

1 **BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA**

2 **JUNTA DIRECTIVA**

3

4 **ACTA DE LA SESION ORDINARIA N° 70-2024**

5 **DEL 09 DE SETIEMBRE DE 2024**

6 **(Acta grabada en soporte digital)**

7

8 Se inicia la sesión a las dieciséis horas con trece minutos, en la sede del BANHVI, con la  
9 asistencia de los siguientes Directores: Marlon Navarro Álvarez, Presidente; Guillermo  
10 Alvarado Herrera, Lina Rosa Barrantes Castegnaro, Mariana Grillo Espinoza y Eloísa  
11 Ulibarri Pernús. La Directora Barrantes Castegnaro asiste a la sesión de forma virtual, por  
12 medio de videoconferencia en la plataforma de Microsoft Teams, al amparo de lo dispuesto  
13 en el Reglamento para el Funcionamiento de la Junta Directiva del Banco Hipotecario de la  
14 Vivienda. Los Directores Marcos Alonso Carazo Campos, Vicepresidente; y José Rodolfo  
15 Rojas Jiménez, se incorporan a la sesión posteriormente.

16

17 Asisten también los siguientes funcionarios: Dagoberto Hidalgo Cortés, Gerente General;  
18 Walter Muñoz Caravaca, Subgerente de Operaciones; Guillermo Bolaños Sandoval,  
19 Subgerente Financiero; Gustavo Flores Oviedo, Auditor Interno; Ericka Masís Calderón, jefe  
20 de la Asesoría Legal; y David López Pacheco, Secretario de Junta Directiva.

21 \*\*\*\*\*

22

23 **Asuntos conocidos en la presente sesión**

24

25 La Junta Directiva conoce los siguientes asuntos en la presente sesión:

- 26 1º. Aprobación de orden del día.
- 27 2º. Lectura y aprobación del acta N° 66-2024 del 26/08/2024.
- 28 3º. Correspondencia.
- 29 4º. Solicitud de aprobación de 212 bonos extraordinarios en el proyecto La Bendición.  
30 (Oficio BANHVI-GG-OF-0917-2024)
- 31 5º. Informe de labores de la Oficialía de Cumplimiento, correspondiente al primer  
32 semestre de 2024. (Oficio BANHVI-OC-IN-006-2024)

- 1 6°. Informe del Comité de Cumplimiento sobre la Exposición al Riesgo de Legitimación  
2 de Capitales, correspondiente al primer semestre de 2024. (Oficio BANHVI-CCU-  
3 0005-2024)
- 4 7°. Recomendación de renovación de nombramiento del miembro externo del Comité de  
5 Riesgos. (Oficio BANHVI-CR-OF-011-2024)
- 6 8°. Solicitud de aprobación de veintisiete bonos extraordinarios individuales. (Oficio  
7 BANHVI-GG-OF-0922-2024).
- 8 9°. Solicitud de anulación de un bono extraordinario tramitado por MUCAP. (Oficio  
9 BANHVI-GG-OF-0833-2024)
- 10 10°. Informe sobre resultados de la aplicación de la metodología sobre la tipología de  
11 terrenos del proyecto Ribera del Tempisque. (Oficio BANHVI-GG-OF-0890-2024)
- 12 11°. Presentación sobre el avance de la estrategia de cierre de proyectos antiguos.

13 \*\*\*\*\*

14

15 **1° Aprobación de orden del día**

16

17 **Director Presidente:** Como primer punto, la aprobación del orden del día. ¿Algún  
18 comentario de observación? Si no, someto a votación. Ah, don Walter, perdón.

19 **Sr. Muñoz Caravaca:** Gracias. El punto 3, el tema de la evaluación del terreno de Loma  
20 Linda, solicito que lo saquemos, porque estamos haciéndole un último ajuste.

21 **Director Presidente:** Loma Linda.

22 **Sr. Muñoz Caravaca:** Loma Linda, de Cartago, el diez, para traerlo para otra sesión.

23 **Director Presidente:** Perfecto. ¿Algún comentario de observación? Si no, para someterlo  
24 a votación.

25 **Director Alvarado Herrera:** Aprobada.

26 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobada.

27 **Directora Grillo Espinoza:** Aprobada.

28 **Director Presidente:** Aprobada.

29 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobada.

30 \*\*\*\*\*

31

32 **2° Lectura y aprobación del acta N° 66-2024 del 26/08/2024**

33

34 **Director Presidente:** Punto 2: Lectura y aprobación del acta N° 66-2024 del 26/08/2024.

1 ¿Algún comentario de observación? sino para someter a votación.

2 **Director Alvarado Herrera:** Aprobada.

3 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobada.

4 **Directora Grillo Espinoza:** Aprobada.

5 **Director Presidente:** Aprobada.

6 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobada.

7 **Director Presidente:** Muchas gracias.

8 \*\*\*\*\*

9

10 **3° Correspondencia**

11

12 **Director Presidente:** Pasamos con el Punto 3: Correspondencia. Don David.

13 **Sr. López Pacheco:** Sí señor.

14 -) La Gerencia General le está remitiendo a esta Junta Directiva una serie de  
15 documentos sobre la gestión en conjunto con la empresa constructora para suspender el  
16 proceso contencioso administrativo relacionado con el proyecto Villa Bonita. Si les parece  
17 se da solamente por conocido, ya que el reporte de esta gestión ya fue informado a este  
18 órgano colegiado.

19 -) La Unión Nacional de Trabajadores y Trabajadoras le está recordando a la Gerencia  
20 General y a la Dirección Administrativa el compromiso adquirido de enviar un comunicado  
21 a los funcionarios explicando las bases principales de los cálculos del pago de las  
22 anualidades atrasadas, las cuales fueron pagadas a los funcionarios en la quincena  
23 anterior.

24 **Director Presidente:** Don David, muy momentito.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo quería preguntarle a la Gerencia, con respecto a este tema.  
26 ¿Tenemos una fecha para enviarles esa información? ¿Ha habido una respuesta positiva?

27 **Sr. Hidalgo Cortés:** Ya se aplicó el pago correspondiente dentro del plazo que  
28 corresponde a los diez días.

29 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, pero aquí dice “de los cálculos”, hablan de los cálculos, del  
30 pago de las anualidades atrasadas.

31 **Sr. Hidalgo Cortés:** Dentro del plazo de diez días [inintendible], yo me encargo que  
32 Margoth lo responda y responda [inintendible]

33 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey, perfecto. Gracias. [inintendible] los diez días, verdad.

34 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señora.

- 1 **Sr. López Pacheco.** Luego,
- 2 -) Doña Esperanza Pavón y otras dos vecinas del Cantón de Sarapiquí están  
3 solicitando a esta Junta Directiva y a COOPECAJA colaboración para acelerar el trámite de  
4 resolución de sus solicitudes de bono tramitadas en esa Cooperativa desde el año 2023,  
5 debido a que las opciones de venta de los lotes están prontas a vencer.  
6 Si les parece, se le traslada esta solicitud a la Subgerencia de Operaciones para que realice  
7 el trámite que corresponda.
- 8 -) En el mismo sentido, don Gerban Aguilar y María del Carmen Villavicencio están  
9 solicitándole tanto a este Banco, como a COOPECAJA, también la colaboración para  
10 acelerar el trámite de resolución de sus solicitudes de bonos tramitadas en COOPECAJA  
11 desde el año 2023; en este caso, debido a que en el núcleo familiar hay una adulta mayor  
12 con una condición de salud complicada.  
13 Si están de acuerdo y se le traslada también a la Subgerencia de Operaciones para el  
14 trámite que corresponde.
- 15 **Directora Ulibarri Pernús:** No, yo aquí lo que pregunto, porque yo sé, hasta donde sé,  
16 COOPECAJA tiene algunas situaciones que le están haciendo estar muy lentas, no sé  
17 ustedes que conocen, Dagoberto, de esto, pero me llama la atención que si desde el 2023  
18 están ahí, ¿cómo es posible? O sea que estamos seis meses después o lo otro es que  
19 podrían estar aquí los casos.
- 20 **Sr. Hidalgo Cortés:** Desconozco el detalle, pero vamos a pedirle a Análisis y Control, tal  
21 vez David, si me hace el favor de agregar ahí al Departamento de Análisis y Control, de una  
22 vez, para que llegue directo y revisarlos de manera puntual.
- 23 **Directora Ulibarri Pernús:** Pensé que COOPECAJA sí está, algunas cosas pasaron y  
24 entonces están muy lentos.
- 25 **Director Presidente:** Doña Lina, adelante.
- 26 **Sr. Hidalgo Cortés:** Voy a revisar, a ver qué es lo que pasa.
- 27 **Director Presidente:** Doña Lina, adelante.
- 28 **Directora Barrantes Castegnaro:** Gracias, sí, en el mismo sentido de Eloísa, yo quería  
29 decir que estamos trasladando a la Subgerencia de Operaciones, cosas que están en la  
30 Subgerencia de Operaciones, [ininteligible] en el Departamento Técnico yo también he  
31 tenido la queja de muchísimas cosas que están caminando muy lentamente y con  
32 devolverlos a donde ya estaban, no estamos progresando mucho.
- 33 **Directora Ulibarri Pernús:** Pero es que no sabemos dónde está el problema.
- 34 **Sr. Hidalgo Cortés:** Análisis y Control será [ininteligible].

- 
- 1 **Director Presidente:** Don Marco, aprovechar para ...
- 2 **Director Carazo Campos:** Gracias, buenas tardes. Marcos Carazo, presente.
- 3 **Director Presidente:** Don David.
- 4 **Sr. López Pacheco:** Continuamos.
- 5 -) Luego, don Félix Villegas Rojas le está enviando a esta Junta Directiva y a
- 6 COOPECAJA, una disconformidad por el lento trámite de cinco solicitudes de bono para la
- 7 las cuales otorgó una opción de compra - venta por los lotes desde el año 2022 y solicita
- 8 colaboración para acelerar el proceso de resolución de esas operaciones tramitadas en
- 9 COOPECAJA.
- 10 Si están de acuerdo, igual que los casos anteriores, se les trasladaría a la Subgerencia de
- 11 Operaciones y al Departamento de Análisis y Control para el trámite que corresponda.
- 12 **Director Presidente:** Gracias, don David. Jose, se presenta, por favor.
- 13 **Director Rojas Jiménez:** José Rodolfo Rojas, presente.
- 14 **Director Presidente:** Gracias. Don David.
- 15 **Sr. López Pacheco:** Luego,
- 16 -) La Cámara de Propietarios de Bienes Inmuebles de Costa Rica está solicitándole
- 17 una audiencia a esta Junta Directiva para tratar el tema del tope de vivienda de interés
- 18 social.
- 19 Si están de acuerdo, en este caso se avala la solicitud de audiencia y se comisiona al
- 20 Presidente de la Junta Directiva para que valore y coordine la fecha más adecuada para la
- 21 audiencia.
- 22 -) Luego, Agip Ingeniería está solicitando a esta Junta Directiva y a la Gerencia
- 23 General, información sobre el estado actual de la solicitud de financiamiento tramitada en
- 24 la Fundación Costa Rica - Canadá para familias del territorio indígena de Grano de Oro,
- 25 dado que ese documento de la Administración ya fue recibido por la Secretaría de Junta
- 26 Directiva.
- 27 Si les parece, se le informa a la empresa que, en efecto, la Administración ya remitió a esta
- 28 Junta Directiva los informes sobre esas operaciones y que próximamente se estarán
- 29 valorando para la resolución correspondiente.
- 30 **Director Alvarado Herrera:** Don Marcos.
- 31 **Director Carazo Campos:** Adelante, don Guillermo.
- 32 **Director Alvarado Herrera:** Nada más un cambiecito, porque la Junta no ha recibido el
- 33 informe. Está en la Secretaría de Junta Directiva. Eso sería.

1 **Sr. Masís Calderón:** Yo diría que tal vez no sea que se [ininteligible], sino que se estará  
2 agendando para una próxima sesión de Junta.

3 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, no ponerlo tan directo, sí.

4 **Sr. López Pacheco:** Continuamos.

5 -) Doña Elsie Mora Bermúdez, en la misma línea de otros que mencioné anteriormente,  
6 le está manifestando a esta Junta Directiva y a COOPECAJA su disconformidad por el lento  
7 trámite de cuatro solicitudes de bono para las cuales otorgó una opción de compra - venta  
8 para los lotes desde el año 2022 y solicita colaboración para acelerar el proceso de  
9 resolución de esas operaciones tramitadas en COOPECAJA.

10 **Director Carazo Campos:** Adelante doña Eloísa.

11 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo quisiera que todos estos casos de COOPECAJA que son  
12 bastantes, que esa información se nos brinda, se averigüe, se vea y que la Gerencia nos  
13 traiga y decir “bueno, pasa esto, esto y esto”, “podemos hacer esto, esto y esto”. Si son tan  
14 amables, en general todos.

15 **Sr. Hidalgo Cortés:** Informar a la Junta Directiva.

16 **Sr. López Pacheco:** Perfecto.

17 -) Luego, Agip Ingeniería está solicitando a esta Junta Directiva nuevamente una  
18 audiencia para exponer observaciones, la ruta crítica, el cronograma actualizado, la  
19 situación actual y las estrategias para concluir el proyecto Tierra Prometida.

20 Aquí sí les recomiendo que valoren el otorgamiento de la audiencia, para que tomen la  
21 decisión que corresponda.

22 **Director Carazo Campos:** Don David, pero ya eso se había contestado.

23 **Sr. López Pacheco:** Hace unos meses se respondió que no era el momento oportuno en  
24 aquella oportunidad.

25 **Director Carazo Campos:** Literal, pero el proyecto está en análisis, yo creo que sería  
26 reiterar lo que ya le dijimos. Igual, estamos en proceso ahorita de ver cosas hoy.

27 **Sr. López Pacheco:** Voy a agregarlo. Perfecto, sí, yo menciono el acuerdo anterior.

28 -) Luego, la Asesoría Legal, atendiendo un requerimiento de esta Junta Directiva, le  
29 está enviando a la Subgerencia de Operaciones su criterio sobre las consecuencias legales  
30 que dentro del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda podrían recaer en la empresa  
31 IDECO S. A., por haber renunciado a la construcción de las viviendas del proyecto Ámbar  
32 II.

33 Concluye la Asesoría Legal que no existen responsabilidades legales atribuibles a la  
34 empresa IDECO por la sesión hecha a favor de Davivienda.

1 Ustedes le habían pedido que valorara si había algún tipo de responsabilidades por haber  
2 cedido los contratos. No sé si doña Ericka quiere ampliar.

3 **Sra. Masís Calderón:** Sí. Básicamente, el acuerdo estaba dirigido a la Dirección FOSUVI  
4 y con la coadyuvancia de la Asesoría Legal, en el mismo acuerdo señalaba donde se  
5 otorgaba la sesión del contrato y la elaboración del contrato por parte de la entidad  
6 autorizada con Davivienda.

7 Y como punto 2 de ese acuerdo, se había señalado que nos refiriéramos a si había algún  
8 tipo de responsabilidad.

9 Nosotros le pusimos copia a la Junta, debido a que era un acuerdo de Junta, pero que sí  
10 aparecemos como coadyuvantes y la indicación era a don Walter, que nos había hecho la  
11 solicitud.

12 Del análisis se concluye si efectivamente en este proyecto es un contrato de financiamiento,  
13 no es un contrato de obra pública, por lo tanto no existe un segundo mejor oferente como  
14 para haberlo calificado, que es lo que consultaba la Junta, que si tenía que haberse dado  
15 al segundo mejor oferente, debido a que la empresa IDECO había renunciado.

16 Pero efectivamente, no había un segundo mejor oferente, porque no es una contratación  
17 pública, es un contrato de financiamiento y como tal, tenía la posibilidad la empresa de  
18 hacer una sesión total o parcial del contrato, como ya se ha hecho en otros proyectos de  
19 financiamiento.

20 **Director Carazo Campos:** Adelante, doña Eloísa.

21 **Directora Ulibarri Pernús:** La duda, por lo menos en mi caso, era que ellos habían  
22 ofertado y después se quitan, siendo una razón que no era muy válida, en realidad, seguro  
23 no tienen experiencia, no me acuerdo, ellos se consideraron que no tenían la experiencia  
24 en teoría para hacer el proceso de este proyecto.

25 Entonces mi inquietud es, bueno, entonces alguien entra, oferta, gana la oferta y después  
26 se la pasa a otro, aduciendo eso, entonces mi pregunta es: La empresa que ganó en ese  
27 caso, ¿cómo se llamaba la empresa? IDECO, ¿qué? ¿puede entrar aquí a futuro y volver  
28 a ofertar para cualquier proyecto o nosotros ya le podemos poner una limitación "usted no  
29 entra a ofertar porque usted ya entró una vez y ganó y después dijo que usted no lo iba a  
30 hacer porque no tenía la no tenía experiencia en ese tipo de construcciones, o en la parte  
31 de la urbanización, no recuerdo, que ellos no iban a hacer, que sí, podrían, pero que eran  
32 como muy pocas casas, para ellos eran muy poquitas casas. Esa era la razón, realmente.

1 **Sra. Masís Calderón:** Lo que pasa, doña Eloísa, esto no es un contrato de obra, él lo que  
2 presenta es una solicitud de financiamiento para el desarrollo de un proyecto que nace de  
3 solicitud privada.

4 Ahora bien, en esta modalidad, nosotros no podemos descalificar, no hay un procedimiento  
5 para descalificar oferentes, salvo la única opción que tenemos es que a nivel administrativo,  
6 cuando llegue una oferta nuevamente de esta empresa, ahí sí tendrá que entrar dentro del  
7 análisis, además de financiero y de riesgos y demás, FOSUVI haciendo el análisis para  
8 determinar si efectivamente podría creerse que en esta ocasión sí van a cumplir con el  
9 proyecto, verdad, porque lo que nosotros aprobamos es un financiamiento de esa empresa.  
10 Entonces en este momento, como que nosotros le indicamos que vamos a hacer un registro  
11 de proveedores, digamos descalificar a proveedores por esa situación específica, no.

12 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, no, yo lo que yo creo que es incorrecto que una empresa  
13 entre, oferte, presente un proyecto después se quita.

14 **Director Alvarado Herrera / Sra. Masís Calderón:** No es oferta.

15 **Directora Ulibarri Pernús:** Bueno, no es oferta, perdón, propone o trae un proyecto para  
16 que se lo financien y después se quite y no puede, para mí, [ininteligible], bueno, hasta  
17 luego, otro proyecto ¿cómo se lo van a ceder? Se lo ceden a otra empresa, Davivienda,  
18 que cada vez que hay cesiones es a Davivienda. Entonces mi pregunta es, ¿podríamos, no  
19 es que le vamos a poner un cero, ni nada, sino que no vamos a recibir más proyectos de  
20 ellos.

21 **Sra. Masís Calderón:** Pues no recibirles no, porque como le digo, no, o sea, ellos no están  
22 incumpliendo de alguna forma.

23 Ahora, lo que sí podría hacerse es un análisis más preciso y detallado de que si ellos vienen  
24 en algún momento con otro proyecto igual de esta modalidad, que le puedan decir, bueno,  
25 no sé habría que asumir el riesgo y hacer un análisis más preciso para que no califique,  
26 pero en este momento no podemos hacer una resolución.

27 **Director Carazo Campos:** Disculpá, dice doña Lina que casi no escucha a Ericka. No sé  
28 por qué será, don David.

29 **Sra. Masís Calderón:** ¿Más cerca? Que no podríamos eventualmente a esta empresa o a  
30 otra decirle que no, porque, sí podría ser para futuros casos, eventualmente. Si le entiendo  
31 doña Eloísa que usted se refiere a que ante un eventual caso que tengamos, tal vez hacer  
32 un estudio, pedirle requisitos o algún tipo de garantía, que efectivamente la persona no  
33 venga a decir le voy a aprobar el proyecto y después como dice usted dice "le voy a ceder

1 a otro” haciendo ahí como una mampara, pero efectivamente sería un análisis más  
2 detallado para futuras ocasiones.

3 **Director Carazo Campos:** Don Dagoberto.

4 **Sr. Hidalgo Cortés:** Muchas gracias, don Marco, tal vez para ser más puntual con doña  
5 Eloísa.

6 Lo primero es en relación a la naturaleza jurídica del tipo de proyecto y la relación que  
7 surge cuando a esta empresa se le adjudicó el proyecto, de manera que las reglas son  
8 distintas, siendo un proyecto a instancia privada.

9 Lo segundo y complementando lo que decía Ericka, es que no existe ninguna norma que  
10 por una situación como esta impida que esta empresa pueda regresar nuevamente al  
11 Sistema Financiero Nacional para Vivienda, en cuyo caso no podríamos de antemano  
12 aplicar algún tipo de sanción diciendo que no podría regresar al Sistema.

13 Lo tercero es que el análisis administrativo, técnico, legal, financiero, etcétera, etcétera, si  
14 esta empresa se volviera a postular en el sistema es responsabilidad de la entidad  
15 autorizada en primera instancia y posteriormente le tocará el BANHVI hacer la revisión que  
16 señaló Ericka, pero eso entra por la entidad autorizada número uno.

17 Y, por último, es importante mencionar que lo relevante de este criterio y de esta revisión  
18 que hizo la asesora legal era determinar si podía haber algún tipo de incumplimiento, por lo  
19 que se hizo, no se determina eso.

20 Por lo tanto, efectivamente, pues no hay forma de que esta empresa pues quede excluida  
21 de antemano.

22 Lo que sí es cierto, como buena práctica, es que una situación de estas es una especie de  
23 alerta temprana, de manera que si en algún tiempo vuelve a llegar una solicitud, pues hay  
24 que tener esto como un antecedente nada más y habrá que revisarlo a la luz de las  
25 condiciones que para ese momento presente el desarrollador en todos sus aspectos, de  
26 cara a un nuevo financiamiento.

27 **Directora Ulibarri Pernús:** Gracias.

28 **Sr. Hidalgo Cortés:** Con mucho gusto.

29 **Director Carazo Campos:** Don David.

30 **Sr. López Pacheco:** Gracias, don Marcos.

31 -) De conformidad con lo establecido en el Sistema de Información Gerencial, la  
32 Gerencia General está sometiendo al conocimiento de esta Junta Directiva el informe sobre  
33 el cumplimiento de las recomendaciones de órganos de fiscalización y control, con corte a  
34 junio, el primer semestre de este año.

1 -) Luego, la Gerencia General le está remitiendo a la Fundación Costa Rica - Canadá  
2 aclaraciones e instrucciones con respecto al alcance de las pruebas de calidad adicionales  
3 y el levantamiento topográfico que debe realizarse en el proyecto Tierra Prometida.

4 -) La Auditoría Interna le está comunicando al Departamento de Tecnología de  
5 Información, con copia a esta Junta Directiva, los requerimientos para el estudio que estará  
6 realizando esa Auditoría sobre la evaluación de la gestión de la ciberseguridad en el Banco.

7 -) El área de Proveduría le está informando a la Gerencia General y con copia a esta  
8 Junta Directiva, que la licitación reducida denominada “Servicios de un profesional en  
9 Derecho para que brinde asesoría legal a la Junta Directiva”, fue debidamente publicada en  
10 SICOP y se estableció la apertura de ofertas para el próximo 3 de setiembre.

11 Sobre este tema les puedo actualizar que en efecto, se recibieron tres ofertas y nos las  
12 trasladaron a la Secretaría de Junta Directiva para hacer el cuadro resumen del  
13 cumplimiento de cada uno de los oferentes y mañana tenemos que subirlos a SICOP, luego  
14 de que los revise el área de Proveduría que está colaborando con nosotros.

15 -) Luego, la Gerencia General está informando que el diputado Carlos Felipe García  
16 ha pedido los informes de Auditoría Interna y de la Administración, que supuestamente se  
17 presentaron sobre proyectos Tierra Prometida en la sección confidencial del pasado 27 de  
18 agosto, dado que la Gerencia le respondió al señor diputado que se desconocía del informe  
19 de Auditoría y que el reporte de la Administración se manejó en forma confidencial, le  
20 solicita a esta Junta Directiva que aclare o gire las instrucciones pertinentes o atienda lo  
21 que corresponda para atender lo solicitado por el señor diputado.

22 Ahí sí, no sé qué les parece que se podría resolver o se da por recibido para proceder al  
23 análisis en una próxima sesión.

24 **Director Carazo Campos:** Don Gustavo, ¿qué opinas de este tema?

25 **Sr. Flores Oviedo:** Sí, yo algo le comenté al señor Gerente con relación a este tema.

26 Es importante, don Marco, y los señores miembros de la Junta de que la única persona o  
27 los únicos funcionarios externos o los que podrían tener acceso a cualquier expediente  
28 confidencial, de acuerdo a la nueva reforma a la ley de control, son los diputados, incluso  
29 los 57 diputados, si pidieran un informe de la Auditoría Interna confidencial, habría que  
30 remitirse.

31 **Director Carazo Campos:** Okey, entonces con eso, con lo que usted está diciendo, claro,  
32 entonces no hay problema en enviárselos.

33 La directriz sería que la Auditoría Interna se encargue de responderle al señor diputado.

34 **Sr. López Pacheco:** Perfecto. Entonces, se comisiona a la Auditoría Interna.

- 
- 1 **Sr. Hidalgo Cortés:** Y yo le remito la presentación.
- 2 **Director Carazo Campos:** Y que la Gerencia le remita la presentación y demás información  
3 pertinente.
- 4 **Sr. López Pacheco:** Perfecto.
- 5 -) La Subgerencia General de Operaciones del Banco Popular, esto es un asunto que  
6 don Guillermo Bolaños comentó en la sesión anterior, está solicitando hacer una valoración  
7 y negociar las condiciones especiales de tasa, plazo y garantía para los créditos de  
8 COOPESERVIDORES, que fueron adquiridos por el Banco Popular.  
9 Entonces, si les parece bien con este tema, perdón ...
- 10 **Director Carazo Campos:** Adelante, don Guillermo.
- 11 **Director Alvarado Herrera:** Más bien, pongamos que se ha informado por parte de la  
12 Subgerencia Financiera que está en valoración para ser presentado a Junta Directiva.  
13 Más bien informamos eso a la Subgerencia. Estamos en lo de Banco Popular.
- 14 **Sr. López Pacheco:** A la Subgerencia de Operaciones del Banco Popular.
- 15 **Director Alvarado Herrera:** Exacto, que hemos sido informados por la Subgerencia  
16 Financiera que está en valoración, a fin de ser presentado en Junta Directiva. Esperamos  
17 la valoración de don Guillermo.
- 18 -) La Gerencia General, a efecto de que sea analizado por esta Junta Directiva, remite  
19 información del proyecto de Ley de Presupuesto Ordinario y Extraordinario de la República  
20 para el año 2025, el cual incluye en esta ocasión, según lo hace ver el señor Gerente, la  
21 propuesta de Hacienda de transferir los recursos del FOSUVI al Ministerio de Vivienda y  
22 Asentamientos Humanos.  
23 Si están de acuerdo, se da por recibida esa información para abocarse a su análisis por  
24 parte de la Junta Directiva y tomar las decisiones previas pertinentes en una próxima sesión.  
25 Salvo que de una vez deseen resolver.
- 26 **Director Carazo Campos:** Adelante, don Guillermo.
- 27 **Director Alvarado Herrera:** Yo diría que debe de agendarse el tema para ser expuesto  
28 por la Gerencia, o por don Guillermo, el que quiera.  
29 Le encargáramos entonces a don Dago poder agendarlo lo más pronto posible, porque ya  
30 está en conocimiento de la Asamblea Legislativa, tiene un recorte de 42.000 millones de  
31 colones, 36.000 y algo de FODESAF, 5.000 millones de impuestos solidarios.  
32 Y quisiera también que dentro de la exposición se refiriera la Gerencia a lo señalado por el  
33 Ministro de Hacienda en la Comisión de Hacendarios y en un programa de televisión en

1 Canal 7, que creo que debe de aclararse, pero esperaremos entonces agendarlo lo más  
2 pronto posible, que también puedan ver esas dos cosas.

3 **Director Carazo Campos:** Muchas gracias, don Guillermo.

4 **Sr. López Pacheco:**

5 -) La Subgerencia de Operaciones le está remitiendo al diputado Antonio José Ortega  
6 Gutiérrez, una serie de información que había solicitado el señor diputado, sobre el rol que  
7 ha venido ejerciendo el BANHVI en torno a la situación de la comunidad del Cerro de la  
8 Carpintera en el cantón de La Unión.

9 -) La Asamblea Legislativa para el conocimiento de los miembros de la Junta Directiva  
10 les está enviando la Memoria Legislativa 2022-2023.

11 -) La Gerencia General y la Presidencia de la Junta Directiva están respondiéndole a  
12 don José Mario Jara, representante de la empresa Las Rosas de Pocosal, el amparo de  
13 legalidad en el cual solicita información sobre el estado del trámite del expediente  
14 administrativo para el financiamiento del proyecto Las Rosas de Río Jiménez.

15 **Director Carazo Campos:** Adelante, don Guillermo.

16 **Director Alvarado Herrera:** Solo preguntarle a Legal si ya se le contestó al juez. Gracias.

17 **Sra. Masís Calderón:** Sí señor, efectivamente, lo tengo justamente el comprobante de  
18 envío y se notificó a las 14:46 de la tarde.

19 **Director Alvarado Herrera:** Gracias.

20 -) La Gerencia General está remitiéndole a esta Junta Directiva para su análisis, el  
21 proyecto de ley número 23.312, aprobado en primer debate el pasado 4 de setiembre por  
22 parte de la Asamblea Legislativa, el cual modifica la Ley del Sistema Financiero Nacional  
23 para la Vivienda, para reformar el Fondo Nacional de Vivienda y promover el acceso a  
24 vivienda para la clase media.

25 **Director Carazo Campos:** Don Guillermo.

26 **Director Alvarado Herrera:** Yo también quisiera que pudiéramos agendar la presentación  
27 del proyecto, recibió el primer debate de aprobación, así que Don Dagoberto, creo que es  
28 importante que podamos ver en su versión final el proyecto, por la importancia que reviste.

29 **Directora Ulibarri Pernús:** Perdón, cuándo es el segundo debate. Creí que ya lo habían  
30 hecho.

31 **Director Carazo Campos:** 16 de setiembre.

32 -) Luego la Gerencia General está sometiendo al conocimiento de esta Junta Directiva  
33 la versión aprobada por este órgano colegiado de la Guía para el Diseño e Implementación  
34 de Planes de Acompañamiento social.

1 -) La Gerencia General le está respondiendo a la Constructora León Aguilar una  
2 consulta sobre el proceso del concurso para el puesto del titular de la Dirección FOSUVI,  
3 indicándole que este proceso se encuentra en sus etapas finales y una vez concluido el  
4 concurso, se le compartirá la información pública.

5 -) La Gerencia General, según lo requerido por la SUGEF, le está remitiendo a esa  
6 Superintendencia el Plan de Acción aprobado por esta Junta Directiva para atender las  
7 disposiciones del Informe de Cumplimiento del Acuerdo CONASSIF 1522.

8 -) Y finalmente, la Gerencia General le está enviando a esta Junta Directiva  
9 información que remitió la empresa SOGOTICA recientemente sobre el avance en las obras  
10 del proyecto Horquetas, indicando en ese informe que las obras estarán concluidas el  
11 próximo mes de octubre.

12 Esto para efectos informativos.

13 **Director Presidente:** Don Guillermo, adelante.

14 **Director Alvarado Herrera:** No, nada más que me recordó que tengo la presentación de  
15 Horquetas, por si antes de terminar esta sesión pudiera yo presentar el informe.

16 **Director Presidente:** Por ahí de siete y media para verlo.

17 **Director Alvarado Herrera:** Yo ocupo quince minutos.

18 Yo voy a acoger las recomendaciones y lo hago en firme.

19 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobado en firme.

20 **Director Carazo Campos:** Aprobado en firme.

21 **Directora Grillo Espinoza:** Aprobado en firme.

22 **Director Presidente:** Aprobado en firme.

23 **Director Rojas Jiménez:** Aprobado en firme.

24 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobado en firme.

25 **Director Presidente:** Listo. Muchas gracias, don David.

26 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma los  
27 **acuerdos N° 1, N° 2, N° 3, N° 4, N° 5, N° 6, N°7, N° 8, N° 9, N° 10 y N° 11** que se anexan  
28 a esta acta]

29 \*\*\*\*\*

30

31 **4° Solicitud de aprobación de 212 bonos extraordinarios en el proyecto La Bendición**

32

1 [Se incorporan a la sesión el arquitecto Esteban Serrano Chavarría, funcionario del  
2 Departamento Técnico, así como –posteriormente– el licenciado Alejandro Jiménez  
3 Elizondo, asesor de la Gerencia General]

4  
5 **Director Presidente:** Pasamos al Punto 4: Solicitud de aprobación de 200 bonos  
6 extraordinarios en el proyecto La Bendición.

7 **Sr. Muñoz Caravaca:** Don Marlon, para excusar a Mariella; Mariella iba a estar acá, pero  
8 por una afectación de salud se incapacitó hoy y el que va a hacer la presentación del  
9 proyecto va a ser el ingeniero Esteban Serrano.

10 **Sr. Serrano Chavarría:** Bueno, primero que nada, buenas noches.

11 El proyecto que les voy a presentar se llama La Bendición; este proyecto es un S-001, está  
12 ubicado en Barranca, Puntarenas; el desarrollador es SYNSA, bueno, es un desarrollador  
13 que yo creo que todos conocemos, tenemos a la entidad autorizada: el Grupo Mutual  
14 también.

