que es algo que la gente esperara con mucha ansiedad porque hay mucha gente con necesidad.

Indica la señora Maritza Bustamante que sería muy oportuno en estos momentos que la durante todo el proceso de reactivación y recuperación del país se evidencie que la Junta está contribuyendo a ayudar a los diferentes escenarios porque aquí sería el tema de los microempresarios del turismo, de las personas que no tienen posibilidades ni acceso a hacer un paseo de esa naturaleza, a los vendedores que también se benefician. Sugiere hacer una campaña que evidencie que en estos momentos de COVID la Junta todavía sigue contribuyendo desde esta posibilidad, tanto a los microempresarios del turismo como a las personas y a los vendedores.

Manifiesta la señora Presidenta que eso es parte de lo que se tiene planeado, pero no se puede anunciar todavía porque todavía apenas está como la idea, pero el plan todavía no existe.

ARTÍCULO 5. Sesiones con vendedores

Informa la señora Presidenta:

El viernes se reunió el comité de crisis pensando en que había como un poco de alboroto con algunos vendedores y que los medios de comunicación y redes sociales se habían estado publicando algunas noticias que podrían generar un poco de bulla y especialmente de preocupación con los vendedores sobre el tema de la licitación de la lotería instantánea y el canal digital, entonces basado en esto el comité de crisis tomó el acuerdo de tener una sesión con los con los vendedores y con un grupo de representantes y que fuera a nivel de la gerencia que se manejará este pequeño grupo, la Gerencia General y la Gerencia Comercial seleccionaron un grupo de vendedores en donde estaban representantes de cooperativas, socios comerciales, adultos mayores, mujeres, de todos de los vendedores la reunión fue bastante exitosa por lo que se comentó y comentó el señor Felipe Díaz en el chat. Se pudieron escuchar las preocupaciones que tenían estos diferentes grupos de vendedores y de ahí partir con la reunión que se tenía que hacer con las personas vendedoras, en este en esta oportunidad sí tuvimos menos participación que la primera vez pero fue porque se comunicó un poco tarde, pero igual llegaron más de doscientos vendedores más los colaboradores que eran alrededor de quince, estaban como panelistas 15 personas, sin embargo eran tres los que iban a hacer las intervenciones y los demás

eran personas que estaban ayudando a responder las preguntas porque el aprendizaje de la primera vez es que se generaron muchísimas preguntas y no había capacidad de ir las contestando, la primera vez fueron 244 preguntas y esta vez fue una cantidad similar.

Lo importante de la reunión fue que se expuso muy bien cuáles eran primero los resultados de la reunión con los vendedores, cooperativas y todo este grupo, cuáles fueron sus principales preocupaciones y con base en esto se hizo la presentación para el grupo grande vendedores, igual ellos hicieron las preguntas, pudimos ver que la preocupación de ellos, porque fue reiterativo, fue el tema de que la lotería digital los va a dejar a ellos sin trabajo, se les explicó que no, que en estos momentos lo que se está haciendo es que la lotería que ellos no retiran se ponga en el canal digital para que pueda estar a disposición de la gente; esa fue la preocupación mayor que tenía los vendedores. Se les aclaró de todas las formas posibles que ellos no iban a perder su cuota, que en la medida en que ellos sigan retirando no van a perder su cuota, alguno habló de que se iba a sacar una tercera emisión, la señora Evelyn Blanco aclaró que en este momento no se está valorando ninguna tercera emisión porque primero tenemos que asegurar que las dos emisiones que tenemos se vendan al 100%.

Otra cosa que fue evidente y muy interesante en este proceso que se estableció porque recordaran que el mismo viernes 8 de mayo, cuando se hizo la devolución de la lotería, les pase la imagen que la señora Evelyn Blanco nos había compartido sobre los 17 puntos de devolución que se tuvieron y cuál había sido el resultado, que en algunos incluso se fue hasta Golfito y sólo una cuenta se recibió, pero dichosamente la devolución fue de casi un 11% lo cual fue muy satisfactorio, eso se les comentó a ellos, incluso eso vino a revelar o una situación que también el señor Felipe Díaz nos había comentado, que era el tema de que unos vendedores que su carnet dice que es de limón o qué es de guanacaste, ellos retiran y devuelven tradicionalmente en San José o sea quiere decir que ellos no venden en la zona donde están asignados, entonces ahí se tuvo que hacer una especie de proceso de transición, de ajustar, pero que definitivamente vino a revelar las deficiencias de los procesos que tenemos que los procesos automatizados vienen a revelar y posiblemente haya muchos que no les interese y que no le sirva que la Junta empiece automatizar estos procesos.

Le comento uno adulto mayor que es necesario que la Junta se modernice y ellos con la Junta aunque le indicó que a él le cuesta el uso de la tecnologías, que necesita que le ayuden porque vive solo y no tiene posibilidades de que alguien más le haga ese trabajo; entonces esas son situaciones que la Junta tiene que considerar porque van a haber personas que aunque no sean adultos mayores no son tan ágiles en la tecnología y hay que ayudarles, por eso es importante esos procesos de capacitación que se están haciendo, todo esto es parte de la innovación y la transformación digital, que por COVID ha sido muy acelerarla y tuvimos que lanzar todo junto, que se capacitan por internet, que tengamos reuniones por internet, que ahora van a tener esta aplicación va donde ellos se ingresan y tienen la posibilidad de recibir capacitación, los vídeos y una serie de aspectos y creo que es como la primera etapa para llegar el día de mañana a tener por ejemplo este lugar de tener que mandar una foto de la lotería a mi cliente por WhatsApp puedo hacer que yo

pueda escanear esa lotería y mandarle el código QR y que el comprador la tenga alguna forma y que más adelante con todo lo que se puede hacer esa misma aplicación va a servir para que la gente no tenga que desplazarse y el mismo vendedor pueda venderse lotería en diferentes medios y plataformas y esa es la mentalidad y las cosas que van a venir pasando en la Junta, ya iniciamos y no hay marcha atrás porque ya ahora y tenemos que seguir en esa línea y el área comercial lo tiene clarísimo de que esa es la línea que hay que seguir un paso a la vez ahorita vamos con el canal digital donde sólo la Junta va a vender pero en una fase posterior vamos a tener los vendedores también que ellos puedan colocar su lotería y la persona puede recibir sus ingresos pero vendiendo la internet y son situaciones que posiblemente van a tener que ir ajustándose y aprendiendo y los que no quieren pues se podría quedar por fuera, pero poco a poco se van a ir animando y vamos a ver qué vamos a tener una gran mayoría vendedores.

Me siento muy satisfecha de esta labor que se está haciendo, que nos ha costado arrancar, hemos tenido oposiciones, pero lo importante es que ellos se sientan incluidos y estas reuniones han servido para eso, para que ellos se sientan que son importantes para la Junta, este tipo de reuniones se tienen que seguir haciendo, el área comercial debería tener una licencia para esto y poder facilitar a futuro las capacitaciones, incluso con organizaciones sociales; todo lo que lo que tengamos que ir haciendo para asegurar que podemos mantener está la comunicación que como dijeron los vendedores, que se sienten incluidos, que los toman en cuenta y que ellos pueden aclarar sus dudas.

Indica la señora Marilyn Solano que efectivamente las invitaciones se enviaron temprano el lunes, personalizada, se notificó a los 4 gerentes de las cooperativas y a sus presidentes, se le envió al señor Felipe Díaz como presidente de FOMUVEL, se le envió a la señora Lucía Vega como representante de los vendedores independientes, al señor Carlos Monje también en la parte de vendedores independientes y a la señora Victoria Rojas como representante de los Socios Comerciales. Al final el señor Carlos Monje no participó porque no se localizó y estaba en otros asuntos; la señora Victoria Rojas tuvo un problema de conexión de Internet, pero increíblemente como esto era una reunión estratégica, que lo que queríamos era primero con las cooperativas que ellos bajen la información a todos sus agremiados, aquí nadie quiere perjudicar jamás a ningún vendedor y en reiteradas ocasiones lo he dicho y me mantengo esa posición, es un tema de avanzar tal cual se lo pidió el señor Presidente a los nuevos directores de que vamos hacia otro camino y este ha sido el accionar del Gobierno, tenemos que ir poco a poco digitalizando y asumiendo tecnológicamente un cambio.

Dentro de los acuerdos que se tomaron efectivamente fue una comunicación mensual independientemente que haya o no temas nuevos, es importante, ellos son voceros de nosotros, por esa línea vamos para ver si nosotros podríamos reestablecer esos canales de comunicación.

Con respecto a la reunión del miércoles se los comunico y envió el link alrededor de las tres de la tarde, estuvieron conectados más de 290 vendedores, las preguntas fueron bastantes, pero si la dinámica continúa por lo menos van a tener la información de la fuente primaria, fidedigna y transparente, en conclusión, estas reuniones han sido muy fructíferos y el tema de llevarlas las minutas es específicamente para retomar en la siguiente reunión todos los temas que quedaron pendientes.

Manifiesta la señor Presidenta que la estrategia de las reuniones le pareció muy adecuada, tanto en la del martes que salieron una serie de temas y entonces se generaron una serie microinformáticos sobre los dos temas, canal digital y el cartel de instantánea, se le mandaron mensajes puntuales, y tanto la señora Heidi Arias y el señor Luis Diego Quesada sacaron una lista de todas las preguntas que se hicieron en la reunión.

Indica el señor Luis Diego Quesada que se debe de recalcar lo útil que fue la reunión previa a la reunión general, se notó bastante, se bajaron ánimos, se aclararon temas y los más importante es que finalmente se consensuaron posiciones, si esa reunión previa no se hubiera realizado probablemente el escenario del encuentro general hubiera variado.

Comenta el señor Felipe Díaz que esta reunión fue muy importante en todas las vías, porque ya esta es la segunda reunión que se hace con una gran cantidad de vendedores, eso ha hecho que el vendedor se vaya familiarizando con las reuniones virtuales y que el ímpetu que tenían al principio se vaya bajando por si solo con las reuniones porque ellos se sienten tomados en cuenta aunque sea virtualmente ellos pueden expresar y preguntar, escuchar la realidad de las cosas y que no es verdad a como en otras partes les dicen las cosas, sino que es una verdad a medias dirigida a ciertos intereses.

Señala la señora Presidenta que es un espacio que definitivamente hay que seguir explotando porque trae buenos réditos.

Comenta la señora Maritza Bustamante que estas reuniones fueron importantes también porque hay que rescatar que hicieron una conexión de sentido de pertinencia de comunidad, esta importancia que se le da al vendedor lo hace sentir que pertenece a algo, antes el vendedor se sentía excluido, discriminado, diferente, esta estrategia que han preparado es una forma de atraer a los vendedores y hacerlos sentir que pertenecen a una comunidad y esa comunidad es la Junta y que tienen un lugar importante, con estas reuniones vamos a lograr que el vendedor tenga otra actitud y vamos a tener un cambio a partir de ahora.

CAPÍTULO V. SESIÓN ESTRATÉGICA

Se incorpora a la sesión la señora Evelyn Blanco Montero, Gerente de Producción y Comercialización; Karen Gómez Granados, Jefe a.i. del Departamento de Mercadeo y Saray Barboza Porras,

ARTÍCULO 6. Cartel de licitación de lotería instantánea, observaciones, objeciones, plan de mejoras

Indica la señora Presidenta que como área estratégica se le solicitó a la Gerencia de Producción una presentación sobre el tema, en estos días se recopiló una serie de preguntas y se le enviaron a la señora Evelyn Blanco.