15 El total de soluciones habitacionales que se proponen son 212, el monto total del proyecto  
16 son 6.147 (seis mil ciento cuarenta y siete) millones, la solución promedio ronda los 28.900  
17 (veintiocho millones novecientos), entonces lo redondeamos a 29 millones y el tiempo de  
18 ejecución son 41 meses. Ahí estamos incluyendo también el tema de la variable social.

19 Acá tenemos como les indicaba, el desarrollador es SYNSA, una empresa que cuenta con  
20 28 años de experiencia en desarrollos de proyectos inmobiliarios, alrededor de 20 proyectos  
21 desarrollados en el Sistema Financiero, sus representantes legales don Marco Sequeira  
22 Lépiz, domicilio provincia de Heredia y la experiencia con entidades, tenemos que SYNSA  
23 ha trabajado tanto en Mutual Alajuela, Banco Popular, Fundación Costa Rica - Canadá,  
24 Coopealianza y en este caso está desarrollando este proyecto con Grupo Mutual.

25 Algunos de los proyectos que ha desarrollado, los más recientes y creo que son los que  
26 podemos tener más recuerdo en esta Junta, que serían los proyectos en Santa Cruz,  
27 Malinche, también tenemos el conjunto residencial Nueva Esperanza, con 104 soluciones,  
28 conjunto residencial Espaveles, este es el Santa Cruz, con 102, la lotificación Matapalo, con  
29 70 soluciones, este fue desarrollado en el 2023 - 2024 y tenemos el desarrollo que sería  
30 conjunto residencial Eco-Potrerrillos, que es de 52 soluciones habitacionales.

31 Algunos de los ejes temáticos que vamos a revisar en esta presentación sería la ubicación  
32 y servicios, los temas técnicos y financieros, sociales y población, el criterio legal, el manejo  
33 de riesgos y conclusiones y recomendaciones.

---

1 Acá tenemos una diapositiva de la ubicación del proyecto, encerrada en el círculo tenemos  
2 la ubicación del Proyecto la Bendición y más abajo tenemos lo que es la ubicación de la  
3 parte de Barranca, El Roble y todos los alrededores de la zona de Puntarenas.  
4 Tenemos que el proyecto se ubica en el cruce de Barranca, frente a la carretera  
5 Interamericana Norte, específicamente en el barrio Carmen Lira, que es el que se ubica un  
6 poquito atrás de donde se encuentra el círculo en amarillo.

7 Quise iniciar con el tema de análisis de riesgos porque a veces es uno de los puntos más  
8 importantes de los proyectos y que más genera algunas dudas en relación a los desarrollos  
9 de los proyectos del Sistema Financiero.

10 En este caso se presentó por parte del profesional responsable Marco Sequeira Nema, el  
11 19 de junio de 2024, el informe de riesgos, el cual incluía una serie de estudios que nos da  
12 la certeza de que el proyecto se puede construir en este terreno.

13 Tenemos un estudio de mecánica de suelos, el 147, tenemos otro estudio de suelos que es  
14 el 208, estos generados por Geotechnical Solutions y firmados por el ingeniero Alexander  
15 Molina.

16 Tenemos también el informe de la Comisión Nacional de Emergencias, tenemos también  
17 un informe de la Comisión Local de Emergencias de la Municipalidad de Puntarenas,  
18 tenemos un estudio hidrológico e hidráulico, tenemos un estudio hidrogeológico, tenemos  
19 un estudio de estabilidad de taludes, tanto para el talud que da con la carretera, como el  
20 talud también queda con el río, que lo vamos a ver más adelante y tenemos un informe de  
21 pruebas de infiltración, más bien tenemos dos informes de pruebas de infiltración y  
22 adicionalmente nos incluye una matriz de riesgos del proyecto.

23 En este informe de riesgos se descartan todos los riesgos asociados tanto a deslizamiento,  
24 sismológicos e inundación y sociales.

25 En el análisis de riesgos tenemos, bueno, se incluyó el estudio hidrológico e hidráulico, en  
26 este estudio se descarta cualquier tema de problemática con lo que es el río.

27 En el segundo párrafo podemos ver que se indica “en dicho estudio se nota que en el caso  
28 de T50 años, o sea tiempo transcurrido de 50 años, la cota superior de inundaciones  
29 aproximadamente es de 52.9”. Luego lo revisan con T igual a 500 años y la cota superior  
30 de inundación es de aproximadamente 53.8 metros sobre el nivel del mar.

31 ¿Qué queremos ver con estos dos datos? Que nuestro proyecto se ubica en la cota 55, lo  
32 que nos da a entender la certeza de que nuestro proyecto no se va a ver afectado a través  
33 del tiempo por un tema de inundación en el río Barranca.

1 Luego, por otro lado tenemos, un poquito ampliando el tema de la inundación, tenemos en  
2 el segundo párrafo la referencia adicional por parte de la Municipalidad de Puntarenas,  
3 donde se cita textualmente lo siguiente:

4 *“Por este medio me permito certificarle que los terrenos ubicados en comunidad de*  
5 *Barranca, Puntarenas, sitio donde se proyecta construir su proyecto de vivienda de interés*  
6 *social, según el plano de catastro tal, de folio real 6-251.838-000, el día de hoy no se*  
7 *registran problemas de deslizamiento por cerros cercanos, ni por su topografía, ni la*  
8 *ubicación de este terreno no está susceptible a inundaciones, ni se tienen registro de*  
9 *fenómenos que afecten a los vecinos y futuros beneficiarios”.*

10 Entonces es importante para que lo tengan en la memoria de que el proyecto está  
11 respaldado en todo lo que es el análisis de riesgos, en temas de inundación y por cualquier  
12 otro problema que se nos pueda presentar durante y después de la construcción.

13 Luego acá continuamos ampliando, tenemos según el plano constructivo lo indicado en  
14 estudio, se puede considerar que no se tendrían problemas de inundación en las viviendas  
15 a construir.

16 De acuerdo con el estudio se tiene en los siguientes detalles para posibles inundaciones  
17 con periodos de 100 y 500 años, que la cota a 500 años ronda los 53.8 y en nuestro caso  
18 nuestro proyecto se va a construir en la cota 55, por lo tanto, con base en el estudio, desde  
19 nuestro punto de vista se puede considerar que no se van a generar problemas a las  
20 viviendas por construir en el proyecto.

21 Igualmente, si gustan ver alguno de estos estudios, igualmente se les puede llegar porque  
22 todos los tenemos en el expediente.

23 Acá adicionalmente les quise presentar la ubicación de las pruebas de SPT que se  
24 realizaron en nuestro proyecto, como pueden ver fue basto el estudio que se hizo al terreno,  
25 tenemos alrededor de 29 pruebas distribuidas en todo el lote donde se va a ubicar la  
26 mayoría de nuestro proyecto, tanto viviendas, como infraestructura.

27 También es importante acotar que todas estas pruebas de SPT son las que nos ayudan a  
28 determinar lo que es la cimentación que vamos a tener en las viviendas y nos garantiza  
29 todo lo que es el diseño de las viviendas e infraestructura.

30 Adicionalmente, aquí generé una vista extraída de Google Earth, donde podemos ver la  
31 ubicación de nuestro proyecto, acá tenemos lo que es la carretera principal, aquí tenemos  
32 la ruta 1, tenemos nuestro proyecto que es acá donde se ubica La Bendición y acá tenemos  
33 el río Barranca, tenemos Carmen Lira y si no me equivoco el de abajo se llama como  
34 Amelias o algo así por el estilo, ahorita no recuerdo el nombre, pero si tenemos dos

1 proyectos ya desarrollados en el Sistema que están justamente atrás del proyecto que  
2 estamos proponiendo el día de hoy.

3 Ahí tenemos, a nuestra derecha, lo vemos de frente, tenemos el río y tenemos una  
4 diferencia de altura con respecto a nuestra propiedad de unos 4 o 5 metros de altura,  
5 entonces por ahí podemos tener la certeza de que a no ser que se dé una situación muy  
6 particular y que esté fuera de nuestro control o fuera de todos los estudios que se realizaron,  
7 que se pueda dar una situación de inundación, pero es prácticamente poco probable, por  
8 no decir que imposible después de todos los estudios que tenemos y como les indico,  
9 estudios que pueden estar al alcance de ustedes si nos lo solicitan o revisan el expediente.

10 **Sr. Muñoz Caravaca:** Tal vez ahí [ininteligible].

11 **Sr. Serrano Chavarría:** Sí. Adicionalmente sí es importante que tenemos este río, es el  
12 río Barranca, tenemos un retiro de 15 metros, que es el que nos solicita el INVU por  
13 normativa de reglamento y adicionalmente tenemos un playón acá que anda alrededor de  
14 los 60 metros, que se deja por un tema de topografía; ahí es importante aclarar que este  
15 playón que está ahí adicional, tampoco es parte del terreno que nosotros adquirimos, pero  
16 nos permite generar un retiro mayor del río por un tema de topografía.

17 Entonces desde este punto tenemos 15 metros que el INVU nos exige por un tema de  
18 reglamento y 60 metros adicionales por topografía que no se pueden utilizar en el terreno  
19 porque es un playón y que están en una cota de alrededor menos cuatro - menos cinco  
20 metros (-4 / -5 metros) del terreno que tenemos para construir nuestras viviendas.

21 **Director Presidente:** Ahí no se puede hacer nada, entonces, ningún tipo de actividad,  
22 queda ...

23 **Sr. Serrano Chavarría:** Se podría hacer, pero sería muy caro, habría que rellenar y demás.  
24 Igualmente es importante aclarar que tanto en este talud como en el talud que nos da con  
25 la carretera, lo pueden ver acá, creo que algunos miembros de Junta pudieron haber  
26 realizado la visita, si no me equivoco, pero acá tenemos un talud, viene en plano, tenemos  
27 otro talud y tenemos el río, tanto este talud que da con la calle nacional y este talud que da  
28 con el río, a ambos se le generaron estudios de taludes para ver si tenían alguna  
29 problemática para nuestro proyecto y las conclusiones dieron que no había problemas en  
30 construir, que eran estables, pero adicionalmente el que queda contra el río sí se le va a  
31 generar una pendiente de 45 grados por un tema de seguridad adicional, que eso lo va a  
32 generar el desarrollador.

33 Entonces, él ya generó una nota de que hay un compromiso de que lo va a hacer con su  
34 dinero.

1 Adicionalmente, en nuestro proyecto incluimos hacer una diferencia de altura de 4 ó 5  
2 metros, una barrera física, acá generamos una malla en nuestro proyecto para no tener  
3 ningún problema de seguridad por temas de niños, por temas de que las personas no  
4 tengan un peligro constante contra el río, pero es un tema más de seguridad social que  
5 algún problema de construcción o tema de inundación.

6 Como todos nuestros proyectos, así fue con el proyecto que presentamos a principios de  
7 este año, el proyecto Boulevard del Sol, que también queda cerca de este proyecto, a 2 km  
8 aproximadamente, tenemos obras externas del acueducto o solicitudes por el AyA, donde  
9 se incluye igualmente una serie de obras que debemos construir para que nos doten el  
10 proyecto de agua.

11 En este caso contamos con una nota donde nos indican que nos dan la capacidad hídrica,  
12 está emitida al 22 de diciembre del 2023, pero nos solicitan una serie de obras que debemos  
13 desarrollar e inclusive debemos tramitar con el CFIA, acatando también las normas y  
14 diseños de construcción y reglamentos indicados por el AyA.

15 ¿Cuáles obras son las que nos solicitan?

16 Equipar el pozo número seis, que ya adelante los voy a ubicar en el plano que se tramitó  
17 ante el CFIA, adicionalmente construir un nuevo tanque de almacenamiento de 150 metros  
18 cúbicos, construir un ramal de tubería que anda alrededor de los 890 metros lineales y  
19 adicionalmente lo que les indicaba al inicio, gestionar el proyecto y todas sus obras ante el  
20 CFIA, que es tramitar los planos.

21 Acá tenemos una representación gráfica, porque el plano es bastante grande y si lo incluía  
22 todo al final no íbamos a poder denotar los detalles y demás.

23 Sin embargo, la ubicación de dónde está el tanque, el ramal que se debe construir, más o  
24 menos el detalle donde está la ubicación y un detalle de lo que son los costos directos, de  
25 lo que nos va a costar la construcción de estas obras del acueducto solicitadas por el AyA,  
26 que anda alrededor de los 160.000.000 (ciento sesenta millones), esto sólo costo directo.

27 Y tenemos acá, donde tenemos el plano ya aprobado, y que fue tramitado ante el CFIA.

28 Algunos servicios e infraestructura de la zona, tenemos: comercios, espacios públicos,  
29 tenemos instituciones públicas, tenemos adicionalmente todo lo que son ayuda social como  
30 el IMAS.

31 En realidad, el proyecto está muy bien ubicado, estamos a un radio de 2 kilómetros,  
32 podemos encontrar todos los servicios en general, escuelas, colegios, iglesias, en fin.

33 Abajo indica, bueno, el proyecto se ubica en el cruce de Barranca, frente a la carretera  
34 Interamericana Norte, específicamente en el barrio Carmen Lira, cuenta con acceso a

1 centros educativos, kinder, escuelas, colegios, recintos universitarios, EBAIS, CEN-CINAI,  
2 tenemos oficinas de atención de instituciones públicas, supermercados, desarrollo  
3 industrial.

4 En realidad, el centro de El Roble es muy completo y comparable a cualquiera de las  
5 ciudades importantes.

6 Contexto y entorno: Tenemos que la escuela está a uno punto cinco (1,5) kilómetros, esto  
7 en el centro de Barranca; sin embargo, una escuela atrás de nuestro proyecto está a 200  
8 metros, tenemos clínica a uno punto cinco (1,5), ya clínicas un poco más robustas,  
9 polideportivo a uno punto seis (1,6), policía a 2 kilómetros, comercio desde los 500 metros  
10 hasta los 2 kilómetros, bus pasa a los 700 metros.

11 Y aquí tenemos algunas representaciones de lo que fue la visita que realizamos al proyecto  
12 que sería el entorno urbano de la zona.

13 Algunos servicios de infraestructura en la zona, tenemos bomberos, bancos, escuelas, el  
14 nuevo hospital que se está construyendo.

15 Algunas fotografías de la finca, en realidad es una finca totalmente limpia, en algún  
16 momento estuvo invadido uno de los sectores, ahí también hay una parte de erradicación,  
17 como pueden ver la finca es prácticamente plana, con una pendiente mínima hacia la parte  
18 sur, que más bien es un beneficio porque tenemos el río, entonces nos ayuda con el tema  
19 de evacuación de aguas pluviales.

20 Acá tenemos lo que es el diseño de sitio, como pueden ver en azul tenemos lo que son las  
21 viviendas de tres dormitorios, como en un color morado tenemos las de dos dormitorios que  
22 serían la mayoría, tenemos las viviendas de discapacidad de dos dormitorios, que serían  
23 las que están en gris y las viviendas de discapacidad de tres dormitorios, son las que están  
24 como un color un poco más marrón – rojo, sería una vivienda que es la que está señalada  
25 aquí abajo.

26 Ese sería el diseño de sitio, como pueden ver tenemos calles internas y parques y juegos  
27 infantiles.

28 Parte de la descripción del proyecto: Aquí pueden ver algunos renders que fueron  
29 facilitados, podemos ver una idea de cómo va a quedar nuestro proyecto al final, tenemos  
30 que se plantea construir 212 viviendas: 176 viviendas son estándar de dos dormitorios, 30  
31 viviendas son de núcleo numeroso de tres dormitorios, 6 viviendas son para adaptación  
32 para personas con capacidades especiales, aunado a ellos incluirán juegos infantiles,  
33 parques, aceras, calles internas, señalización vial horizontal y vertical y todos los sistemas  
34 electromecánicos del proyecto

1 Distribuciones arquitectónicas: Como les comenté, tenemos viviendas de dos dormitorios  
2 de 42.15 m<sup>2</sup>, viviendas de tres dormitorios que son de 51.17 m<sup>2</sup>, distribución arquitectónica  
3 las viviendas para personas con discapacidad de 49 m<sup>2</sup> que esas son las de dos dormitorios  
4 y las de tres dormitorios serían las de 53.09 m<sup>2</sup>.

5 El plan de inversión de los terrenos: Tenemos que la compra del terreno en este caso sería  
6 por 620.000.000 (seiscientos veinte millones); el propietario en este caso es una cédula  
7 jurídica, como pueden ver el representante legal es Marcos Sequeira Lépiz, el área total  
8 son 89.525 m<sup>2</sup> y esto representa un 10% de la inversión total.

9 El plan de inversión en temas de infraestructura: Tenemos que la infraestructura en general  
10 tenemos el costo total que son 2.141.000.000 (dos mil ciento cuarenta y un millones),  
11 distribuidos de la siguiente manera:

12 Los costos directos son 1.502.000.000 (mil quinientos dos millones); los costos indirectos  
13 son 315.000.000 (trescientos quince millones); otros costos que son como la topografía,  
14 pruebas, segregaciones y demás andan alrededor de los dos 214.000.000 (doscientos  
15 catorce millones) y honorarios profesionales y permisos son 108.000.000 (ciento ocho  
16 millones).

17 Acá tenemos la distribución de lo que son los costos directos: movimiento de tierras,  
18 extracciones provisionales, sistema de aguas pluviales, sistema de aguas negras, que el  
19 sistema de aguas negras este proyecto tiene exoneración de alcantarillado sanitario, es uno  
20 de los puntos importantes, tenemos también que no tiene planta de tratamiento, tiene  
21 sistema de agua potable, la vialidad, aceras y rampas, señalización vial horizontal y vertical,  
22 juegos infantiles y zonas verdes.

23 Tenemos también la parte de mejoras solicitadas por el AyA, otros que sería la limpieza,  
24 loseta y malla.

25 Otro punto importante, nuestro proyecto cuenta con loseta y tapia, también en todas las  
26 aceras y el total ya con IVA, de los montos serían 1.502.000.000 (mil quinientos dos  
27 millones), como había comentado anteriormente sería el total de los costos directos.

28 Luego tenemos lo que son ya las soluciones habitacionales, en temas de vivienda, serían  
29 212 viviendas distribuidas de la siguiente manera:

30 -) 176 viviendas de núcleo estándar, con dos dormitorios que eso equivale a 2.612.000.000  
31 (dos mil seiscientos doce millones).

32 -) Tenemos viviendas de núcleo numeroso que serían 30, que eso equivale a 502.000.000  
33 (quinientos dos millones).

- 1 -) Viviendas para personas con discapacidad, de dos dormitorios, 88.000.000 (ochenta y  
2 ocho millones), que estas son cinco.
- 3 -) Y viviendas para personas con discapacidad, con tres dormitorios, sería 1, esta nos  
4 costaría 19.300.000 (diecinueve millones trescientos mil).
- 5 Para un total de 3.222.000.000 (tres mil doscientos veintidós millones), equivalente al  
6 52,42%, que son porcentajes muy similares a los que teníamos en Boulevard del Sol.
- 7 Luego tenemos acá el plan de inversión ya general, donde pueden ver los números ya  
8 completos.
- 9 Tenemos: kilometraje, fiscalización y kilometraje, fiscalización de viviendas, gastos de  
10 formalización, variable social, terreno, infraestructura y viviendas y porcentualmente cómo  
11 está distribuido el monto total.
- 12 -) Tenemos que el cero punto setenta y un por ciento (0,71%) es de fiscalización y  
13 kilometraje, que equivale a 19.000.000 (diecinueve millones).
- 14 -) La fiscalización y kilometraje para viviendas son 22.000.000 (veintidós millones).
- 15 -) Los gastos de formalización tenemos que son 62.000.000 (sesenta y dos millones).
- 16 -) La variable social tenemos que son 59.000.000 (cincuenta y nueve millones).
- 17 -) El terreno 620.000.000 (seiscientos veinte millones).
- 18 -) Infraestructura 2.141.000.000 (dos mil ciento cuarenta y un millones).
- 19 -) Y, viviendas 3.222.000.000 (tres mil doscientos veintidós millones).
- 20 Para un gran total para el proyecto que se propone financiar de 6.147.000.000 (seis mil  
21 ciento cuarenta y siete millones).
- 22 Acá tenemos la distribución por solución habitacional de los montos que mencioné  
23 anteriormente.
- 24 Vemos que el monto del terreno en verde por lote, por unidad, es de 2.926.000 (dos millones  
25 novecientos veintiséis mil).
- 26 En proyectos anteriores tenemos que es de 2.600.000 (dos millones seiscientos mil), en un  
27 lugar muy similar a este, tenemos obras de infraestructura por 10.000.000 (diez millones),  
28 montos de vivienda por 15.000.000 (quince millones), esto en promedio porque es  
29 distribuido entre las 212 soluciones, para una solución total promedio de 28.997.687,40  
30 (veintiocho millones novecientos noventa y siete mil seiscientos ochenta y siete coma  
31 cuarenta).
- 32 Es importante indicar que incluyendo la variable social, nuestro proyecto se mantiene en  
33 rangos aceptables.

1 Estamos indicando acá que anda alrededor de los 29.000.000 (veintinueve millones),  
2 incluyendo la variable social en total de costos, incluyendo también gastos de formalización.  
3 El tema del plazo: Tenemos que el plazo son 41 meses.  
4 Importante acotar acá que el plazo estimado de ejecución y conclusión de obras,  
5 infraestructura y vivienda es de 24 meses, o sea, para un proyecto de 212 viviendas  
6 relativamente bastante rápido; tenemos un plazo estimado de segregaciones de seis  
7 meses, un plazo de formalizaciones de tres, plazos para devolución de garantías de tres  
8 meses, cierre técnico y financiero de tres meses y un plazo de cierre técnico y financiero  
9 pero en BANHVI, de dos meses.

10 **Sr. Muñoz Caravaca:** [ininteligible].

11 **Sr. Serrano Chavarría:** Sí, aquí hay algunos plazos que se pueden traslapar, sin embargo  
12 estamos dejando estos plazos y el tiempo total para no generar ampliaciones de plazo y  
13 demás, porque si hay algunos que ya hemos hablado con el desarrollador y entidad  
14 autorizada que podrían traslaparse, como es el tema de las formalizaciones y las  
15 segregaciones, que éstos podrían ir en paralelo, ya cuando tengamos un 60 - 70% de la  
16 obra ya construida, entonces eso sí lo podríamos acelerar.  
17 Sin embargo, estamos siendo un poco cautelosos con los tiempos para no tener que  
18 generar reprocesos y empezar a generar ampliaciones de plazo y demás, que esto quedaría  
19 en tarea de nuestros inspectores y del seguimiento que le vamos a dar al proyecto, de que  
20 estos tiempos se puedan reducir.

21 Procedencia de las familias: Tenemos que las familias: de cero a 3 km son 132 familias,  
22 entre 3 y 5 km: 51 familias, de 5 a 8 km: 24 familias y de 8 a 9 km, que sería la distancia  
23 más lejana: son sólo 5 familias.

24 La distribución según viviendas: tenemos que el 69,4% de las familias son de viviendas de  
25 núcleo regular, el 22,2% son de núcleo numeroso.

26 Las de adulto mayor son 4,4. Creo que aquí hay un detalle, porque no tenemos de adulto  
27 mayor, tenemos solamente discapacidad, que sería 3,9.

28 **Sr. Muñoz Caravaca:** Aquí las familias que están de 8 u 9 kilómetros son familias que  
29 están en los barrios cercanos a Chacarita, 20 de Noviembre, son barrios que están muy  
30 cercanos del proyecto, que van camino a Puntarenas centro.

31 **Sr. Serrano Chavarría:** Como podemos ver acá en una representación un poco más  
32 gráfica del mapa, tenemos que nuestro proyecto se ubica acá, el proyecto La Bendición, el  
33 que aprobamos reciente, Boulevard del Sol, se ubica a 2 km de nuestro proyecto y el radio

1 de las familias que se están beneficiando nos indica que está entre 8 y 9 kilómetros de las  
2 más lejanas.

3 Como pueden ver, muchas de estas zonas no están pobladas y ésta tampoco,  
4 prácticamente estamos hablando que se llena una franja en esta dirección donde  
5 estaríamos beneficiando a las familias de nuestro proyecto.

6 El criterio legal, no sé si nuestra compañera nos puede indicar algo en relación al criterio  
7 legal.

8 **Sra. Masís Calderón:** Es que es el criterio legal de la entidad, pero bueno. Efectivamente  
9 fue revisado en el Comité, en el grupo interdisciplinario, habíamos revisado el estudio del  
10 Registro, las anotaciones de que la finca estuviera efectivamente liberada, no tuviera  
11 ninguna anotación. Por ahí hay una indicación del asesor legal del Grupo Mutual en que se  
12 refería a que había una anotación en la finca, una anotación de embargo a la sociedad  
13 vendedora de los lotes. Entonces, haciendo el estudio de Registro, efectivamente la  
14 anotación no es sobre los bienes que se están vendiendo, entonces eso no pone en riesgo  
15 la titularidad del inmueble.

16 Igual se hizo la revisión en cuanto a que era por una demanda laboral, que tampoco era por  
17 una suma muy ostentosa, aun así, siendo así, como le digo, lo relevante aquí es que no  
18 pesaba sobre los bienes inmuebles que se estarían vendiendo.

19 En cuanto al precio de las fincas, como se hizo un avalúo ahí y se ofreció un precio menor  
20 al que ellos habían ofrecido en la opción de compra-venta, lo que verificamos era que  
21 efectivamente la aceptación del precio estuviese suscrita y firmada por ambos, presidente  
22 y vicepresidente de la SRL.

23 Como la dueña de los inmuebles es una sociedad de responsabilidad limitada, entonces  
24 que la aceptación fuese por ambos apoderados y en general la situación Caja, Hacienda,  
25 la situación tributaria está correcta. No tenemos observaciones.

26 **Sr. Serrano Chavarría:** Aquí tenemos lo que son las obligaciones sociales, ley 8204, la  
27 revisión del Seguro Social, IMAS, FODESAF, Instituto Nacional de Aprendizaje, todo  
28 corresponde y está al día.

29 En este caso no hay observaciones por parte de FOSUVI y aquí otro de los puntos  
30 importantes es que se realizó el análisis y verificación de los requisitos, tanto el formulario,  
31 visado de permisos de construcción, la viabilidad ambiental, la disponibilidad eléctrica,  
32 disponibilidad de agua potable, planos constructivos, presupuestos, especificaciones  
33 técnicas, cronograma físico - financiero, plano de catastro, avalúo, opción de venta, estudio

1 de suelos, análisis de riesgos, dictamen técnico de la entidad, estudio legal, beneficiarios  
2 del proyecto e información del constructor.

3 Todos cumplen con todos los requisitos de la modalidad S-001, para este proyecto en  
4 específico.

5 Luego, acá tenemos la recomendación final que sería considerando la documentación  
6 presentada por Grupo Mutual en su calidad de identidad autorizada y al tomar en cuenta el  
7 estado actual de la finca, las obras de urbanización a desarrollar y las características de las  
8 viviendas a construir en el proyecto La Bendición, ubicado en Barranca, Puntarenas, se  
9 acoge la recomendación de los fiscales y la Gerencia General de la entidad para el  
10 financiamiento por un monto total de 6.147.509.727,95 (seis mil ciento cuarenta y siete  
11 millones quinientos nueve mil setecientos veintisiete coma noventa y cinco), distribuidos de  
12 la siguiente manera:

13 - Compra de terreno en verde por 620.000.000 (seiscientos veinte millones).

14 - Construcción de obras de infraestructura por un monto total de 2.141.000.000 (dos mil  
15 ciento cuarenta y un millones).

16 - Construcción de 212 soluciones habitacionales y mampostería de 3.222.000.000 (tres mil  
17 doscientos veintidós millones).

18 - Fiscalización de obras de infraestructura por un monto total de 14.900.000 (catorce  
19 millones novecientos mil).

20 - Fiscalización de obras de vivienda por un monto de 22.000.000 (veintidós millones).

21 - Kilometraje de fiscalización por un monto de 4.000.000 (cuatro millones).

22 - Gastos de formalización por 62.000.000 (sesenta y dos millones).

23 - y un monto por atención del reglamento de variable social por 59.000.000 (cincuenta y  
24 nueve millones).

25 Esta sería la presentación del proyecto que estamos presentando de La Bendición.

26 **Director Presidente:** Listo, muchas gracias.

27 **Sr. Serrano Chavarría:** Un gusto.

28 **Director Presidente:** Marcos, doña Eloísa y Mariana.

29 **Director Carazo Campos:** Bueno, buenas tardes a todos. – Doña Lina ¿nos escucha?  
30 ¿sí? Bueno, tengo varias cosas, no sé, tal vez voy paso a paso y lo vamos viendo para que  
31 no se nos haga mucho enredo.

32 Lo primero que me gustaría indicar es que aquí se ha dicho hace rato que los proyectos  
33 iban a tener un trámite mucho más rápido y ágil.

- 1 Cuando uno ve esto que entró el 26 de enero y se duró siete meses en el DT, en revisión,  
2 entonces uno dice: “No sé cuál fue el trámite ágil y rápido que se le dio”.
- 3 Me parece que no hubo ninguno, ahora, tal vez me gustaría de parte de don Walter y don  
4 Dagoberto, qué es lo que pasa, porque un proyecto que dure siete meses en un análisis,  
5 está bien que tenga sus cosas y bemoles y demás, pero siete meses me parece demasiado  
6 y después un mes creo que en FOSUVI, porque dice que el informe se presentó el 14 de  
7 agosto a Hannia Martínez, que es de FOSUVI, entiendo, o la Gerencia, no sé y un mes  
8 después lo presentan acá, entonces, tal vez ahora lo podemos [ininteligible] Dagoberto, en  
9 un rato para verlo.
- 10 Me voy a ir a ..., primero quiero hacer una consulta técnica a Esteban.
- 11 Esteban, según entiendo yo y usted me dice si estoy errado, cuando yo hago el análisis y  
12 hago los estudios para definir que voy con tanque séptico y drenaje o planta de tratamientos,  
13 tengo dos caminos, uno si voy sin planta, voy con tanque séptico, tengo que ir a una  
14 exoneración y no sólo el AyA, la exoneración también tiene que ir a SENARA, cuando uno  
15 ve esto, yo no vi en ningún lado que diga que está la exoneración de SENARA, porque el  
16 AyA está pidiendo que entierren la tubería sanitaria, entonces cuando el AyA pide que  
17 entierren la tubería sanitaria es porque no hay exoneración de SENARA.
- 18 Entonces a mí no me parece enterrar tubería sanitaria, eso hace rato se quitó desde que  
19 SENARA está en un trámite intermedio, entonces, yo no estoy de acuerdo en que dejemos  
20 tubería enterrada, eso es un gasto innecesario, es un monto innecesario que se va a quedar  
21 ahí haciendo nada y para mí el trámite de SENARA tuvo que haberse hecho para el tema  
22 de la exoneración de no enterrar esa tubería.
- 23 Entonces Esteban, tal vez si me puede aclarar por qué ese estudio no se hizo y por qué  
24 están decidiendo irse al lado de enterrar la tubería sanitaria.
- 25 **Sr. Serrano Chavarría:** No, no, creo que, no sé si tenés el informe ahí.
- 26 **Director Carazo Campos:** Sí, aquí lo tengo, aquí lo dice.
- 27 **Sr. Serrano Chavarría:** No, en ninguna parte se incluye ningún valor correspondiente a  
28 tubería sanitaria, si vas a los costos directos ...
- 29 **Director Carazo Campos:** Pero en el informe sí dice que la tubería sanitaria se va a  
30 enterrar.
- 31 **Sr. Serrano Chavarría:** No, inicialmente, los fiscales indicaron que no se había realizado  
32 el trámite de exoneración de tubería sanitaria, posteriormente nos presentaron, digamos  
33 que ese fue uno de los temas que también justifica los tiempos, nos presentaron la  
34 tramitación de la exoneración, entonces se hizo un estudio que es el estudio hidrogeológico

1 donde se hace una perforación de prácticamente 8 metros, que nos indica que no hay nivel  
2 freático, que eso es uno de los puntos importantes de nuestro proyecto, estando en  
3 Puntarenas, para que se dé la exoneración de red sanitaria tiene que llegarse a la  
4 conclusión de que no hay nivel freático cerca, que podés usar drenajes, en este caso en  
5 nuestro proyecto en específico se va a usar un sistema mejorado de tanque séptico, dado  
6 que se realizó el estudio hidrogeológico, el cual concluyó que no hay nivel freático y que se  
7 exoneraba de realizar la red sanitaria.

8 Entonces, si podés ver en los montos donde se indica aguas negras, tenemos que cero,  
9 esto de paso nos genera un desbalance, verdad, porque tanto planta de tratamiento como  
10 red sanitaria, nuestros rangos, tanto superior e inferior de donde tienen que estar los costos  
11 directos están balanceados siempre y cuando haya red sanitaria y haya planta de  
12 tratamiento.

13 En este caso, al no haber, hubo algunos porcentajes, dos electrificación y agua potable que  
14 subían un punto porcentual del rango superior, que está justificado también en el informe,  
15 dado que tanto movimiento de tierras que es 15.40 según los rangos de porcentajes, el  
16 rango inferior es de 15, a nosotros nos está dando 15.40, es porque nuestro proyecto es  
17 muy plano y en este caso tampoco tenemos sistema de aguas negras, tampoco tenemos  
18 planta de tratamiento.