Manifiesta la señora Marilyn Solano que desde la semana pasada la Gerencia General ha venido trabajando con la Gerencia de Producción y la Asesoría Jurídica en el tema, el tema ha sido bastante revisado y se ha tratado de que todas las consultas sean contestadas justificadamente.

Indica la señora Evelyn Blanco:

Con respecto a este cartel que había sido debidamente aprobado se presentó un recurso ante la Contraloría General de la República, por parte de la empresa IGT, el mismo fue atendido en tiempo, ahora vamos a hacer una presentación de cuales fueron los puntos que acogió la Contraloría y cuáles no, se había vuelto a remitir para aprobación de la Junta Directiva con esos cambios, sin embargo, a raíz de las reuniones que hemos mantenido con los vendedores y cooperativas y se valoraron varios puntos para mejorarlos, en eso la señora Marcela Sánchez les colaboró mucho y les dio una luz muy importante para este cartel y esas observaciones se iban a incorporar para presentarlo en Junta Directiva, entonces este cartel tiene aspectos adicionales.

La señora Evelyn Blanco realiza la siguiente presentación:

ACLARACIONES A CONSULTAS DE DIRECTORES SOBRE EL CARTEL DE LICITACIÓN DE LOTERÍA INSTANTÁNEA

Caso Negocio

Las ventas de Lotería Instantánea no han sido las esperadas a pesar del esfuerzo por parte de la Administración en innovar con diseños más llamativos y con mejores planes de premios que se ajusten a las necesidades de los jugadores.

El problema se encuentra en la distribución de los boletos de Lotería Instantánea, donde, de **1.824 vendedores autorizados** que tienen asignado el retiro de los juegos de Lotería Instantánea, únicamente el **38.3%** en promedio están retirando los juegos (**714 vendedores en promedio**), para un retiro por vendedor de **20 libretas por juego**.

Como consecuencia un juego con valor de ₡500,00 (quinientos colones con cero céntimos) está durando en promedio 8 semanas en colocarse en el mercado. (emisión de 1 millón de boletos). Y un juego con valor de ₡1.000,00 (mil colones con cero céntimos) dura en colocarse 27 semanas en promedio (emisión de 1 millón de boletos).

Impactando negativamente en las utilidades generadas por la comercialización de las Loterías Instantáneas pasando de obtener utilidades netas en promedio de **3.171 millones de colones a 1.150 millones de colones en promedio**, es decir, las **utilidades netas han disminuido en promedio un 64%**, para dos programas sociales como **Banhvi y Cuidados Paliativos**, disminución que se presenta desde el 2008.

Por tanto, es importante contar con un proveedor de juegos de Lotería Instantánea que, además de producir los juegos, se encargue de su distribución en Costa Rica.

Indica la señora Evelyn Blanco que a pesar de que se han hecho esfuerzos institucionales para aumentar las ventas, incluyendo el efecto scrash en las raspas, el principal problema que existe es la distribución y máxime porque a hoy solo 714 vendedores de la fuerza de ventas lo están retirado.

Resumen del recurso

Argumento de IGT	Decisión de CGR
Plantas de respaldo	Sin lugar
Exp. Cantidad de boletos y capacidad de producción	Se acoge el recurso.
Metodología para acreditar la experiencia	De oficio
Sistema de evaluación	La administración se allanó.
Puntos de venta	Parcialmente con lugar.
Seguridad datos bancarios	Sin lugar
Firma digital	Sin lugar
Ofertas en consorcio	Sin lugar en cuanto a que la administración puede determinar los requisitos y con lugar cuando la administración se reserva la posibilidad de adjudicar a uno de los miembros del concurso.
Muestra	La administración se allanó.

Ofertas en Consorcio

El Cartel de Licitación de Lotería Instantánea sí permite las ofertas en Consorcio, aspecto que por solicitud de la Contraloría de la República fue modificado quedando de la siguiente manera:

Ofertas en Consorcio

En cuanto a las ofertas en consorcio, debe tenerse en cuenta que la experiencia será evaluada a cada participante por separado sea producción o distribución, de tal manera que individualmente los oferentes en Consorcio demuestren en forma separada la experiencia de cada uno, tanto en la parte de producción como en la parte de distribución de boletos de Lotería Instantánea.

Para tal efecto deberán acreditar, ante la Administración y en los documentos que conforman la oferta, la existencia de un acuerdo de Consorcio con las formalidades exigidas por la normativa sobre Contratación Administrativa Costarricense, en el cual se regulen, al menos, las obligaciones de las partes y su cuota de participación en el consorcio oferente.

Se eliminó: "...por lo que de resultar adjudicatario el consorcio, la Institución se reserva la facultad de exigir la fabricación al oferente que acredite las mejores condiciones técnicas, de seguridad y confiabilidad que requiere este tipo de producto, de igual manera para la parte de distribución.

Aclara la señora Evelyn Blanco que el cartel sí permite ofertas en consorcio.

PUNTOS DE VENTA DEBEN ASEGURAR EL PAGO DE PREMIOS

Se adicional al cartel:

Es responsabilidad del operador establecer las condiciones necesarias para el oportuno pago de premios.

Para ello el operador deberá remitir a la Junta el contrato que firma con los puntos de venta, para revisar las cláusulas que exige el pago de premios.

En cuanto a la procura por la recompra por parte del jugador, está ya se encuentra asegurada sin necesidad de tarjetas de fidelidad, pues el fuerte de los planes de premios de los juegos corresponden a premios de ₡500,00 aproximadamente 170.000 premios de esta categoría con lo cual la Institución se aseguraría la recompra de boletos.

Sin embargo, se puede adicionar dentro de las cláusulas de publicidad, la opción de que el oferente incorpore estrategias de promoción como lo son las tarjetas de fidelidad.

Explica la señora Evelyn Blanco que este es un aspecto que se está agregando al cartel, este cartel tiene la particularidad de que se está agregando lo que la experiencia ha resaltado del cartel de lotería electrónica, lo que alega el Consorcio en este momento es que las relaciones es una relación contractual entre ellos y el punto y que la Junta no puede intervenir, entonces a raíz de eso en este cartel lo que se quiere es solicitar esos contratos para revisar que efectivamente haya una exigencia en cuanto al pago de premios y que establezcan mecanismos de pago.

Uno de los beneficios que tiene la lotería instantánea es que cuando una persona gana ₡500,00 inmediatamente tiene su retribución por otro boleto, analizando el tema de las tarjetas de fidelidad nos parece muy importante que esto lo incluyamos en las cláusulas que tenemos sobre publicidad porque lo podemos enfocar en la parte promocional, para que quede una opción de que el oferente incorpore una promoción como las tarjetas de fidelidad, porque en este caso hay aproximadamente ciento setenta mil premios de ₡500,00 que es la categoría mas baja y recientemente el Departamento de Mercadeo había hecho un estudio donde precisamente el público pide que esa categoría no se elimine, a la gente le gusta que cuando gana se pueda jugar otra raspa. Entonces estos dos puntos se acogen y se estarían incorporando dentro del cartel.

El Contratista pagara IVA

En cuanto al pago del IVA por parte del Contratista, el Cartel de Licitación es claro al decir: El participante extranjero **entiende que está sometido a las leyes y tribunales de Costa Rica** en todo lo concerniente a los trámites y ejecución del contrato, por el solo hecho de presentar su oferta a concurso y sin necesidad de manifestación expresa de su parte.

Se adiciona al cartel:

Este punto se ampliará en las cláusulas cartelerías a partir de los ajustes en el esquema de compensación. Para indicar que se apega a la normativa en cuanto obligaciones tributarias, pago de garantías y la ley 8718.

Indica la señora Evelyn Blanco que este punto se va a analizar más adelante con los escenarios.

Aporte a Fomuvel

Las ventas de Lotería Instantánea para el año 2019, aportó a FOMUVEL la suma de ₡46.945.000, que corresponde al 1% de las ventas de Lotería Instantánea.

Estimar el aporte para este 2020 es materialmente imposible dado que por la pandemia las ventas de este producto se verán afectadas, pero según el presupuesto ordinario antes covid-19 el aporte a FOMUVEL hubiese sido por ₡**64.837.500.**

Producto	Presupuesto Ordinario	FOMUVEL 1%
Nacional	138.401.392.412,50	1.384.013.924,13
Popular	93.166.546.631,29	931.665.466,31
Instantánea	6.483.750.000,00	64.837.500,00

Manifiesta la señora Evelyn Blanco que si bien es cierto se ha escuchado malestar de que este producto ya no va a aportar al Fondo y se van a ver afectados, se debe analizar de cuántos vendedores estamos hablando porque se denota que no hay interés de retiro en todos los vendedores y no es un monto representativo en comparación con lotería Nacional y Popular.

Raspa digital

- En Comisión de Ventas se planteó la Raspa digital.
- A partir de la participación en varias capacitaciones, por ejemplo:
 - World Lottery en Argentina
 - ICE Londres 2019 y 2020
 - ICE Miami
 - ICE Las Vegas
 - Cibelaé Costa Rica,
 - entre otros.

- También se contó con la visita de empresas proveedoras de servicios, con amplia experiencia en la operación de la Lotería Instantánea, donde se analizó la importancia de contar con la raspa digital, vinculada con la raspa impresa:
 - Pollard Bank Note (actual proveedor de raspas)
 - Silkrock
 - Scientific Games
 - e IGT.

Se tuvo reuniones con la Comisión, así como presentaciones con el personal.

Señala la señora Blanco que en estas reuniones se vio el potencial que tienen las raspas digitales y es parte de lo que se quiere para Costa Rica.

Skilrock 05 y 06 de agosto, 2019

Día 1

10:00 Visita al mercado

12:00 md Almuerzo

1:30 Presentación al personal de la empresa y servicios que ofrece.

2:00 Reunión Comité de Ventas

Temas:

Instantánea 2.500 puntos iniciales, 500 semestrales, máximo 5000 y según los estudios pueden crecer.

Lotería Online

Puestos fijos

Vendedores ambulantes

Centros de entretenimiento

Otros:

Apuestas online / deportivas

Día 2

10:00 Reunión Comisión Lotería Instantánea

1:00 Reunión Comisión Plataforma

Puntos de Venta

Para el establecimiento de los 5.000 puntos de venta se consultó a la empresa Ticofonía de Costa Rica S.A., distribuidor de productos de consumo masivo quienes indicaron que sus productos los distribuyen en **5.000 puntos de venta**. Otra empresa como, Alianza Capitales manifiesta que tienen relación con más de **6.000 puntos de venta**.

Según el primer censo del canal tradicional (establecimientos comerciales) realizados entre abril y julio del 2018 por Fundes, los comercios detallistas generaron ventas anuales por 1.729 millones de dólares, dicho estudio contabilizó 9.600 puntos de venta a lo largo y ancho del territorio nacional.

No obstante la Contraloría General de La República manifiesta en su resolución:

- "En ese sentido debe insistir esta División en que la Administración debió fundamentar al atender la audiencia especial como los requerimientos cuestionados garantizan un aumento en las ventas o cómo con base en parámetros objetivos definió esas cantidades, lo cual demuestra la falta de fundamentación por parte de la Administración para definir tales requerimientos. Por lo anterior deberá la Administración acreditar en el expediente los estudios o parámetros objetivos respecto de los cuales respalde los requerimientos cuestionados en cuanto a la cantidad de puntos de venta por lo que corresponde declarar parcialmente con lugar el recurso de objeción en este aspecto sustenta el punto".