19 O sea, le estamos dando a los beneficiarios una solución prácticamente completa, donde  
20 no tienen que preocuparse por un mantenimiento de planta de tratamiento, no tienen que  
21 pagar ningún tipo de cuota. El Sistema no tiene que preocuparse porque el AyA nos reciba  
22 la planta de tratamiento.

23 En fin, todos los beneficios que pueda tener el tema de que nosotros no construyamos  
24 planta de tratamiento, el tema de costos y el tema de trámites.

25 Entonces, en nuestro caso, el sistema de aguas negras no se incluyó dentro de los  
26 presupuestos.

27 **Director Carazo Campos:** Bueno, por ahí ahorita lo busco, no lo encuentro, pero por ahí  
28 tal vez quedo pegado. Pero ahora que vos tocaste de ese tema, me voy entonces al tanque  
29 séptico mejorado.

30 Ahí tenemos, se supone y los informes dicen que tenemos muy buena capacidad de  
31 infiltración, es lo que dice su informe, que hay buena capacidad de infiltración y que por eso  
32 vamos con tanque séptico y drenaje.

33 Entonces mi pregunta es ¿por qué utilizar un sistema de tratamiento aguas residuales  
34 mejorado, donde nos cobran 1.115.000 (un millón ciento quince mil) por casa? 1.115.000

1 por casa. O sea, a mí me gustaría saber. Yo no he visto un tanque séptico mejorado de  
2 1.115.000 para casas de interés social.

3 O sea, yo te digo algo, si yo pudiera meter un tanque, eso sería súper bueno, pero me  
4 preocupa 1.115.000 por vivienda.

5 Entonces, no sé, Esteban, porque estuve buscando qué incluye ese monto de 1.115.000,  
6 si es solo el tanque o qué más, porque dice que son 12 metros de drenaje y cuando uno  
7 tiene el nivel de infiltración bueno, si usted hace un tanque séptico en mampostería o lo  
8 hace con un tanque séptico de 1.700 litros, que los usa para casas individuales y no tiene  
9 problemas, menos con los niveles de infiltración que tiene aquí, que dice que son muy  
10 buenos. No sé por qué tengo que utilizar el tanque séptico mejorado para esto. No veo yo  
11 la justificación.

12 Entonces me gustaría saber ese tema. Esteban.

13 **Sr. Serrano Chavarría:** Digamos, el sistema mejorado incluye una fosa biológica SV-1500,  
14 tanque 10, dicho tratamiento consta de dos procesos.

15 Esta es información que está en el informe.

16 Y también tenemos desglose del monto que también lo solicitamos a la empresa  
17 desarrolladora. También incluimos la ficha técnica y los costos, todos están justificados.

18 Eso es otro tema importante. Nuestros proyectos donde vemos que hay algún monto que  
19 se sale de lo particular y que necesita una justificación, lo incluimos dentro del expediente.  
20 Entonces ahí lo pueden chequear, si fuese necesario.

21 Se realizó un informe de pruebas de infiltración de alrededor de 22 pruebas, obteniendo  
22 una tasa crítica de 2.87 minutos sobre centímetro y por ende una longitud de drenaje de 12  
23 metros lineales.

24 Por lo tanto, se propone utilizar un sistema mejorado para tener valores más depurados al  
25 final del tratamiento de las aguas negras.

26 El sistema por utilizar será específicamente, como les comenté, una fosa biológica de 1500,  
27 de tanque 10.

28 Dicho tratamiento consta de dos procesos, una depuración primaria y luego una filtración y  
29 clarificación secundaria.

30 Dicho sistema o tratamiento tiene una ventaja de que no depende de filtros especiales, ya  
31 que, al ser un sistema de depuración anaeróbico, el material filtrante es piedra de 4 y 6  
32 centímetros de diámetro.

33 Y en el expediente tenemos lo que es la ficha técnica. Esta recomendación viene en el  
34 estudio de pruebas de infiltración, que ya lo voy a ubicar.

1 **Director Carazo Campos:** O sea, entonces ahí está diciendo que solo el tanque 10 vale  
2 el 1.115.000.

3 **Sr. Serrano Chavarría:** Son dos tanques.

4 **Director Carazo Campos:** Si yo lo conozco, yo sé cuáles son. Hay uno hasta de tres  
5 tanques, que trae piedra volcánica y usted lo va pasando y tiene todo el proceso. Pero es  
6 que, no sé ...

7 **Sr. Serrano Chavarría:** Recordemos que son obras constructivas completas, mano de  
8 obra ...

9 **Sr. Carazo Campos:** Sí, sí, yo estoy claro, yo estoy claro, por eso estoy preguntando,  
10 estoy claro que lleva todo.

11 Pero bueno, voy a adelantarme entonces para ver ese punto y voy a ir al otro tema técnico  
12 para verlo, que es el tema de que dice que el suelo no tiene carga admisible, le está dando  
13 una carga admisible muy baja, si no me equivoco anda en menos de seis toneladas por  
14 metro cuadrado. Bueno, ya lo encuentro.

15 Y donde nosotros para casas de interés social debemos estar en ocho toneladas por metro  
16 cuadrado para arriba.

17 Entonces, por esa situación dice que van a utilizar losa flotante. Entonces dice que va a  
18 utilizar losa flotante y dice que se estima, pero cuando yo veo, dice que la losa flotante va  
19 a tener 10 cm de espesor, concreto 210 y 15 centímetros de lastre. Eso es lo que dice.

20 Pero cuando uno ve aquí en las Consideraciones, dice que según las características  
21 determinadas del suelo en el sitio, se podrá utilizar cimentación de estructuras cuya presión  
22 máxima sea de seis toneladas metro cuadrado a una profundidad mínima de punto cinco  
23 (0,5) metros, donde se logran los estratos, punto cinco (0,5) metros y vos con 10 y 15 está  
24 llegando a 25, entonces no sé si a 25 ya tenés estrato firme para utilizar una losa flotante.

25 **Sr. Serrano Chavarría:** Les explico, los estudios de suelos que nosotros hacemos como  
26 profesionales, son de referencia, nosotros [ininteligible] recibimos un estudio de suelos y  
27 no podemos confiar en lo que nos digan, no podemos decir: "nos dijeron 7 centímetros,  
28 hagamos una losa de 7 centímetros". Si es para diseño con el código sísmico, ahí sí  
29 digamos tenés lo que indica y vas a construir un diseño formal en este caso según lo que  
30 va dando el paso a paso el Código Sísmico, ahí sí tendríamos que seguir paso a paso lo  
31 que nos indica el estudio de suelos.

32 En este caso, según las notas del profesional responsable, él indica que va a usar las  
33 recomendaciones que tiene el estudio suelos, pero el diseño es parte de la responsabilidad

1 netamente de él y por ende el estudio de suelos es meramente una referencia para saber  
2 el estrato, para saber la capacidad de soporte y lo usa como una referencia.

3 En realidad, no necesariamente se tiene que hacer lo que dice el estudio de suelos, es una  
4 referencia y usted lo puede modificar y la responsabilidad si queda por el profesional  
5 responsable, en este caso.

6 **Director Carazo Campos:** Sí a mí me preocupa que tenemos un estudio de suelos que lo  
7 hace un laboratorio donde dice ese tipo de cosas y cuando usted hace un diseño usted  
8 ocupa su estudio de suelo, ¿sino para que lo pide?, con eso es lo que se diseña, entonces  
9 ¿con qué va a diseñar si no tiene usted los parámetros de un estudio de suelo? No sé cómo  
10 puede diseñar alguien si no tiene parámetros de un estudio de suelos.

11 No entiendo y cuando uno ve aquí más abajo el informe dice “tiene un suelo conformado  
12 limo color café, de baja compresibilidad y de consistencia blanda”, entonces tras de eso, el  
13 informe dice este tipo de cosas del terreno y dice cuánto debe ser el espesor y nosotros, yo  
14 no tengo ningún problema que alguien quiera hacer eso con su proyecto y con su casa y  
15 con lo que quiera y jugársela, verdad, pero aquí con lo que nosotros hemos vivido con  
16 algunos proyectos, pues yo creo que es importante analizar un poco este tema, aunque  
17 nosotros no somos los que firmamos, ni nada y como usted dice la responsabilidad es de  
18 él, pero la responsabilidad de nosotros son los fondos públicos y que realmente mañana no  
19 vaya a haber ningún problema en esas cimentaciones.

20 Pero bueno, eso quería dejarlo ahí nada más para que conste en actas que yo estoy  
21 diciendo que eso está aquí en el informe de Esteban, verdad, y eso es lo que dice el  
22 laboratorio y que, bueno, si el profesional responsable hizo un diseño, pues él tendrá que  
23 ser responsable de su diseño.

24 **Sr. Serrano Chavarría:** Nada más para ampliar y para que no quede en el aire.

25 Yo puse en mi informe también con respecto a lo indicado en los estudios de suelos y por  
26 medio de la nota firmada el 6 de julio del 2024 por el profesional responsable Marco  
27 Sequeira, *“como profesional responsable, certifico y garantizo que las obras de*  
28 *infraestructura y vivienda del proyecto La Bendición se realizarán acorde a la normativa*  
29 *vigente y se respetarán las recomendaciones indicadas en los informes correspondientes*  
30 *de estudio de suelos, así como las correspondientes al detalle de la losa de cimentación o*  
31 *losa flotante correspondiente al diseño específico del proveedor Armabloque”*.  
32 Adicionalmente a eso, sí es importante aclarar que, como les decía, son recomendaciones.  
33 Nosotros no nos podemos quedar solo con el estudio de suelos.

1 También se debe generar un estudio o un diseño estructural que el mismo también nos  
2 aportó el desarrollador y está en el expediente de lo que son las losas flotantes y demás.  
3 Sin embargo, lo pueden chequear, pero no puedo memorizar todas las memorias de cálculo  
4 de los profesionales que nos traen, que también tienen fe pública.  
5 Igualmente nosotros pedimos hasta donde nos permiten los requisitos.  
6 No es un requisito presentar todas las memorias de cálculo. Se pueden revisar, la  
7 modalidad S-001 no lo solicita, lo que solicita son planos y diseños constructivos, nada más.  
8 **Director Carazo Campos:** No, no, estoy claro. Yo simplemente quiero dejarlo constar y si  
9 al final otro lo firma y si ustedes así lo aceptan, ustedes son el Departamento Técnico.  
10 Ustedes sabrán cómo lo aceptan. Listo, no tengo ningún problema.  
11 Yo lo que quería llegar con esto es porque en el Cuadro 17 de costos no usuales, el terreno  
12 no tiene su capacidad soportante buena y entonces tienen que hacer losa flotante y esa  
13 losa flotante por casa nos cuesta 210.000 (doscientos diez mil) colones y además están  
14 metiendo el tanque de 1.115.000, que no sé por qué, o sea, si es que se necesita realmente,  
15 porque veo que no, porque si están diciendo que es que vamos a dar un beneficio, pero el  
16 beneficio lo están cobrando.  
17 Yo no veo cuál es el beneficio de poner el tanque si lo estamos cobrando.  
18 Entonces al final, si vemos ese monto, por lo menos de las casas de tipo A, son 1.498.097  
19 (un millón cuatrocientos noventa y ocho mil noventa y siete) por vivienda, son 176 viviendas,  
20 176 viviendas de ese tipo son 263.665.072 (doscientos sesenta y dos millones seiscientos  
21 sesenta y cinco cero setenta y dos).  
22 Si así me voy a la casa B6D, yo hice los cálculos y eso nos da 326.000.000 (trescientos  
23 veintiséis millones) que estamos pagando de más en costos no usuales, que eso significa  
24 en casas, si sacamos a 12.300.000 (doce millones trescientos mil) por una vivienda,  
25 significa que estamos dejando de construir 26 casas, pagando costos no usuales en un  
26 proyecto que por lo menos lo de la losa, yo digo, bueno, tiene su fundamento en que el  
27 terreno no tiene capacidad y pues hay que construir la losa, pero para mí el sistema de  
28 tratamiento de aguas residuales no le veo yo que sea una necesidad, aunque sea un plus,  
29 pero por qué yo voy a pagar un plus si no lo necesito, o sea aquí no hay en ningún lado del  
30 informe que diga que es que la infiltración o dio esto o lo otro o que es una exigencia de la  
31 Municipalidad, porque algunas ya lo piden porque tienen plan regulador, como San Rafael  
32 o Barva o esas piden ya tanques séptico mejorado, pero yo no veo que en ningún lado sea  
33 una exigencia, entonces me parece que pagar 1.115.000 por un tanque séptico mejorado  
34 para este proyecto, por lo menos a mi criterio personal, no le veo cuál es la justificación y

1 ver ese monto de 326 millones me genera que es un monto un poco relevante para el  
2 proyecto, eso para que los compañeros lo tomen en cuenta y lo analicen, por lo menos ese  
3 fue mi análisis con este tema y que, bueno, eso es un tema personal.

4 Me voy a ir, Esteban, a la tabla general de áreas, cuando nosotros nos vamos a la tabla  
5 general de áreas que es el Cuadro 4 del informe, dice que el total urbanizable son 64.000  
6 metros del área total que son 89.525, que es lo que ustedes están indicando que le vamos  
7 a pagar el desarrollador, si yo le rebajo eso, a los 89.000 tenemos 25.000 m<sup>2</sup>, un 28% que  
8 se va en reserva, servidumbre, servidumbres canal y zona de protección de ríos, que esos  
9 25.000 m<sup>2</sup> nosotros los estaríamos pagando si nosotros compramos esa finca como está,  
10 que no entiendo por qué nosotros tenemos que pagar la reserva si dicen que la reserva se  
11 la van a dar a la Municipalidad, si queda reserva y el dueño quiere dársela a la Municipalidad  
12 es el tema de él, ¿por qué nosotros vamos a tener que pagarla?, no entiendo.

13 Y el tema de las servidumbres es un tema de restricciones y que tiene que hacer las  
14 servidumbres y lo de la zona de protección de ríos, no sé por qué tenemos que pagar la  
15 zona de protección de ríos si es un tema que es un terreno que tiene que darlo por  
16 regulaciones.

17 Entonces, si lo vemos de esa manera, cuando me voy al Cuadro 6- Pagos, ustedes están  
18 diciendo que hay que pagar 620.000.000 (seiscientos veinte millones) correspondientes a  
19 los 89.523, pero a mi criterio deberíamos pagar los 64.000 que son el área urbanizable y  
20 eso significaría que serían 444.000.000 (cuatrocientos cuarenta y cuatro mil millones).

21 Es criterio de ojo, verdad, si usted me dice a mí "las servidumbres hay que pagarlas", bueno,  
22 seguramente porque las pide el AyA y las pide la Muni, pero la reserva y la zona de  
23 protección de ríos, no veo porque nosotros tengamos que pagar este terreno al dueño y  
24 esos son 22.000 m<sup>2</sup> que estamos pagando ahí, que son casi 200.000.000 (doscientos  
25 millones) de colones, verdad.

26 Entonces, compañeros, en ese punto pues yo no estaría de acuerdo en que nosotros le  
27 paguemos al dueño de la propiedad la reserva que va a donársele a la Municipalidad y la  
28 zona de protección, ¿cómo vamos a pagar nosotros la zona de protección? O sea, no  
29 entiendo.

30 Entonces, me parece que no sé qué fue lo que pasó o qué será, pero, o si solo yo opino  
31 así, pero es mi análisis y es lo que me parece.

32 Yo creo que Mariana tenía una foto sobre eso, ¿verdad Mariana?

33 **Directora Grillo Espinoza:** Sí, es que también tengo una duda con ese tema que estaba  
34 hablando Marcos. Bueno, si bien leí en el informe técnico, esa zona ¿cómo es que se

1 llama? reserva, dice que se excluye, pero aquí hicimos el ejercicio rápidamente,  
2 multiplicamos el valor por metro cuadrado que son 6.929 multiplicado por el área total que  
3 son 8.925 y da el monto total que se está cobrando, no se está excluyendo, se está pagando  
4 el área total.

5 Ahora me queda otra duda, según revisando el plano de catastro en la parte sur, bueno,  
6 colinda efectivamente con el río Barranca, existe una zona de playones que usted indicó  
7 ahora, que del plano catastro, bueno, está 49 15 53 79 y etcétera.

8 Pero este montaje es del SIRI del Registro Nacional, ahí yo lo que observo es que  
9 primeramente esta ortofoto, porque si hay varias opciones que esta [ininteligible] y 5000,  
10 que esas son más viejas, son del 2005, pero la ortofoto que estaba mostrada, esas ortofotos  
11 se tomaron del 2015-2018, este plano si bien es del 2022, pero yo no sé si ahí lo apreciado  
12 un poco, pero vea el curso del río, tal vez si es el agua como tal, verdad, si está en esa  
13 parte que dice como H, digamos 60 20 H, en ese ancho, pero más arriba también, bueno  
14 yo donde le hago zoom aquí a la ortofoto se ve agua por dentro, se ve que el río digamos,  
15 sobrepasa ese límite, porque la zona, la que está en ese polígono verde es el límite de  
16 propiedad, yo revisando digamos como está montado, porque esto máxime que es mapa  
17 catastral, pues ya está ubicado según coordenadas y ya está registrado o constatado por  
18 Registro Nacional, se está respetando el derecho de vía que son 50 metros. Yo ahí lo tengo  
19 en otra foto, tal vez lo indiqué, ahí arriba, bueno ahí yo lo piqué con mi dedo, pero está  
20 dando 49 47, efectivamente estamos respetando el derecho de vía.

21 Entonces eso quiere decir que el plano efectivamente en el resto de la cabida, o sea, hacia  
22 el fondo, está lo mejor ubicado posible.

23 A mí lo que me queda duda es que si se está pagando los 89.525, estaríamos pagando un  
24 poco de área protección, de zona de río.

25 Bueno, como usted me dice que efectivamente no se consideró, pero, como le digo, si usted  
26 multiplica para que den 620.000.000, hay que multiplicar el área total, que son 89.525 por  
27 el valor por metro cuadrado.

28 Otra cosa que me queda la duda es que yo revisando en el estudio registral de la propiedad,  
29 el área registral son 89.167 indicado en el plano. ¿Entonces por qué están considerando  
30 89.525?

31 **Sr. Serrano Chavarría:** Hay una explicación luego adicional que nos hacen el descargo,  
32 nosotros hicimos la revisión también y se nos indica que en lo que son los planos, la tabla  
33 real son de 525 y se va a realizar la modificación, eso ya lo habíamos chequeado y van a  
34 ser 89.525,04 el total de metros cuadrados.

1 Ellos van a realizar la modificación, porque sí hay un error de tablas, digamos, a la hora de  
2 hacer la revisión y con el tema de la reserva...

3 **Directora Grillo Espinoza:** Sí, pero no es lo que está en Registro Nacional, o sea, nosotros  
4 compramos sobre un documento debidamente registrado que son 89.167 m<sup>2</sup>.  
5 No podríamos estar comprando un valor que por tablas tal vez ellos lo tengan identificado,  
6 pero que nosotros registralmente no lo podemos comprar así.

7 **Director Carazo Campos:** Sí, porque eso no es un plano, el plano está por esta área.

8 **Directora Grillo Espinoza:** Exactos, si ellos no, en el plano original del 2022, bueno, no  
9 es el original, me imagino que había otro anterior porque hay modificado, pero si en ese  
10 plano no incluyeron los restantes 400 y pico, digamos, de metros, tendrían que hacer una  
11 rectificación de cabida para poder nosotros valorar y si hay que comprar los 89.525.

12 **Director Carazo Campos:** Habría que hacer un plano nuevo, porque como hacer un  
13 contrato y a la hora de venderlo, si el plano no tiene esa área, estaría mintiendo a la hora  
14 de hacer una venta.

15 **Sra. Masís Calderón:** No va a pasar en el Registro.

16 **Director Carazo Campos:** Exacto, no va a pasar. ¿Entonces cómo vamos a hacer eso? Y  
17 ese dato está malísimo. Y lo que te digo, o sea, nosotros no podríamos pagar el área de  
18 reserva y la zona de protección del río.

19 Yo no sé doña Ericka, ¿cuándo usted puede vender la zona de protección del río  
20 legalmente? no puedes vender la zona de protección del río, es zona inalienable, zona que  
21 no se puede utilizar.

22 Entonces ¿cómo vas a vender la zona de protección y como nosotros vamos a traer un  
23 informe diciendo que se la pagamos, a mí me parece que eso ni uno no siendo ingeniero,  
24 ni nada, y sabes que es lo que más me da un tema a mí, don Dagoberto y don Walter, que  
25 ustedes tienen un análisis de proyectos con un equipo donde está Legal, donde está todo  
26 mundo, verdad y que uno agarra esto, llegó el sábado en la noche y lo agarra el domingo,  
27 nada más lo lee y en un domingo nosotros encontramos todas estas observaciones y aquí  
28 en ocho meses eso no se pudo ver.

29 Entonces uno dice con un equipo interdisciplinario, que hay ingenieros, que hay abogados,  
30 que lo vieron los fiscales, que lo vio todo mundo y nosotros lo vimos en un domingo, en un  
31 rato que lo analizamos y no lo vieron en ocho meses, ocho meses para analizar un proyecto  
32 que llega aquí y no sabemos decir cómo voy a pagar la zona de protección, Dagoberto y  
33 cómo voy a pagar la reserva y como voy a decir que compre un plano que tiene un área y  
34 me están diciendo que compre un área que no está en plano.

- 
- 1 **Sr. Serrano Chavarría:** Bueno, primero ...
- 2 **Sr. Hidalgo Cortés:** Perdón, Esteban, creo que debemos dejar que Esteban explique.
- 3 Veán, no es el primer proyecto con estas características.
- 4 Cuando uno dice, hemos financiado muchos y aprobados por esta Junta, incluso, cuando
- 5 uno dice que no incluye la zona de protección o la zona de reserva, es que en la valoración
- 6 para establecer el metro cuadrado se consideran esos elementos. Ahora vamos a verlo, yo
- 7 le doy vuelta a esto.
- 8 ¿Cómo manejarían ustedes la segregación, individualización de áreas que no son vendibles
- 9 para traspasarlas como requisito previo a financiar un proyecto? Es imposible. Es decir, si
- 10 nosotros partimos de que hay que individualizar la zona de reserva, de que hay que
- 11 individualizar la zona de protección, las servidumbres o cualquier otra área que no es
- 12 específicamente el área vendible, no se pueden hacer proyectos.
- 13 Perdón, Marcos.
- 14 **Director Carazo Campos:** Nada más para terminar ese dato; porque no es así, Dagoberto.
- 15 **Sr. Hidalgo Cortés:** Permítame para terminar. A lo que voy es, don Marcos y compañeros,
- 16 que el análisis es un análisis integrado.
- 17 Vamos a ver, tendríamos entonces que emitir unos lineamientos para decir que no
- 18 financiamos o no aceptamos proyectos con esas condiciones, en cuyo caso estaríamos
- 19 ante otra dificultad.
- 20 ¿Cuál sería la dificultad?
- 21 Tendríamos que buscar proyectos que no tengan zonas de retiro o que no tengan zonas de
- 22 protección y estaríamos financiando otras cosas, por ejemplo, los desfuegos y las obras
- 23 que son eso implica y que usted conoce perfectamente.
- 24 Entonces, en proyectos de naturaleza como este o proyectos de naturaleza privada,
- 25 siempre, siempre, siempre, siempre, las áreas de protección o de otro dominio que son
- 26 distintos al uso habitacional, tienen que cedérsele a alguien, hay que traspasarlos a alguien.
- 27 **Director Carazo Campos:** Sí, pero no pagarlas.
- 28 **Sr. Hidalgo Cortés:** Es que ustedes no han dejado que Esteban haga la explicación.
- 29 **Director Carazo Campos:** Es que, yo no he terminado porque estamos hablando de lo
- 30 que está en el cuadro, no he terminado. Usted está interfiriendo. Yo no he terminado de
- 31 preguntarle a Esteban.
- 32 **Sr. Hidalgo Cortés:** Yo pedí la palabra porque usted se refirió a mí y yo estoy dando la
- 33 explicación desde el punto de vista meramente técnico.

- 1 **Director Carazo Campos:** No, no es meramente técnico, discrepo de eso, porque,  
2 Dagoberto, él no puede utilizar su zona de reserva porque no puede hacer más casas,  
3 porque es un guindo y porque no puede utilizarlo ahí.
- 4 **Sr. Hidalgo Cortés:** Por supuesto, don Marcos.
- 5 **Director Carazo Campos:** Okey. Y la zona de protección, en cualquier lugar donde usted  
6 venda, compre un lugar, la zona de protección es inalienable y quien venda, venda al área  
7 que usted va a utilizar. Nada más.
- 8 **Sr. Hidalgo Cortés:** Por eso, don Marco, es que tal vez no me ha dejado terminar. Vamos  
9 a ver.
- 10 No significa que estamos comprando una zona de protección. Jurídicamente eso no es así.  
11 No estamos comprando una zona de protección. Se le va a retribuir a un propietario,  
12 cualquiera que sea, un valor económico por un bien inmueble destinado a un proyecto.  
13 Eso no significa que nosotros vamos a destinar dinero para después traspasárselo a la  
14 Municipalidad o a quien tenga que recibir. Jurídicamente, ese no es el concepto.
- 15 **Director Carazo Campos:** Estoy claro, estoy claro, pero es que Dagoberto, el informe dice  
16 así, aquí está el cuadro, por eso lo estoy diciendo.
- 17 O sea, yo estoy claro con lo que usted está diciendo, estoy clarísimo, pero el análisis debió  
18 ir por otro lado, entonces, disculpe, si son 64.000 m<sup>2</sup> más las servidumbres, que estoy claro  
19 que hay que dejarlas, sumamos esa área y no ponemos 6.000 metros, ponemos 7.000,  
20 8.000, lo que vale el metro y decimos son los 620 millones. Pero aquí el informe dice que  
21 le estamos pagando los 89.000 metros.
- 22 Aquí dice 89.000 metros por 6.929, verdad.
- 23 Entonces, estoy clarísimo con usted, estoy de acuerdo. Pero la redacción en este informe  
24 dice que estamos pagando los 89.000 metros, ¿verdad? Entonces si el terreno vale 610  
25 millones, clarísimo estoy, no tengo ningún problema. Eso es un peritaje que yo no lo voy a  
26 refutar. Estoy refutando que lo que dice aquí es que vamos a pagar 620 millones por 89.000  
27 m<sup>2</sup>, cuando eso no es así. Usted mismo lo acaba de decir.
- 28 Entonces, ¿qué es?, que el sentido del informe tenía que haber ido por otro lado. Los 620  
29 millones equivalen a la zona urbanizable, más las servidumbres.
- 30 Ahí estoy totalmente claro. Si vale 620 u 800, no tengo ningún problema porque eso yo no  
31 lo voy a refutar.
- 32 Es el precio que le dio el perito y ahí no me meto.
- 33 **Sr. Hidalgo Cortés:** Bueno, yo interpreté otra cosa. Yo sí entiendo el informe y tal vez ahí  
34 pecamos en la redacción. Esteban, yo quisiera que esto lo chequeemos bien.

1 Segundo, voy a referirme al tema de los costos, porque ahora a mí se me está haciendo un  
2 enredo y tenemos que ponernos de acuerdo, tenemos que ponernos de acuerdo y creo que  
3 es un tema ya para Junta Directiva y Alta Gerencia, el nivel de detalle con el que queremos  
4 llegarle a todo este análisis.

5 Bueno, entonces vamos a tener que repensar nuestro rol, vamos a tener que repensar  
6 nuestro rol, señores y perdónenme que se los diga.

7 Vamos a ver, si nosotros queremos entrar al diseño, o al criterio de un profesional, yo creo  
8 que vale la pena que lo revisemos, yo no estoy diciendo que está malo, o que está bueno.

9 **Director Carazo Campos:** Disculpá, Dagoberto, nada más, yo hablé de dos puntos, nada  
10 más, uno es la losa y ya él dio la justificante y ya dije “no tengo ningún problema”.

11 **Sr. Hidalgo Cortés:** Correcto, don Marcos, eso está bien y la observación es muy válida.

12 **Director Carazo Campos:** ¿por qué? Porque hay que consultar y eso viene en el informe,  
13 yo no estoy consultando nada más allá.

14 **Sr. Hidalgo Cortés:** Correcto, la observación es muy válida, pero cuando usted señala que  
15 yo dejo esto aquí constando, evidentemente quienes no son técnicos, evidentemente  
16 quienes no son técnicos y cuando digo técnico voy a aclarar algo, cuando yo digo técnico  
17 no es técnico de la ingeniería, técnico también es la parte financiera, técnico es legal, criterio  
18 técnico y de hecho cuando discutamos el tema de idoneidad, vamos a profundizar sobre  
19 esto, porque me parece que es muy importante lo que establece la 1522 en esa materia y  
20 vamos a ir con este nivel de detalle también a aclarar esos conceptos.

21 Cuando hacemos ese tipo de observaciones, don Marcos, a lo que yo voy es: Tenemos  
22 que repensar bien el modelo, ¿por qué? Porque si vamos a exigirle a nuestros profesionales  
23 que revisen a tal nivel de detalle, yo lo que debo decirles es, de una vez, de una vez, eso  
24 es primer piso y no sólo es primer piso, en otros proyectos se nos ha cuestionado duramente  
25 que por qué nos metemos a revisar tanto, que por qué nos metemos a establecer tanto,  
26 entonces vamos a tener que ponernos de acuerdo y eso no es bueno, ni es malo, o sea es  
27 una observación que yo como gerente tengo que hacer precisamente para que nos  
28 pongamos de acuerdo en este nivel de detalle y si tenemos que ir a la mesa de dibujo y  
29 revisar Walter y Esteban, pues vamos a la mesa de dibujo y revisamos, pero sí vamos a  
30 tener que ponernos de acuerdo en estos temas de fondo, para que tengamos las reglas de  
31 juego todos claros.

32 Yo no puedo aceptar Marcos que se diga que ustedes esto lo ven en una tarde y nosotros  
33 no lo vemos en ocho meses; eso para mí no es de recibo, no es de recibo porque ni siquiera

- 
- 1 hemos escuchado las observaciones del Departamento Técnico. Yo voy a pedirles la  
2 cronología ...
- 3 **Director Carazo Campos:** Sí, porque no he terminado para que él empiece, don  
4 Dagoberto, si me deja terminar a mí y que él empiece ...
- 5 **Sr. Hidalgo Cortés:** Ya voy con usted, don Marco, entonces tenemos que tener bastante  
6 cuidado con esto. Todos, y cuando digo todos, son todos, no es un tema solo suyo o de la  
7 Junta.
- 8 Nosotros también en la Administración tenemos y es un tema que yo voy a pedir que  
9 revisemos a fondo, para ver entonces si vamos a tener que ir a ese nivel de detalle, pues  
10 entonces vamos a tener que reenfocar nuestro análisis ...
- 11 **Director Carazo Campos:** Es que nadie está pidiendo nivel de detalles.
- 12 **Sr. Hidalgo Cortés:** No, pero es importante, don Marcos.
- 13 **Director Carazo Campos:** Pero es que usted se está yendo por otro lado, don Dagoberto,  
14 y sale con otra cosa, la 1522, y no sé qué. Si usted quiere tirar darditos, todos entendimos,  
15 todos entendimos, Dagoberto, tranquilo.
- 16 **Sr. Hidalgo Cortés:** A lo que voy es esto, si nosotros vamos a exigir tal nivel de idoneidad  
17 ...
- 18 **Director Carazo Campos:** Solo voy a pedir algo: No mezcle las cosas porque ...
- 19 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí tiene que ver.
- 20 **Director Carazo Campos:** No, no tiene que ver.
- 21 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí tiene que ver.
- 22 **Director Carazo Campos:** No, no tiene que ver.
- 23 **Sr. Hidalgo Cortés:** Si nosotros vamos a pedirle tal nivel de detalle y de idoneidad a  
24 nuestros profesionales...
- 25 **Director Carazo Campos:** Pero ¿cuál nivel de detalle? Dígame ¿cuál nivel de detalle?  
26 Dígame ¿cuál nivel de detalle?
- 27 **Sr. Hidalgo Cortés:** Estamos hablando.
- 28 **Director Carazo Campos:** Dígame ¿cuál nivel de detalle?
- 29 **Sr. Hidalgo Cortés:** Demos chance a Esteban para que él pueda ...
- 30 **Director Carazo Campos:** No, yo quiero que usted me explique cuál nivel de detalle le  
31 pedí yo a Esteban.
- 32 **Sr. Hidalgo Cortés:** Diseño.
- 33 **Director Carazo Campos:** ¿Diseño? Eso está en su informe.
- 34 **Sr. Hidalgo Cortés:** Criterio sobre los estudios técnicos.

- 1 **Director Carazo Campos:** No, eso está en su informe. Aquí en su informe, le pregunté,  
2 yo no le he preguntado nada que no esté en su informe.
- 3 **Sr. Hidalgo Cortés:** Eso es detalle, Marco. Eso es detalle. Pero eso no tiene nada de malo.
- 4 **Director Carazo Campos:** Pero eso está en su informe.
- 5 **Sr. Hidalgo Cortés:** Eso no tiene nada de malo.
- 6 **Director Carazo Campos:** ¿Entonces?
- 7 **Sr. Hidalgo Cortés:** Eso no tiene nada de malo. A lo que voy es, si le vamos a pedir tal  
8 nivel de detalle a nuestros profesionales ...
- 9 **Director Carazo Campos:** Explíqueme cuál nivel de detalle, Dagoberto.
- 10 **Sr. Hidalgo Cortés:** Bueno, todo lo que usted acaba de señalar ...
- 11 **Director Carazo Campos:** Sí, pero él fue el que lo dio su informe.
- 12 **Sr. Hidalgo Cortés:** Después lo extraemos textualmente y lo aclaramos.
- 13 **Director Carazo Campos:** No, no, disculpe. No, no, no. Es que ...
- 14 **Sr. Hidalgo Cortés:** Vamos a ir, vamos a permitirle a Esteban, por favor, Marcos, y lo digo  
15 con mucho respeto, vamos a permitirle a Esteban que él tenga la oportunidad como  
16 profesional del área técnica de referirse a cada uno de los puntos.  
17 Yo dichosamente tomo nota línea por línea y lo hago de manera textual para poderle pedir  
18 a mi equipo luego que se refiera a cada tema, a los que no podamos hacer referencia hoy,  
19 evidentemente, si algo se nos queda, regresamos, Walter, y lo aclaramos y lo traemos para  
20 que todo quede sumamente claro. Pero, por favor, don Marco, démosle chance a Esteban  
21 que él se refiera a los comentarios.
- 22 **Director Carazo Campos:** Yo le he venido dando chance a él ..., yo le hago una consulta  
23 y él me responde. Lo que pasa es que usted está aludiéndose a algo, Dagoberto, que yo  
24 ...
- 25 **Sr. Hidalgo Cortés:** ¿A qué me estoy aludiendo? Séame puntual para ver a qué estoy  
26 aludiendo.
- 27 **Director Carazo Campos:** Usted está diciendo que las preguntas que yo le hice me estoy  
28 metiendo en diseño.  
29 Yo no me estoy metiendo en diseño. Y si usted tiene el informe ahí, lo revisa, le voy a decir  
30 cuál página es para que usted lo revise.  
31 Yo le estoy diciendo a Esteban sobre cuál página es lo que estoy preguntando, no me estoy  
32 metiendo en diseño, ni me estoy metiendo en nada y si usted no quiere que nosotros  
33 preguntemos eso, entonces que no lo ponga en el informe, porque la página 16 del informe  
34 dice esas cosas.

- 1 Y simplemente le pregunté si aquí dice punto cincuenta (0.50), por qué en la losa ahora van  
2 a ser de 10 y 15.25, ya él me dijo: el ingeniero director hizo un ...,  
3 Okey, esa es la respuesta.
- 4 **Sr. Hidalgo Cortés:** Okey.
- 5 **Director Carazo Campos:** Eso es simplemente todo. Le pregunté: ¿el tanque séptico por  
6 qué mejorado? ¿Hay alguna justificación?  
7 Y es la que iba a esperar que me dijera nada más.  
8 Y la otra pregunta, yo no sé en qué me estoy metiendo a fondo, porque esos son dos  
9 preguntas que le hice nada más.  
10 Y la otra que le dije es ...
- 11 **Sr. Muñoz Caravaca:** Perdón, perdón, pero es que estamos hablando por micrófono, don  
12 Marco, ¿por qué está gritando?
- 13 **Director Presidente:** No, no, pero no está ...
- 14 **Sr. Muñoz Caravaca:** Yo pienso que, por respeto, hablar un poquito más bajo, verdad,  
15 porque está gritando aquí en este momento.
- 16 **Sr. Hidalgo Cortés:** Vamos a ir con calma, don Marco ¿le parece que ...
- 17 **Director Carazo Campos:** Ojalá que predique con el Evangelio, don Walter.
- 18 **Sr. Hidalgo Cortés:** Démosle chance a don Esteban que pueda referirse y, Marcos, vea  
19 yo tomé nota de todo, si algo no podemos responder, créeme que yo voy de vuelta para  
20 que lo revisemos bien.
- 21 **Director Carazo Campos:** Está bien, yo no tengo ningún problema en eso, Dagoberto,  
22 simplemente como le digo, estoy consultando con un informe que hizo el Departamento  
23 Técnico, yo no me estoy, no pedí, a nadie le pedí estudios de suelos, a nadie le he pedido  
24 diseños, a nadie le he pedido nada, porque estoy claro que ese no es mi trabajo, estoy claro  
25 que en eso no me tengo que meter y estoy claro que hay responsables aquí con sus  
26 profesionales y listo, estoy claro.
- 27 **Sr. Hidalgo Cortés:** Perdón, Marcos, es que yo creo que estamos enredando mucho la  
28 cosa, jamás, nunca he dicho que ustedes no deben hacer preguntas, deben hacer todas  
29 las preguntas, todas, para eso ...
- 30 **Director Carazo Campos:** No, pero dijiste que diseño no.
- 31 **Sr. Hidalgo Cortés:** No, no, no, yo no dije que no hagan preguntas de diseño, yo dije que  
32 estamos refiriendo a temas muy puntuales de diseño y puse un ejemplo, el tema de los  
33 estudios de suelos, Esteban ya explicó ...
- 34 **Director Carazo Campos:** Y ya le dije que estaba bien.

- 
- 1 **Sr. Hidalgo Cortés:** que en relación a los estudios de suelos, perfecto, eso es una  
2 observación importante ...
- 3 **Director Carazo Campos:** ya le dije que estaba bien.
- 4 **Sr. Hidalgo Cortés:** ... que en relación a los estudios de suelos, hay un diseño el cual  
5 asume la responsabilidad ...
- 6 **Director Carazo Campos:** que no lo hizo con el estudio de suelos, que él lo hizo, que hizo  
7 su diseño y dijo que estaba bien y listo.
- 8 **Sr. Hidalgo Cortés:** Si usted me dice en este momento que eso está claro, todos nos  
9 quedamos tranquilos.
- 10 **Director Carazo Campos:** No, no, yo lo tengo claro, yo dije, lo tengo claro, y le dije  
11 Esteban, lo tengo claro, el director dijo “hago mi diseño”, ¿cómo lo hizo?, es tema de él y  
12 listo, ahora, Esteban, nada más que me conteste lo del tanque, si hay alguna justificación o  
13 no, o si simplemente dar una mejoría que nos va a costar, nosotros sabremos si se aprobará  
14 con un costo.
- 15 **Sr. Hidalgo Cortés:** Antes de que esteban explique, porque Esteban usó un concepto que  
16 tal vez nos confundió un poquito, yo le entendí perfectamente a Esteban lo que él dijo,  
17 cuando dice “es un beneficio”, dijo Esteban, pero es un beneficio porque no lleva planta de  
18 tratamiento, no lleva operación, no lleva cuota, etcétera, etcétera.
- 19 Y don Marcos, usted señalaba “¿para qué dar un beneficio si nos lo cobran”.
- 20 Esteban, te voy a robar las palabras, Esteban no está hablando de un beneficio como algo  
21 gratuito, creo que es un beneficio como el que puede tener cualquier familia cuando le  
22 damos un sistema que no le lleva costos adicionales ...
- 23 **Director Carazo Campos:** Y hacia eso tenemos que ir.
- 24 **Sr. Hidalgo Cortés:** y problemas en el futuro.
- 25 Exactamente. Entonces cuando esteban dice un beneficio, don Marco, no es que Esteban  
26 está hablando de un beneficio de algo regalado, porque ni esta empresa, ni todas las que  
27 están en el Sistema ...
- 28 **Director Carazo Campos:** Ni nadie. Estoy claro.
- 29 **Sr. Hidalgo Cortés:** van a venir aquí a ponerlo regalado.
- 30 Si los estudios técnicos dicen que esa es la solución y el personal responsable asume su  
31 responsabilidad, evidentemente las cosas hay que pagarlas a su valor y valen como he  
32 dicho en otras ocasiones, valen lo que valen.
- 33 **Director Carazo Campos:** Sí, claro así es.

- 
- 1 **Sr. Hidalgo Cortés:** Si nuestra duda es en relación al valor, entonces pues hacemos la  
2 observación para que Esteban revise.
- 3 **Director Carazo Campos:** Sí, a eso, más bien le iba a decir, disculpá, Dagoberto, que tal  
4 vez si pudiéramos tener la diferencia entre tanque séptico convencional y hacer  
5 mampostería con la fosa que se usa normalmente con este, y si no hay gran diferencia ...
- 6 **Sr. Hidalgo Cortés:** Incluso lo vamos a ampliar. Le voy a pedir a Esteban que hagamos  
7 el ejercicio en convencional y hagamos en planta de tratamiento para que ustedes vean lo  
8 que nos costaría una planta de tratamiento, no sólo su valor de construcción con costos que  
9 incluso ya hemos aquí discutido, sino con lo que cuesta ...
- 10 **Director Carazo Campos:** Va a costar mucho más ...
- 11 **Sr. Hidalgo Cortés:** mantenimiento, operación y la incertidumbre...
- 12 **Director Carazo Campos:** No, no tiene comparación.
- 13 **Sr. Hidalgo Cortés:** de que el AyA nunca nos lo va a recibir.
- 14 **Director Carazo Campos:** Estoy clarísimo. No, no. Ahí el beneficio de tener tanque  
15 séptico, ojalá en todo el país lo pudiéramos tener. Eso estoy claro, eso estoy claro y los  
16 proyectos ojalá que fueran con tanque séptico, porque hoy con nuestro AyA estamos  
17 clarísimos. Yo lo tengo claro.
- 18 **Sr. Hidalgo Cortés:** Hagamos ese ejercicio, Esteban, en tres días...
- 19 **Director Carazo Campos:** Nada más para ... ¿sabes por qué? porque el tema tal vez,  
20 Esteban, me lo podés explicar, porque cuando vos pones el millón ciento y resto, no está,  
21 digamos, lo que vale un tanque séptico convencional, a la diferencia entre este.  
22 Entonces, si tuviéramos esa diferencia, uno dice "es un aporte que va a valer mucho la  
23 pena", como usted lo que estaba diciendo, es un beneficio que le vamos a dar al proyecto  
24 y me parece súper bien eso, lo único es nada más decir "mira, no es que estamos pagando  
25 1.115.000, porque en todos los proyectos se paga tanque séptico cuando lo lleva; es que  
26 lleva un plus ahí y va a tener un costo", como dice Dagoberto, que nadie lo va a poner ese  
27 plus, que le estamos dando un sistema mejorado, pero tampoco es que vamos a pagar el  
28 doble de lo que vale un sistema de tratamiento convencional. Ahí es donde voy yo, nada  
29 más.
- 30 **Sr. Hidalgo Cortés:** Vamos a hacer el comentario, Esteban, yo quisiera que usted aclare  
31 de manera puntual, puntual, si esos 326 millones redondeados son costos innecesarios.
- 32 **Director Carazo Campos:** No, no, y no solo eso ...
- 33 **Sr. Hidalgo Cortés:** y el valor ...
- 34 **Director Carazo Campos:** No sólo eso, ...

1 **Sr. Hidalgo Cortés:** la razonabilidad de esa inversión...

2 **Director Carazo Campos:** La diferencia con el tanque séptico, porque eso es lo que me  
3 tiene con dudas. Si el tanque séptico es todo eso.

4 **Sr. Serrano Chavarría:** Nada más para aclarar, definitivamente manejar las líneas del  
5 respeto, verdad, nosotros trabajamos en el Departamento Técnico y analizamos todos los  
6 proyectos, analizamos que toda la información venga verificada y me parece una falta de  
7 respeto que se indique que no.

8 El estudio hidrológico en la página 24, en el Punto 3.4 indica que se debe utilizar un sistema  
9 de tratamiento de tanque séptico mejorado, por eso es la justificación de que se maneje un  
10 tanque ya mejorado y si se deben de justificar los 326 millones, efectivamente ya tenemos  
11 losa de cimentación, tenemos un tanque mejorado, sin eso no se podría construir el  
12 proyecto, tenemos estudios que nos respaldan para eso y pedimos notas justificando esas  
13 inclusiones de esos valores, tanto así que logramos bajar la solución habitacional  
14 prácticamente de 30.000.000 (treinta millones) la solución a 28.900.000 (veintiocho millones  
15 novecientos mil) con variante social.

16 Entonces, el esfuerzo que se hizo para llegar a estos costos creo que fue de bastante  
17 análisis, incluso el tema de la razonabilidad, tuvimos sesiones de trabajo conjuntas inclusive  
18 con don Walter, con Mariella, con la misma entidad autorizada y desarrollador y puede ser  
19 y es posible que el cuadro sí incite a un error, digamos, en el tema a la hora de la lectura,  
20 pero para eso venimos, para poder exponer cuáles áreas incluyen y cuáles no.

21 Digamos, efectivamente, el lote son 89.000 m<sup>2</sup>, de los cuales la reserva al propietario como  
22 lo indico en mi informe, no se incluye dentro de la valoración y sin áreas de retiro, sin áreas  
23 de servidumbre, sin río no se podría construir el proyecto, a no ser que nos den un lote  
24 súper ideal para poder construir nuestros proyectos, que eso es prácticamente imposible.

25 Entonces, en nuestro caso ya tenemos inclusive un proyecto construido en el puro lindero  
26 de nuestro terreno, el cual nos estamos ofreciendo, es una erradicación de tugurios,  
27 también, entonces es parte por la cual el lote, el terreno, que se está ofreciendo también es  
28 importante, o sea, difícilmente podamos conseguir otro lote donde podamos reubicar a  
29 estas familias.

30 El río, ya tenemos vastos estudios que nos indican que no va a incidir en la construcción de  
31 nuestro proyecto y el retiro y el playón, desgraciadamente si tenemos río tiene que haber  
32 playón y tiene que haber retiro, entonces no hay otra forma y si estamos a la par de una  
33 ruta nacional tiene que haber retiro también y si hay taludes en nuestros proyectos, si fuera  
34 por un tema de seguridad también tendría que tener retiros.

1 Entonces si nos vamos a que solo lotes ideales para construir, yo creo que ni el privado, ni  
2 el público, ni nadie haría proyectos.

3 Hemos visto, no sé, construcciones en lugares que uno diría, solo la ingeniería lo logra, y  
4 en este caso son temas de retiros, inclusive con valores menores en esas áreas.

5 Por eso es que a la hora de distribuir el costo nos da 6.500, creo, cuando en Boulevard Del  
6 Sol pagamos 11,800, en un lote que queda a 2 kilómetros.

7 Entonces, ustedes pueden ver, y digamos, si lo leen y nos consultan, nosotros les podemos  
8 aclarar y pueden ver que realmente el análisis y el trabajo se hace, digamos, y obviamente  
9 para nosotros, como departamento y como profesionales, nos preocupa traer un proyecto  
10 que no esté analizado y revisado.

11 Entonces, en este caso 6.500, Boulevard del Sol, 11.800, por ahí anda, la diferencia es  
12 abismal.

13 Obviamente los que sabemos de avalúos y realizamos la revisión y hacemos el análisis y  
14 hacemos visita de sitio, nos damos cuenta que obviamente un lote de mayor dimensión  
15 cuesta menor que un lote como el de Boulevard, que eran, ahorita no tengo el dato del área.

16 **Director Carazo Campos:** Esteban, nada más para consulta. Entonces ¿vos tenés el  
17 Cuadro 6 ahí?

18 **Sr. Serrano Chavarría:** El cuadro seis, ¿cuál es?

19 **Director Carazo Campos:** El de valores de la opción de venta de avalúo y razonabilidad.

20 **Sr. Serrano Chavarría:** Creo que la opción de venta andaba por 111.000.000 (ciento once  
21 millones).

22 **Director Carazo Campos:** Es que es ahí donde voy, digamos, vos pones el valor  
23 recomendado, que es el de ustedes, son 6.929 /m<sup>2</sup> y dice el monto total son 620.344.000  
24 (seiscientos veinte millones trescientos cuarenta y cuatro mil), para que le de esos 620  
25 millones hay que multiplicar los 89.525.

26 Ahí es donde está el enredo, verdad, el enredo, porque entonces usted dice “se están  
27 excluyendo”, okey, está bien, se están excluyendo, pero si usted multiplica 89.525 por  
28 6.929, te da los 620 millones, entonces se está pagando, digamos, se está pagando.

29 Entonces eso es lo que no entiendo, entonces lo que yo quisiera que usted me explique,  
30 porque no sé si es que yo no entiendo, estoy errado o no he podido comprender en ese  
31 cuadro, porque al final cuando usted va al monto final dice “se va a pagar 620 millones”.

32 Entonces usted mismo está diciendo, todas esas zonas, sí, yo estoy clarísimo con usted, y  
33 estoy de acuerdo, pero este cuadro lo dice, verdad, entonces si yo saco esa división,  
34 estamos pagando los 8.900.

1 Entonces es lo que yo le decía a Dagoberto, si la propiedad que vamos a utilizar vale los  
2 620 millones, estoy claro, no tengo problema en eso porque no soy yo el que le pongo,  
3 usted tiene más que expertise que yo en peritaje, pero tal vez era dividirlo tal vez entre el  
4 área, no sé ...

5 **Sr. Serrano Chavarría:** Se lo aclaro de esta manera, nada más para que a todos nos  
6 quede claro; yo creo que todos tienen el informe y tienen la tabla con el Cuadro 6, verdad.

7 - Sí tapamos el monto unitario y tenemos la opción de venta que son 811.000.000  
8 (ochocientos once millones), tenemos el avalúo de la entidad que en primera instancia eran  
9 735.000.000 (setecientos treinta y cinco millones).

10 - En este caso logramos que hicieran una revisión adicional, les dieron 692.000.000  
11 (seiscientos noventa y dos millones), nuestra razonabilidad nos da 620.000.000 (seiscientos  
12 veinte millones), la diferencia en relación a ...,

13 **Director Carazo Campos:** 70 millones.

14 **Sr. Serrano Chavarría:** 70 millones, inclusive era más, porque eran 735.

15 - Si tapamos el monto unitario, porque efectivamente tenés toda la razón y te puede llevar  
16 a incurrir a un error de lectura el hecho de incluir el valor unitario.

17 Sin embargo, este valor unitario se pone por un tema de formato y se pone para homologar  
18 montos, para decir "bueno, ahí está la opción de venta, fue por tanto valor y fue por tantos  
19 metros cuadrados".

20 El avalúo también, pero el avalúo es parte, digamos de la tabla, pero también se puede ir a  
21 revisar el expediente, el documento como tal, que ahí sí se puede aclarar por cuando metros  
22 cuadrados es y el tema de la razonabilidad, igualmente nos pueden solicitar, nosotros  
23 vemos nuestras tablas, se las mostramos o les enviamos el documento donde  
24 efectivamente se excluye la reserva del propietario y tanto las otras áreas correspondientes  
25 a servidumbres, correspondientes a lo que son servidumbre del canal, servidumbre  
26 sanitaria, la zona de protección de río, se paga a un costo mucho menor debido a que es  
27 necesario comprar ...

28 **Director Carazo Campos:** La finca completa.

29 **Sr. Serrano Chavarría:** porque hay que pagarla, porque nadie nos la va a regalar...

30 **Director Carazo Campos:** No, no, no, estoy clarísimo.

31 **Sr. Serrano Chavarría:** "Porque es retiro, no nos la paguen" o sea, se necesita y a veces  
32 o más bien, incluso para este proyecto, la necesidad de que el río esté cerca también es  
33 importante porque tenemos desfogues pluviales. Entonces creo que la tabla puede mejorar  
34 para próximos...

1 **Director Carazo Campos:** Sí, tal vez ahí, disculpá que te corte, Esteban, nada más es tal  
2 vez como vos decís, tal vez el tema es poner el valor del metro, o tal vez si vas a poner el  
3 valor del metro, sería de acuerdo al área, tal vez, que vamos a utilizar nosotros, y ahí sería  
4 y ya ahí no había ningún problema, porque yo en el monto ni me voy a meter, ni voy a decir  
5 si vale o no, yo ni soy perito, ni mucho menos, ni tendría en mente meterme en eso, pero  
6 yo creo que ahí nada más, don Dagoberto y don Walter y Esteban, está más para que  
7 quede claro el tema de que el monto es el área que vamos a utilizar nosotros para el  
8 proyecto y que no estamos pagando la zona de protección que se ocupa y que tiene que ir  
9 en la finca, sí, que seguramente se tomó a la hora del análisis para el pago, esa área se  
10 tiene que tomar cuando usted hace el peritaje del avalúo.

11 Sí, pero en temas de que quede escrito, que nosotros lo que vamos a pagar es el área que  
12 utilicemos del proyecto, no sé, ese es mi análisis, no sé si estoy errado o no, pero ustedes  
13 lo verificarán y verán si vale la pena analizarlo por ese sentido, pero ahí es donde yo tenía  
14 la duda, verdad y no es un tema de que si vale o no vale. Yo en eso no me voy a meter,  
15 como se lo repito, era eso nada más.

16 **Sr. Serrano Chavarría:** Totalmente de acuerdo. La tabla sí puede incitar a un error. Tanto  
17 así les comento que la razonabilidad fue revisada. Como les comenté, fue un trabajo que  
18 inclusive pudo haber alargado también el tema de análisis, porque dar un valor cuando el  
19 propietario espera 811 millones y el avalúo que nos presenta la entidad autorizada en  
20 primera instancia eran 735 millones y nosotros ofrecerle 620 millones. No es tan fácil.

21 Digamos, nosotros tuvimos que tener una sesión de trabajo con la misma entidad  
22 autorizada, explicarles cuáles eran nuestros factores, algunos de los mencionados también  
23 por don Marcos. Temas de que eran servidumbres, de que eran retiros y que nosotros no  
24 íbamos a pagar todo el valor a como ellos lo pretendían.

25 Hicimos incluso un descargo de cuáles eran nuestros factores de reconsideración, por  
26 ende, los mismos fiscales de la entidad autorizada, nos presentan luego un avalúo de 692  
27 millones, que no era el primero y nosotros con uno de 620 millones para lo que era la finca  
28 en su totalidad, sabiendo la importancia de lo que era el terreno y que era una erradicación  
29 y que era necesario seguir con el proyecto, ellos aceptaron, porque realmente estábamos  
30 bajando de 735 a 620 eran más de 110 millones.

31 Entonces, fue una negociación compleja, pero al final de cuentas, nosotros expusimos  
32 nuestros factores, les indicamos que ese era el valor que para nosotros valía el terreno y lo  
33 que nos permitía también nuestro estudio pagar.

1 Entonces eran 620 millones y como pueden ver, todo repercute en el valor final de solución,  
2 29 millones con variable social, en la ubicación que está, incluso con un proyecto que  
3 analizamos anteriormente que valía veintiocho millones ochocientos, año pasado a  
4 prácticamente un año, incluso con valores de vivienda, inclusive teniendo las mejoras en  
5 losa, teniendo las mejoras de un tanque mejorado.

6 El tema del proyecto es completo, la calidad que nos presenta también el desarrollador en  
7 otros proyectos a nivel estético, a nivel de calidad, a nivel de que no hemos tenido  
8 problemas, prácticamente ni nos llaman para indicarnos que han tenido algún problema en  
9 una vivienda. Eso es prácticamente nulo en esta empresa.

10 Entonces reconsiderar que ese valor por solución habitacional súper competitivo y súper  
11 trabajado, porque como les digo, inicialmente andábamos en alrededor de 30 millones y  
12 medio. Si hacen la numerología, pueden ver que se bajó una cantidad de millones en este  
13 proyecto, en el análisis.

14 **Director Carazo Campos:** Perfecto. Me queda súper claro, Esteban. Yo creo que es de  
15 forma nada más. Es el tema de forma, si ustedes lo ven bien, pero me queda súper claro.  
16 Tal vez don David, el que está metido en el informe, ¿Usted lo puede poner para ver el  
17 cuadro 14?, nada más.

18 **Sr. López Pacheco:** Con mucho gusto.

19 **Director Carazo Campos:** Esteban, nada más para ver un dato, es que ahí, cuando uno  
20 suma los 620 millones del terreno, más la infraestructura que son 2.141 millones, más el  
21 monto de obras no usuales de infraestructura que son 229 millones, que a mí me dio el  
22 monto de obras no usuales, me dio un poco más.

23 Entonces no sé si es que yo sumé mal o qué, pero a mí me dio 326. Pero eso es tal vez ...  
24 pero bueno, haciéndolo con esos números que usted tiene; a ustedes ahí al final les da  
25 2.761.891.897.000 (dos mil setecientos sesenta y uno ocho noventa y un millones, ocho  
26 noventa y siete).

27 Pero yo lo he sumado, y lo he sumado como tres veces y me da 2.991.067.503 (dos mil  
28 novecientos noventa y un millones cero seis siete cinco tres) y es una diferencia de 229  
29 millones. Entonces, este...

30 **Sr. Serrano Chavarría:** Entonces posiblemente es que este monto total es solo el valor de  
31 2.122, más los 620. Porque la infraestructura ya contiene los no usuales, o sea, te da el  
32 valor exacto que son 229 de no usuales, que ya están incluidos.

33 Y también importante, este proyecto ya tuvo tipología de terrenos, entonces en algún  
34 momento ustedes, – me imagino que ya ustedes lo revisaron, o vino a Junta –.

1 Entonces que era otra cosa que nos decían, era parte del análisis. Si ya vino y fue revisado  
2 por la Junta, ¿cómo no lo van a recibir?  
3 Y nosotros le dijimos: “Bueno sí, pero no vamos a recibir el monto”.  
4 El proyecto se analiza, se revisa igual como si no se hubiera hecho tipología de terrenos.  
5 Entonces para que lo tengan claro, se revisaron todas las aristas del proyecto como tal y  
6 por eso fue que lo trajimos.  
7 Si no tuviera nada claro, no estaría el proyecto ahorita en presentación.  
8 **Director Carazo Campos:** Okey. Entonces lo de no usuales está metido entre infra, vos lo  
9 pones ahí como un tema, para separarlo nada más, informativo.  
10 Bueno, yo de mi parte me queda claro. Tal vez, nada más de forma la parte de lo de esto  
11 del terreno, porque en todos lados hablamos de los 89.525. Ahí está el área de finca en  
12 verde, se habla de los 89.525. Entonces ...  
13 **Sr. Serrano Chavarría:** Inclusive, tengo una nota donde hay una aclaración justamente y  
14 para que quede claro parte de lo que les aclaraba, que todo se analiza y todo se revisa y  
15 todas las tablas y todas las áreas tienen que coincidirnos.  
16 Incluso, tenemos una tabla, una nota por parte del desarrollador, inclusive, estoy seguro,  
17 que está en el expediente, donde nosotros le pedimos una nota específica donde él nos  
18 hace la distribución de áreas y dónde está ese error de área y justamente tiene razón, el  
19 área total y registrada debe ser 89.167 efectivamente.  
20 Y, hay una nota en el expediente, si tienen la oportunidad de revisarlo, porque yo no voy a  
21 llegar a incluirla, ni es que me las estoy inventado, está en el expediente donde nosotros  
22 pedimos exactamente esa aclaración, porque justamente a la hora de hacer el match entre  
23 las áreas de lotes, lotes comerciales, lotes mixtos, infantil, parque, juegos, facilidades y  
24 demás, hacemos la sumatoria y efectivamente tenemos una diferencia de 358.04 m<sup>2</sup>.  
25 **Director Carazo Campos:** Sí, a eso es a lo que iba a terminar, digamos que ahí lo que nos  
26 quedaría pendiente que veía con Mariana, es el tema de que el plano trae un área diferente,  
27 entonces estos números deberían cambiar a los metros cuadrados que realmente trae el  
28 plano, ¿verdad?  
29 **Sr. Serrano Chavarría:** Correcto. Al final el monto es el mismo, lo que sí sería un tema,  
30 no de fondo, sino de forma, que efectivamente es un error a la hora de *jalar* el área, porque  
31 si la razonabilidad se hace con el área del lote correspondiente y con el informe registral y  
32 con el avalúo de la entidad autorizada, que es los 89.169 si no me equivoco, que es el que  
33 sería el único valor que está ahí, que son 620, que está incluido dentro de nuestra

1 razonabilidad, que sería un tema de forma, más que de fondo, porque no afecta a ninguno  
2 de los valores del informe.

3 **Director Carazo Campos:** Sí. Eso sería importante, pero nada más para que quede bien  
4 en actas, el tema de que es el área del lote la que está en el plano, con el plano tal y todo,  
5 porque al final cuando se hagan contratos y demás, tiene que ir esa área de lote.

6 Y, lo otro nada más que a mí sí me gustaría como verlo Esteban, es de ¿Cuánto pagamos  
7 normalmente por un tanque séptico convencional, versus este?

8 Porque ver que no sea mucho la diferencia, al final de cuentas como decía Dagoberto,  
9 vamos a mejorar, estamos clarísimos, me parece súper bien, pero bueno, si al final nosotros  
10 el día mañana como decía Dagoberto, vamos a tirar lineamientos y me parece súper bien,  
11 hace rato venimos hablando de que tenemos que tirar lineamientos, podríamos ser que  
12 entre nuestros proyectos tiremos tanques sépticos mejorados para todos los proyectos y  
13 que la diferencia no sea un monto de que no, de que no sea abismal, ni nada.

14 Entonces, por eso nada más me gustaría ver como la diferencia entre este mejorado y uno  
15 convencional, para decirle a la gente: “No, no, no, suave. Nosotros queremos de aquí en  
16 adelante, nuestras líneas es que hagan tanques sépticos mejorados”.

17 Porque al final le vamos a brindar una mejor solución a las familias y eso creo que nos va  
18 a traer beneficios a todo el Sistema.

19 Entonces si al final nosotros podemos tirar una línea en ese sentido, me parece que sería  
20 importante. Bueno, si los demás compañeros así lo ven, pero creo que por ahí andaría la  
21 idea. Gracias.

22 **Sr. Serrano Chavarría:** Sí. Inclusive, nada más para finalizar el tema del tanque séptico,  
23 yo paso un análisis, prácticamente es mi trabajo. Yo paso analizando proyectos de interés  
24 social y el valor del tanque séptico aproximado con mampostería anda como en ₡400.000  
25 sin indirectos. Podría llegar hasta los ₡500.000 colones, ya con indirectos y demás, más  
26 menos. En este estamos pagando millón ciento y resto, pero son dos tanques y nos da un  
27 beneficio, un plus adicional.

28 Entonces creo que se justifica mucho el tema de que, bueno, por un tema de exoneración,  
29 nos piden que sea un tanque mejorado.

30 Entonces creo que está más que justificado el tema del valor. Podríamos hacer un detalle  
31 si fuera el caso, pero igual, también en el mismo informe se incluye el desglose del valor  
32 del [ininteligible].

33 **Director Carazo Campos:** Y cuando yo pregunté esto, vos ya me lo contestaste. Está en  
34 el informe hidrogeológico, dijiste ¿verdad?

1 Entonces ese tema uno lo conoce. Por eso yo te decía: “Hay una justificante”.

2 Si eso hubiera estado metido ahí, yo ni tan siquiera me hubiera metido en ese tema, porque

3 ya está justificado. Que el proyecto, el informe lo pide como tal y listo. Pero como aquí no

4 decía, fue donde yo dije: “Sí, vamos a dar una mejora, pero hay que pagarla”, pero si tiene

5 una justificación técnica, no hay más que hacer.

6 Y como dice Dagoberto, lo que vale, vale.

7 Y, para terminar, yo sí tengo que pedirte una disculpa, Esteban, te pido una disculpa porque

8 yo te digo algo y lo conozco de los ingenieros que analizan, Esteban hace su trabajo de

9 muy buena forma y siempre ha traído proyectos aquí muy bien analizados. Es el que ha

10 hecho los proyectos de los edificios y demás.

11 Y creo que siempre lo he visto por ese lado. Simplemente yo leo el informe y me voy a lo

12 que el informe dice y no le voy a pedir a Esteban tampoco que se ponga a diseñar ni nada

13 por el estilo, porque lo tengo clarísimo y en otras sesiones he dicho: “El Departamento debe

14 cambiar y lo hemos dicho desde que Dagoberto presentó aquí un análisis de cómo se iba

15 a distribuir el FOSUVI y todo lo demás y dijeron que esos cambios se iban a hacer y dijimos,

16 lo habíamos dicho con Eloísa en otros momentos en reuniones: “Dejemos que la entidad

17 sea la que se encargue de eso” y estamos claros en que debe llegar a ser eso.

18 Entonces, reitero mis disculpas a Esteban y al equipo técnico, si fuese el caso. Lo que creo

19 es que hay que leer el informe como si lo fuera a leer uno de nosotros, porque para dejar

20 nada más ahí los temas de justificación para que a nosotros nos quede claro y es todo. Lo

21 demás, yo no veo el tema, pero gracias.

22 **Director Presidente:** Bueno. Nada más para ... Dagoberto, Mariana y doña Eloísa.

23 **Sr. Hidalgo Cortés:** Nada más para asegurarme, don Marcos y que conste en actas;

24 porque si no voy a ir a atrasar más esto.

25 Todas las observaciones tuyas, ya fueron atendidas.

26 **Director Carazo Campos:** Sí, solo me queda el tema de lo del plano, de cambiar nada más

27 en el informe el tema del plano y el área y es todo, por lo demás, ya Esteban explicó todo

28 lo demás.

29 **Sr. Hidalgo Cortés:** Okey. Listo. Me alegra, porque bueno, yo lo del tanque mejorado yo sí

30 lo vi en el informe, lo leí y creo que sí está ahí.

31 Pero bueno, que dicha que todo se aclaró.

32 Me queda pendiente, perdón, con la explicación dio Esteban, de lo que cuesta un tanque

33 séptico, convencional ¿Todos estamos claros o desean que Esteban lo ponga en un

34 documento por aparte?