La Administración **subsana y determina** que sean **3.500 puntos de venta** en total bajo el siguiente criterio técnico:

Se procedió a realizar una valoración de la cantidad de puntos de venta solicitados y mediante estudio técnico se justifica realizar una disminución en la cantidad, respecto a lo solicitado inicialmente y el tiempo de apertura.

Fórmula para establecer la cantidad de puntos de venta:

- Se recomienda contar con un punto de venta por cada 1.000 habitantes con potencial de compra. La población en edad de trabajar en Costa Rica es de 3.962.266:

$$\frac{3.962.266}{1.000} * 90\% = 3.566,04$$

Inicio de operaciones 2500 puntos de venta, incrementa 500 en el primer año y 500 en segundo, para un total de 3.500.

IGT tiene una ventaja competitiva con respecto a potenciales oferentes, cuenta con 1.800 Puntos Max, solamente le quedan 700 por aperturar. En razón de ello, desean que se considere a los vendedores de lotería. Si se considera a los vendedores, sería un cartel ruinoso y la idea es contar con la mayor cantidad de puntos de venta.

Señala la señora Evelyn Blanco que IGT solicitó que se consideren a los vendedores de lotería, sin embargo, con los 1800 vendedores más los 700 que se le heredan ya cumplen con la cuota, por esa razón se considera que si se considera a los vendedores sería un cartel ruinoso y la idea es contar con la mayor cantidad de puntos de venta, por lo que nos parece prudente mantener esta cantidad de puntos de venta y no incluir a los vendedores de lotería.

La señora Karen Gómez continúa con la presentación:

Sobre Experiencia y Capacidad de Producción

Es de suma importancia para la Institución que el operador en Costa Rica cuente con basta experiencia internacional en el mercado de las loterías instantáneas. Es por ello que se han realizado en el pasado reuniones con posibles oferentes para conocer su experiencia internacional así como sus innovaciones.

En cuanto a la capacidad de producción se estimó en 15 millones de boletos como mínimo, para cuyo cálculo se consideró la cantidad de juegos que se están solicitando en el Cartel:

- 10 juegos físicos y 5 en formato digital
- Considerando una emisión de 1 millón de boletos y un precio de venta de ₡500
- Se obtiene una producción requerida, como mínimo de 15 millones de boletos.

Explica la señora Karen Gómez que la empresa IGT en el recurso presenta compara la capacidad de producción con loterías de otros países y dicen que son números exorbitantes, entonces según lo solicitado por la Contraloría se modifica este ítem.

A través de una certificación los oferentes tienen que certificar que ellos pueden cumplir con la capacidad de producción solicitada y a nivel de sistema de valoración de ofertas y como es lo usual en contratación administrativa, lo que se está haciendo es que se califica con puntos adicionales a los oferentes que tengan una capacidad de producción adicional, es decir, que cuenten tanto con la capacidad de surtir a Costa Rica de producto como su experiencia a nivel internacional porque eso es algo que se justificó desde el inicio, no es solo una empresa que pueda suplir las necesidades de Costa Rica, sino una empresa sólida que también pueda surtir a todos los posibles oferentes que tiene.

Sobre Experiencia y Capacidad de Producción

Ahora bien sobre la consulta de por qué si estamos requiriendo una cantidad de 3.500 puntos de venta, y considerando que actualmente nuestro vendedor coloca en el mercado en promedio 20 libretas por juego, se podría variar la producción mínima a **52.500.000** boletos, considerando libretas de 50 boletos y la solicitud de al menos 15 juegos de forma simultánea. La Junta tienen como objetivo contar con una empresa que demuestre solidez y experiencia en el mercado de las Loterías Instantáneas, en apego a los requisitos establecidos en el cartel, y a la normativa en materia de contratación.

En el pasado la Junta sostuvo relaciones de Distribución con la empresas como RED ALÓ, COOPECIVEL, sin embargo la colocación por parte de ellas no fue la esperada. El caso más reciente lo tenemos con Ticofonía que en promedio solo coloca el 2.5% de una emisión por juego es decir 500 libretas en promedio.

Manifiesta la señora Gómez que si bien Ticofonía es el distribuidor actual, ellos han manifestado que la principal debilidad que ellos han presentado y no lograr los niveles de distribución óptimos es porque se han encontrado que ellos otorgan al punto de venta aproximadamente un 6%, nuestros vendedores de lotería al tener un porcentaje mayor del 12% se han presentado a estos puntos de venta a ofrecer una comisión mayor, entonces los puntos de ventas optan por comprarle a los vendedores y no comprarle a Ticofonía, por esta razón ellos distribuyen, colocan un 2.5% de la emisión de un juego pero no son los niveles requeridos por la institución.

La señora Marcela Sánchez realiza la siguiente presentación:

ANÁLISIS NORMATIVO Cartel Lotería Instantánea

Aportes al Fondo Mutuo y de Beneficio Social para los Vendedores de Lotería (FOMUVEL) de conformidad con el artículo 26 de la Ley de Loterías No. 7395.

Aportes al fondo de jubilaciones y pensiones para los vendedores de lotería de conformidad con el artículo 22 de la Ley de Loterías No. 7395.

Alcances del **Transitorio I de la Ley No. 8718**, relacionado con el porcentaje de descuento a reconocer a los vendedores de lotería por la distribución de los productos de la Junta de Protección Social.

Licitación Pública N° 2020LN-000002-0015600001 por "Administración de lotería instantánea (pre producción, producción, distribución y venta) y desarrollo y operación de loterías instantáneas en formato digital"

- Se realicen aportes a FOMUVEL y al Fondo de Pensiones.
- Se modifique o mantenga el porcentaje de descuento por ventas que actualmente reciben los vendedores de lotería instantánea.

Cartel

I. Oferente

Contar con un oferente sólido y experimentado que **pre produzca, produzca y distribuya** dentro del territorio costarricense boletos de Lotería Instantánea de calidad, confiabilidad y seguridad y desarrollo y operación de loterías instantáneas en formato digital.

III. Condiciones

MODELO DEL SERVICIO

Se requiere contar con un oferente bajo el modelo de Administración considerando la **pre producción, producción y distribución** de los juegos de Lotería Instantánea en Costa Rica, tanto en boletos físicos como en formato digital.

"B) DISTRIBUCIÓN EN TERRITORIO COSTARRICENSE DE BOLETOS DE LOTERÍA INSTANTÁNEA"

- El contratista deberá estar en capacidad de **asumir la distribución directa a los vendedores autorizados de la Junta que comercialicen juegos de Lotería Instantánea (adjudicatarios, cooperativas de vendedores de lotería, vendedores por contrato, socios comerciales)**. El Contratista llevará el producto directamente a los vendedores autorizados de la Junta, para ello la Junta le proporcionará al Contratista la nómina de vendedores donde se detalle las direcciones de venta de estos. **En el contrato que suscriba el Contratista con los vendedores, el primero deberá comprometerse a la distribución directa de los juegos.**

- El Contratista podrá convenir con los vendedores autorizados de la Junta a retirar el producto en las instalaciones del Contratista, siempre que los vendedores estén dispuestos a trasladarse a dichas instalaciones, **lo cual debe detallarse en el contrato de comercialización que suscriba el Contratista con los vendedores.**
- **El contratista no debe considerar a los vendedores autorizados de la Junta como parte de los 2.500 nuevos puntos de venta fijos que deberá establecer en territorio costarricense.**
- El contratista podrá considerar como punto de venta fijo a la red de **Puntos Max, siempre y cuando estos no tengan un contrato previo con la Junta para la comercialización de loterías**, pues en dichos casos no deben ser considerados como un punto nuevo fijo.

FOMUVEL
Ley de Loterías No. 7395
06 de mayo, 1994

- *ARTICULO 26.- Créase, **para los vendedores de lotería**, un fondo mutual y de beneficio social con personería jurídica propia. Este fondo será financiado, por una única vez, con cuarenta millones de colones (¢40.000.000) que la Junta girará del producto del superávit institucional, y con el uno por ciento (1%) de las ventas de lotería, que cada **adjudicatario** deberá aportar del doce por ciento (12%) **de sus ganancias.***
- *Ese fondo será administrado por dos representantes de la Junta, uno de la cooperativa, uno de las organizaciones sociales y por un representante de los vendedores de lotería no agremiados. La Junta deberá reglamentar los beneficios, el funcionamiento y la elección de estos representantes.*
- *La administración rendirá un informe anual a la Contraloría General de la República y a la Junta sobre el manejo de esos fondos durante el año fiscal trabajado*

Explica la señora Marcela que en ese momento no estaba el artículo 10 que se aplica actualmente y solo habían adjudicatarios, la única manera en que la Junta pudiera autorizar la venta de lotería, era a través de cuotas de loterías o concesiones y para llegar a tener una concesión de lotería de acuerdo con esa ley tenía que hacersele a la persona un estudio socioeconómico y que su condición económica fuera tal que dependiera de la venta de lotería para su subsistencia, ese era un modelo viejo que traía la Junta de distribuir lotería porque incluso la norma que estaba antes de la ley 7395 decía que únicamente podían ser adjudicatarios las personas que fueran mayores de 50 años y además que tuvieran alguna minusvalía. En el año 2000 cuando se emitió la Ley de Protección al Trabajador, en una disposición final de esa ley se modificó el artículo 10 de la ley de loterías y fue donde se le dio a la Junta la posibilidad de tener otra alternativa para poder autorizar las ventas de lotería, ya no eran personas que estuvieran en una situación socioeconómica difícil o que requirieran la venta de la lotería para subsistir, sino que más bien eran personas con un perfil diferente, que conocieran de ventas, que tuvieran cierta posibilidad económica para retirar el producto y estos son los adjudicatarios por artículo 10.

Cuando el Fondo nace en 1994 únicamente considera a los adjudicatarios que la ley en ese momento facultaba y cuando se reforma el artículo 10 es un perfil totalmente diferente, entonces comienza una discusión indicando que estas personas nuevas no aportaban al Fondo. La Asesoría Jurídica en ese momento hizo un análisis y llegó a la conclusión de que

la norma únicamente se refería a adjudicatarios, se hizo una consulta a la Procuraduría y esa consulta la Procuraduría la validó, posteriormente el Fondo Mutual demandó a la Junta de Protección Social y la demandó porque estaba diciendo que la Junta tenía muchos contratos por artículo 10 y que no le aportaban al Fondo, el Contencioso Administrativo alrededor del año 2009 resolvió que la Junta estaba actuando correctamente, que la norma había nacido para que aportaran los adjudicatarios de cuota y no los nuevos.

Cuando se emitió esta ley en el año 1994 Coopelot puso una acción de inconstitucionalidad porque dijo que el obligar a los vendedores de lotería y a los asociados de cooperativa era violentar el artículo 25 de la Constitución Política que dice que se tiene libertad de asociación y que aquí este principio se rompía porque estaban obligando a los vendedores de lotería a afiliarse al Fondo, aspecto que la Sala rechazó porque dijo que este no era un tema de libre o no libre asociación, incluso lo emuló con la obligatoriedad que tienen ciertos profesionales a afiliarse a un colegio para poder ejercer; la Sala indicó que si eran adjudicatarios de loterías la ley le estableció que debe aportar al Fondo.

Como había tanto descontento de los vendedores de lotería porque al Fondo únicamente aportaban ciertos vendedores, cuando se emite la ley 8718 se propone una modificación a la norma que creaba el Fondo.

**Art. 26 reformado en el art. 27 de la Ley No. 8718
18 de febrero, 2009**

*ARTICULO 26.-Créase el Fondo Mutual y de Beneficio Social de Vendedores de Lotería (Fomuvel), que tendrá personería jurídica propia. Este Fondo será financiado por una única vez, con cuarenta millones de colones (¢40.000.000,00) que la Junta girará del producto del superávit institucional, así como con el setenta y cinco por ciento (75%) del uno por ciento (1%) de las ventas de lotería, **que cada adjudicatario o vendedor con un contrato de distribución o socio comercial, deberá aportar del porcentaje establecido como descuento sobre la venta de lotería.***

Ese Fondo será administrado por dos representantes de la Junta, uno de las cooperativas, uno de las organizaciones sociales y otro de los vendedores de lotería no agremiados. La Junta deberá reglamentar los beneficios y el funcionamiento del Fondo, así como la elección de estos representantes.

La administración del Fomuvel rendirá un informe anual ante la Contraloría General de la República y a la Junta de Protección Social, sobre el manejo de esos fondos durante el año fiscal trabajado.

El veinticinco por ciento (25%) restante del uno por ciento (1%) del porcentaje establecido a los vendedores como descuento sobre la venta de lotería, será destinado a la creación de un fondo de jubilaciones y pensiones para los vendedores de lotería.

Indica la señora Marcela Sánchez que con la reforma incluso dice que aportan del descuento de lotería. Aquí se ha consultado por qué las personas jurídica, operadores o contratistas no aportan al Fondo, en toda esta discusión en la Sala Constitucional, en la Procuraduría y en el Tribunal contencioso se determinó que este Fondo incluso desde su nombre establecía su naturaleza, un Fondo Mutual y de Beneficio Social para los Vendedores de Lotería y en todas esas instancias quedó clarísimo que quienes debían aportar y quienes podían derivar beneficios de este Fondo precisamente son las personas físicas, no así las personas jurídicas.

**Fondo de Pensiones
Art. 22 de la Ley No. 8718
19 de febrero, 2009**

ARTÍCULO 22.- Aporte de la Junta de Protección Social para la creación de un fondo de jubilaciones y pensiones para los vendedores de lotería

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

Con los fondos girados a Fomuvel por la Junta de Protección Social y el aporte de un veinticinco por ciento (25%) del uno por ciento (1%) de las ventas de lotería, que cada adjudicatario deberá aportar del porcentaje establecido como descuento, el Fomuvel creará un fondo de jubilaciones y pensiones para los vendedores de lotería. La reglamentación de la operación y el funcionamiento de este fondo será facultad de la Junta Directiva de la Junta de Protección Social.

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

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

**Transitorio I de la Ley No. 8718
TRANSITORIO I.-**

*Los vendedores de lotería que a la fecha de publicarse la presente Ley disfruten de un **porcentaje de descuento** de un doce por ciento (12%) por la distribución de los productos de la Junta de Protección Social, **en adelante seguirán recibiendo, como mínimo, ese porcentaje como un derecho adquirido**. Los demás casos serán regulados según lo indicado en la presente Ley.*

Explica la señora Marcela Sánchez que cuando el proyecto de ley 8718 cuando se estaba tramitando en la Asamblea Legislativa, el artículo 5 establece que la Junta Directiva de acuerdo con estudios de mercado y condiciones técnicas es la que fijaba el porcentaje de descuento por ventas y de comisión por cada uno de los productos, porque antes por el artículo 9 de la ley 1152 decía que la Junta por todos sus productos o loterías tenía que pagar un 12%, entonces la Ley 8718 lo que hace es derogar el artículo 9 de la Ley 1152 y en su lugar emite el artículo 5, eso ocasionó también la misma discusión de ahora de que le iban a disminuir el porcentaje, la solución que se le dio en esta ley para buscar un consenso con los vendedores y que la Ley 8718 fuera aprobada fue incorporar el transitorio I.

Este transitorio quiere decir que los vendedores que estaban al 19 de febrero 2009 y han mantenido esa condición de vendedores de lotería y han tenido una cuota adjudicada de Nacional, de Popular, de Instantánea que eran los productos que existían en aquel momento continuarán percibiendo a futuro y mientras sean vendedores de lotería un porcentaje de descuento del 12%.

Esquemas de Retribución

- **Antes de la Ley No. 8718:**

Art. 9 de la Ley No. 1152: **12 % como descuento** máximo para los vendedores de las loterías nacionales

- **Ley No. 8718:**

Ar. 5, que los **porcentajes de descuento por las ventas, las comisiones por venta, la distribución, la comercialización**, serán fijados por la Junta Directiva de la JPS, de conformidad con los estudios técnicos y la evolución de los productos en el mercado

Conclusiones:

1. Los aportes a FOMUVEL establecidos en el artículo 26 de la Ley de Loterías solo **deben ser realizados por las personas físicas que tengan la condición de ser adjudicatario, vendedor con un contrato de distribución o socio comercial**. Las personas jurídicas no tienen la obligación de aportar a FOMUVEL y por ello, la persona jurídica que resulte adjudicataria en la Licitación Pública N° 2020LN-000002-0015600001 por "Administración de lotería instantánea (pre producción, producción, distribución y venta) y desarrollo y operación de loterías instantáneas en formato digital" no tiene obligación de aportar a ese fondo.
2. **Los aportes realizados al fondo de pensiones, al amparo del artículo 26 de la Ley de Loterías, corresponden a la JPS y son un monto igual al uno por ciento (1%) establecido como aporte de los vendedores de lotería a FOMUVEL**. La persona jurídica que resulte adjudicataria en la Licitación Pública N° 2020LN-000002-0015600001 por "Administración de lotería instantánea (pre producción, producción, distribución y venta) y desarrollo y operación de loterías instantáneas en formato digital" no tiene obligación de aportar a ese fondo.
3. El modelo de retribución planteado en la Licitación Pública N° 2020LN-000002-0015600001 por "Administración de lotería instantánea (pre producción, producción, distribución y venta) y desarrollo y operación de loterías instantáneas en formato digital" **no corresponde a un "descuento sobre ventas" sino a "comisión por ventas"**.
4. Las condiciones cartelarias de la Licitación Pública N° 2020LN-000002-0015600001 plantean **para los actuales vendedores de lotería instantánea** lo siguiente:
 - a. La obligación del contratista de asumir la distribución directa del producto a los vendedores autorizados de la Junta que comercialicen juegos de Lotería Instantánea (adjudicatarios, cooperativas de vendedores de lotería, vendedores por contrato, socios comerciales).
 - b. No son considerados como parte de los 2.500 nuevos puntos de venta fijos que deberá establecer en territorio costarricense.

La señora Evelyn Blanco presenta los siguientes escenarios elaborados a raíz de las reuniones con los vendedores.

Escenarios Comisión Lotería Instantánea				
Rubros	Vendedores aplica Transitorio I de la Ley 8718	Vendedores activos a la fecha de adjudicación	Puntos de Venta Nuevos*	Condiciones cartelarias
Cantidad de vendedores o puntos de venta	256	1403	3500	2500 inicio de operaciones, 500 cada año
Actualmente retiran aprox. 714 vendedores 38%		Puede aumentar	*No considera vendedores JPS	
Detalle de la Comisión				
Operador diseña, produce y distribuye las raspas en el punto de venta y realiza el proceso de devolución, y asume publicidad.	13	13	13	% estimado. Establece el operador
Descuento al vendedor, incluye 1% aporte a Fomuve!	12	8	0	Apego a la Ley 8718, la Junta lo reporta
Comisión por venta	0	0	7	% mínimo establecido en el cartel para el punto de venta
Aporte 1% a Fondo de Pensión Fomuve!	1	1	0	Solo físicos, la JPS los traslada al operador Mantiene la condición de vendedor JPS
Pago de Premios	63	63	63	% Mínimo establecido en el cartel
Impuesto al valor agregado 13%	13	13	13	Obligaciones tributarias
Total	102	98	96	
Utilidad	-2	2	4	Negocio de volumen por cantidad de juegos que se pongan a la venta en forma simultánea y cantidad de puntos de venta

Explica la señora Evelyn Blanco:

Vamos a mostrar tres escenarios a lo que nos estamos enfrentando por el porcentaje de la comisión de la Lotería instantánea, me voy a referir en primer término a lo que son los vendedores que aplica el transitorio 1 de la Ley 8718. En este caso quiero hacer referencia que de los aproximadamente 1900 vendedores que conforman nuestra fuerza de ventas solo 256 vendedores que venían retirando la instantánea desde antes del 19 de febrero del 2009 serían los que vamos aplicarle esta comisión del 12%, luego tenemos vendedores activos a la fecha de adjudicación que en este momento del total de vendedores que en algún momento han retirado raspas estamos hablando de 1403 vendedores, aquí hago la observación de que este monto puede aumentar porque en este momento solo de este total 714 vendedores están retirando, lo que representa apenas un 38% y tenemos los puntos de venta nuevos que aquí estamos hablando que serían en este momento 3500, teniendo en un inicio de 2500 puntos de venta y 500 cada año.

Ahora lo que vamos a permitirnos es hacer un análisis de cada uno de estos escenarios considerando las variables que ya hemos venido discutiendo, en primer término y apegados al transitorio I de la ley 8718 estaríamos indicando que a 256 vendedores les estaríamos reconociendo un descuento al vendedor del 12% y aquí quiero hacer la salvedad que es

diferente el descuento y la comisión por venta, el descuento sería para nuestro vendedor de Lotería que esto incluye el 1% de aporte a Fomuvel, entonces ellos reciben el 11 y aportan el 1 a FOMUVEL, aquí no aplicaría la figura de comisión de venta porque ya ellos tienen un descuento, lo que vamos a incluir en el cartel es que el operador en apego a la Ley 8718, la junta le va a reportar cuantos de estos vendedores como ahora le va a reportar estos 1403 que reitero puede aumentar, pero aquí quiero hacer un diferencial, a estos vendedores no estamos obligados a reconocerles el 12% porque están fuera del transitorio I de la Ley 8718, entonces a estos vendedores el esquema de compensación que estamos viendo de retribución sería darle un 7 al punto de venta fijo, entonces a estos vendedores les daríamos un 7% más un 1% para que ellos puedan continuar aportando al Fondo.

En cuanto a la comisión por venta, los que van a recibir una comisión por venta van a ser los tres 3500 puntos de venta, esta comisión se determina con base a la experiencia y el comportamiento y estamos valorando que se les pueda otorgar un 1% por encima de lo que hoy IGT le paga al punto de venta.

Esta comisión del 13% se está estableciendo para poder presentarles a ustedes el escenario, pero este porcentaje es un estimado porque este porcentaje lo va a estimar el operador, pero este operador tiene las funciones de diseñar, producir, distribuir las raspas en el punto de venta y adicionalmente retirarle las raspas que no van a colocar y adicionalmente asume la publicidad, entonces veamos que ese 13% es para hacer todo esto, en cuanto a lo que son incluso gastos de comercialización y aquí están los gastos de publicidad, el cartel se va a establecer un mínimo para que el operador no ofrezca menos de este 7% a estos nuevos puntos de venta.

Con el aporte del 1% a Fondo de Pensión Fomuvel estamos proponiendo que se siga aportando a estos 256 vendedores, incluso a los vendedores que estarían activos al momento de la adjudicación. Es importante indicar que solo aplica para los físicos y la Junta le traslada estos fondos a Fomuvel, al operador prácticamente nada más le decimos, ellos mantienen su condición de vendedor con la JPS.