1 **Director Carazo Campos:** No, no. Eso era un tema mío para para saberlo, digamos, para  
2 más adelante analizar si nosotros podemos en otros proyectos decir: “Usemos este sistema  
3 para otros proyectos”.

4 **Sr. Hidalgo Cortés:** ¿No ocupamos nada adicional?

5 **Director Carazo Campos:** No, no. Ya Esteban ya lo explicó.

6 **Sr. Hidalgo Cortés:** Lo explicó y lo hemos discutido bastante.

7 Vean, yo sí quiero repasar sobre cosas puntuales.

8 Walter, me queda pendiente la línea de tiempo desde que entró, todo lo que sucedió, las  
9 observaciones, las idas, las vueltas a la entidad, al desarrollador, el tiempo que transcurrió  
10 mientras aprobábamos otros temas de los que dependían los proyectos, para estar  
11 totalmente claro, para que no nos quede ese comentario abierto.

12 Vean, yo tengo 25 años de estar en esto, he visto pasar por mis manos bastantes proyectos.  
13 El análisis de un proyecto es integral. Uno podría decir, bueno, no nos gustan áreas de  
14 retiro, o no nos gustan áreas cualquiera que no sean de uso habitacional.

15 Depende como uno lo vea, eso es bueno o es malo. Si este proyecto no tuviera esas  
16 características, estuviéramos hablando de otros costos, estuviéramos hablando de planta,  
17 estuviéramos hablando de una inversión altísima en obras de conducción para buscar un  
18 punto de desfogue para el manejo de las aguas pluviales, lagunas y cuánta “carajada” hay,  
19 si no fueran las características. Eso es lo primero.

20 Lo segundo, los proyectos responden no sólo a una situación técnica, los proyectos  
21 habitacionales responden a situaciones de índole social también.

22 Estamos erradicando un precario, estamos invirtiendo en una zona donde el déficit  
23 habitacional es importante, donde los indicadores de desarrollo social son bajísimos, donde  
24 las oportunidades de empleo son casi nulas, donde la pobreza es extremadamente alta y  
25 donde la inversión social, en general es baja, más los índices de delincuencia que todos  
26 sabemos.

27 **Sr. Muñoz Caravaca:** Dagoberto, ahí le corrijo: son siete precarios que se van a erradicar  
28 con este proyecto.

29 **Sr. Hidalgo Cortés:** Bueno, son varios, efectivamente. Entonces, cuando hacemos un  
30 análisis de este tipo, créanme que este es parte del cambio y del ajuste que en los últimos  
31 cuatro años y medio hemos implementado en la gestión del Banco. Esto no se hacía, y  
32 quienes tienen aquí años en la Junta, lo saben.

33 A este nivel de detalle no se hace, ni con este nivel de presentación, ni con este nivel de  
34 detalle.

1 Y el nivel de trabajo con nuestros profesionales para que lleguen a tal nivel de detalle, yo a  
2 veces les digo, ustedes se meten más bien en demasiada cosa, porque queremos ir al  
3 segundo piso y ahí donde yo digo que nosotros vamos a tener que tener una discusión de  
4 fondo a nivel estratégico y a nivel macro.

5 Esto no es, don Marcos y compañeros de la Junta, yo no creo que la observación de ustedes  
6 sean malas, todo lo contrario, se los he dicho siempre, no son malas, son buenas, pero  
7 tenemos que ponernos de acuerdo, porque vean ustedes, después de semejante discusión,  
8 rayando hasta la línea del respeto, y cuando digo la línea del respeto es para ambos lados,  
9 no estoy diciendo que es usted don Marcos; para al final de cuentas darle la oportunidad a  
10 nuestro profesional para que dé las explicaciones y todo lo que hablamos.

11 ¿Hay oportunidades de mejora? Sí.

12 Yo estoy 100% de acuerdo y siempre me escucharán que yo empiezo siempre por las  
13 oportunidades de mejora, porque me gusta barrer de adentro hacia afuera.

14 Pero yo creo que si algo tenemos como organización que aprender de estos procesos, es  
15 que tenemos que escuchar un poco y dejar que nuestros equipos hagan su presentación y  
16 hagan sus observaciones y nos queda a nosotros en la Administración también ser más  
17 amplios en algunos detallitos, mejorar cosas de redacción.

18 Esto no es un reclamo para Esteban, ni mucho menos. Yo también he reconocido de  
19 manera privada y pública el trabajo que ha hecho Esteban y el esfuerzo que ha puesto.  
20 Créanme que no venimos aquí solo por sacar un proyecto, da lo mismo y por este mismo  
21 proceso y por este mismo filtro y con este mismo detalle van a pasar todos los proyectos,  
22 todos sin excepción, porque esa es la línea que le hemos dado al equipo. Y eso creo que  
23 es importante tomarlo en cuenta.

24 Por otro lado, yo me quedo con un, se los voy a decir, me quedo con un sinsabor y el  
25 sinsabor es que aquí tomamos posiciones y tiramos línea cuando hay un equipo que, si  
26 alguien sabe el esfuerzo que hace este equipo, soy yo, porque estoy en el día a día, porque  
27 sé en lo que estamos, porque administro estos recursos en conjunto con el resto del equipo  
28 y sé el esfuerzo que se hace.

29 Entonces, yo creo que no es justo, ni es de recibo decir que es que la Administración tuvo  
30 ocho meses y ustedes lo vieron en media hora.

31 Ustedes lo ven en media hora porque le dimos el trabajo hecho, resumido en informes, si  
32 no, estoy seguro que no lo ven, tendría que dedicar mucho más tiempo del que requiere  
33 una Junta.

1 Y termino con esto, don Marcos y compañeros, cuando yo digo idoneidad y menciono,  
2 ustedes me dicen: "No tiene relación". No, sí tiene relación. Tiene relación, porque los roles,  
3 las responsabilidades, las competencias de todos los que estamos aquí, están claramente  
4 definidas, unas de la Junta, otras de la Administración.

5 Hoy le decía a Guillermo y a Walter, porque estamos trabajando en temas de idoneidad de  
6 nosotros, 100% aplicable el tema de idoneidad de la Alta Gerencia, 100% aplicable y  
7 tuvimos una discusión esta mañana y cuando uno habla de idoneidad en las  
8 organizaciones, no está hablando sólo de la Junta Directiva o de la Alta Gerencia. Es  
9 idoneidad de nuestro equipo: en lo técnico, en lo legal, en lo financiero o en lo que  
10 ejecutamos. ¿Por qué?

11 Porque la suma de todos esos elementos es lo que nos permite una mejor gestión como  
12 Institución y eso es a lo que yo me refiero y creo que eso tenemos que tomarlo en cuenta  
13 esencialmente quienes estamos a cargo de la organización, llámese Órgano de Dirección,  
14 llámese Alta Gerencia. Porque es la suma del esfuerzo y el conocimiento y la experiencia  
15 de todos, lo que nos permite ser una organización.

16 Hoy usted aporta en lo técnico ingenieril, mañana doña Eloísa, o seguramente aportará  
17 sobre lo técnico - social y así sucesivamente.

18 Pero el análisis es un análisis integral, nosotros no podríamos pretender que Esteban  
19 Serrano tenga las respuestas absolutamente todos los temas más allá de la idoneidad, las  
20 competencias, el perfil y lo que le hemos asignado a él en su rol, por eso existe un equipo  
21 interdisciplinario, no es casualidad y yo sé que todavía hay gente a la que no le gusta eso,  
22 no lo voy a cambiar y no les gusta porque se dan cuenta que hoy revisamos cosas que  
23 antes no se revisaban. ¿Por qué no les gusta?

24 Porque hoy no permitimos cosas que antes se permitían y porque hoy seguimos sufriendo  
25 los problemas de las malas decisiones del pasado y eso es lo que nos ayuda a ir formando  
26 los equipos, de manera integral para que esto sea mejor, porque creo que todos tenemos  
27 el mismo objetivo: Queremos un mejor proyecto: Queremos mejor ubicación, queremos  
28 mejor soluciones, las queremos más baratas, mejor ubicadas y la Administración no va a  
29 descansar hasta que eso lo logremos en el tiempo que sea necesario y al final de cuentas  
30 para quienes permanecen y siguen en la Institución, como los equipos técnicos, los demás  
31 somos pasajeros y yo quiero que eso quede y conste en actas, don David, tal cual, porque  
32 me parece que es un tema relevante, de cara a lo que viene. Y muchas cosas van a cambiar  
33 y tenemos que entre todos seguir impulsando el proceso de cambio de la organización.

34 **Director Presidente:** Listo. ¿Mariana?

- 
- 1 Dagoberto. Tal vez yo sí interpreté lo que usted dijo de *idoneidad*, de otra manera.
- 2 Creo que como es un tema que está en boga, ahorita.
- 3 Entonces, yo también le agradezco la aclaración, pero creo que yo entendí que decía que
- 4 el comentario suyo, iba por otro lado.
- 5 **Sr. Hidalgo Cortés:** No. cuando discutamos el tema, lo vemos en el contexto que tiene que
- 6 ser.
- 7 **Director Presidente:** Por eso, ahí respaldo a Marcos, pero también pues, acepto su
- 8 explicación, pero bueno.
- 9 **Sr. Hidalgo Cortés:** Si alguien me entendió mal, lo aclaro; pero cuando nosotros le decimos
- 10 a Esteban o al equipo o al comité interdisciplinario que no hicieron nada en ocho meses,
- 11 entonces ¿Somos idóneos o no somos idóneos? Y en la idoneidad no es malo.
- 12 Yo creo que desde que asumimos este puesto, todos partimos de que venimos a cumplir
- 13 un rol y que tenemos que cumplir con ciertas competencias y ciertas idoneidades.
- 14 La de mi equipo técnico, yo me refiero a mi equipo, porque eso es lo que a mí me toca y yo
- 15 sí voy a defender a mi equipo cada vez que vienen aquí con un proyecto, porque si no, yo
- 16 les voy a decir algo, yo no soy el Gerente firmón que manda todo para la Junta Directiva,
- 17 tal cual. ¡Lo siento!
- 18 **Director Presidente:** Yo lo entendí, como le digo. Del otro lado de la acera.
- 19 **Sr. Hidalgo Cortés:** Bueno. Ya quedó aclarado y ese es el tema. Esa discusión la
- 20 tendremos cuando corresponda.
- 21 **Director Carazo Campos:** Yo nada más, si quiero aclarar algo, cuando yo hablo de ocho
- 22 meses, Dagoberto, es porque aquí se ha hablado que los proyectos iban a ser muy rápidos.
- 23 Cuando digo ocho meses y no he hecho que no hagan nada, porque hay un informe, ahí y
- 24 demás, y cuando digo ocho meses, que nosotros en un rato encontramos esas cosas, es
- 25 porque al final el análisis de todo un equipo, hay detalles como el tema del plano, que el
- 26 Departamento Legal o cualquiera, tuvo que haberlo visto. ¡A eso me refería!, no a que no
- 27 hicieron nada, porque sé que el Departamento hace un gran esfuerzo y lo conozco, los
- 28 profesionales; pero a eso me refería, no que no hacen nada.
- 29 Y el tema es porque como usted dice, si los siete meses vienen, con una línea de tiempo,
- 30 que lo hemos hablado una y otra vez, y usted siempre se lo ha dicho al equipo, es importante
- 31 para justificar este tipo de cosas que sabemos que siempre lo preguntamos, ya sea mi
- 32 persona, Eloísa o alguno lo pregunta, es importante que venga ahí para nosotros no tener
- 33 que pensar que en siete meses el proyecto estuvo guardado aquí.

1 Y, además, como ustedes siempre han dicho, no solo, Esteban no solo ve este; entonces  
2 lo tengo claro, Esteban ve un montón de cosas más y eso lo tengo clarísimo.  
3 Pero cuando hablamos de siete meses y hemos hablado que los proyectos íbamos a  
4 intentar que salieran más rápido, aunque sé que es difícil, a eso me refería, no es que no  
5 hagan nada y lo tengo clarísimo y siempre he dicho que FOSUVI, he sido uno de los que  
6 ha venido aquí diciendo que FOSUVI, el DT ocupa más gente, ocupa más gente  
7 especializada, que ocupa reforzarse porque es nuestro pulmón y lo he venido y lo he dicho  
8 muchas veces y he sido de los que más he insistido que traiga la nueva organización, el  
9 nuevo organigrama, que traiga las nuevas plazas y lo he dicho muchas veces, si no fuera  
10 que estuviera claro que es importante que ellos estén fortalecidos y que hemos dicho:  
11 “Mándelos a cursos, que sean especialistas, en plantas”, lo hemos dicho aquí.  
12 Y yo he sido uno de los que he luchado con esa bandera y lo he tenido siempre. Si no fuera  
13 que no pienso que son importantes, que hacen las cosas bien, no lo estaría diciendo.  
14 Simple y sencillamente es que cuando uno ve siete meses para uno, y como dice don  
15 Marlon, en la acera de afuera, dicen: “Es que ahí se queda siete meses, ¿cuándo van a  
16 salir proyectos ahí?  
17 Y no saben todo el trasfondo. Entonces, a mí me gusta que esas cosas queden en actas,  
18 para que más allá de la gente diga: “Es que ahí llevan ocho meses y no han aprobado  
19 nada”.  
20 Entonces, es eso a lo que me refiero. Y no es que no hagan nada, porque estoy clarísimo  
21 en eso.  
22 **Sr. Hidalgo Cortés:** Bueno, ya quedó claro y ya se le ofrecieron las culpas a Esteban y al  
23 equipo, y las recibimos.  
24 Créanme, yo por mi equipo “mato”. Es decir, yo los voy a defender, porque yo sé lo que  
25 están haciendo, yo sé lo que están trabajando. Si estos muchachos no trabajaran, yo lo  
26 diría.  
27 Igual, los he llamado, con los que tengo diferencias y lo hemos conversado.  
28 Cuando digo “mato”, es en el buen sentido la palabra, es decir que respeto a mi equipo,  
29 reconozco el esfuerzo de mi equipo y a Esteban le he dicho lo que él sabe.  
30 **Sra. Masís Calderón:** Don Dagoberto y ahí, nada más para aclarar. Por ejemplo, eso que  
31 dice, bueno, como dicen ustedes en el equipo interdisciplinario, ya esto lleva un  
32 procedimiento bastante complejo. Y no es que digamos, desde el momento que ingresa,  
33 además, desde antes de que ingresa, cuando se viene a presentar aquí a Junta, está todo

1 el equipo interdisciplinario y también está la Asesoría Legal. En cuando se pasa para  
2 revisión, está la asesoría legal. Pero es que a veces es complejo.  
3 En este caso, me parece que les comenté al inicio que tenía una demanda y la Mutual  
4 Alajuela nada más dice: "Tengo una demanda", y no sabemos de qué.  
5 Entonces, obviamente el equipo legal tiene que hacer la investigación, tiene que ir a ver  
6 dónde está el expediente, de qué se trata el expediente, porque con una revisión del  
7 Registro Público no sale la información de dónde es el expediente.  
8 Entonces, todo eso son procesos que atrasan, porque hay que desplazarse a los  
9 despachos, hay que hacer una investigación, porque si fuera tan sencillo como lo que  
10 manda Mutual Alajuela, o algunas entidades que nada más dicen: "No sabemos", pero ahí  
11 está. Y entonces, le corresponde al equipo hacer la investigación y eso también atrasa.  
12 Y por supuesto también, o sea, con el equipo, nosotros con la información, antes de venir  
13 aquí a la Junta, los compañeros son demasiado detallados. Bueno, igual a que previo  
14 hacemos todas las observaciones y antes de venir aquí nos volvemos a reunir y volvemos  
15 a revisar todos los documentos y demás.  
16 Y obviamente también, como decía, hay un asunto de planos, un asunto de escrituras, que  
17 también a lo interno se les dice si hay que hacer una rectificación, de plano se rectifique en  
18 la escritura de compra - venta y no pasa nada.  
19 Entonces todas esas cosas sí se prevén y se comentan en el equipo. O sea, como dice  
20 Esteban, si vienen aquí es porque ya se ha mapeado toda esa información. Pero sí, a veces  
21 es un poco, digamos, es una consideración de que igual a uno le disgusta como dice que  
22 Legal no lo vio o que Legal, porque es una afirmación que ni siquiera se sabe si  
23 efectivamente Legal hizo observaciones o hizo referencias a eso. Entonces si es hay que  
24 tener...[ininteligible].  
25 **Directora Grillo Espinoza:** Vean, para no crear malos entendidos, es que yo hice la  
26 consulta y como que se armó ahí la discusión.  
27 De verdad, yo hice una consulta y todavía creo que de ahí estoy con la duda, pero bueno,  
28 hay muchas cosas que yo comparto con Marcos en el sentido de que yo lo primero que leo  
29 es el informe técnico y bueno, eso es lo que nos queda a nosotros y esas son las consultas  
30 que venimos a hacer.  
31 Yo, sin afán de pelear, porque yo creo que esa no es mi línea. Entonces para aclararlo, yo  
32 en ningún momento lo he hecho, me queda la duda nada más. ¿Lo que se va a comprar  
33 son 89.167 m<sup>2</sup>?

1 **Sr. Serrano Chavarría:** Sí, en el expediente, como les indiqué, existe la nota, donde está  
2 la aclaración de cuál es la diferencia que se da en un lote comercial específicamente de  
3 358 m<sup>2</sup>, que eso no es parte de la finca como tal.

4 **Directora Grillo Espinoza:** Bueno, yo no sé. Es que a mí siempre me queda la duda nada  
5 más porque como le digo, es que eso es lo que leemos nosotros y lo que a grandes rasgos;  
6 yo sí que no me meto en nada técnico, bueno, en nada constructivo, pero después leo lo  
7 que yo logro entender. Y si yo sigo multiplicando 89.525, es muy aproximado. Ahora, si yo  
8 agarro el área registral 89.167 por 6.000 y algo que es el precio, baja mucho más, baja a  
9 617 millones. Es que eso lo que a mí no me queda claro.

10 **Sr. Serrano Chavarría:** Nada más para aclararte y justamente fue lo que le expliqué a don  
11 Marcos. El error está en el cuadro. Lo que nosotros hicimos fue homologar o más bien poner  
12 los valores a la hora de que el cuadro, digamos este es porque es una situación atípica,  
13 antes de darte la explicación, de que tenemos una reserva que no vamos a pagar y los otros  
14 montos de servidumbres, de retiros y demás, le dimos un valor porcentual mucho menor,  
15 porque si bien hay que pagarlos porque son parte del lote y nadie no los van a dar  
16 simplemente porque vamos a construir, sino que valen, digamos, tienen un precio de por  
17 sí, y a la hora de meterlo al cuadro por formato, el cuadro jala el valor y lo divide  
18 automáticamente por el área.

19 Entonces, lo que hace es homologar la opción de venta, el avalúo y nuestra razonabilidad  
20 por un área en específico y da un valor unitario, que ese valor unitario, como le dije a don  
21 Marcos, si tapamos el valor unitario y sólo mantenemos los valores globales, nos da la  
22 realidad, digamos 811 millones que era lo que costaba la opción de venta, 692 que era el  
23 avalúo de la entidad autorizada y 620 que es nuestro valor, ese es el valor real y así es  
24 como se debe leer sin revisar el monto unitario, que es el que nos está generando ahorita  
25 una discrepancia o nos incita a error, por un tema de que se divide el área por el ...,  
26 digamos, por hacer una simple aritmética de hacer una división, es lo que nos lleva a incurrir  
27 en un error, pero en real el valor de los 620 es lo que vale el lote, porque incluso como les  
28 indiqué, tuvimos una sesión con la misma entidad autorizada, con nuestro grupo técnico  
29 también, para que el valor fuera el más cercano a la realidad.

30 ¿Por qué? porque es muy difícil llegar donde un desarrollador, sin tener las armas y las  
31 justificantes. Por qué motivo estamos bajando el valor del lote de los 811 que ellos piden a  
32 los 735 que hace la entidad, que ellos ya lo conocen ya cuando ingresa el proyecto, a 620  
33 que era lo que nosotros le estábamos indicando que era el costo del lote.

1 ¿Por qué? Porque tenemos varios factores que si fuera el caso los explicaríamos, si nos lo  
2 piden en el informe, incluirlo, pero no sé hasta dónde sea, incluir más información que es  
3 carpintería para nosotros y que ustedes necesitan nada más el valor final.

4 Pero 620 es el valor real del lote, si ustedes tapan la parte del valor unitario, que es lo que  
5 nos incurre en un error, esos serían los valores que deberían de leerse como valores reales.

6 **Directora Grillo Espinoza:** Bueno, nada más a mí me gustaría que para próximos  
7 informes, porque como les digo, esto es lo que yo leo y de repente yo no vengo a crucificar  
8 a nadie ni nada por el estilo, es porque yo leo eso y esas son mis preguntas, y no es porque  
9 yo no esté de acuerdo, sino porque yo generalmente siempre voy a ver cuánto es el área  
10 registral, revisar esto, revisar lo otro, y es lo normal.

11 **Sr. Serrano Chavarría:** Correcto.

12 **Sr. Hidalgo Cortés:** Yo creo que es importante para apoyar a Esteban en esto. Vean: de  
13 89.525 metros, 89.167 - números redondos-, hay 358 m<sup>2</sup> y usted doña Mariana, que mejor  
14 que ninguno de los que está aquí, conoce los temas de topografía, y los que son técnicos  
15 saben que, en un proyecto de casi tres hectáreas, una diferencia de 358 metros, que es el  
16 0,4% del total de los metros, de los 89.167, partiendo de que eso es el área real, es  
17 irrelevante si consideramos que tenemos una vía, una ruta nacional, por un lado, tenemos  
18 un río por el otro.

19 Es decir, si usted toma esa topografía hoy y la toma dentro de un año o dentro de dos años,  
20 seguramente vas a tener diferencias. Cuando se convierta esto en fincas individuales,  
21 seguramente tendremos un faltante o un sobrante, puede ser.

22 Entonces, en términos de relevancia, de significancia, 358 metros no nos va a hacer  
23 absolutamente ninguna diferencia, en el tanto y cuánto, nosotros no tengamos una norma  
24 que diga que el plano de catastro no puede tener más de tres meses de emitido.

25 Ya vimos que es un plano del 2022. ¿A qué voy? Si hoy usted va y hace un levantamiento  
26 topográfico a esa finca, seguramente, le aseguro que no va a encontrar 358 metros de  
27 diferencia, va a encontrar posiblemente más.

28 ¿Por qué? Por el tipo de inmueble. Es una finca en verde, atravesada por una ruta nacional,  
29 por un lado, por un río por el otro. El mismo efecto del río en el paso del tiempo o el punto  
30 de referencia que haya tomado el topógrafo, y usted lo sabe perfecto, puede hacerle la  
31 diferencia.

32 Si lo tomó 1 mm para acá, o lo tomo para allá, o nos ha pasado, lo toman como punto de  
33 referencia, como punto de amarre en un puente, después llega el MOPT, corrige el puente,

1 lo quita la Municipalidad lo corre y ya no tenemos 358 metros de diferencia. Podemos tener  
2 más.

3 ¿Qué es lo importante? Lo importante y lo relevante, técnicamente hablando, es que  
4 durante el proceso constructivo tengamos topografía constructiva, como hemos hablado  
5 ampliamente y ahí vamos a determinar cualquier diferencia faltante o sobrante, que al final  
6 se va a traducir en la sumatoria de las áreas útiles para el proyecto, llámese vivienda,  
7 llámese calle, llámese servidumbres o zona de retiro, que todas sumadas, no pueden tener  
8 una diferencia que supere 10% rectificaciones hacia abajo, o hacia arriba.

9 Entonces, lo importante es ese análisis y determinar si esto nos puede representar un  
10 problema o no.

11 Claro está, para efectos del informe, no hicimos toda esa explicación y evidentemente  
12 puede generar a confusión. ¿A qué voy? Que esa leve diferencia no nos va a modificar los  
13 valores finales, no nos va a modificar jurídicamente el proyecto, no nos va a modificar el  
14 valor de la solución individual.

15 Y es algo totalmente normal en un proyecto de este tipo. Vamos a tener cuidado para que  
16 en los informes, seamos más claros y más específicos para no generar ese tipo de  
17 confusiones.

18 **Directora Grillo Espinoza:** Solo una cosa Dagoberto. Conuerdo mucho en esa parte,  
19 porque realmente cuando son zonas colindantes a ríos, las áreas son demasiado  
20 cambiantes. O sea, el río puede venir y mañana llegar y llevarse esos 300 y pico de metros.  
21 Sí, pero a lo que yo me refiero es que, vamos a ver, cuando a usted le venden una  
22 propiedad, usted, lo primero que va es a constatar es esa área.

23 O sea, y créame que cualquier topógrafo lo va a hacer, así sea la diferencia 1 m<sup>2</sup>, o sean  
24 1000 m<sup>2</sup>. Yo he visto casos en los que hay gente que se pelea por 10 cm. Okey. No es ese  
25 el caso, porque esta es un área muy grande.

26 Pero si nosotros vamos a pagar 620 millones sobre un área que esté especificada y que no  
27 haya una confusión, porque ahí sí nosotros no podemos. A ver, estamos hablando 320 m<sup>2</sup>,  
28 lo multiplicamos por ..., es un lote. O sea, no podemos decir que es insignificante porque  
29 son millones. O sea, así sea un colon, o sean 10 millones, siempre son fondos públicos que  
30 nosotros tenemos que vigilar.

31 **Sr. Hidalgo Cortés:** 358 m<sup>2</sup> a 7 mil colones son 2.4, pero lo importante no es el monto,  
32 Mariana. A lo que voy es, desde el punto de vista técnico de análisis, esto es lo que sucede  
33 en la realidad. En la realidad eso es lo que ocurre.

1 Aquí tenemos otro elemento. Aquí la adquisición es de una propiedad, del mismo grupo de  
2 interés económico. Entonces las condiciones son distintas. ¿De qué tenemos que  
3 asegurarnos nosotros al final y corroborarlo?

4 Las 212 viviendas tienen que responder a un plano de catastro, tienen que responder a un  
5 área máxima por lote, tienen que responder a un mosaico, a un plan de catastro, a una  
6 segregación y a un traspaso a las familias. De eso sí tenemos que asegurarnos. Lo demás  
7 pues dependerá, pues cuando hagamos el levantamiento final y sumemos todas las áreas,  
8 vamos a ver la diferencia.

9 Créanme que, si esa diferencia hubiera sido 1.000, 2.000 o 3.000 metros, el proyecto no  
10 viene aquí, no viene aquí ¿Que le hubiéramos pedido? Actualice el plano de catastro, pero  
11 no es el caso. Y ese análisis justamente fue lo que se vio en el equipo y lo que ya explicó  
12 Esteban.

13 ¿Qué quiero dejar claro? Que sí se hizo el análisis y principalmente para seguridad de la  
14 Junta Directiva, no es que nos faltan 5.000 m<sup>2</sup>.

15 Y en términos de valor, eso no nos va a cambiar el valor de la opción de compra - venta,  
16 máximo que se usó el valor más bajo de la valoración que hizo el Departamento Técnico,  
17 por seguridad de la Junta.

18 **Director Presidente:** Doña Eloísa:

19 **Directora Ulibarri Pernús:** ¡Qué terrible! Voy a hacer unas preguntitas nada más, nada  
20 más unas preguntitas.

21 Lo primero, yo creo, y me parece muy bien, digamos, desde el punto de vista técnico, que  
22 intervengamos cuando tenemos dudas, tenemos preguntas o tenemos cuestionamientos,  
23 me parece que es parte de nuestra obligación como miembro de Junta, de acuerdo a  
24 nuestra profesión y por eso siempre me ha parecido interesante que la Junta Directiva del  
25 Banco tenga ingenieros y arquitectos, porque aquí lo que estamos viendo son proyectos  
26 normalmente y es importante que leamos y estudiemos, si desde el punto de vista de las  
27 dudas y todo, me parece que además, debemos hacerlo, tenemos que hacerlo. Yo tengo  
28 unas preguntillas. La reserva del propietario, obviamente a esa finca, esto va a entrar en un  
29 fideicomiso y ese fideicomiso va a ser el dueño del proyecto y por lo tanto dueño del  
30 fideicomiso, dueño de esa reserva.

31 ¿Quién queda después con esa reserva? ¿Quién se va a hacer cargo de esa reserva?

32 **Director Carazo Campos:** La Muni, dicen.

33 **Directora Ulibarri Pernús:** No necesariamente. Sí, pero ahí después que la Muni la acepte  
34 o no lo acepte, entonces eso es lo que yo quiero, porque la reserva tiene que quedar

- 1 claramente determinada con su plano y todo el asunto, y lo primero que uno trata de hacer  
2 es pasar esto a la Muni normalmente, ojalá la Muni haga algo, que ese es el gran problema.  
3 Y lo otro es que sea de la comunidad y lo atiende la comunidad, pero eso es otro, eso lo  
4 puede hacer la comunidad con la Municipalidad, ponerse de acuerdo para hacer un  
5 proyecto ahí productivo o alguna cosa posible, que eso es como lo que uno esperaría, dado  
6 la situación de pobreza de estas familias y teniendo la oportunidad de un terreno ahí donde  
7 podrían desarrollar proyectos interesantes para ellos, como proyectos de ingresos. Pero  
8 bueno, queda la Muni y ¿La Muni es apuntada? ¿Esta Muni está apuntada? Es Puntarenas.  
9 **Sr. Hidalgo Cortés:** Decir que una Muni es apuntada, es arriesgado. Todas son apuntadas,  
10 mientras las cosas se están dando, pero al final no puede uno ...
- 11 **Directora Ulibarri Pernús:** Entonces yo lo que pensaba ahí también es, que pensando en  
12 que eso va a ser una reserva y que la Muni va a ser la propietaria y que no va a ser,  
13 difícilmente va a tener un proyecto ahí la Muni como tal, va a ser muy importante e  
14 interesante que la comunidad, digamos, en este proceso social puedan pensar en un  
15 proyecto aquí productivo y donde puedan hacer un convenio por 99 años, como lo hace ...  
16 En mi barrio, lo tenemos por 99 años en la administración de terrenos, de lotes, donde  
17 tenemos las partes de juegos y todo eso. Entonces por ahí lo dejo apuntado nada más.  
18 Lo otro es ...
- 19 **Sr. Hidalgo Cortés:** Perdón, doña Eloísa, nada más para estar claros, ¿Usted desea que  
20 incorporemos eso como parte del ejercicio de variable social?
- 21 **Directora Ulibarri Pernús:** A mí me parece que es como lo más lógico, porque si no va a  
22 ser una zona verde y quién sabe qué va a pasar y no, la gente va a vivir ahí en el  
23 asentamiento nuevo y esa zona no va a tener ... Es que la Municipalidad puede “decir misa”,  
24 pero que algo se haga en ese terreno es nada más si la comunidad lo asume. Si no, no.
- 25 **Sr. Serrano Chavarría:** Doña Eloísa. En ese caso, nosotros hicimos la visita, creo que  
26 algún Director de acá fue, no tengo noción de quien.
- 27 **Director Alvarado Herrera:** Yo, yo, yo fui.
- 28 **Sr. Serrano Chavarría:** Y esa área queda totalmente al fondo y no es utilizable. Hay  
29 árboles, hay zona verde, pero la zona, por topografía, no es utilizable.
- 30 **Directora Ulibarri Pernús:** No, claro que no, pero cualquier zona por más quebrada que  
31 sea, es utilizable. Bueno, construir no puede ser, pero para desarrollar un proyecto  
32 productivo sí.
- 33 **Sr. Serrano Chavarría:** La inversión sí sería bastante ....

- 1 **Directora Ulibarri Pernús:** Es que lo estás viendo como ingeniero, sos ingeniero, quitate  
2 ese sombrero. Velo como un proyecto productivo más. Es una zona. ¿Cuántos metros?,  
3 ¿cuántas hectáreas?
- 4 **Sr. Serrano Chavarría:** Son 12.000 m<sup>2</sup>.
- 5 **Directora Ulibarri Pernús:** 12000 m<sup>2</sup>. Imagínate. Más de una hectárea. O sea, se pueden  
6 hacer muchas cosas. Yo nada más, propongo que en vista que va a haber un proceso de  
7 desarrollo comunitario, que deberían pensar un poco en que esa área no se quede ahí en  
8 verde y que la Muni. Es más, nunca se va a hacer absolutamente nada, porque es una  
9 zona, se supone habitable.
- 10 Entonces puede haber, hasta cría de animalitos. No sé, miles de cosas que se pueden dar  
11 en este terreno. Es cuestión nada más de pensar, porque le salen a uno miles de proyectos.  
12 Hay un lote comercial, entiendo, ¿verdad?
- 13 **Sr. Serrano Chavarría:** Son lotes mixtos, digamos, los que normalmente.
- 14 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Todos son mixtos?, ¿no hay ningún comercial puro?
- 15 **Sr. Serrano Chavarría:** Es que no, digamos, en una tabla de utilización de áreas tenemos  
16 comercial - residencial, que es lo que normalmente nosotros tramitamos para proyectos de  
17 interés social, que sean comercial - residencial
- 18 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, pero ahí se hace una casa.
- 19 **Sr. Serrano Chavarría:** Sí, correcto.
- 20 **Directora Ulibarri Pernús:** Por eso. Entonces es que te entendí que habían dejado unos  
21 cuantos metros, no sé cuánto, porque era un área comercial.
- 22 **Sr. Serrano Chavarría:** No. Eso no. Justamente lo que les hablaba anteriormente, que  
23 efectivamente, digamos, tal vez a mi compañera, que hizo la consulta de los metros  
24 cuadrados, que sí posiblemente era la diferencia en un lote comercial, y la diferencia son  
25 de 358. Y en el expediente van, sí van nada más, en forma de referencia, van a encontrar  
26 la nota en el expediente y como parte de que se hizo el análisis, van a encontrar la firma,  
27 que ésta si no se puede modificar, que se hizo en enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio  
28 del 2024.
- 29 Entonces, para que vean que no es algo que estamos inventando ahorita, de que esos 358  
30 metros cuadrados, que es la diferencia de área, sí ya estaba chequeada y revisada, que  
31 posiblemente fue donde dije que era de algún lote comercial, donde estaba de más esa  
32 área.
- 33 Entonces efectivamente, esa área de más está en los lotes residenciales y en parques y  
34 calles es donde está la diferencia de los lotes.

1 Pero la nota la pueden encontrar en el expediente y está firmada de junio, que eso es algo  
2 que no podemos modificar para que tengan certeza de que realmente se revisó.

3 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey. Y lo otro que yo nada más quería es, lástima que no está  
4 Marcos. Es que quería que él estuviera, porque yo quiero que quede claro, en mi  
5 experiencia, que tengo bastantes años de experiencia, siempre uno compra la finca  
6 completa y se dice: "Vale tanto".

7 Ahora, y lógicamente decimos, o sea, no es que yo compro para la parte residencial y  
8 compro, no, compro una finca completa. Una vez que yo tengo la finca completa, yo puedo  
9 ir asignando valores, si quiero, diferentes a una zona u otra. Obviamente que la zona de  
10 retiro no tiene un valor.

11 Entonces ¿qué es lo que pasa? Por eso es que el metro cuadrado urbanizado, vale tanto  
12 en verde, el metro cuadrado verde para el lote es mucho más alto que el precio del metro  
13 cuadrado normal. Entonces eso es lo que se hace cuando uno hace el análisis, no es que  
14 uno llega y dice: "Okey, ahora lo compro y esto como son metros urbanizados, tantos  
15 millones son para esto y esto para esto. Es después, cuando uno hace la distribución, toda  
16 mi vida lo vi así, toda la vida se planteó así. Entonces, yo nunca he visto el modelo que  
17 Marcos está hablando.

18 **Sr. Serrano Chavarría:** Efectivamente, y fue el tema de la discusión cuando nosotros lo  
19 estudiamos, igual con don Walter, que también tiene experiencia en avalúos, nosotros no  
20 le podríamos decir al vendedor: "No, esta parte te la compramos en tanto". No, compramos  
21 la finca.

22 Lo que sí hicimos la observación es que la parte de reserva al propietario, sí, no nos parecía  
23 que era parte del análisis, entonces por eso lo ponemos en el informe y lo aclaramos de  
24 que esa parte desgraciadamente la pierde, porque así es el diseño del proyecto como tal.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿La reserva del propietario te referís a esa hectárea y pico?

26 **Sr. Serrano Chavarría:** Exacto

27 **Directora Ulibarri Pernús:** Que la done, sí.

28 **Sr. Serrano Chavarría:** Exacto.

29 Sí, ellos y justamente por eso es que se da la discrepancia con él, digamos que era la  
30 consulta que ellos tenían, que se estaba dividiendo por el área total; como usted lo indica,  
31 se compra global, pero nosotros en nuestro análisis si le quitamos el valor, pero sí diluimos  
32 el valor por el metro total.

33 **Directora Ulibarri Pernús:** Desde luego, todas las servidumbres, todo eso se le pasa. Es  
34 como que vos a un parque, le pongas un valor al parque. No. Vos decís este parque usa

1 tantos metros cuadrados y cada lote va a subir en tanto, para zonas de parque, juegos.  
2 Todo eso se distribuye entre los lotes.  
3 Y bueno, me llamó, no sé, ¿alguien va a presentar la parte social? Porque nada más  
4 llegaron que el programa y que la parte social vale tanto y no veo ninguna presentación.  
5 ¿Dónde está la presentación de la parte comunitaria?  
6 **Sr. Hidalgo Cortés:** ¿Quiere que le hagamos una presentación?  
7 **Directora Ulibarri Pernús:** Bueno, si quieren, háganla. A mí me parece, es más, me llama  
8 la atención que siendo un modelo donde debe venir con un programa del gestor social, no  
9 lo presenten. Me llama poderosamente la atención.  
10 **Sr. Hidalgo Cortés:** Podemos prepararla doña Eloísa. Con mucho gusto.  
11 **Directora Ulibarri Pernús:** Y segundo, yo personalmente te he de decir, está súper light.  
12 Esto que están proponiendo, es como de kínder y yo esperaría algo por lo menos de  
13 secundaria, no universitario, pero por favor, esto no es aceptable.  
14 Esta propuesta de la gestión social para mí es totalmente inaceptable. Y con mucho gusto  
15 si quieren me siento con el desarrollador, si gustan me siento con desarrollador. Alejandro,  
16 lo ayudamos a que monten esto.  
17 Vean, vean la guía metodológica que acaba de salir, que además es el resultado de todo  
18 un trabajo que se venía haciendo, más o menos se sabía lo que es.  
19 Vean la guía metodológica y compárenla con esta propuesta de la parte social, a ver si tiene  
20 pies y cabeza.  
21 Es más, esta metodología, la debió haber hecho un ingeniero, esa parte social que está ahí  
22 entre comillas, eso lo hizo un ingeniero, eso no lo hizo una persona del área social, no lo  
23 vieron, se lo juro y si es del área social, por favor que no lo contraten, no, esto lo hizo una  
24 persona pensando que la lógica era esa y está perdido, perdido, perdido.  
25 Entonces, yo sí quiero que lo podemos mejorar, así como le dijimos, que le damos la  
26 asesoría, con mucho gusto les doy mi tiempo, me siento con el constructor y con la persona  
27 que sea y ojalá alguien que entienda de esto para que lo retome y lo cambie y lo ajuste,  
28 porque para esto, perdóname, vale esa millonada que se está diciendo ahí, que se va a  
29 trabajar.  
30 Vean, cuando uno nada más ve y yo le pido a mis compañeros que por favor la lean, yo sé  
31 que ustedes confiaron mucho en que yo manejaba esto y sabía mucho de esto y toda la  
32 historia y yo la aprobé, la parte de la metodología que presentó Alejandro, que Alejandro es  
33 consciente también de que con el tiempo hay que ir mejorando esto, pero digamos que está  
34 bastante bien.

1 Vean la etapa antes de la construcción, vean la información que se requiere de las familias,  
2 vean el documento que tiene que venir, 212 familias y es un documento totalmente  
3 ingenieril, porque dicen cuánto cuesta la casa y todo y qué importa lo que cuesta la casa y  
4 que por persona es tanto. La parte social no. Y con mucho gusto les doy a los ingenieros  
5 una charlita también aquí, a los compañeros del Área Técnica.

6 Se las doy, con mucho gusto, para que entendamos de que estamos hablando, porque yo  
7 entiendo técnicamente súper bien. Técnicamente están muy bien. No, pero es que por qué  
8 le voy a decir a los ingenieros y a los arquitectos que tienen que saber de eso.

9 **Sr. Serrano Chavarría:** Bueno, me desligo de esa parte porque yo no la chequeé, no es  
10 competencia [ininteligible].

11 **Directora Ulibarri Pernús:** No. pero desde luego que usted no la chequeó. Estoy clarísima.  
12 Pero sí me gustaría después darle una conversada a los compañeros del Área Técnica,  
13 para que entiendan un poquito. Y evidentemente, se necesita una persona del área social  
14 para que analice esta propuesta y la aprueben.

15 O sea, ustedes no pueden pensar que, desde el Área Técnica, que son puros ingenieros y  
16 arquitectos, le van a analizar esto, no, no lo saben, no lo conocen y sería injusto ponerlos a  
17 hacer este trabajo.

18 Creo que Alejandro tampoco es la persona que tiene que estudiar eso y debería haber una  
19 persona que trabaja en el área allá, que pueda tener la capacidad de revisar, analizar y  
20 recomendar y venir a presentar aquí también la parte social.

21 **Director Presidente:** ¿Dagoberto?

22 **Sr. Hidalgo Cortés:** No nada más comentarle, doña Eloísa. Gracias por la observación en  
23 el tema social. Alejandro generó un documento con observaciones justamente al plan  
24 social, seguramente muchas de las que usted tiene.

25 Entonces, por la importancia, lo que voy a pedirle a Alejandro es que preparemos una con  
26 Walter, evidentemente, una presentación específica del tema social, de los alcances de la  
27 propuesta y el manual.

28 Y Walter, lo presentemos con cualquier otra observación que quede pendiente, por ejemplo,  
29 la línea de tiempo que nos falta y si hubiese alguna otra, traer las dos cosas juntas, que  
30 creo que es válido.

31 **Directora Ulibarri Pernús:** Me gustaría ver las observaciones que Alejandro hizo a ver si  
32 coincidimos en esa área; no meterle las mías. Y, es más, pediría por favor, que cuando le  
33 vayan a dar la charla al Equipo Técnico, me inviten, por favor. Aunque sea de observadora.

34 **Sr. Hidalgo Cortés:** Con mucho gusto.

- 1 **Sr. Muñoz Caravaca:** Rápidamente, igual. Coincido en la misma línea de don Dagoberto.  
2 Nosotros vamos a traerle una línea de tiempo de lo que sucedió con este proyecto.  
3 Este proyecto ha tenido muchas particularidades. Este proyecto, inclusive, lo empezó a  
4 analizar Arturo, Arturo se tuvo que incapacitar, bastante tiempo incapacitado, tuvo que  
5 asumirlo en recargo Esteban.  
6 Esteban estaba viendo Miravalles, Esteban estaba viendo Jacaranda, Esteban estaba  
7 viendo Alta Luz, Esteban estaba viendo casi todos los proyectos, porque en ese momento  
8 también estaba entrando Fabiola al Departamento y Fabiola apenas venía con la curva de  
9 aprendizaje.  
10 Entonces, además de eso, se dan obviamente los subsanes, Esteban manda el proyecto  
11 para un lado, viene de la entidad, se revisa, se vuelve a pedir subsanes y hubo toda una  
12 negociación precisamente por el precio del terreno y precisamente por todo ese concepto  
13 de la reserva y de todas las cosas que se manejaron.  
14 Esto llevó bastante tiempo y para terminar, ese proyecto ya estaba listo hace más de un  
15 mes, solamente que estábamos esperando precisamente la aprobación de los lineamientos  
16 de variable social para poderlo presentar.  
17 **Director Presidente:** Pero con los ajustes no sé don Dagoberto, ¿Será que lo podemos  
18 traer lo más pronto posible?  
19 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, sí.  
20 **Director Presidente:** Es que no sé para cuándo, porque sí urge.  
21 **Sr. Muñoz Caravaca:** Mi recomendación es aprobarlo, condicionado a esos ajustes, don  
22 Marlon. Yo creo que ya fue suficientemente discutido, pero ustedes deciden si traerlo para  
23 otro día, no hay ningún problema.  
24 **Sr. Hidalgo Cortés:** Walter, yo creo que es mejor regresar, para verlo integralmente. Yo  
25 prefiero. Además, hubo bastantes comentarios y aportes.  
26 **Director Presidente:** Pero no alargarlo. O sea, no de un mes. No se si se puede la otra  
27 semana.  
28 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sobre todo el tema de variable social, principalmente; que quede claro  
29 una vez para que los alcances al desarrollador le queden muy claros y después no  
30 tengamos diferencias.  
31 **Director Presidente:** Sí. Es para agendarlo de una vez con Dagoberto, para que quede  
32 para la próxima semana con los ajustes y para no darle mucha cosa, porque ya está muy  
33 bien explicado. Ya Esteban revisó muy, ya dio muchas explicaciones, igual que Dagoberto.  
34 **Sr. Hidalgo Cortés:** Lo agendamos, no hay problema.

1 **Directora Ulibarri Pernús:** Agéndenlo para el lunes entrante, porque yo el martes me voy  
2 de viaje

3 **Director Alvarado Herrera:** Sigamos, sigamos, por favor.

4 **Director Presidente:** Don Guillermo, no quiero pelear con usted, pero es que recuerde que  
5 este es un proyecto de casi 7.000 millones de colones y creo que para mí invertir 2 horas  
6 en esto, no tengo ningún problema.

7 Yo sé que la agenda no la vamos a terminar, pero era un tema para mí muy importante y  
8 se dieron muchas observaciones.

9 Entonces pues ahí le respeto el comentario, pero para mí invertir 2 horas en esto vale la  
10 pena.

11 Es que a don Guillermo lo comprendo que hay que seguir con la agenda, pero es que la  
12 conversación estuvo muy ...

13 Vamos a adelantar un poquito que urge un tema con doña Rita, el informe de cumplimiento.

14 [Se retiran de la sesión los señores Serrano Chavarría y Jiménez Elizondo]

15 \*\*\*\*\*

16

17 **5° Informe de labores de la Oficialía de Cumplimiento, correspondiente al primer**  
18 **semestre de 2024**

19

20 [Se incorpora a la sesión la licenciada Rita Solano Granados, Oficial de Cumplimiento]

21 **Sra. Solano Granados:** Bueno, este es el informe de labores de la Oficialía de  
22 Cumplimiento y demás dependencias vinculadas a lo que es la gestión de la prevención de  
23 la legitimación de capitales.

24 Como primer punto está el tema de la labor que realizó la Auditoría Externa y la Auditoría  
25 Interna, como fue presentado oportunamente a esta Junta Directiva.

26 En cuanto a la Auditoría Externa, la opinión fue limpia, no se hicieron observaciones y no  
27 hay oportunidades de mejora.

28 En el caso de la Auditoría Interna, concluye que se cumplen con las disposiciones  
29 normativas y se emiten cuatro recomendaciones.

30 En cuanto a lo que es el seguimiento de la recomendación de órganos de fiscalización y  
31 control, en el caso de la Auditoría Externa, del Periodo 2022 tenemos 11 acciones que ya  
32 se encuentran cumplidas, queda nada más una programada bajo la responsabilidad de la  
33 Auditoría Interna.

---

1 En el caso de las recomendaciones de la Auditoría Interna, tenemos de los periodos 14 y  
2 2019, dos programadas relacionadas con el proyecto ÓPTIMUS, en el período 2020  
3 tenemos una incumplida. En el periodo 2023, tenemos dos cumplidas y 2 incumplidas.  
4 En el tema de estas incumplidas, pues ya la Administración está coordinando para realizar  
5 las gestiones correspondientes a nivel de solicitar ante la Auditoría Interna, la ampliación  
6 del plazo.

7 En otros temas, en cuanto a la política “Conozca a su Cliente”, bueno, se revisó que se  
8 aplicara la política a las entidades que les correspondía realizar la actualización de la  
9 información o bien que actualizaron su perfil transaccional y son esas que se detallan ahí.

10 En el tema de la política “Conozca a su Empleado”, bueno, ya es un tema bastante  
11 conocido, teníamos previsto salir del seguimiento en el primer semestre de este periodo.  
12 Sin embargo, por las razones ya conocidas, reitero, se está reprogramando para el segundo  
13 semestre. Esperamos ya al 30 de setiembre tener ya el informe del seguimiento que  
14 corresponde en este periodo a la totalidad de seguidores.

15 Se revisó la investigación de referencias, se realizó de 25 candidatos a diferentes puestos,  
16 se revisaron 13 expedientes de servidores contratados para verificar que se cumplieron con  
17 las disposiciones en el tema de reclutamiento y selección de personal y en cuanto a  
18 asesores externos, en este periodo, en este primer semestre, se contrataron dos y  
19 efectivamente se les aplicó la política tal y como está establecido.

20 En temas de monitoreo y operaciones sospechosas, bueno eso no hay operaciones de esa  
21 naturaleza y se realiza el monitoreo de las dos entidades que realizaron transacciones en  
22 este periodo.

23 En el tema de clasificación de riesgo de clientes, tenemos a la fecha nueve clientes en  
24 riesgo bajo, seis en riesgo medio y en este semestre se realizaron tres reclasificaciones, a  
25 riesgo bajo, básicamente por modificaciones en el perfil transaccional.

26 En cuanto a la capacitación, se han realizado diferentes actividades, como siempre temas  
27 relacionados con la política “Conozca a su cliente”, política “Conozca su empleado”,  
28 vinculados a las áreas que les corresponde aplicar dicha política.

29 En coordinación con la Auditoría Interna, se realizó una capacitación a los funcionarios de  
30 la Auditoría Interna y de la Dirección de Supervisión de Entidades, igual el oficial de  
31 Cumplimiento Adjunto, como parte de mantenerlo actualizado dentro de lo que son los  
32 procesos de la Oficialía de Cumplimiento.

33 Tanto esta servidora, como la oficial adjunta, hemos participado en capacitaciones  
34 externas.

1 En temas de inducción, se dio la inducción a 15 funcionarios de nuevo ingreso con una nota  
2 promedio en lo que fue la evaluación de un 89.73 y finalmente dentro de lo que es la política  
3 “Conozca a su Cliente”, en el manejo de los recursos FOSUVI, que básicamente lo que  
4 hace la Oficialía, es darle seguimiento a las labores que realiza la DCA, en este semestre,  
5 se concluyó un estudio del INVU y se encuentra en proceso un estudio de la Fundación  
6 Costa Rica - Canadá.

7 El fuerte de estas revisiones está centrado en este segundo semestre, básicamente.

8 En cuanto al seguimiento que se le da a los informes de las auditorías de las entidades,  
9 pues prácticamente 18 entidades donde se les fue solicitado, en nueve casos se  
10 identificaron hallazgos, en realidad son hallazgos relacionados con carencia de información,  
11 con actualización, se les solicitó los planes de acción para solventar las debilidades u  
12 oportunidades de mejora encontradas y pues las entidades remitieron los planes que sirven  
13 de insumo para la labor que realiza la DCA.

14 Nos quedan cuatro entidades pendientes, bueno como ustedes saben la situación del  
15 Banco Nacional, el Banco Popular, que quedaron en remitir los estudios de conformidad  
16 con su plan de trabajo, caso de COOPEGRECIA, que nos remitieron el estudio de la  
17 Dirección de Riesgos y se comprometieron para el próximo periodo pues que iba a ser de  
18 la Auditoría Externa, lo cual se les aceptó, considerando el riesgo de la entidad y  
19 ASEDEMASA, que no ha cumplido con la remisión de informes y es el caso que lo tiene en  
20 análisis, la Gerencia General.

21 Básicamente eso es lo relacionado con el informe de labores de la Oficina de Cumplimiento,  
22 que es para conocimiento.

23 **Director Presidente:** ¿Doña Eloísa?

24 **Directora Ulbarri Pernús:** Rita, cuando hicieron el análisis y hay seis que resulta con  
25 riesgo medio, seis entidades autorizadas. ¿Cuáles fueron esas entidades y qué significa  
26 esto, para efectos...? El riesgo medio ¿qué significa para efectos de nosotros?

27 **Sra. Solano Granados:** Bueno, vamos a ver: El riesgo medio es una combinación de una  
28 serie de variables. Por ejemplo, la actividad económica a la que se dedica la entidad. Se  
29 evalúa si son entidades que han tenido algún tipo de sanción. Sabemos que, en esta  
30 materia, tenemos dos entidades que han tenido sanciones administrativas.

31 Se evalúa el monto máximo que esperan, digamos, o transacciones que se esperan, el perfil  
32 transaccional esperado del cliente. Se evalúa si tienen vínculos patrimoniales con personas  
33 expuestas políticamente. Y bueno, en esas entidades. Qué pena, doña Eloísa, no preciso

1 en este momento el nombre de las seis que tenemos en riesgo medio. Con todo gusto, le  
2 hago llegar el detalle.

3 **Directora Ulibarri Pernús:** Por favor, me parece muy importante.

4 **Sra. Solano Granados:** Sí, sí, señora. Y bueno, como reitero, es parte de la combinación  
5 de esos factores establecidos en la metodología.

6 Básicamente lo que eleva, porque la metodología es muy estática. Si vemos las variables  
7 que ahí se evalúan, lo que puede elevar el riesgo es el monto de lo que la entidad espera  
8 transar, dentro de la institución.

9 Por ejemplo, si son recursos o créditos por encima de los 8.000 millones, pues la  
10 metodología establece que entre mayor sea el monto de la transacción, pues es posible  
11 que se pueda generar un mayor riesgo.

12 Ahora, importante entender que, en el tema de la metodología, el enfoque de la  
13 metodología, es tratar de dirigir todos los recursos o al menos eso es lo que establece la  
14 norma, recursos y esfuerzos a todos aquellos clientes que tengan un riesgo mayor.

15 En el caso de nosotros, por la cantidad de clientes, que son 15, pues el seguimiento es el  
16 mismo para todos.

17 El tratamiento es el mismo para todos. Siempre estamos pendientes de las transacciones  
18 que tengan cada uno de esos clientes. Entonces, en ese sentido, pues hay una diferencia  
19 en relación con lo que puede ser la Banca comercial, que toda la artillería o todos los  
20 recursos están enfocados a clientes de un riesgo mayor.

21 Pero reitero, en el caso de nosotros existe esta metodología, tiene esas calificaciones, pero  
22 igual todos los 15 clientes tienen la misma importancia y el seguimiento y el monitoreo, se  
23 les da a todos por igual.

24 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, pero lo que entiendo entonces es que todos se ven como si  
25 fueran iguales, cuando son diferentes. Digamos, cuando decís 18.000 millones, entonces  
26 empiezas a ver, entiendo yo que a todos lo ven. O sea, que si transa más de 8.000 millones  
27 ya es un tema ...

28 **Sra. Solano Granados:** Sí, eleva el riesgo.

29 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, pero depende, depende de la organización, 8.000 millones  
30 es mucho, o 8.000 millones, es poco. Entonces digo yo: Pero a todos los tratan igual, como  
31 si fueran igualitos.

32 **Sra. Solano Granados:** Sí, sí.

33 **Directora Ulibarri Pernús:** y eso ... ¡Qué raro! Me parece extraño.

1 **Sra. Solano Granados:** No, no, no, y tiene razón, tiene razón. Lo que pasa que el enfoque  
2 de estas metodologías es destinar la mayor cantidad de recursos y esfuerzos a clientes de  
3 riesgo alto. No es lo mismo, por ejemplo, un Banco que tenga 60 mil - 50 mil clientes, en  
4 donde por la metodología que cada quien aplica, el enfoque va a los de mayor riesgo, que  
5 en el caso de nosotros que hay que calificarlas porque por normativa tenemos que hacer  
6 esa calificación, pero que el esfuerzo para todos es igual, para todos es el mismo  
7 seguimiento, para todos es el mismo monitoreo y entiendo perfectamente su inquietud.

8 **Director Presidente:** ¿Hay fecha límite para la presentación de los que están pendientes?  
9 el Banco Nacional creo y los otros, ¿para remitir información?

10 **Sra. Solano Granados:** ¿Información de los estudios de la auditoría interna? No, no, no,  
11 lo que pasa es que hubo todo un tema con la Contraloría que dice que el BANHVI no está  
12 facultado para pedirles estudios a las entidades que son estatales y bueno, particularmente  
13 Banco Nacional y Banco Popular, que fueron los que hicieron la observación, ellos lo que  
14 dicen es: "No, sí los vamos a mandar, pero va a ser de conformidad con nuestro plan de  
15 trabajo, no en el tiempo que diga el BANHVI".

16 Entonces, no hubo nada más que aceptarle los planteamientos, pero se le da el seguimiento  
17 por cuanto se comprometieron a que, en este año, en este periodo, los iban a remitir.

18 **Director Presidente:** Okey. Perfecto. Continúa la compañera. Adelante.

19 \*\*\*\*\*

20

21 **6° Informe del Comité de Cumplimiento sobre la Exposición al Riesgo de**  
22 **Legitimación de Capitales, correspondiente al primer semestre de 2024**

23

24 **Directora Grillo Espinoza:** [Inentendible] para la medición que realiza la Unidad de  
25 Riesgos, donde la última valoración, corresponde al periodo 2023. Esta exposición es de  
26 riesgo bajo.

27 En cuanto al seguimiento a la atención de debilidades y oportunidades de mejora  
28 determinadas por los Órganos de Fiscalización y Control, relacionadas con la prevención  
29 de legitimación de capitales, al cierre del primer semestre del 2024, no existen  
30 recomendaciones pendientes por parte de la SUGEF y todas las acciones de mitigación del  
31 proceso de valoración de riesgo están atendidas a un 100%.

32 El Comité, en este periodo, no ha tenido situaciones que conlleven a la definición de planes  
33 de acción.

---

1 En cuanto a las recomendaciones de Auditoría Interna, Externa y de la Oficina de  
2 Cumplimiento, se mencionan las siguientes:

3 Están que las recomendaciones de Auditoría Externa correspondientes al periodo 2022 se  
4 incrementaron un 92%. La que queda pendiente está programada para el tercer trimestre  
5 del 2024 y bajo la responsabilidad de la Auditoría Interna.

6 En marzo pasado, el despacho Deloitte & Touche entregó los resultados sobre la eficiencia  
7 y efectividad de las políticas, procedimientos y controles para la prevención del riesgo, con  
8 corte a diciembre de 2023. No se determinan hallazgos que conllevaran a la emisión de  
9 recomendaciones u oportunidades de mejora.

10 En cuanto a la Auditoría Interna, continúan pendientes tres recomendaciones de los  
11 informes aquí citados, son estos tres; con respecto a la revisión realizada con corte al 2023,  
12 en el informe citado, esta instancia señaló cuatro recomendaciones, tal y como se detalla  
13 en el Anexo Número 1, de siete recomendaciones, una se encuentra cumplida, una  
14 programada, dos incumplidas con solicitudes de la Auditoría Interna de cambio de estado y  
15 reprogramación 3 incumplidas.

16 Respecto a estas últimas, es recomendable que la Administración realice las gestiones  
17 pertinentes, ante esa instancia, a efectos de corregir dicha situación.

18 Bueno, aquí hay muchas cosas que se vuelven a retomar de lo que ya mencionaba Rita,  
19 porque este sería el informe del Comité.

20 Después sería, informes relacionados con el cumplimiento de las políticas y procedimientos  
21 del manual de cumplimiento.

22 Como primer punto, la revisión semestral realizada por la Oficina de Cumplimiento.

23 Para el segundo semestre de 2023, no se evidencian debilidades en la aplicación de estos  
24 lineamientos, salvo un caso de la política "Conozca a su Empleado", donde se investigan  
25 las referencias personales y una laboral, que fue realizada seis meses antes de la  
26 contratación.

27 En el informe de la Oficialía de Cumplimiento del 5/6 del 2024, sobre la política "Conozca a  
28 su Cliente", en el manejo de los recursos FOSUVI, se señaló lo siguiente:

29 - Se recomendó a la Dirección de Supervisión de Entidades Autorizadas, realizar el esfuerzo  
30 para la conclusión del estudio INVU, cuya revisión se había iniciado en setiembre de 2023.

31 Se recomendó a la Dirección de Supervisión de Entidades Autorizadas (DCA) incluir en el  
32 segundo semestre, el seguimiento de COOCIQUE.

33 Esta recomendación la hizo la Auditoría Interna y Externa.

1 - Y, Punto número 3: ASEDEMASA incumplió su compromiso de remitir el estudio de la  
2 Auditoría externa, sobre el cumplimiento de las referidas disposiciones, correspondientes  
3 al periodo 2022, situación que se da nuevamente en el informe con corte al 2023.

4 - Finalmente, mediante el oficio acá citado del 24/4/ del 2024, la Gerencia General reitera  
5 la solicitud como parte de la prevención correspondiente previa a cualquier otra acción o  
6 medida relacionada con el rol de la entidad autorizada, dado que no hubo una respuesta a  
7 la Oficialía de Cumplimiento, lo informa esta instancia mediante este oficio citado acá, del  
8 16/5 del 2024, a efecto de que se tomen las medidas correspondientes.

9 Y, eso sería.

10 **Director Presidente:** Doña Eloísa:

11 **Directora Ulibarri Pernús:** Unas preguntitas: Es que estoy viendo que hay una  
12 observación, digamos que se le dice que es de la Auditoría Interna – Yo quería que me  
13 dijieran cuál es - y después dice que hay tres incumplidas también, pero que la  
14 Administración, entiendo también, como que va a hablar con la Auditoría Interna, porque  
15 me imagino no corresponde a ustedes.

16 Entonces si fueran tan amables, eso.

17 Lo otro, me aclaran y lo otro, yo entendí que bueno, ASEDEMASA dice que no envía el  
18 informe y lo repite. ¿Qué pasa en esos momentos? o sea, ¿Qué hacen ustedes cuando eso  
19 sucede, o sea, ¿quién ve eso y quién interviene? Y lo otro es que yo entendía que  
20 ASEDEMASA ya no es entidad autorizada. Por lo menos, pidió no serlo. Por favor.

21 **Sra. Solano Granados:** Pidió no serlo, pero mantiene todavía operaciones porque tenía  
22 compromisos.

23 En este caso, bueno, la Oficialía da seguimiento a la remisión de los informes de la  
24 Auditoría. Hicimos varias gestiones con la entidad, inclusive la DCA también mandó un  
25 oficio con una cronología de todas las solicitudes. La Gerencia le reitera, que previo a tomar  
26 cualquier acción, pues que se pronuncie en un plazo cinco días.

27 No lo hicieron y entonces la Oficialía lo que hace es trasladar el caso a la Gerencia, para  
28 que se defina lo que corresponda con respecto a esa entidad.

29 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Qué se definió, no sabe?

30 **Sra. Solano Granados:** Creo que todavía no se resuelve.

31 **Directora Ulibarri Pernús:** Porque tiene asignación de recursos y todo, verdad Guillermo.

32 **Sr. Bolaños Sandoval:** Sí, sí.

33 **Directora Ulibarri Pernús:** A ASEDEMASA le asignamos recursos y lo aprobamos y todo  
34 eso. Entonces, si no cumple con un requisito...

1 **Sra. Solano Granados:** De las recomendaciones, el informe de la Oficialía, está un poquito  
2 más actualizado porque yo corté, digamos, a la segunda semana de agosto, que fue cuando  
3 se hizo el de la Oficialía.

4 Entonces, efectivamente, hay tres recomendaciones que están incumplidas a cargo de la  
5 Dirección Administrativa y entiendo que ya la Gerencia está realizando las gestiones con  
6 esa Dirección, para tramitar ante la Auditoría Interna, la solicitud de reprogramación. Y, que  
7 pena, doña Eloísa, la primera, ¿cuál era la primera consulta? Se me fue.

8 **Directora Ulibarri Pernús:** No, la observación de la Auditoría, que hay una que era de la  
9 Auditoría, ustedes dicen ahí que no es de ustedes y después, las tres incumplidas que  
10 entiendo yo que son de la Administración y no de ustedes.

11 **Sra. Solano Granados:** Sí, correcto.

12 **Directora Ulibarri Pernús:** Y esta primera, que aparece incumplida, que es realmente de  
13 la Auditoría Interna y que usted dice que no es de ustedes. ¿De qué se trata? Es todo.

14 **Sra. Solano Granados:** No están incumplidas. Es una recomendación de la Auditoría  
15 Externa, que está a cargo de la Auditoría Interna y estaba relacionada con la elaboración  
16 del estudio correspondiente al periodo 2022.

17 **Sr. Bolaños Sandoval:** La Auditoría Interna de la entidad.

18 **Directora Ulibarri Pernús:** La Auditoría Interna de aquí.

19 **Sra. Solano Granados:** Vamos a ver, el estudio de la Auditoría Externa emite una serie  
20 de acciones, de las cuales la Administración ya tiene cumplidas en un 100%, resta una que  
21 está a cargo de la Auditoría Interna que, a mi criterio ya la cumplieron, lo que tienen que  
22 hacer, es gestionar lo correspondiente, porque de hecho ellos ya presentaron el informe del  
23 período 2022 y el informe [ininteligible]

24 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, perdón, lo que no me contesta usted, es. ¿Qué dice esa  
25 recomendación? Es lo que yo quiero saber.

26 **Sra. Solano Granados:** Ah, perdón. Esa recomendación precisamente lo que dice es que  
27 “La Auditoría Interna no había realizado el estudio correspondiente al periodo 2022, cuando  
28 la Auditoría Externa hizo la evaluación, situación que ya se solventó”

29 **Directora Ulibarri Pernús:** Ya se resolvió, correcto. Sería todo, de mi parte.

30 **Director Presidente:** Listo entonces. Nada más damos por recibido, entonces.

31 **Sra. Solano Granados:** Sí.

32 **Director Presidente:** Muchas gracias.

33 [Se retira de la sesión la señora Solano Granados]

34 \*\*\*\*\*

1 **7° Recomendación de renovación de nombramiento del miembro externo del Comité**  
2 **de Riesgos**

3  
4 [Se incorpora a la sesión la licenciada Kenlly Vega Barquero, titular de la Unidad de  
5 Riesgos]

6 **Sra. Vega Barquero:** Buenas tardes a todos, buenas noches.

7 El día de hoy, lo que quiero es hablarles sobre el Oficio BANHVI-CR-OF-011, enviado por  
8 el Comité de Riesgos, a la Junta Directiva. Básicamente solicitando la extensión, un año  
9 más del contrato del miembro externo del Comité.