Con respecto al pago de premios, el pago de premios mínimo que va a establecer el cartel es de un 63% porque esto es lo que va a mover a que la gente adquiera el producto.

Dentro de las obligaciones tributarias se tiene que incluir el 13% del IVA, estos escenarios nos dan que manteniéndole a los 256 vendedores el 12%, manteniendo el aporte a Fomuvel y la pensión generan un total de comisión del 102, es una utilidad negativa para mantener estos 256 vendedores en apego al transitorio 1 de la ley 8718.

Con el escenario de los 1403 vendedores, que reitero pueden aumentar porque ahora solo 700 retiran, pero puede ser que más comiencen a retirar, no estamos obligados a aplicar el transitorio I, pero para ser consecuentes con lo que hemos venido diciendo y para no afectar el fondo y no afectar la condición del vendedor a estos vendedores les reconocemos el 7 que se va a establecer como piso, pero se les aportaría el 1, para que sigan aportando al

Fondo, adicionalmente se hace el traslado al Fondo de Pensiones, bajo este escenario, igual con el IVA, estaríamos con un total de comisión del 98% generando un 2% de utilidad, en el mejor de los escenarios.

Con el otro escenario sí se va a generar utilidades, aquí vamos a establecer el 13%, el 7% que vamos a establecer como piso para los puntos de venta, el pago de premios del 63 y las obligaciones tributarias del 13% esto nos da un total de comisión del 96% dejando una utilidad del 4%. ¿qué implica el 4%? Este es un negocio de volumen por la cantidad de juegos que vamos a poner en el mercado y la cantidad de puntos de venta, por eso es que aquí a nosotros se nos hace fundamental y viendo este escenario, que estos tres mil quinientos puntos no deben considerar nuestra fuerza de venta actual, porque al final de cuentas no los está creando el operador, la Junta se los está heredando y les está respetando esas condiciones a nuestra fuerza de venta, entonces el crecimiento para precisamente hacer este negocio rentable va a ir en función de la cantidad de puntos que ellos habiliten y de la cantidad de juegos que logremos colocar en el mercado y como ya hemos visto y la experiencia a nivel internacional es que estos juegos es para tener simultáneos diez, doce, quince juegos, entonces este 4% nosotros lo comparamos con lo que estábamos recibiendo hoy si bien es cierto la Lotería genera un 17% de utilidad si a ese 17% le rebajamos el IVA prácticamente nos está dando este% sobre un volumen muy bajo, porque recordemos que este cartel apunta a precisamente 3500 puntos de venta, pero una mayor cantidad de juegos que no tenemos que esperar a que termine uno para lanzar el otro y podemos tener esa cantidad de juegos con precios diferenciados, con diseños diferenciados, con tamaños diferenciados que hagan más atractivo el producto.

Antes de la entrada del IVA el margen de la Junta hubiese sido realmente un 17% pero con las disposiciones de Gobierno hay que considerar el IVA y nos deja un margen del 4%, por lo que nosotros apostamos a volumen y a cantidad de juegos y cantidad de puntos de venta.

Este sería uno de los ajustes que a raíz de todas estas discusiones que hemos tenido con grupos llegamos a esta conclusión y a partir de ese análisis legal que hizo la señora Marcela Sánchez pudimos encontrar esta información.

Indica la señora Blanco que le queda la duda con respecto a si como parte técnica tenemos que considerar unas observaciones que envió el Consorcio.

Señala la señora Marcela Sánchez que en la resolución de la Contraloría General de la República donde resolvió el recurso de objeción contra el cartel, nos dice que los únicos documentos que deben de considerarse para efectos de un proceso de contratación son los que están anexos y forman parte del expediente electrónico de cada licitación porque precisamente la instancia que presentó el recurso de objeción dijo que eran documentos que no estaban en el expediente electrónico. Recomienda considerar para efectos formarles todas las observaciones que están en el expediente electrónico y que fueron presentadas por la vía establecida.

Manifiesta la señora Evelyn Blanco que:

Una de la observaciones que ellos hacen es que se reconozcan los vendedores actuales, bajo ese escenario se nos haría materialmente imposible porque entonces si ya ellos tienen considerados los puntos Max y todavía los consideramos los vendedores pues dónde estaría el esfuerzo de ellos por ampliar los puntos de venta y aparte el tema de los vendedores si nos afectaría porque más bien necesitamos generar más recursos en estos puntos de venta, para compensar la disminución en los márgenes de utilidad.

Consulta el señor Felipe Díaz cuál es en realidad la comisión de la empresa porque hay que sumársela a los porcentajes que muestra en los escenarios.

Señala la señora Evelyn Blanco que se hizo un estimado de que el operador cobre un 13%, ese es el porcentaje que se refleja en la primera línea de los escenarios, nosotros estamos estimando que sea un 13% obviamente si es más, sería menos el margen de utilidad, se fuera menos del 13% se podría compensar entre el 2% y el 4% de utilidad.

El 13% de operación de comisión del operador no lo podemos establecer porque va a depender de los gastos que ellos tengan, nosotros lo que le vamos a exigir a ellos es que tienen que mantenernos este rubro porque es el descuento al vendedor en los otros dos escenarios, la comisión mínima que tendría que ofrecer es del 7%, entonces aquí sumaríamos el 13% y el 7% en el escenario ideal, porque los otros dos escenarios llevan una diferencia que vamos a aceptarle a ellos.

Ejemplifica la señora Presidenta, Esmeralda: en el caso de IGT ellos tienen un 12.76% pero todo eso está incluido en ese 12.76%, el IVA no estaba vigente en ese momento, pero lo que es la comisión del 6% que le dan al punto de venta, el 2% que es para publicidad y demás está incluido en ese 12.76% que ellos cobraron.

Indica la señora Evelyn Blanco que así es, pero hay una diferencia en el negocio, en este cartel el operador tiene que diseñar los juegos, tiene que producir porque la institución no gastaría en eso, la compra de los boletos sería un costo hundido en esta licitación, este canal va a distribuir hasta el punto de venta, en este momento GTECH no distribuye productos sino que tiene las terminales, pero ellos tienen que llevar la raspa hasta el punto de venta, hacen el proceso de devolución, pero tienen incluido el tema de la publicidad, la operativa de este negocio es muy diferente a la Lotería electrónica.

Aclara la señora Karen Gómez que este cartel ya se estableció un techo para los boletos físicos de un 20% y para los boletos digitales, concedores que los gastos de operación son menores porque no tienen que producir, se puso un techo de un 10%, también en su momento cuando se hizo el cartel de lotería electrónica se establecieron techos y al final va a ganar el oferente que participe con un porcentaje menor, igual se está puntuando los porcentajes de comisión, entonces probablemente lo que va a pasar es que ellos van a ofertar un porcentaje menor al 20 y al 10 para ser más competitivos.

Consulta el señor Felipe Díaz si las compras que se le hacen a Pollard ahora no incluyen el 13% porque es una compra directa de la Junta o sí incluyen el 13%.

Indica la señora Evelyn Blanco que los juegos que se compraron antes del 2019 no, pero ya los actuales lo incluyen.

Comenta el señor Felipe Díaz que entonces lo que estaría encareciendo la comisión de la licitación es el IVA, el restante del 13% es la diferencia de la utilidad que se podría estar recuperando o se podría estar ganando bastante utilidad de acuerdo a como evolucione la venta de los productos, así es como se está esperando que a mayor volumen, mayor utilidad.

Comenta la señora Evelyn Blanco:

Exacto, es a mayor volumen y a mayor cantidad de juegos, porque ya no tendríamos dos simultáneos, sino la idea sería tener 10, 12 juegos simultáneos y aparte apuntamos a la cantidad de puntos de venta que no es comparativo tener ahorita 714 vendedores a poder tener nuestra fuerza de venta más tres mil quinientos puntos de venta que aquí es importante esta observación que hacemos, iniciaríamos con dos mil quinientos hasta llegar a tres mil quinientos sin embargo, el cartel según los estudios de mercado podemos crecer a una mayor cantidad, lo importante es que para lo que es esta fase inicial y poder crecer más, entonces este negocio como bien lo indica es volumen, cantidad de juegos y puntos de venta, porque sería bueno que nuestra fuerza de venta empezara a entusiasmarse porque tiene ventajas también, ya no tienen que trasladarse a recoger las raspas, la devolución es en el punto de venta, van a tener una mayor cantidad de juegos, ya no se van a quedar sin producto porque en el momento que les haga falta llaman a pedir, entonces tiene bastante ventajas para que nuestra fuerza de venta se vaya incorporando más y ojala no sean solo estos 714 sino que más bien llegamos a los 1400 que eso es parte de lo que nos ha afectado también, que no todos retiren las raspas.

Indica la señora Maritza Bustamante: me quedo con la duda en cuanto al IVA, la Junta tiene que pagar un porcentaje, consulta si el oferente o el proveedor también tiene que pagar ese impuesto por aparte.

Indica la señora Marcela Sánchez que el producto que la Junta vende es un producto exento sin embargo, la Junta a partir de este año paga IVA por la adquisición de bienes y servicios, el IVA es un crédito fiscal eso es algo importante, pero el operador lógicamente va a tener que cumplir con sus obligaciones tributarias en el país y va a tener que tributar desde el punto de vista de renta también, entonces él va a tener que trasladarle el IVA por las comisiones por el servicio que nos está prestando, pero también eventualmente va a tener que tributar renta por sus ganancias.

En la explicación que hicimos estamos hablando que vamos a mantenerle a un grupo de vendedores un descuento sobre ventas, eso es una figura diferente a comisión por ventas; actualmente lo que está afecto al IVA son las comisiones que se perciben por ventas, no así las ventas descontadas.

Se comenta ampliamente el tema del IVA. Indica la señora Presidenta que por ser un tema muy técnico se le realicen las consultas como para tenerlo claro y ver que en realidad cuál es la situación que tiene que enfrentar la Junta.

La señora Evelyn Blanco presenta el Cronograma de SEGUIMIENTO CARTEL DE LICITACIÓN PRE PRODUCCIÓN-PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN INSTANTÁNEA, el cual se adjunta al acta.

Indica que se está en las últimas acciones, 15 de abril fue el primer plazo de la recepción de ofertas, el 13 de abril se le hicieron las modificaciones al cartel y si todo sale bien y si se acogen las observaciones y se hacen las modificaciones, se podría subir el cartel modificado en la plataforma SICOP para el 28 de mayo; según los procedimientos normales y los tiempos de contratación nos quedarían 137 días porque aquí entra todo el periodo de las ofertas, la revisión, las apelaciones y todo demás, entonces estaríamos contando con el proveedor en enero del año entrante.

Consulta la señora Presidenta si se tendría adjudicado en enero 2021 para entrar en operación seis meses después.

Señala la señora Evelyn Blanco que si porque el operador tiene que establecer los puntos de venta.

Consulta la señora Presidenta si el proveedor que gane tiene que obligatoriamente haber ofrecido las dos opciones, tanto lotería instantánea preimpresa como digital y qué pasa si nos gusta la opción de preimpresa pero no nos gusta la digital, ¿se puede no adjudicarle una parte? o incluso si hubiera un proveedor externo que solo ofrezca digital ¿podría ser esa una opción? O ¿Cómo funcionaría?

Señala la señora Evelyn Blanco:

La recomendación es un solo modelo porque ahí precisamente es donde tuvimos la experiencia cuando quisimos tener los productos producidos por otros y distribuidos por otros, eso es bastante complejo y la idea es que precisamente los juegos que tengamos en el mercado de impresos, también lo tengamos en digital, parte ha sido la mecánica que hemos venido usando con la Rueda de la Fortuna, que la gente tiene el boleto en físico pero también lo puede ver en la Rueda de la Fortuna, entonces la recomendación es que sea un solo modelo porque de la experiencia que vimos y de los oferentes que vinieron fue lo que nosotros les captamos.

Consulta la señora Presidenta:

¿Qué pasaría si ellos no ofertan la parte digital o lo que ofertan no es lo que estamos esperando, entonces no habría adjudicado porque no tienen las dos partes como nosotros las necesitamos?

Manifiesta la señora Evelyn Blanco:

A la hora de que oferten ya nosotros definimos especificaciones para el precio y exigimos especificaciones para lo digital, tendría que cumplir con las especificaciones, la salvedad es que son comisiones independientes, hay una comisión para impresos y una comisión para digital, entonces efectivamente el operador que participe tiene que ofertar las dos, las dos se tienen que ajustar a lo que la Junta estableció en especificaciones técnicas y la recomendación es que sea el mismo el que maneje las dos modalidades.

Indica la señora Presidenta:

Yo entiendo eso, el tema es que me preocupan los plazos exagerados para las licitaciones y en este caso tenemos que esperar hasta enero para adjudicar y qué pasa si ofertan las dos y tienen que ofertar las dos para poder ser tomados en cuenta dentro del proceso, pero que tal que lo que ofrecen en la parte digital no se ajusta a lo que queremos entonces ya queda por fuera y tal vez los cuatro que oferten no nos gusta y entonces quedan todos por fuera porque la parte digital no nos gustó, lo que quiero saber es si podríamos llegar y decir, bueno la verdad es que no nos gustó de ninguno la parte digital, pero de la parte preimpresa nos encanta el proveedor tres y a ese es el que le adjudicamos la parte preimpresa y la otra queda desierta o no se le adjudica a nadie o queda para un cartel posterior. Lo que no quisiera es que lleguemos a la época de apertura de ofertas y porque no tenemos el cien por ciento de los requerimientos no podamos adjudicarle a nadie.

Indica la señora Evelyn Blanco:

En el tema digital ya nosotros definimos una serie de especificaciones, ellos tienen que cumplir con esas especificaciones, entonces el hecho de que me guste es que a la hora que nosotros los contratemos obviamente con ellos vamos a coordinar cumpliendo con las especificaciones que están ahí.

Comenta la señora Presidenta:

Los proveedores son proveedores, ejemplo lo que nos pasó con los carros que queríamos de tal tamaño y uno tenía un poquito más y otro un poquito menos y al final eran especificaciones que no se ajustan a lo del cartel, aunque podrían haber funcionado. entonces al final tenemos que declarar desierto un proceso de un año porque no tenemos el 100% de lo que necesitamos en los dos casos, lo que no quiero es llegar al momento de la apertura y que nos veamos limitados de poder adjudicar porque no podemos adjudicar una parte.

Indica la señora Evelyn Blanco:

Los cuatro proveedores que nos visitaron mostraron interés en lo que es la raspa digital o sea, de hecho los cuatro apuntaron de que el éxito de la lotería instantánea en este momento es poder llevar lo impreso a lo digital, entonces tal vez me parece y eso lo podríamos revisar, sería de hacer una salvedad que se me ocurre en este momento en el entendido de que si ninguno participa en el tema de la digital se pueda elegir por lo menos al de la impresa.

Señala la señora Presidenta, que se pueda adjudicar parcialmente y no solo que no participen, sino que participan pero no se ajustan a las condiciones del cartel porque teníamos cinco puntos y el punto cuatro no lo cumplió, el punto tres aquel no lo cumple como dice exactamente el cartel y aquel el punto 1 y el otro el punto 4, entonces tenemos cuatro proveedores que todos ofertaron pero ninguno se ajusta al 100% de las cosas que se están pidiendo por lo que tendríamos que declarar desierto todo el cartel solo porque una partecita no funcionó. Mi preocupación es la frustración que generaría eso, tendríamos que ir otra vez todo un año para hacer una licitación para resolver el tema, lo que quisiera es que si en caso de que una situación como esta se presente se diera la adjudicación parcial para no tener que echar todo por la borda.

Manifiesta la señora Evelyn Blanco:

De la retroalimentación que tuvimos con los operadores y con los posibles proveedores vemos interés en el tema y más bien Pollard se ha limitado porque el cartel no lo tenía contemplado, sabemos que es una inversión más onerosa y por eso es que se ponen líneas independientes, pero si hay un interés importante de posibles proveedores de participar por la raspa digital.

Señala la señora Presidenta:

Yo no estoy cuestionando eso, lo que estoy cuestionando es el riesgo de tener dos tipos de sistema diferente uno impreso y otro digital y por alguna razón no se cumpla con las expectativas de lo que dice el cartel no podamos adjudicarle a nadie y entonces tengamos que hacer todo el proceso de nuevo.

Indica la señora Marcela Sánchez que esa alternativa que se plantea implicaría reformular todo el cartel porque no solamente sería separar o poner la condición de que la Junta se reserva a adjudicar una u otra, sino que tendría que separar totalmente el modelo.

Aquí la señora Presidenta aporta un riesgo y aquí el riesgo es que nosotros por querer un modelo completo o integrado nos quedemos sin nada, pero al separarlo y nada más lo planteo como una opción que puede darse, al separarlo podemos correr el riesgo que ninguna de las ofertas de lotería instantánea tradicional cumpla, pero que si las cumpla las de digital y entonces adjudiquemos la digital, nos quedamos solo con producto digital y nos quedamos sin tradicional y sin la posibilidad de tener la tradicional porque ya el contrato que tenemos ahora se nos acaba, en ese caso puede que los vendedores se nos revuelvan y ese es un riesgo que puede existir.

Indica la señora Presidenta que es un punto para analizar. Consulta si se va a incluir en el cartel o no el tema de tarjetas de fidelidad o similar que permita la opción de que el comprador tenga una tarjeta que él recarga y compro la raspa con esa tarjeta y si gana le pagan en esa tarjeta, entonces la Junta no tiene que estar velando por cuentas bancarias del comprador a donde maneja su salario, si es un empresario pues en sus cuentas de su empresa y tal, sino que maneja esa tarjeta como una especie de monedero de manera que desde un principio podría servir para un futuro utilizarla en otros productos y otras

promociones y disminuimos el riesgo de fraudes que se pueden hacer desde aplicaciones de la Junta hacia cuentas de los jugadores.

Señala la señora Evelyn Blanco:

Ese punto la propuesta que hacíamos era incorporarlo en la parte de publicidad porque eso lo vemos como un enfoque muy promocional para motivar la compra de los productos, entonces lo que estábamos recomendando era ajustar ese apartado de las cláusulas de publicidad e incorporar que dentro de las estrategias promocionales las tarjetas de fidelidad.

Comenta la señora Presidenta:

Me parece que debería estar en el cartel la posibilidad de que la Junta pueda generar una serie de reportes y no tener que solicitarlos al proveedor, los reportes son necesarios para la administración del producto y la parte financiera, actualmente existen módulos generadores de reportes que no necesariamente están incluidos dentro de la aplicación en sistema que vaya a entregarnos el proveedor sino que son módulos que se montan sobre esas bases de datos y nosotros como Junta tenemos la posibilidad de generar nuestros propios reportes, incluso que ese modulo permita exportar la información a Excel o alguna hoja electrónica de manera de que ustedes puedan manipular la información sin necesidad a esperar que TI o el proveedor les genere esos reportes.

Manifiesta la señora Evelyn Blanco que precisamente nosotros ya habíamos enumerado, pero también se puso un apartado que específicamente se tienen que establecer los reportes, pero ese ajuste también lo valoramos y estamos revisando cuáles otros, pero usted tiene razón en eso y esa observación ya la estamos incorporando.

Indica la señora Presidenta que el pago de premios sea obligatorio, que el punto de venta pueda hacer el pago de premios a través de Sinpe Movil o transferencia bancaria, que no exista el que no tengo el efectivo, tiene que tener una cuenta bancaria donde él pueda hacerle la transferencia al jugador que ganó el dinero o a la tarjeta de fidelidad todavía mejor porque es una operación que debería de hacerse desde el mismo sistema de la lotería instantánea.

Señala la señora Evelyn Blanco:

Efectivamente, esto si quisimos pedirlo y es que a la hora que se firme el contrato con los puntos de venta, la Junta revise ese contrato y se vean las cláusulas que exige al punto de venta a este cambio de premios y ahí es donde queremos que se incorporen todas estas herramientas porque hablamos de Sinpe móvil, pero están las del Banco Popular y hay un montón de mecanismos, por eso es que ahora en el cartel eso es lo que queremos pedir que después no nos digan que es secreto industrial darnos el contrato pues es parte de lo que queremos, un poco más de apertura con un nuevo operador o el que sea, pero que tengamos esas condiciones de que podamos revisar y que en ese contrato que van a firmar revisar que efectivamente le están diciendo a la gente como hacer eso y no solamente que manden de un puesto para el otro y que el pobre ganador ande por diez puntos de venta para que le cambien un premio.

Sugiere la señora Presidenta que cada vez que firmen un contrato el proveedor se deje una copia, le dejen una copia al punto de venta y que una copia le llegue a la Junta.

Indica la señora Evelyn Blanco que eso se podría establecer y también serviría para validar el tema de los puntos que se están autorizando, para que a la Junta le quede el respaldo y conforme se va firmando cada punto, nos lo hagan llegar y hacemos el cruce de que efectivamente a este le aprobamos y ya entró en la operativa.

Recomienda la señora Presidenta que en el contrato se incluya la geolocalización y si quiere cambiar de punto tiene que modificar el contrato.

Consulta la señora Maritza Bustamante si ya se corrigió el cartel con lo que estableció la Contraloría General de la República en la atención del recursos que presentó IGT.

Señala la señora Evelyn Blanco que efectivamente la Junta atendió el recurso y nos allanamos en unos puntos y otros también aplicamos las observaciones que hizo la Contraloría, entonces nos apegamos a lo que establecieron y eso ya fue debidamente aplicado en el cartel; lo que ahora hicimos fue que adicional a lo que ya habíamos modificado se incorporaron estas modificaciones que pudieron ver en el cuadro con respecto a las comisiones más las que los señores directores nos hicieron llegar.

Indica el señor Arturo Ortiz :

Con respecto al tema de la publicidad, vi que en el cartel no se establece, como en el cartel de la lotería electrónica, un porcentaje para ser utilizado en publicidad, yo no estoy entendiendo tal vez a qué clase de publicidad se refiere, yo considero que el tema de las raspas necesita de muchísima publicidad y creo que no se le hace la publicidad que necesita, el tema de la publicidad para las raspas es un tema vital y entonces debería haber en el cartel un porcentaje establecido para la empresa que se adjudique para gastar en publicidad, nada más se menciona que el 100% de la publicidad estará a cargo del adjudicatario, pero el 100% de cuánto, cuánto va a ser el porcentaje, quién lo establece.

La otra pregunta es en relación a los puntos de venta, a mí me parece que la explicación que dieron estaba bastante fundamentada, entonces yo me hubiera mantenido en los cinco mil puntos, la Contraloría les pidió fue que justificaran y fundamentaran y creo que tienen elementos necesarios para fundamentar, me sorprendió que bajaran a 3500.