10 Ya se procedió a realizar la evaluación y el Comité aprobó la extensión fue calificar a nuestro  
11 asesor externo y el Comité aprobó aprobar esa extensión. Entonces ocupamos que la Junta  
12 Directiva también esté de acuerdo.

13 **Directora Ulibarri Pernús:** El Comité lo que hicimos fue calificar al asesor externo, hicimos  
14 la evaluación de nuestro Asesor Externo, la cual resultó positiva y entonces pedimos que la  
15 Junta tiene que aprobar la ampliación de un año más para su contratación.

16 **Director Presidente:** ¿Usted le pone la firma, entonces?

17 **Directora Ulibarri Pernús:** Le pongo la firma.

18 **Director Presidente:** Lo someto a votación entonces.

19 **Director Alvarado Herrera:** Aprobado en firme

20 **Director Carazo Campos:** Aprobado en firme.

21 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobado en firme.

22 **Directora Grillo Espinoza:** Aprobado en firme.

23 **Director Presidente:** Aprobado en firme.

24 **Director Rojas Jiménez:** Aprobado en firme.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobado en firme.

26 **Director Presidente:** Gracias.

27 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el  
28 **Acuerdo N° 12** que se anexa a esta acta y se retira de la sesión la señora Vega Barquero]

29 \*\*\*\*\*

30  
31 **8° Solicitud de aprobación de veintisiete bonos extraordinarios individuales**

32  
33 [Se incorpora a la sesión la licenciada Yoi Agüero Céspedes, jefa a.i. del Departamento de  
34 Análisis y Control]

1 **Sra. Agüero Céspedes:** Buenas noches. Se hace la aclaración que se presentan 25 casos  
2 ordinarios y 2 casos individuales, de Artículo 59, y que los dos son segundo bono.

3 Se presentan, son:

4 - 3 casos de MUCAP, por un monto 64.508.953,84 (sesenta y cuatro millones quinientos  
5 ocho mil novecientos cincuenta y tres punto ochenta y cuatro). Los tres casos corresponden  
6 a lote y construcción de extrema necesidad.

7 - 15 casos del Grupo MUTUAL Alajuela, por un monto 282.338.491,47 (doscientos ochenta  
8 y dos millones trescientos treinta y ocho mil cuatrocientos noventa y uno punto cuarenta y  
9 siete), que corresponden a 14 casos de lote y construcción y un caso de construcción en  
10 lote propio; 13 casos de extrema necesidad y 2 casos de adulto mayor PIA.

11 - 4 casos de COOPEALIANZA, por un monto de 78.223.977,72 (setenta y ocho millones  
12 doscientos veintitrés mil novecientos setenta y siete punto setenta y dos), que corresponden  
13 a 3 casos de lote y construcción y 1 caso de construcción en lote propio; que se  
14 subclasifican en tres casos de extrema necesidad y un caso de adulto mayor PIA.

15 - 1 caso de la Fundación Costa Rica - Canadá por un monto de 14.241.230,03 (catorce  
16 millones doscientos cuarenta y un mil doscientos treinta punto cero tres), que corresponde  
17 a 1 caso de construcción adulto mayor PIA.

18 - 1 caso de COOPENAE, por un monto de 18.785.544,22 (dieciocho millones setecientos  
19 ochenta y cinco mil quinientos cuarenta y cuatro punto veintidós), que corresponde a un  
20 caso de lote y construcción de extrema necesidad.

21 - 1 caso del Banco de Costa Rica por 16.496.579,40 (dieciséis millones cuatrocientos  
22 noventa y seis mil quinientos setenta y nueve punto cuarenta), que corresponde a un caso  
23 de lote y construcción extrema necesidad.

24 Y a continuación se hace la presentación de los 2 casos de segundo bono, por un monto  
25 de 34.478.056,88 (treinta y cuatro millones cuatrocientos setenta y ocho mil cincuenta y  
26 seis punto ochenta y ocho), que ambos casos corresponden a MUCAP, por un monto  
27 34.478.056,88 (treinta y cuatro millones cuatrocientos setenta y ocho mil cincuenta y seis  
28 punto ochenta y ocho), que corresponde a 1 caso de construcción en lote propio y 1 caso  
29 de compra de vivienda existente.

30 Uno de esos casos, es un caso de segundo bono por un incendio. Y el otro caso de segundo  
31 bono de emergencia, el hundimiento de la propiedad anterior. Esos son los 27 casos que  
32 se presentan para su valoración.

33 **Director Presidente:** Muchas gracias, doña Yoi.

34 Someto a votación.

- 1 **Director Alvarado Herrera:** Aprobados en firme
- 2 **Director Carazo Campos:** Aprobados en firme.
- 3 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobados en firme.
- 4 **Directora Grillo Espinoza:** Aprobado en firme.
- 5 **Director Presidente:** Aprobado en firme.
- 6 **Director Rojas Jiménez:** Aprobado en firme.
- 7 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobado en firme.
- 8 **Director Presidente:** Listo.
- 9 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el
- 10 **Acuerdo N° 13** que se anexa a esta acta]
- 11 \*\*\*\*\*
- 12
- 13 **9° Solicitud de anulación de un bono extraordinario tramitado por MUCAP**
- 14
- 15 **Director Presidente:** Seguimos con: Solicitud de anulación de un bono extraordinario
- 16 tramitado por MUCAP.
- 17 **Sr. Muñoz Caravaca:** Este fue un bono que, hace algún tiempo habíamos quitado de la
- 18 agenda, precisamente porque indagamos y era porque la señora no podía pagar el monto
- 19 de instalación de agua y de luz. Se tramitó con MUCAP, MUCAP contactó a la señora, la
- 20 señora dijo que sí, que iba a buscar, que le dieran un tiempo, pero a fin de cuentas la señora
- 21 volvió a declinar la obtención del bono.
- 22 Entonces, desgraciadamente, doña Miriam Segura Palma, cédula de residencia 52
- 23 2980777, a pesar de inclusive de que la misma empresa contratada, iba a colaborar con los
- 24 33.890, ella decidió presentar la carta de renuncia al cambio.
- 25 Se hizo el intento, pero desgraciadamente ella, ya no.
- 26 **Directora Ulibarri Pernús:** Y, ¿Están seguros de que únicamente es eso? Ese dinero, el
- 27 del problema.
- 28 **Sr. Muñoz Caravaca:** Sí, ese dinero y los trámites de conexión de agua y luz.
- 29 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Y cuánto es?
- 30 **Sr. Muñoz Caravaca:** Ahorita no lo tengo a la mano, pero si no me equivoco creo que eran
- 31 como 125.000 cada trámite. Algo por ahí andaba.
- 32 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Es seguro que por eso es que va a perder la casa? ¿Está
- 33 segurísimo?
- 34 **Sr. Muñoz Caravaca:** Sí, señora.

1 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo, me propongo darle la ayuda financiera a la señora. Perdona,  
2 yo no sé si yo puedo, pero yo creo que yo sí puedo. Es que no puede ser posible que alguien  
3 pierda su casa por ... ¿Puedo, puedo hacer eso?

4 **Sra. Masís Calderón:** Sí aquí no hay conflicto de intereses, porque usted, eventualmente  
5 está haciendo una ayuda social y de todas formas, lo está haciendo fuera de ...

6 **Director Alvarado Herrera:** Cada quien hace con su plata lo que quiera.

7 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey, como yo hago con mi plata lo que quiero, yo ayudo a la  
8 señora, pero dígame, me averigua cuánto es y la seguridad de que eso es el problema, no  
9 sea que tiene algún otro problema, lo que sea. Cómo va a perder a casa por eso, ¡Por Dios!

10 **Sr. Muñoz Caravaca:** Perfecto, doña Eloísa. Yo me pongo de acuerdo con la gente de  
11 MUCAP.

12 **Director Presidente:** Ese caso entonces no va esta anulación, entonces si lo hacemos  
13 internamente, se coordina con doña Eloísa, para ver el monto y ...

14 Lo damos por recibido, entonces.

15 [Se retira de la sesión la señora Agüero Céspedes]

16 \*\*\*\*\*

17

18 **10° Informe sobre resultados de la aplicación de la metodología sobre la tipología de**  
19 **terrenos del proyecto Ribera del Tempisque**

20

21 **Director Presidente:** Dagoberto, para terminar, era lo de tipología, verdad, de la Ribera le  
22 Tempisque.

23 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señor.

24 **Director Presidente:** Para seguir con don Guillermo.

25 **Sr. Muñoz Caravaca:** Esta tipología de terreno lo habíamos visto en una sesión anterior  
26 que había una dudilla, con respecto a cuál es la empresa que está proponiendo el proyecto,  
27 que es la Constructora Mar Azul y la entidad es Grupo MUTUAL.

28 Entonces hemos visto ya todo lo que es la parte que el propietario registral era Fiduciaria  
29 Castro Garnier S.A. Este proyecto o este terreno también se ubica en Palmira, en el distrito  
30 Carrillo, en Guanacaste. El área es de 81.630 m<sup>2</sup> y ahí vienen los números de catastro y  
31 folio real y que se plantea es una solución para 190 casas.

32 Vamos a recordar un poquito dentro de lo que es el esquema urbano de Palmira, es en esta  
33 zona de acá. Ese sería el terreno a desarrollar.

1 Como ustedes pueden ver, estaría completando la mancha urbana del pueblo de Palmira.  
2 Por acá todos los documentos que se han presentado en la presentación anterior e igual  
3 los puntajes que dieron en su momento factores de sustitución de terreno, factores de  
4 diferencia de nivel, de pendiente del terreno en verde y factor de pendiente del terreno en  
5 verde con varios perfiles que se propusieron, con respecto al diseño del proyecto. Y esto  
6 nos dio una pendiente promedio ponderada de 1.06.

7 Lo que fue el factor del sistema de tratamiento aguas servidas, un 2. Aquí nos dieron 18  
8 pruebas de infiltración la tasa crítica de infiltración en la perforación 16 un resultado de 30  
9 min/cm.

10 Según reglamento, con esta tasa no se puede aplicar la técnica de infiltración. El profesional  
11 que realizó los estudios técnicos recomienda en este caso tomar solo los valores de la p12,  
12 p13 y p15, para dimensionar los temas de infiltración, ya que a la profundidad investigada  
13 se delimitó un material que no permitió una rápida tasa de infiltración, conjunto con el  
14 movimiento de tierras propuestos, se recomienda la excavación de 50 cm por debajo de la  
15 superficie actual para ubicar las zanjas de drenaje en las profundidades posterior al  
16 movimiento de tierra indicado y este fue el que dio un factor cero, porque se requieren varias  
17 obras de rotación de agua potable, prueba de bombeo, 72 horas continuas en el pozo 1331,  
18 reacondicionar caseta de bombeo, conexión a la línea de conducción que proviene del  
19 tanque de almacenamiento de Guardia al acueducto de Comunidad, con una línea de 150  
20 mm de diámetro y un tramo de 682 m. Se debe incluir marco de medidor y caja de registro.  
21 Construcción de 200 metros de tubería de 100 mm de diámetro para alimentar el proyecto  
22 de acuerdo al acueducto de la comunidad hasta la propiedad.

23 Por eso había dado un puntaje total de 12, para recordar que entre 11 y 15, tiene que tomar  
24 decisión la Junta.

25 Entonces este era el que habíamos presentado la vez pasada. Lo único que estaba  
26 pendiente era la empresa, que no había quedado clara la empresa.

27 La empresa es Mar Azul S. A. y el Grupo MUTUAL, como entidad autorizada.

28 **Director Presidente:** Doña Eloísa.

29 **Directora Ulibarri Pernús:** Mi pregunta es con respecto a esto, y pensando en que hay  
30 otros desarrolladores que han aportado para efectos del sistema de acueducto. ¿Esta  
31 constructora no está dispuesta o esta empresa no está dispuesta a aportar nada para la  
32 construcción de esos 600 y pico de metros? Es bastante distante.

33 **Sr. Muñoz Caravaca:** Habría que hacer la consulta. Recuerde que aquí, lo que estamos  
34 valorando es el terreno

- 1 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo sé que sí, pero si valoramos el terreno y el número da, es  
2 que aquí ¿Nosotros qué podemos hacer?
- 3 Pero finalmente, vemos que es un proyecto que tendrá un costo importante, el sistema del  
4 acueducto. Entonces, podrá dar, pero tiene su problemática.
- 5 Entonces, a mí me gustaría ver que se converse con ellos, con esta empresa, de la  
6 disposición de poder aportar para la construcción del acueducto.
- 7 **Director Carazo Campos:** Podemos preguntar también a este proyecto que pasó.
- 8 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí. Preguntémosle o todos. A mí me parece que es lo mismo.
- 9 **Director Alvarado Herrera:** No es el momento. Ahora no estamos valorando el proyecto.  
10 Estamos valorando el terreno. El que tiene que hacer ese análisis es la entidad autorizada,  
11 cuando efectivamente se madure el proyecto y se presente.
- 12 **Directora Ulibarri Pernús:** Lo que pasa Guillermo, es que hemos traído terrenos aquí y ya  
13 de una vez viene la propuesta de hacer aportes y me ha parecido muy bien, en ese sentido.  
14 Porque entonces, aquí puede dar, pero yo podría decir “no, mucho, casi 700 metros de  
15 tubería. Entonces, no lo apoyo”.
- 16 **Director Rojas Jiménez:** Walter ¿esto lo proyectaron con los mapas del INVU? ¿De  
17 cuadrantes urbanos?
- 18 **Sr. Muñoz Caravaca:** ¿En qué sentido?
- 19 **Director Rojas Jiménez:** ¿Lo contrastaron para la ubicación del terreno?
- 20 **Sr. Muñoz Caravaca:** Vamos a ver; lo que se hizo, fue la ubicación con ese sistema y sí se  
21 contrastó, digamos, lo que es plano catastro con respecto a esto.
- 22 **Director Carazo Campos:** Sí, con eso. Pero con los cuadrantes urbanos no.
- 23 **Sr. Muñoz Caravaca:** Tendría que preguntar. Es, como le digo ...
- 24 **Director Rojas Jiménez:** Sería bueno tal vez preguntarlo, porque acá viéndolo, parece que  
25 esa zona está con restricciones, entonces habría que verificar eso, para no tener una  
26 aprobación ahí con un terreno que esté con restricciones.
- 27 **Director Presidente:** ¿Lo sometemos a votación?
- 28 **Director Carazo Campos:** Tal vez, don Marlon, nada más una consulta, ahora que doña  
29 Eloísa toca ese tema, si lo vamos a ver para un proyecto, hay que verlo para todos, verdad.  
30 O sea, lo que Dagoberto decía, tiramos lineamientos porque el proyecto que vimos  
31 anteriormente tiene 800 y resto de metros.
- 32 Entonces si la próxima semana viene ese proyecto aquí a votación, me gustaría ver a doña  
33 Eloísa diciendo que entonces ella que ya no está de acuerdo tampoco, verdad.
- 34 **Directora Ulibarri Pernús:** Ah, no, no te preocupés. No voy a estar.

- 
- 1 **Director Carazo Campos:** Lo digo porque ...
- 2 **Directora Ulibarri Pernús:** No, perdona, son cosas diferentes. En ese momento yo lo que
- 3 estoy diciendo es que este es un proyecto que viene para ver si la tierra, si el terreno ahí se
- 4 va a hacer. Es el momento de decir uno, sí o no, porque ya después cuando venga el
- 5 proyecto y venga con todo el sistema para que lo financemos, ya qué vamos a hacer.
- 6 **Director Carazo Campos:** No, más bien es en ese momento, como decía don Guillermo.
- 7 **Directora Ulibarri Pernús:** Respeto la opinión de Guillermo, pero yo tengo la mía, en el
- 8 sentido de que, si ahora me traen el terreno y ahí hay que invertir todo lo del agua, digo “ah,
- 9 no”, pero el otro caso que ya viene, que es un precario y que ya el proyecto está diseñado...
- 10 **Director Carazo Campos:** Vino aquí a Junta y lo aprobamos, la tipología.
- 11 **Directora Ulibarri Pernús:** Seguro que lo aprobamos, pero ¿te acordás de otro proyecto
- 12 que vino y que todo el sistema de agua lo ponía la empresa, te acordás de otro? Sí, y pasó
- 13 por eso, porque si no pone el sistema de agua no hubiera pasado. O sea, lo pusieron porque
- 14 si no llegaba al [inintendible].
- 15 Es respeto, cada uno vota como le parece.
- 16 **Sr. Hidalgo Cortés:** Yo creo que no podemos perder de vista la etapa en la que estamos.
- 17 Hay cinco criterios, ¿cinco son? Walter. Cinco criterios. Cinco criterios de aspectos que es
- 18 relevante en función del reglamento de tipologías, que de hecho están con las
- 19 observaciones que ustedes recientemente le hicieron a Walter para hacerle cambios y que
- 20 nos dicen si vemos razonable las características del terreno para decirle al interesado que
- 21 continúe.
- 22 No estamos aprobando el financiamiento, no estamos aprobando el terreno, no estamos
- 23 aprobando la solicitud, ni la solución, ni los costos individuales.
- 24 Yo creo que no podemos perdernos de vista en eso.
- 25 Y segundo, es muy delicado a la luz de casos particulares, digamos, establecer como
- 26 condiciones: “Pidámosle el aporte”, es muy fregado, excepto que emitamos un lineamiento.
- 27 Ahora, ¿qué tenemos que decidir nosotros? como Órgano Director y Alta Gerencia.
- 28 Un proyecto con ciertas características, en cierta ubicación, que tiene una condición
- 29 particular que es la que está haciendo que el puntaje dé para que tenga que venir a Junta
- 30 Directiva. Y es el tema del requerimiento de obras adicionales que solicita el ente
- 31 competente, si no quisiéramos entrar en esa valoración, nosotros podríamos decir “bueno,
- 32 no, no nos interesa el proyecto”, porque solo nos interesan proyectos que no tengan esa
- 33 inversión o donde el desarrollador haga el aporte. ¿Cuánto? ¿Un 10%, un 15? Yo creo que
- 34 no, para mí no procede.

1 ¿Qué sí tenemos que hacer? Cuando venga la solicitud completa, ahí sí tenemos que hacer  
2 una valoración integral de costos. Incluido ese tema. Incluido este tema.

3 Yo pediría que nos concentremos en el punto concreto en el que estamos y cuando  
4 hagamos el análisis completo, pues ahí valoraremos si en términos de solución esto nos va  
5 a impactar o no.

6 Porque imagínense que hoy es el terreno, pero qué tal que cuando vayamos a otro nivel  
7 salgan los temas de suelos que nos dicen que la solución del tratamiento [ininteligible].

8 Entonces, en función de decidir estratégicamente, yo creo que no vale la pena por ahora.  
9 Y no digo que el comentario no es importante, sí es importante, es muy importante, pero no  
10 es el momento procesal para, digamos aquí tomar una posición.

11 Y el tema es que estas conversaciones, de verdad, todo mundo está pendiente, en la  
12 siguiente van a decir “Bueno, por qué a unos sí y a otros no”. y van a decir “¿cuál es el  
13 lineamiento de la Junta Directiva del BANHVI en relación a ese tipo de decisiones?”.

14 Y entonces más bien se nos devuelve y se nos hace un problema por el tema de la  
15 inseguridad. Si es razonable 20, 30, 40%, 600 metros, bueno, entonces establezcamos un  
16 lineamiento y digamos que todo proyecto que tenga obras de conducción o ramales  
17 mayores a 300 metros no le entramos. Listo. Y no le entramos, posiblemente no hacemos  
18 ningún proyecto en las condiciones actuales del agua.

19 Entonces, doña Eloísa, tomamos la observación, es muy valiosa, podemos hablarle al  
20 desarrollador, Walter, se puede transmitir la inquietud y de por sí cuando venga aquí a la  
21 sesión vamos a estar pendientes del valor total. Hoy lo que urge, a mí me parece, es decirle  
22 al interesado si continúa o no continúa.

23 A mí me parece, por las características, por la ubicación, por el área, por la cantidad de  
24 soluciones, por el puntaje obtenido de nosotros en los otros criterios, por el detalle de los  
25 estudios con los que hoy tenemos, tenemos a mano esos que están ahí, yo digo, es  
26 razonable decirle “continúe”. No es un compromiso del Banco, ni una aprobación del Banco.

27 **Directora Ulibarri Pernús:** Perdonen, pero ¿yo dije que lo obligáramos o que le  
28 preguntáramos? Preguntémosle si puede, si no puede, no puede. Yo nunca dije que lo  
29 obligáramos. Ustedes verán como lo hacen, de por sí nosotros no nos metemos.

30 **Sr. Muñoz Caravaca:** También para responderle a don José Rodolfo. Son estos cinco  
31 puntos los que valoramos. Lo que usted está pidiendo ya serían estudios básicos que  
32 tienen que hacerle al terreno en el momento que estén ellos ya planteando un diseño. Pero  
33 aquí lo que tenemos que valorar son solamente esos. Si está en zona de restricción o no  
34 ...

1 **Director Rojas Jiménez:** Pero si hay que tomarlo en cuenta por la distancia con el  
2 cuadrante, porque el cuadrante limitado inclusive no es ese, está más abajo, ese no está  
3 delimitado como cuadrante por el INVU.

4 Entonces ese es el tema que tenemos que ver y es a lo que va el comentario.

5 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, yo diría Walter, que ahora que estamos revisando tipología, creo  
6 que es un aporte valioso, desde el punto de vista de ubicación, vamos a agregarlo en la  
7 tipología, me parece que es relevante desde el punto de vista de lo que busca el tema de  
8 la tipología; recuerden que la tipología nació tratando de evitar costos excesivos adicionales  
9 para habilitar los terrenos, pero también podría ser que tengamos un proyecto que no  
10 requiere ninguna obra, pero por ubicación no es conveniente en la política pública, entonces  
11 me parece que esas dos cosas hay que balancearlas.

12 Yo diría, Walter, que consideremos la observación de don José Rodolfo y la integremos en  
13 el análisis de tipologías.

14 **Director Presidente:** En este caso entonces qué, ¿hay que someterlo a votación?

15 **Directora Ulibarri Pernús:** Cuando presentamos este tema de los terrenos, verdad que  
16 no viene si hay demanda o no hay demanda, verdad que este tema no viene; ese es otro  
17 tema muy importante porque resulta que en teoría si no hay demanda y para la cantidad de  
18 soluciones entonces el proyecto no va tampoco y entonces sería interesante tener eso y  
19 meterlo en lo de terrenos, Walter, y lo mismo que la ubicación, no sea que tengamos algún  
20 problema [ininteligible].

21 **Director Presidente:** Estamos, entonces.

22 **Director Alvarado Herrera:** Yo voy a aprobar la tipología de este terreno para que vaya  
23 en proceso de maduración.

24 No obstante, quisiera hacer la observación a la entidad autorizada que es quien verá el  
25 proceso de maduración de este proyecto, los siguientes temas:

26 El primero, que tome en cuenta el costo de razonabilidad de la solución con respecto al  
27 factor de las obras externas para la dotación de agua.

28 El segundo, que en ese análisis busque también ver la razonabilidad con el tema de  
29 tratamiento de aguas en materia de lo que podría ser la razonabilidad del costo de la  
30 solución en el proceso de maduración.

31 Lo tercero que quisiera pedir es que efectivamente haya un análisis de que la oferta del  
32 número de casas corresponda a la demanda de la zona.

33 Ya hemos conversado que la oferta tiene que ir directamente relacionada a la demanda del  
34 lugar.

1 Y lo último que me parece muy valioso, que se revise lo señalado en materia de que  
2 corresponde un desarrollo según los cuadrantes urbanos que pueda señalar el INVU, si es  
3 que en esa zona corresponde.

4 Así que lo apruebo en firme, pero sí quisiera que se le indique a la entidad que esos factores  
5 tienen que ser analizados a la hora en que el proyecto se madure, no ahora, porque lo que  
6 estamos apenas es viendo si la tipología del terreno pueda cumplir para llegar a un proceso  
7 de maduración. Gracias.

8 **Director Carazo Campos:** Sí, yo lo pruebo en firme, igual me parece eso que dice don  
9 Guillermo, es rescatable, que es un mensaje a las entidades, que antes de enviar un  
10 proyecto aquí, ellos deberían ver cuáles son los parámetros que se han aprobado en la  
11 solución y verlo con el Banco para ver si es razonable o no es viable y no perder a veces el  
12 tiempo como que venga para acá y tal vez tenga que rechazarse.

13 Es importante, tal vez, don Dagoberto y don Walter, enviarles ese mensaje, lo tienen que  
14 saber, pero enviárselo, reiterárselo, que hagan ellos sus análisis de costos por solución y  
15 ver si el proyecto realmente es rentable y cumple los requisitos que ya muchas veces creo  
16 que acá se les ha reiterado. Nada más como para que les quede a ellos, también.

17 Me parece muy valioso todos los puntos que don Guillermo ha mencionado. Está aprobado  
18 en firme.

19 **Director Presidente:** Doña Lina.

20 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobado en firme.

21 **Directora Grillo Espinoza:** Aprobado en firme.

22 **Director Presidente:** Aprobado en firme.

23 **Director Rojas Jiménez:** Aprobado en firme. Sí, nada más verificar eso con respecto a la  
24 ubicación del cuadrante.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, yo estoy totalmente de acuerdo con los puntos que indicó  
26 Guillermo y haciéndose ese análisis y revisión para asegurarnos que sea un proyecto que  
27 se pueda realizar. Estoy de acuerdo. Aprobado en firme.

28 \*\*\*\*\*

29 **Director Presidente:** Sigue usted.

30 **Director Carazo Campos:** ¿Va a presentar el informe don Guillermo?

31 **Director Alvarado Herrera:** No, yo prefiero hacerlo el próximo lunes, si me lo permitieran  
32 hacerlo al principio, porque si seguimos con estos ritmos, la verdad nunca tendremos  
33 posibilidades los miembros de Junta de tener Puntos de Directores, ya son superadas las  
34 ocho, así que yo prefiero hacerlo el lunes próximo.

1 **Director Presidente:** Si no, vemos lo de proyectos antiguos.

2 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el

3 **Acuerdo N° 14** que se anexa a esta acta]

4 \*\*\*\*\*

5

6 **11° Presentación sobre el avance de la estrategia de cierre de proyectos antiguos**

7

8 **Director Presidente:** Los proyectos antiguos ¿cuánto dura?

9 **Sr. Bolaños Sandoval:** Diez minutos.

10 **Director Presidente:** Yo le di el pase a don Guillermo, pero no quiso, veamos eso,  
11 entonces.

12 **Director Rojas Jiménez:** Tal vez aprovechando, yo nada más para ver si para la sesión  
13 del lunes o la del jueves, incluimos la presentación del informe del OPTIMUS, porque no se  
14 ha traído y ya lo pedí hace dos semanas.

15 **Sr. Hidalgo Cortés:** Lo tengo listo, don José, pero por tema de agenda no lo pudimos  
16 agregar.

17 **Director Rojas Jiménez:** Es un tema que es importante que lo veamos.

18 **Sr. Hidalgo Cortés:** Hablé con Genaro y pensábamos que lo íbamos a ver hoy, pero no  
19 hubo chance, por todo este tema.

20 **Director Rojas Jiménez:** Perfecto.

21 **Director Presidente:** Mientras se acomoda don Guillermo, ¿ven anuencia de cambiar la  
22 sesión para miércoles en lugar de jueves? Doña Lina.

23 **Directora Barrantes Castagnaro:** Yo no tengo problema.

24 **Sr. Hidalgo Cortés:** Miércoles. Yo tengo un asunto fuera del Banco y lo tengo hace rato,  
25 pero bueno, ahí nos organizamos para que Walter y Guillermo avancen.

26 **Director Presidente:** Yo hablo con los compañeros. Yo le defino, Dagoberto.

27 **Sr. Bolaños Sandoval:** Bueno, buenas tardes. Voy a presentarles el avance de la  
28 estrategia para el cierre de proyectos al 5 de agosto.

29 Este tema ha estado en Junta Directiva en varias sesiones.

30 Tal vez un recuento muy rápido. Esto fue hace un año y seis meses, en marzo del 2023  
31 teníamos 54 proyectos por 4.350.000.000 (cuatro mil trescientos cincuenta) millones de  
32 colones, en saldos de bono colectivo, aquí saldo de cartera, artículo 59, 5.795 (cinco mil  
33 setecientos noventa y cinco) y el saldo de cuentas por pagar 1.771,7 (mil setecientos  
34 setenta y uno punto siete) millones.

---

1 A diciembre quedaban nada más 22 proyectos, evidentemente ya habían salido 32  
2 proyectos el año pasado y a agosto nos quedan 22 proyectos, de los cuales hemos  
3 gestionado, han salido, digamos, de problemas legales 2 proyectos y de proyectos de  
4 categoría técnico - social han salido también 2 proyectos adicionales. Por lo tanto, estos  
5 van a salir unos el primer trimestre.

6 Este de los problemas legales va a salir este mes, ya salen estos 2 y estos otros salen más  
7 o menos aproximadamente el primer trimestre del próximo año.

8 Entonces lo que nos van a quedar realmente son 17 proyectos.

9 Si ustedes ven, son 5 los que han salido en este año, que van a salir prácticamente, pero  
10 cada vez que nosotros vayamos sacando y vamos avanzando en esto, vamos teniendo  
11 mayores inconvenientes a la hora de sacar los proyectos, porque son los proyectos que van  
12 quedando rezagados y es lo que lo que va costando más.

13 Veán, quería enseñarles aquí, bueno, más adelante lo vemos.

14 Entonces quedan estos 17 proyectos, estos 17 proyectos, los legales, los de temas legales  
15 son proyectos que se las traen.

16 Básicamente son 3 proyectos lo que tenemos ahí.

17 Estos 2 son de Construcciones Modulares, estos dos últimos y este es de Las Amelias.

18 Estos básicamente tienen serios problemas de tipo legal que van saliendo, se van  
19 resolviendo, pero que van requiriendo tiempo.

20 Hay que gestionar desalojos para las personas que están ocupando propiedades y no  
21 califican.

22 Básicamente aquí la estrategia ya se presentó, se ha presentado al cierre técnico, por lo  
23 que se está gestionando el cierre parcial del proyecto y posteriormente se realizará el  
24 correspondiente desalojo o calificación de las cuatro familias restantes y los bienes están a  
25 nombre del BANHVI.

26 Se estima su cierre, esperamos sacarlo en el primer trimestre del próximo año, si todo sale  
27 bien.

28 Estos dos son mucho más complicados. Estas propiedades están a nombre del  
29 desarrollador: Construcciones Modulares, los dos. Ambos se encuentran en estado de  
30 embargo y se debe lograr una ubicación de las personas a otras propiedades, reubicarlas,  
31 ya que en este momento corren el riesgo de ser desalojadas, porque las propiedades están  
32 a nombre de los constructores y sin embargo, pues es un poco complejo estimar cuando  
33 pueden resolverse esos asuntos legales.

1 Y aunque sea un poco arriesgado, no lo pusimos ahí, no lo puse, pero nosotros estamos  
2 tratando de sacarlo durante el próximo año, si se puede resolver, depende mucho, insisto  
3 en esto y tal vez, aquí está Ericka, que puede hacer algún comentario, pero esto depende  
4 mucho de las situaciones legales que se resuelvan en ese [ininteligible]  
5 Si no se resuelve eso, pues no podemos hacer absolutamente nada.  
6 A mí no me gusta dar este tipo de informe de esa forma, sino ponerle una fecha  
7 determinada, pero las condiciones que tienen esos proyectos no nos permiten a nosotros  
8 estimar un tiempo razonable de salida.  
9 Vamos a hacer todo lo posible para que salgan en lo que esté al alcance de nosotros, pero  
10 sí hay que tomar en cuenta que hay aspectos meramente legales que no dependen de  
11 nosotros.  
12 Esto es para que vean ustedes cómo han evolucionado los proyectos con problemas  
13 técnicos - legales.  
14 Veán que sí hemos avanzado, por ejemplo, en marzo del 23, aquí hay uno, salió un caso  
15 de una vivienda, [ininteligible], pero bueno, recordemos que esto tiene sus problemas, son  
16 problemas bastante importantes.  
17 Este no se ha movido. Este prácticamente pasó del 23 a 1. Este pasó de 2 a 1. De 4 a 2.  
18 Este no se movió, no se ha movido, digamos del 20 al 23. Aquí tenemos 111, tampoco 13,  
19 26, 7.  
20 Este se ha movido bastante, vean que éste, al 2023 había 244 soluciones pendientes de  
21 resolver y lo que queda son 40.  
22 Entonces esto quiero mencionarles que el equipo también del área del DT, Departamento  
23 Técnico, junto con la muchacha que está llevando esto, que es Alejandra han hecho un  
24 gran esfuerzo por tratar de sacar eso, pero no es sencillo lo que ha estado parado durante  
25 muchos años y reactivarlo e irlo sacando.  
26 Continuamos haciendo los esfuerzos y esperamos que vayan teniendo [ininteligible].  
27 Ustedes ven, como les mencioné anteriormente, ya son 17 proyectos los que quedan, de  
28 52 que había en marzo del año pasado.  
29 Quisiéramos ir mucho más rápido, pero las condiciones de estos proyectos son bastante  
30 complicadas y se va avanzando en reducirlos y esa era la estrategia.  
31 Hay una serie de estrategias con este tipo de proyectos, ya lo habíamos comentado  
32 anteriormente, pero entonces no vale la pena como entrar en cada una de ellas.  
33 Nos iba a acompañar doña Mariella, pero como dijo don Walter al principio,  
34 lamentablemente se nos enfermó hoy.