Con respecto al tema de los boletos producidos me parece que se ve bastante mal, por lo menos para mí, haber pasado de veinte mil millones de boletos a apenas quince millones, la diferencia es demasiado grande, ese sentido me parece que si podemos igual de alguna manera de mantenernos o justificar mejor o inclusive sí entiendo la posibilidad y me parece correcta, de darle más puntos a la empresa que pueda dar más producción, es totalmente posible en el tema de la contratación valerse de esos métodos para dar puntos a las empresas que tengan más producción, pero me parece que si podemos de alguna manera subir un poco el monto de boletos se debería de hacer, porque la diferencia es demasiado grande.

Manifiesta la señora Presidenta que el cartel pedía veinte mil millones boletos como capacidad de producción porque hay proveedores que producen veinte mil millones, pero la Junta no necesita más de quince millones al año, entonces era ajustar la solicitud a lo que necesita la Junta y no lo que produce el proveedor.

Comenta la señora Marcela Sánchez que concuerda con lo señalado por el señor Arturo Ortiz, ¿qué es lo que estamos buscando con ese ítem? Es calificar la capacidad para cumplirle a la Junta o calificar la solidez y experiencia del oferente o eventual adjudicatario, porque son dos cosas diferentes y comparto que cuando se ve cambios tan grandes puede dar pie para cuestionar otros temas. El tema es qué es lo que yo busco con este punto a calificar, la capacidad de brindarle a la Junta la producción que requiere o en su defecto lo que busco es efectivamente verificar la solidez y la experiencia que tenga la empresa y ahí al fin y al cabo la capacidad también, porque si es una empresa que tiene mucha capacidad de producción, aunque yo le pida poquito tengo garantizado que me va a cumplir en tiempo.

Indica la señora Presidenta que el tema es que un único proveedor en el mundo tiene esa capacidad y eso es lo que objetaba IGT, entonces tal vez poner un dato que sea más aterrizado para que no se diga que estamos queriendo beneficiar a un proveedor, es decir, ajustarlo a un dato que demuestre solidez de la empresa.

Explica la señora Karen Gómez:

Inicialmente en el cartel efectivamente se pusieron los veinte mil millones de boletos justamente por la experiencia que tuvimos con la experiencia de Pollard y también con el cartel que obtuvimos de Panamá; la Contraloría lo que nos dice es que tenemos que justificar el ejercicio razonado por medio del cual estableció los requerimientos objetados que permitan determinar con certeza cuál es en realidad la cantidad de ventas y de producción que se requiere para cumplir con el objeto de este concurso, entonces con base a eso nosotros ya tenemos una proyección de ventas anual que es de siete mil quinientos millones, en eso estimamos la cantidad de boletos que son quince millones de boletos, así es como lo estamos modificando; nosotros decimos que ocupamos un proveedor que satisfaga nuestro mercado en quince millones de boletos y tiene que presentar una certificación que diga que ellos lo pueden cubrir, pero en el sistema de valoración de ofertas otorgamos puntos adicionales a los que tengan una capacidad de producción superior justamente para justificar que es una empresa sólida, por ejemplo, 12 puntos es el máximo a la capacidad de producción, entonces la fórmula es capacidad de producción de la oferta a evaluar entre la capacidad de producción de la oferta que mayor capacidad de producción muestre, o sea, que si una empresa viene y dice que tiene veinte millones y la otra dice que tiene dieciocho millones, va a obtener mayor puntaje la que diga que tiene veinte millones.

Indica la señora Presidenta:

Eso lo entiendo, pero si nosotros pedimos quince millones y el proveedor dice diez mil millones es muy grande la diferencia.

Sugiere la señora Marcela Sánchez que se tiene que tener un piso y un máximo.

Señala la señora Karen Gómez que el máximo es de 12 puntos. Explica que todos van a tener puntaje, pero se va a colocar la oferta de menor valor, o sea la que menos capacidad tenga con la de mayor valor, entonces la que tenga mayor producción obtiene los doce puntos, la que tenga menos va a obtener los puntos de manera proporcional, igual para el otro tema del sistema de valoración de ofertas aplica la experiencia, se define un mínimo de experiencia y los que tengan más experiencia pues van a obtener un porcentaje mayor que los que tengan menos experiencia un puntaje proporcional, con el fin de asegurarnos que sea una empresa sólida, en la experiencia, por ejemplo, el máximo es de 30 años, tiene que presentar la certificación que el mínimo es de 10 años y de ahí otorgamos 0.9 adicionales a cada año de experiencia hasta un máximo de 30 años.

Consulta la señora Marcela Sánchez si va a tener el puntaje máximo el que tenga 35 años de experiencia como el que tenga 50 años.

Indica la señora Karen que efectivamente las dos ofertas tendrían el máximo de puntos.

Consulta el señor Arturo Ortiz cómo desempatan.

Señala la señora Karen Gómez que el desempate también está en el cartel, en caso de empate la JPS considerara en siguiente criterio de desempate, menor comisión promedio se sumará la comisión ofertada por venta de boletos físicos más la comisión por ventas en juegos en formato digital, cuyo resultado se dividirá entre dos, obteniéndose una comisión promedio; ganara el oferente con la menor comisión promedio y en caso de que esta comisión promedio sean iguales va a ganar el oferente con mayor cantidad de contratos vigentes en la fabricación y distribución de loterías bajo el modelo de administración en el continente americano.

Manifiesta la señora Evelyn Blanco que va a atender las otras dos observaciones que hacía anteriormente el señor Arturo Ortiz:

Una era lo del estudio técnico que respaldara los cinco mil puntos, en este caso nos pasó igual que para con Tres Monazos, nosotros fundamentamos con un estudio de Fundes, con la experiencia que tiene TicoFonia, con la experiencia que tenía Alianzas Capitales, pero la Contraloría indicó que era el mismo escenario de Tres Monazos, que los estudios que hagan otros no aplican, que tenían que ser los estudios propios de la institución, entonces toda esa recopilación y todo ese análisis de mercado que habíamos logrado capturar no lo validaron, a raíz de eso lo que hicimos fue aplicar la ecuación que se explicó, pero nosotros en el cartel lo que estamos apuntando es que si bien es cierto entramos con dos mil quinientos puntos de venta y tenemos un crecimiento anual de quinientos puntos no hay un tope, para que según los estudios permitamos llegar a más puntos de venta, que tampoco nos pusimos tope, sino que cuando ya lleguemos a los tres mil quinientos hacemos los estudios de mercado y si el mercado absorbe más, porque ya sabemos que hay más potencial, podamos ir creciendo ya después del segundo año, no nos limita, pero tenemos un inicio que serían esos dos mil quinientos.

Consulta el señor Arturo Ortiz como establecieron que un punto de venta cubra mil habitantes.

Manifiesta la señora Evelyn Blanco que para poder establecer esos mil habitantes por punto lo que se hizo fue averiguar cuánto era en la operación de otras loterías, cuánto es lo que puede tener un punto de venta para los puntos de Lotería instantánea y más o menos ese fue el promedio que nos dieron y por eso fue que nos fundamentamos en eso, tuvimos retroalimentación de otras loterías como la de Uruguay y otras loterías que también ese es el promedio que puede atender un punto de venta, pero igual lo podemos revisar cuánto más podemos aumentar.

Con respecto a la publicidad efectivamente en el cartel de lotería electrónica nosotros habíamos puesto un porcentaje que era el 2%, pero este porcentaje en lugar de favorecernos más bien nos afectó seriamente por cuanto el tener un porcentaje establecido permite que se utilice para otras partidas, ejemplo, fue lo que sucedió con IGT que tuvimos que aceptar partidas de marketing e incluso de planilla y entonces consideramos que no es razonable poner un porcentaje porque sabemos que si hay alguien que va a estar interesado en la operación y comercialización del producto pues es el mismo operador y de todas formas somos nosotros los que vamos a aprobar todo lo que es la parte gráfica, todo lo que es la producción, incluso lo que es la publicidad que ellos lancen al mercado, sí sabemos que hay una preocupación y usted lo ha manifestado en otras ocasiones con respecto al tema de la Lotería instantánea, que efectivamente el rubro de publicidad que absorbe la lotería instantánea prácticamente es lo que pagamos en La Rueda de la Fortuna, porque el margen que tiene la Lotería instantánea para poder crecer en publicidad depende de las ventas y al ser tan bajo el porcentaje de ventas pues lo que nos queda es que es el producto que menos inversión podemos hacerle en publicidad y lo absorbe la Rueda de la Fortuna, entonces ese es un punto que preferimos no ponerle un porcentaje, en cambio la idea es que nosotros revisamos y coordinamos con el operador lo que ellos van a invertir, podemos estar aumentando o disminuyendo según la necesidad que tenga la institución sin obligarlos a un porcentaje X.

Consulta el señor Arturo Ortiz qué sucede si no se logran poner de acuerdo con el proveedor, a qué herramienta pueden acudir si no hay un porcentaje establecido por lo menos como mínimo.

Manifiesta la señora Evelyn Blanco que si el producto no se coloca, el más interesado en generar ventas también es el operador porque ellos van a ganar en función de las ventas y sabemos que una de las principales herramientas van a ser las promociones y la publicidad en el punto de venta, sabemos que a este producto que tenemos con un poco de publicidad se coloca mejor, pero también parte del éxito es la publicidad en los puntos de venta que más bien con ellos vamos a tener una mayor cantidad de los puntos de venta de lo que tenemos ahorita.

Consulta la señora Presidenta: ¿Entonces cuando ellos hagan la oferta no van a indicar que del porcentaje que van a ganar va a ver un X en publicidad, sino que es lo que ellos quieran?

Señala la señora Evelyn Blanco que ellos absorben gastos de operación y distribución y la Junta ya no va a tener ni gastos en publicidad, ni gastos en distribución, ni gastos en comercialización por eso es que ese 13% ellos absorben toda esa figura, ya nosotros no tendríamos ni bodegas, ni tendríamos lo que es el desalmacenaje, ni distribución, ellos asumen totalmente el costo de la lotería instantánea incluyendo la publicidad por eso es que ustedes no ven en la estructura de costos el reflejo de ningún gasto administrativo ni comercial.

Comenta la señora Presidenta que lo del porcentaje se podría valorar. Consulta si en el cartel está claro que ellos tienen que invertir en publicidad; publicidad en medios televisivos, radiofónicos, redes sociales, porque si no se le pone porcentaje y además no se indica nada ellos pueden decir que tiene tres mil puntos y llega tanta gente y con eso es suficiente y resulta ser que sabemos que el producto entre más se mercadee la gente más lo conoce.

Señala la señora Evelyn Blanco:

El cartel específicamente indica: El contratista asumirá en un 100% el costo de la publicidad, producción y pauta en medios de comunicación masiva, así como el material POP que se deberá colocar en los puntos de ventas fijos, todo material publicitario sea cortes comerciales, banners, giff, pantalla POP y demás que proponga el contratista deber ser aprobado previamente por el Departamento de Mercadeo, quien deberá garantizar que todo materia publicitario no contenga publicidad que vaya en contra de los principios y valores institucionales, el contratista deberá contar con la autorización previa de la JPS de cada uno de los planes de medios para los juegos que se vayan a lanzar al mercado, además el contratista elaborara todo tipo de publicidad idónea para redes sociales oficiales que administra la Junta como lo son entre otros, pantallas, giff, banners, así mismo, proporcionar a la Junta los cortes comerciales que se utilizaran en televisión para publicitar también por medio de redes sociales oficiales que administra la Junta.

En esto sí nos cuidamos para evitar las situaciones que hemos tenido por otro lado, entonces aquí sí se incorpora la responsabilidad del 100% y delimitamos qué es publicidad para que después no presenten otros gastos como parte de la publicidad.

Consulta la señora Presidenta que pasa si el proveedor hace un anuncio al mes y dice que con eso ya cumplen con la publicidad.

Indica la señora Evelyn:

Pero eso aquí dice que nosotros vamos a tener el control de medios y también tenemos que hacer una revisión de esa pauta, porque les aprobamos producción y pauta y al final de cuentas si no publicitan no venden y uno de los interesados en vender es el operador.

Señala la señora Marcela Sánchez:

Me parece importante la observación, la idea es que el cartel no sea omiso en partes que nos interesan desarrollar, tal vez una opción sería establecer en el cartel de licitación que la Junta fijará las pautas de cómo debe ser esa publicidad de medios, frecuencia o según los términos técnicos que pueda ser definidos en el cartel y además, indicar que se establecerá eso en el contrato, esa podría ser una opción, porque si en el contrato empezamos a establecer todo, podríamos ser omisos y si nos quedó algo por fuera no lo podemos luego establecer y sería incluso mejor que se pueda poner en el contrato algo o incluso en algún procedimiento que las partes podamos estar modificando, ajustando de conformidad con los resultados que se vayan viendo en el juego.

Sería bueno ver en el cartel qué redacción que sea genérica, pero a la vez comprensiva y que nos dé a las partes flexibilidad para establecerlo, sobre todo que le dé a la Junta la posibilidad de establecer cómo quiere que sea esa publicidad.

Consulta el señor Felipe Díaz:

¿Qué pasaría si por las características del cartel solo hay una sola empresa que cumpla las características que se dan y eso haga que la comisión sea superior a lo que nosotros queremos, por ejemplo, que se pida que el que pase de quince millones de producción de boletos gane puntos adicionales y eso haga que quede porque es la única que tiene capacidad para hacer eso y que por ejemplo como dijo la señora Karen Gómez que esté en América, podría ser que las de Europa sean mejores, pero solo porque esté en América tenga puntos adicionales y eso haga que sea la única en ese sentido y cobre una comisión más alta de lo que está la Junta dispuesta o puede dar. Consulta, además, ¿quién autoriza a los puntos de venta? ¿La ubicación quién la hace, si es la empresa o la Junta? ¿Si la lotería digital va a ser vendida en puntos de venta o solo en línea? y si se puede indicar que la Junta pueda recomendar publicidad, como por ejemplo el rótulo que se solicitó a IGT sobre el pago de premios.

Indica la señora Evelyn Blanco:

Con respecto a lo de la publicidad, efectivamente como se indicó nosotros coordinamos y autorizamos la publicidad que ellos realicen, tanto a nivel de pauta como de producción, la Junta es la que va a autorizar y para eso vamos a estar revisando los planes de medios.

Con el tema de la aprobación de los puntos de venta, efectivamente más bien con esa recomendación que hace la señora Presidenta de que nos llegara las copias, eso nos va a ayudar a hacer ese chequeo de que efectivamente los puntos que autorizamos, recibamos el contrato efectivamente nosotros lo hacemos.

Sobre la comisión, efectivamente vamos a ponerle un tope a la comisión, tanto en impresas como en digital, en este caso la empresa lleva un tope del 20% y la digital del 10% salvo las excepciones que ya hemos dicho que hay que considerar el 13% del IVA y que a los vendedores antes y después del transitorio 1 de la ley 8718 se le va a hacer esa observación, que a ellos se les va a reconocer esos adicionales, para el resto quitando el IVA ellos no se

pueden pasar del 20% que considere el 7% al punto de venta, entonces ellos no podrían crecer más de un 13%.

Con respecto a que si se iban a dar puntos adicionales por estar en América, ahí no se les da adicionales y el otro punto con respecto a lo de la digital, específicamente el cartel indica el contratista deberá desarrollar y operar juegos de Lotería instantánea en formato digital, los juegos en formato digital deberán diseñarse para PC, teléfonos móviles, smartphone y tablets y cualquier otro dispositivo que este a la vanguardia tecnológica y que operen con internet con todas las medidas de ciberseguridad.

Aclara la señora Marcela Sánchez:

Con respecto a si solamente participa un oferente, primero se supone que cuando se está en un nivel de licitación, la libre competencia y la pluralidad de participantes hace que se regule el tema del precio, en el caso de que sea un único oferente porque solo uno vino, con mucha mayor razón la Administración está obligada a verificar que cumpla con todas las condiciones correctamente y segundo ahí lo que aplica es la obligación de la Administración a ser muy diligente y a revisar minuciosamente los temas económicos, más bien la Administración está más obligada a verificar que el precio que se está planteando en esa oferta sea razonable.

Consulta la señora Presidenta:

Qué pasa si es caso de que no es oferente único, sino que hay tres, pero el que tiene el mayor puntaje ofrece la comisión más alta, ¿eso es parte de los puntos de evaluación?

Señala la señora Marcela Sánchez:

Lo que pasa es que en el sistema de valoración de ofertas en contratación administrativa hay una máxima, si bien es cierto, el precio no es el único factor a considerar si es el que tiene más peso, dentro de un sistema de valoración, el precio es el que tiene que tener más peso y eso obliga que al tener más peso usted tenga que hacer ofertas económicas más razonables para poder ganar más puntos.

Ampliamente comentado el tema y evacuadas las dudas de los señores directores, se dispone:

ACUERDO JD-357

De conformidad con la información presentada por la Gerencia de Producción y Comercialización sobre el cartel de la Licitación Pública N° 2020LN-000002-0015600001 por "Administración de lotería instantánea (pre producción, producción, distribución y venta) y desarrollo y operación de loterías instantáneas en formato digital", se acuerda que se ajuste el cartel con las observaciones que hicieron los señores directores y directoras, incluyendo la propuesta sobre las comisiones a los actuales vendedores de lotería, con el fin de que se presente nuevamente a Junta Directiva para su aprobación.

Se remite a la Gerencia de Producción y Comercialización los comentarios realizados en este artículo del acta, con el fin de que los considere para el ajustar el cartel.

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

El señor Felipe Díaz se abstiene de votar este acuerdo por su condición de vendedor de lotería.

Por razones de tiempo se traslada el tema "Canal de distribución de Lotería digital, cronograma, puesta en marcha, futuras fases" para la sesión del próximo lunes 18 de mayo de 2020.

CAPÍTULO V. TEMAS EMERGENTES

ARTÍCULO 7. Oficio de la Contraloría General de la República DFOE-SOC-0538 (06903). Solicitud de acuerdos vinculados a la emisión del oficio N° DFOE-SOC-0148, referente a la participación de la Auditoría Interna en los sorteos de Lotto, Lotto Revancha y Nuevos Tiempos, así como en la Rueda de la Fortuna

Se presenta el oficio DFOE-SOC-0538 (06903)-2020 del 7 de mayo de 2020, suscrito por el señor Manuel Corrales Umaña, Gerente de área de Fiscalización de Servicios Sociales, en la que indica:

Para que lo haga del conocimiento de la Junta Directiva que usted preside, en la sesión inmediata posterior a la remisión del presente oficio, se plantea lo siguiente:

La Contraloría General procedió a responder una consulta efectuada por esa Junta Directiva, a raíz de la reconsideración solicitada del acuerdo JD-757, por parte de la Auditora Interna de la Junta de Protección Social (JPS).

Mediante el referido acuerdo, esa Junta Directiva dispuso comunicarle a la Auditora Interna que se consideraba innecesaria la fiscalización de ese Órgano de Control de forma permanente en los sorteos Lotto, Lotto Revancha, Nuevos Tiempos y Rueda de la Fortuna. No obstante, se aclaró que lo anterior no eximía a que esa Auditoría no pudiera realizar actividades de fiscalización esporádicas, según sus competencias y de conformidad con un plan de trabajo y un análisis de valoración de riesgos.

Específicamente, esa Junta Directiva rechazó la reconsideración presentada por la señora Auditora, según consta en el acuerdo JD-799 y dispuso consultar a la Contraloría General si las fiscalizaciones realizadas por la Auditoría Interna en los procesos de realización de sorteos y compra de excedentes, se ajustan a las recomendaciones formuladas en el Informe No. DFOE-SOC-IF-07-2014 del 26 de agosto, 2014 "Auditoría sobre la suficiencia, idoneidad y oportunidad de los controles en los sorteos de loterías de la Junta de Protección Social".

Sobre el particular, esta Contraloría General concluyó que, esa Junta Directiva debería considerar que los acuerdos que tome en relación con este particular y vinculados con el accionar de la Auditoría Interna de la JPS, no interfieran con el principio de independencia funcional y administrativa, que otorga la normativa de control interno vigente.

Asimismo, que dentro del contexto del informe emitido por esta Contraloría General antes citado, la frecuencia con que la auditoría interna asista a los diversos sorteos que realiza esa JPS, le compete a esa Unidad de auditoría definirla, en el entendido que sea realizando una labor de fiscalización independiente y dentro del marco de las valoraciones de riesgo que justifiquen dicha frecuencia.

Por último, que subsiste para la Administración Activa la obligación de permitir y facilitar el acceso de la Auditoría Interna a todas aquellas actuaciones administrativas que esa unidad estime necesarias para el debido cumplimiento de sus funciones.

Dentro de este contexto, esta Contraloría General solicita a ese Consejo, que dentro de un plazo máximo de cinco (5) días hábiles contados a partir de la recepción del presente oficio, remita ante este Órgano Contralor el acuerdo o los acuerdos tomados a raíz de la emisión del oficio citado (N° DFOE-SOC-0148), y su correspondiente conocimiento por parte de la Junta Directiva, o acuerdos posteriores tomados por ese Consejo en relación con este particular. En el evento de no existir acuerdos específicos sobre este particular, favor indicar dentro del plazo señalado las razones de dicha situación.

Comentado el tema, se dispone:

ACUERDO JD-358

Conocido el oficio de la Contraloría General de la República DFOE-SOC-0538 (06903) referente a la solicitud de acuerdos vinculados a la emisión del oficio N° DFOE-SOC-0148, con respecto a la participación de la Auditoría Interna en los sorteos de Lotto, Lotto Revancha y Nuevos Tiempos, así como en la Rueda de la Fortuna, se dispone informar al Sr. Manuel Corrales Umaña, Gerente de área de Fiscalización de Servicios Sociales que:

- 1) El oficio DFOE-SOC-0538 (06903) del 7 de mayo de 2020 fue conocido en la sesión ordinaria 28-2020 del 14 de mayo de 2020 y se está trasladando al Comité de Auditoría.
- 2) El oficio DFOE-SOC-0148 fue conocido por la Junta Directiva en la sesión extraordinaria No. 10-2020 celebrada el 20 de febrero de 2020 y se remitió al Comité Corporativo de Auditoría para su análisis y recomendación, criterio que estará siendo conocido en la sesión extraordinaria que se llevará a cabo el próximo jueves 21 de mayo de 2020.

Por lo anterior, los acuerdos que se tomen al respecto se estarán comunicando a la Contraloría General de la República con base a dicha sesión.

ACUERDO FIRME

Comuníquese a la Presidencia para que comunique el acuerdo inmediatamente. Infórmese a la Gerencia General y a la Auditoría Interna.

La señora Presidenta finaliza la sesión al ser las veintitrés horas con seis minutos.

Laura Moraga Vargas
Secretaría de Actas