1 Para cualquier consulta específica de algún proyecto que ustedes tengan, porque eso sí lo  
2 maneja ella directamente, si hubiese alguna consulta de ustedes específica, pues la  
3 podemos anotar en caso de que no tengamos la respuesta y con mucho gusto se la  
4 aclaramos posteriormente.

5 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo nada más tenía una pregunta. Algunos de esos proyectos,  
6 de estas situaciones ¿se pueden llegar a cerrar porque es imposible resolverlo? o ¿porque  
7 la solución es a muy largo plazo. ¿Hay alguna posibilidad, digamos que falten dos casos,  
8 tres casos, siete casos?

9 **Sra. Masís Calderón:** Doña Eloísa, más bien en ese caso que hablaba don Guillermo, que  
10 tienen el decreto de embargo, no es una circunstancia previsible, o sea, porque nosotros lo  
11 que más bien podríamos pensar es en buscar la reubicación de las familias a otro lugar, o  
12 sea, si califican para un bono porque realmente no se le dio una solución al problema  
13 habitacional, están ahí, pero ahora están en una propiedad que tiene un decreto de  
14 embargo que en cualquier momento puede ser rematado.

15 **Directora Ulibarri Pernús:** Esas de los embargos estoy de acuerdo, más que son como 8  
16 embargos, pero hay otras donde son otras situaciones, la gente está viviendo en la casa y  
17 no se puede resolver, decir bueno liquidémoslo y vemos después de no sé en cuántos años  
18 resolveremos esto.

19 **Sra. Masís Calderón:** Sí se podría hacer, digamos, en la medida en que, si los recursos  
20 están invertidos y se formalizó y todo lo demás, se podría hacer el cierre, aunque después  
21 veamos qué pasa con las familias, si hay que darle otra alternativa, pero habría que  
22 valorarlo.

23 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, yo pienso eso.

24 **Sr. Bolaños Sandoval:** Junto con el Departamento Legal, que se me olvidó mencionarlo,  
25 que nos han ayudado montones, esto tiene que ver mucho la parte legal y para entender  
26 qué se puede hacer y cómo se puede hacer, pues ellos nos han ayudado inclusive a cerrar  
27 otros tipos de proyectos, en ese mismo sentido doña Eloísa, que usted menciona, que hay  
28 casos que si se puede, lo vemos directamente con ellos y se han cerrado los proyectos,  
29 pero hay casos que definitivamente están en ese proceso que, vamos a seguir analizando  
30 con ellos y si hubiese la posibilidad lo planteamos también y si es necesario traerlo a Junta  
31 Directiva, pues lo traemos.

32 **Directora Ulibarri Pernús:** Perdón. La primera lo entiendo, pero la segunda que dice  
33 "solicitud de financiamientos adicionales", qué es ¿qué falta plata o qué es lo que pasa?

- 
- 1 **Sr. Bolaños Sandoval:** No, es que puede ser que se haya dado algún bono y tengan  
2 embargo, si haya necesidad de reubicarlo o alguna cuestión, entonces habría que ver.
- 3 **Directora Ulibarri Pernús:** Pero queda la casa ahí construida.
- 4 **Sr. Bolaños Sandoval:** Sí, porque no se le puede dar el beneficio de esa forma. Pero son  
5 situaciones muy particulares.
- 6 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, entiendo. Y esto: “Solicitud de ayuda a entidades activas  
7 para continuar con eso, ¿qué significa pasar a otras entidades?”
- 8 **Sr. Bolaños Sandoval:** Eso es que Promérica ya no existe, entonces lo que estamos  
9 haciendo es que los casos que eran de Promérica asignárselos a otros y nos han venido  
10 ayudando, pero es un proceso porque son “chicharrones feos”.
- 11 **Directora Ulibarri Pernús:** Lo que pasa es que hay que ponérselo bonito a la entidad.
- 12 **Sr. Bolaños Sandoval:** Ellos lo van a ver.
- 13 **Directora Ulibarri Pernús:** Lo que yo entiendo es que la inversión está hecha, lo que  
14 tenemos es un programa de formalizar las familias, entonces el Banco puede mostrar que  
15 hizo una inversión que tiene una situación X, no sé qué será ponérselo bonito a las  
16 entidades, debe haber alguna manera.
- 17 Bueno, sustituciones de familias es porque hay algunos casos que la familia que está ahí  
18 no es...
- 19 **Sr. Bolaños Sandoval:** Ya no cumple o el núcleo cambió o varió o ...
- 20 **Directora Ulibarri Pernús:** Pero si hay familias que esté en núcleo se le puede asignar a  
21 ellas.
- 22 **Sra. Masís Calderón:** Uno de esos casos lo vimos con las compañeras, de que buscar  
23 algún sustituto, buscarlo lo antes posible y hacer el cambio, una persona que esté ahí  
24 haciendo trabajo de campo para saber quiénes son los que están ahí.
- 25 **Directora Ulibarri Pernús:** Perdón, nosotros no podemos contratar a alguien como algún  
26 servicio x que tome esto como un trabajo para ir encontrando, para ir ayudando, como para  
27 lograr encontrar soluciones, que visite, que resuelva, no, éste es un caso, hay que formalizar  
28 y aquí hay tantas familias que posiblemente podrían estar y bueno, no sé.
- 29 Podríamos nosotros tener a alguien externo para que nos ayude en esto y que se dedique  
30 a eso nada más –yo me ofrezco, pero como soy aquí de la Junta no puedo–
- 31 **Sr. Hidalgo Cortés:** Vean, varias cosas.
- 32 Primero, que efectivamente, como dice Guillermo, ya lo que va quedando es residual y son  
33 los casos más viejos donde el acceso a la información es compleja.

1 Yo creo que sí podemos afinar un poquito más el lápiz en algunas cosas y el equipo está  
2 trabajando en eso.

3 Voy a usar un ejemplo, a Amelia le quedan cuatro operaciones por formalizar. Los  
4 problemas son diversos. Uno, las familias que están hoy no son del estado original. Dos,  
5 no califican en el bono familiar de vivienda.

6 Tres, por ejemplo, en Amelia recuerdo casos donde el tanque séptico de una vivienda está  
7 construido en el lote de otra. Entonces no es tan fácil llegar a una entidad, ponérsela fácil  
8 porque eso lo van a revisar.

9 Cuatro, hay familias de esas que no quieren formalizar por lo que sea, regularizar la  
10 situación de la inscripción de las propiedades también conlleva obligaciones para las  
11 familias. Entonces no es que no tiene solución, tiene solución, pero no es tan simple como  
12 decirle a una entidad “venga y formalice”. Eso segundo.

13 Y, tercero, claro que sí, podemos recurrir a algunos servicios, a tercerizar algunas cosas  
14 acá, sin embargo, doña Eloísa, la experiencia nos dice que cuando usted contrata a alguien  
15 de afuera para que venga a hacer el trabajo que debimos haber hecho nosotros, es doble  
16 el trabajo, porque hay que darle toda la información, el acceso a la información, el manejo  
17 de ciertos datos que hay que manejar con mucho cuidado. No es tan no es tan sencillo.

18 Yo no lo descarto, creo que en algunas cosas sí se puede, hay otras donde definitivamente  
19 no se va a poder.

20 Tal vez para el siguiente informe podemos afinar un poquito más la punta del lápiz,  
21 Guillermo, para ver en qué casos podríamos hacer este ejercicio que señala doña Eloísa.

22 Lo importante es ir limpiando la cancha con esto que es muy viejo y por supuesto evitando  
23 que eso se nos vaya a repetir en el futuro.

24 Esto es mucha inactividad por muchos años, pero creo que ya vamos saliendo, así que  
25 vamos a tomar en cuenta la observación y en el siguiente informe vamos a ser un poquito  
26 más específico. Yo también voy a comprometerme a trabajar más en esto con ellos.

27 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo creo que se ha hecho un buen trabajo.

28 **Director Presidente:** Listo. Se levanta sesión a las 8:18. Gracias.

29 \*\*\*\*\*

30

1  
2 **BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA**  
3 **JUNTA DIRECTIVA**  
4

5 **ACUERDOS DE LA SESION ORDINARIA N° 70-2024**  
6 **DEL 09 DE SETIEMBRE DE 2024**  
7

8 **ACUERDO N°1:**

9 Instruir a la Subgerencia de Operaciones y al Departamento de Análisis y Control, para que  
10 realicen las gestiones que sean pertinentes e informen a esta Junta Directiva, con respecto  
11 a lo indicado en el oficio del 26 de agosto de 2024, mediante el cual, las señoras Ilette  
12 Morera Herrera y Melky Mena Morera, solicitan la colaboración de este Banco para acelerar  
13 el trámite de resolución de sus solicitudes de bono, tramitadas en Coopecaja R.L. desde el  
14 año 2023, debido a que las opciones de venta de los lotes están prontas a vencer.

15 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

16 \*\*\*\*\*  
17

18 **ACUERDO N°2:**

19 Instruir a la Subgerencia de Operaciones y al Departamento de Análisis y Control, para que  
20 realicen las gestiones que sean pertinentes e informen a esta Junta Directiva, con respecto  
21 a lo indicado en el oficio del 27 de agosto de 2024, mediante el cual, los señores Gerban  
22 Aguilar Villavicencio y María del Carmen Villavicencio Mendoza solicitan la colaboración de  
23 este Banco para acelerar el trámite de resolución de su solicitud de bono, tramitada en  
24 Coopecaja R.L. desde el año 2023, debido a que en el núcleo familiar hay una adulta mayor  
25 con una condición de salud complicada.

26 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

27 \*\*\*\*\*  
28

29 **ACUERDO N°3:**

30 Instruir a la Subgerencia de Operaciones y al Departamento de Análisis y Control, para que  
31 realicen las gestiones que sean pertinentes e informen a esta Junta Directiva, con respecto  
32 a lo indicado en el oficio del 27 de agosto de 2024, mediante el cual, el señor Félix Villegas  
33 Rojas manifiesta su disconformidad por el lento trámite de cinco solicitudes de bono para  
34 las cuales otorgó una opción de compra-venta por los lotes desde el año 2022 y solicita

1 colaboración para acelerar el proceso de resolución de esas operaciones tramitadas en  
2 Coopecaja R.L.

3 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

4 \*\*\*\*\*

5

6 **ACUERDO N°4:**

7 Dar por conocido el escrito del 26 de agosto de 2024, mediante el cual, la señora Ana  
8 Chacón Salazar, Secretaria Administrativa de la Cámara de Propietarios de Bienes  
9 Inmuebles (CAPROBI), solicita una audiencia con esta Junta Directiva para tratar el tema  
10 del tope de vivienda de interés social.

11

12 Sobre el particular, se avala lo solicitado por dicha Cámara y se comisiona al Presidente de  
13 esta Junta Directiva para que valore y coordine con esa organización la fecha más  
14 adecuada para realizar la audiencia.

15 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

16 \*\*\*\*\*

17

18 **ACUERDO N°5:**

19 Dar por conocido el oficio del 29 de agosto de 2024, mediante el cual, el señor Antonio de  
20 Jesús Iglesias Pérez, representante de la empresa AJIP Ingeniería Ltda., solicita  
21 información sobre el estado actual de la solicitud para el financiamiento de viviendas a  
22 familias del territorio indígena Grano de Oro, tramitada por medio de la Fundación para la  
23 Vivienda Rural Costa Rica – Canadá.

24

25 Sobre el particular, se le informa al señor Iglesias Pérez, que la Administración ya remitió a  
26 la Secretaría de esta Junta Directiva los informes correspondientes a dicha solicitud de  
27 financiamiento y próximamente se estarán agendando para la resolución correspondiente.

28 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

29 \*\*\*\*\*

30

31 **ACUERDO N°6:**

32 Instruir a la Subgerencia de Operaciones y al Departamento de Análisis y Control, para que  
33 realicen las gestiones que sean pertinentes e informen a esta Junta Directiva, con respecto  
34 a lo indicado en el oficio del 23 de agosto de 2024, mediante el cual, la señora Elsie Mora

1 Bermúdez manifiesta su disconformidad por el lento trámite de cuatro solicitudes de bono  
2 para las cuales otorgó una opción de compra-venta por los lotes desde el año 2023 y solicita  
3 colaboración para acelerar el proceso de resolución de esas operaciones tramitadas en  
4 Coopecaja R.L.

5 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

6 \*\*\*\*\*

7  
8 **ACUERDO N°7:**

9 Dar por conocido el oficio del 29 de agosto de 2024, mediante el cual, el señor Antonio de  
10 Jesús Iglesias Pérez, representante de la empresa AJIP Ingeniería Ltda., solicita  
11 nuevamente a esta Junta Directiva el otorgamiento de una audiencia para, en resumen,  
12 exponer observaciones, la ruta crítica, el cronograma actualizado, la situación actual y las  
13 estrategias para concluir el proyecto Tierra Prometida.

14  
15 Al respecto, se rechaza por ahora la petición de audiencia en virtud de que no es el  
16 momento procesal oportuno, siendo que, tal y como se indica en el acuerdo N° 10 de la  
17 sesión 45-2024 del 10 de junio de 2024, comunicado a esa empresa con el oficio BANHVI-  
18 JD-OF-0291-2024, el proyecto Tierra Prometida está siendo objeto de una valoración  
19 integral.

20 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

21 \*\*\*\*\*

22  
23 **ACUERDO N°8:**

24 Instruir la Auditoría Interna y a la Gerencia General para que, en lo correspondiente a cada  
25 instancia, le remitan al Diputado Carlos Felipe García Molina –conforme lo solicitado en el  
26 oficio AL-CFGM-OFI-0395-2024– los informes de la Auditoría Interna y de la Administración  
27 que fueron presentados a esta Junta Directiva en la sesión 67-2024, celebrada el pasado  
28 27 de agosto, en relación con el proyecto Tierra Prometida.

29 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

30 \*\*\*\*\*

31  
32 **ACUERDO N°9:**

33 Dar por conocido el oficio SGO-538-2024, del 29 de agosto de 2024, mediante el cual, la  
34 Licda. Gina Carvajal Vega y el MBA. Daniel Mora Mora, Gerente General Corporativa y

1 Subgerente de Operaciones del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, respectivamente,  
2 solicitan a esta Junta Directiva, en resumen y con base en los argumentos que se exponen  
3 en dicho escrito, hacer una valoración y negociar las condiciones especiales de tasa, plazo  
4 y garantía para los créditos de Coopeservidores R.L. que fueron adquiridos por ese Banco.

5  
6 Al respecto, se les informa a los señores Carvajal Vega y Mora Mora, que, según lo  
7 informado por la Subgerencia Financiera a esta Junta Directiva, la referida solicitud se  
8 encuentra en proceso de valoración y próximamente se estará presentando a este Órgano  
9 Colegiado la recomendación correspondiente.

10 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

11 \*\*\*\*\*

12  
13 **ACUERDO N°10:**

14 Instruir a la Gerencia General para que, en coordinación con el Presidente de esta Junta  
15 Directiva y según lo informado en el oficio BANHVI-GG-OF-0897-2024, del 02 de setiembre  
16 de 2024, exponga en una próxima sesión el proyecto de ley de Presupuesto Ordinario y  
17 Extraordinario de la República para el 2025, particularmente lo referido al detalle del  
18 presupuesto del Ministerio de Vivienda, que en esta ocasión incluye la propuesta de  
19 Hacienda para transferir los recursos del FOSUVI a ese Ministerio.

20 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

21 \*\*\*\*\*

22  
23 **ACUERDO N°11:**

24 Instruir a la Gerencia General para que, en coordinación con el Presidente de esta Junta  
25 Directiva y según lo informado en el oficio BANHVI-GG-OF-0912-2024, del 05 de setiembre  
26 de 2024, exponga en una próxima sesión el proyecto de ley 23.312, aprobado en primer  
27 debate el pasado 04 de setiembre, denominado "*Reforma a la Ley N° 7052, ley del Sistema*  
28 *Financiero Nacional para la Vivienda y creación del BANHVI, para reformar el Fondo*  
29 *Nacional de Vivienda y promover el acceso a vivienda para la clase media*".

30 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

31 \*\*\*\*\*

32

1 **ACUERDO N°12:**

2 **Considerando:**

3 **Primero:** Que de conformidad con lo establecido en el cartel de la contratación N° 2022CD-  
4 000055-0016400001, el señor Manuel Marín Cubero, cédula N° 1-0544-0656, ha venido  
5 brindando sus servicios profesionales, a partir del mes de noviembre de 2022, en calidad  
6 de miembro externo del Comité de Riesgos de este Banco.

7  
8 **Segundo:** Que dicha contratación establece la posibilidad de prorrogar automáticamente  
9 la relación contractual hasta por dos períodos iguales, siempre que la Junta Directiva así lo  
10 apruebe, una vez conocido el criterio del Comité de Riesgos sobre la conveniencia de  
11 continuar la contratación del servicio.

12  
13 **Tercero:** Que por medio del acuerdo N° 1 de su sesión N° 12-2024, del 05 de setiembre de  
14 2024, comunicado a este Órgano Colegiado con el oficio BANHVI-CR-OF-011-2024, el  
15 Comité de Riesgos resolvió lo siguiente:

16  
17 *“De conformidad con lo establecido en la cláusula 4 del cartel de la contratación No.*  
18 *2022CD-000055-0016400001, se recomienda a la Junta Directiva autorizar la segunda*  
19 *prórroga, para el periodo del 05 de noviembre de 2024 y hasta el 4 de noviembre de*  
20 *2025, al nombramiento del señor Manuel Marín Cubero, cédula de identidad No. 1-*  
21 *0544-0656, como miembro externo del Comité de Riesgos, considerando el resultado*  
22 *favorable de la revisión del desempeño de dicho profesional.”*  
23

24 **Cuarto:** Que esta Junta Directiva no encuentra objeción en acoger la solicitud del Comité  
25 de Riesgos y, en consecuencia, lo procedente es autorizar la prórroga al referido contrato  
26 de servicios profesionales.

27  
28 **Por tanto, se acuerda:**

29 Autorizar a la Administración para que prorrogue por un año más, desde el 05 de noviembre  
30 de 2024 y hasta el 04 de noviembre de 2025, la contratación del señor Manuel Marín  
31 Cubero, cédula N° 1-0544-0656, como miembro externo del Comité de Riesgos de este  
32 Banco, según lo establecido en el cartel de la contratación N° 2022CD-000055-  
33 0016400001.

34 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

35 \*\*\*\*\*

36

1 **ACUERDO N°13:**2 **Considerando:**

3 **Primero:** Que por medio del oficio BANHVI-GG-OF-0922-2024, del 30 de agosto de 2024,  
 4 la Gerencia General remite y avala el informe BANHVI-DF-OF-0855-2024 de la Dirección  
 5 FOSUVI, que contiene un resumen de los resultados del estudio efectuado a las solicitudes  
 6 de Mutual Cartago de Ahorro y Préstamo (MUCAP), Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda  
 7 de Ahorro y Préstamo, Coopealianza, R.L., Fundación Costa Rica Canadá, Coopenae, R.L.  
 8 y Banco de Costa Rica, para financiar veintisiete operaciones individuales de Bono Familiar  
 9 de Vivienda, por situación de extrema necesidad, al amparo del artículo 59 de la Ley del  
 10 Sistema Financiero Nacional para la Vivienda y dos de ellas al amparo del artículo 50 de  
 11 dicha Ley.

12  
 13 **Segundo:** Que en dicho informe, la Dirección FOSUVI presenta la valoración  
 14 socioeconómica de cada solicitud de financiamiento y el análisis de los costos propuestos,  
 15 concluyendo que con base en la normativa vigente y habiéndose comprobado la  
 16 disponibilidad de recursos para cada subsidio, recomienda autorizar la emisión de los  
 17 respectivos bonos familiares de vivienda, bajo las condiciones establecidas en el referido  
 18 estudio.

19  
 20 **Tercero:** Que conocida la información suministrada por la Dirección FOSUVI, esta Junta  
 21 Directiva no encuentra objeción en acoger la recomendación de la Administración y, en  
 22 consecuencia, lo que procede es aprobar la emisión de los indicados bonos de vivienda, en  
 23 los términos planteados en el citado informe BANHVI-DF-OF-0855-2024.

24  
25 **Por tanto, se acuerda:**

26 **1)** Autorizar, al amparo de los artículos 50 y 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional  
 27 para la Vivienda, según corresponda, la emisión de veintisiete operaciones individuales de  
 28 Bono Familiar de Vivienda, por situación de extrema necesidad, de conformidad con el  
 29 siguiente detalle:

30

Entidad Autorizada: Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo									
Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (¢)	Costo de vivienda (¢)	Aporte familiar (¢)	Gastos de formalización (¢)	Monto del Bono (¢)
Vallejos Caravaca Juanita Mayela	5-0165-0081	Información posesoria	Carrillo	CLP	No aplica	12.720.000,00	227.950,00	455.900,00	12.947.950,00

Álvarez Vásquez Tracey Fabiola	7-0289-0986	7-178792	Matina	CLC	5.650.000,00	12.300.000,00	58.940,52	589.405,23	18.480.464,71
Murillo Rojas Katherine Victoria	6-0403-0996	6-158542	Buenos Aires	CLC	4.179.630,00	11.340.000,00	60.555,00	605.550,00	16.064.625,00
Grijalba Badilla Carmen Lorena	4-0183-0591	4-166292	Sarapiquí	CLC	5.500.000,00	11.137.169,88	48.478,00	484.780,00	17.073.471,88
Morales Rojas Karen Vannesa	7-0165-0449	7-180478	Pococi	CLC	3.200.000,00	12.300.000,00	49.978,00	499.780,00	15.949.802,00
Jiménez Hernández Francisco de la Trinidad	6-0139-0056	6-182036	Coto Brus	CLC	6.000.000,00	12.720.000,00	160.494,00	534.980,00	19.094.486,00
Bravo Galeano Angelita Mercedes	155825-700921	4-273228	Sarapiquí	CLC	6.000.000,00	10.956.221,02	57.261,92	572.619,20	17.471.578,30
Martínez Solís Nicole Yamileth	1-1697-0087	7-191873	Pococi	CLC	9.000.000,00	12.300.000,00	173.394,00	577.980,00	21.704.586,00
Flores Ovares Ellen Ariana	7-0162-0172	7-131919	Pococi	CLC	8.500.000,00	12.306.000,00	59.980,62	599.806,16	21.345.825,54
Sánchez Navarro Jeannette	7-0103-0159	7-71232	Pococi	CLC	5.900.000,00	12.176.300,00	160.005,00	533.350,00	18.449.645,00
Cruz Galiano Flora Isabel	5-0355-0531	6-253757	Buenos Aires	CLC	7.720.000,00	11.336.404,95	36.762,76	367.627,60	19.387.269,79
Arguedas Casasola Elvia Dayana	3-0476-0761	3-268009	Jiménez	CLC	6.120.000,00	13.092.720,87	63.102,54	631.025,38	19.780.643,71
Pastrana Rodríguez Noelia Nathalia	6-0463-0603	6-242381	Puntarenas	CLC	6.500.000,00	11.998.568,94	179.334,65	597.782,17	18.917.016,46
Solórzano Soto Efraín Alberto	4-0082-0468	4-237408	Sarapiquí	CLC	6.000.000,00	14.395.806,88	271.841,48	543.682,95	20.667.648,36
Ureña Loría Anais	6-0448-0460	6-260480	Montes de Oro	CLC	12.000.000,00	12.459.445,20	233.272,94	777.576,46	25.003.748,72
<b>Entidad Autorizada: Mutual Cartago de Ahorro y Préstamo</b>									
Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (¢)	Costo de vivienda (¢)	Aporte familiar (¢)	Gastos de formalización (¢)	Monto del Bono (¢)
Alvarado Torres Carlos Alberto	155819-747904	2-618363	San Carlos	CLC	6.500.000,00	15.817.000,00	70.071,35	700.713,53	22.947.642,18
Montero Palacios Lilliana	1-0916-0308	7-178020	Pococi	CLC	6.500.000,00	12.187.391,93	152.004,99	506.683,29	19.042.070,23
Cambroner Pérez Charlin Vanessa	7-0203-0110	7-163763	Matina	CLP	No aplica	9.300.000,00	223.000,00	223.000,00	9.300.000,00
Mora Zúñiga Lady Lizette	5-0364-0038	7-97115	Pococi	CLC	7.500.000,00	14.524.468,89	54.974,73	549.747,27	22.519.241,43
Méndez González Javier Francisco	1-0709-0205	1-421578	Aserrí	CVE	No aplica	24.800.000,00	162.024,38	540.081,25	25.178.056,88
<b>Entidad Autorizada: Fundación para la Vivienda Rural Costa Rica - Canadá</b>									
Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (¢)	Costo de vivienda (¢)	Aporte familiar (¢)	Gastos de formalización (¢)	Monto del Bono (¢)
Umanzor Báez José Vidal	155805-265903	4-221449	Sarapiquí	CLP	No aplica	13.950.000,00	124.812,87	416.042,90	14.241.230,03
<b>Entidad Autorizada: Coopealianza, R.L.</b>									

Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (¢)	Costo de vivienda (¢)	Aporte familiar (¢)	Gastos de formalización (¢)	Monto del Bono (¢)
Gutiérrez Vargas Kimberly Dayanna	1-1769-0918	1-698884	Pérez Zeledón	CLC	10.500.000,00	11.760.000,00	180.492,46	601.641,52	22.681.149,06
García Alvarado Yohana	2-0563-0750	2-583777	San Ramón	CLC	7.500.000,00	11.340.000,00	268.239,22	536.478,43	19.108.239,22
Vargas Zúñiga Nallely Alejandra	1-1931-0496	1-698886	Pérez Zeledón	CLC	10.080.000,00	11.760.000,00	178.178,78	593.929,27	22.255.750,49
Valverde Hernández Juan Edgar	1-0358-0030	6-0	Coto Brus	CLP	No aplica	13.860.000,00	136.645,27	455.484,22	14.178.838,95
<b>Entidad Autorizada: Banco de Costa Rica</b>									
Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (¢)	Costo de vivienda (¢)	Aporte familiar (¢)	Gastos de formalización (¢)	Monto del Bono (¢)
Avendaño Obando Elio Adolfo	1-0629-0123	5-194993	Nicoya	CLC	4.579.200,00	11.760.000,00	17.486,60	174.866,00	16.496.579,40
<b>Entidad Autorizada: Coopenae, R.L.</b>									
Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (¢)	Costo de vivienda (¢)	Aporte familiar (¢)	Gastos de formalización (¢)	Monto del Bono (¢)
Rodríguez Soto Jesusa Cándida del Camen	6-0119-0960	6-240385	Coto Brus	CLC	5.959.000,00	12.490.000,00	144.233,24	480.777,45	18.785.544,22
(*) CLC: Compra de lote y construcción de vivienda CVE: Compra de vivienda existente					CLP: Construcción de vivienda en lote propio RAMT: Reparación, Ampliación y Mejoras/o Terminación de Vivienda				

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19

2) Será responsabilidad de la entidad autorizada, velar porque al momento de la formalización, la familia beneficiaria reciba el bien libre de gravámenes, sin deudas y con los impuestos nacionales y municipales al día.

3) Los gastos de formalización correspondientes a la inscripción registral y compraventa, no subsidiados por el BANHVI, deberán pagarse en partes iguales por el vendedor y la familia beneficiaria.

4) La entidad autorizada deberá formalizar el Bono Familiar de Vivienda, siguiendo estrictamente los términos del presente acuerdo, no pudiendo modificar tales condiciones y alcances sin autorización previa del BANHVI.

5) En el caso del subsidio tramitado por MUCAP, a favor de la señora Mora Zúñiga Lady Lizette, la opción de compra-venta debe estar vigente previo a la formalización, y la entidad autorizada deberá cargar el documento junto con los documentos de formalización en el expediente digital (Laserfiche).

1 **6)** En el caso del subsidio tramitado por MUCAP, a favor de la familia que encabeza el señor  
2 Méndez González Javier Francisco, previo a la formalización la familia deberá entregar a la  
3 Municipalidad la propiedad folio real 1-626969-003-004, declarada inhabitable, o bien,  
4 deberá hacerse el trámite para cambiarle el uso de suelo, con el fin de que no se pueda  
5 volver a construir en esa propiedad. En caso de que la Municipalidad no acepte estas  
6 opciones, la familia deberá desalojar y comprometerse a no construir en dicha propiedad y  
7 así deberá quedar consignado en la escritura de formalización, sin que tome nota el  
8 Registro.

9  
10 **7)** Los casos de Cambronero Pérez Charlin Vanessa, cédula N° 7-0203-0110; y Méndez  
11 González Javier Francisco, cédula N° 1-0709-0205, en los cuales actúa la MUCAP como  
12 entidad autorizada, corresponden a operaciones de segundo bono familiar de vivienda,  
13 tramitadas al amparo del artículo 50 de la Ley 7052.

14 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

15 \*\*\*\*\*

16  
17 **ACUERDO N°14:**

18 **Considerando:**

19 **Primero:** Que al amparo de lo establecido en el “*Reglamento sobre tipologías de terrenos*  
20 *aceptables para proyectos en la modalidad de compra de terreno en verde, construcción de*  
21 *obras de infraestructura y viviendas (R-001-18)*”, y por medio del oficio BANHVI-GG-OF-  
22 0890-2024, del 30 de agosto de 2024, la Gerencia General somete a la consideración de  
23 esta Junta Directiva el informe BANHVI-DF-OF-0834-2024 de la Dirección FOSUVI, que  
24 contiene los informes técnicos y los resultados del estudio efectuado al terreno en el que se  
25 pretende desarrollar el proyecto Conjunto Residencial Ribera del Tempisque, ubicado en el  
26 distrito Palmira del cantón de Carrillo, provincia de Guanacaste, actuando como entidad  
27 autorizada Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo.

28  
29 **Tercero:** Que según lo indicado por la Dirección FOSUVI en el citado informe, el resultado  
30 de la revisión del terreno, en estricto apego a la aplicación de la respectiva reglamentación,  
31 arroja los siguientes puntajes:

32

Criterio	Observaciones	Puntaje
----------	---------------	---------

Factor de sustitución de terreno y tipo de cimentación	Según el estudio de suelos presentado, para cargas unitarias livianas a moderadas de las obras por construir, se recomienda apoyar en los suelos naturales de sitio que aparecen desde los 0,45 m de profundidad	5
Factor de diferencia de nivel	El terreno es plano, donde hay mayor diferencia de nivel es en el parque al costado este del desarrollo. La diferencia de nivel es de 5m en el área a desarrollar. (50-45=5m)	3
Factor de pendiente del terreno en verde	Se analizan 3 perfiles del terreno, en las que el pendiente promedio ponderada es de 1.06%	2
Factor del sistema de tratamiento de aguas servidas	Se realizan 18 pruebas de infiltración, la tasa crítica de infiltración está en la P30 cuyo resultado es de 30 min/cm. Según el reglamento, con esta tasa no se puede aplicar la técnica de infiltración. Por criterio profesional de la suscrita, al presentarse este resultado en una única prueba, se toma como un caso aislado, siempre y cuando se acoja la recomendación de "la excavación de 50cm por debajo de la superficie actual en este sector para ubicar las zanjas de drenaje en las profundidades posterior al movimiento de tierras indicado". Por lo tanto, la tasa de infiltración crítica con la que se evalúa es la de 15min/cm presente en las P1, P2, P6, P13, P14, P17 y P18, sabiendo que la propiedad presenta un nivel freático con una profundidad de 9.5m	2
Factor de obras externas para la dotación de agua potable	El proyecto requiere de obras distintas a conducción externa como las mencionadas en el primer componente.	0
<b>TOTAL</b>		<b>12</b>

1

2 **Cuarto:** Que de acuerdo con este resultado (12 puntos), la Dirección FOSUVI señala que  
3 el terreno se ubica en el segundo criterio de decisión el tercer componente de la  
4 reglamentación. Y según la puntuación obtenida, el terreno está sujeto a revisión preliminar  
5 por parte de la Junta Directiva, por lo que se exponen los argumentos de la constructora  
6 para determinar su viabilidad de financiamiento ante el Sistema Financiero Nacional para  
7 la Vivienda. Lo anterior, dado que la referida normativa prevé que los casos donde la  
8 puntuación del terreno se encuentre entre los 11 y 15 puntos, le corresponde a la Junta  
9 Directiva del BANHVI emitir el criterio final o aval sobre si considera que el terreno que se  
10 propone para el eventual desarrollo del proyecto es aceptable para un financiamiento de  
11 parte del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda.

12

13 **Quinto:** Que con base en la información suministrada por la Administración, esta Junta  
14 Directiva estima pertinente declarar la no objeción del Banco Hipotecario de la Vivienda,

1 para que la propuesta del referido terreno sea considerada como parte de una futura (y  
2 eventual) solicitud de financiamiento, para desarrollar el proyecto Conjunto Residencial  
3 Ribera del Tempisque, estableciendo en este acto algunas disposiciones que al respecto  
4 deberá considerar la entidad autorizada.

5  
6 **Por tanto**, al amparo del “*Reglamento sobre tipologías de terrenos aceptables para*  
7 *proyectos en la modalidad de compra de terreno en verde, construcción de obras de*  
8 *infraestructura y viviendas (R-001-18)*”, y bajo las condiciones planteadas por la  
9 Administración, **se acuerda:**

10  
11 **1)** Declarar la no objeción del Banco Hipotecario de la Vivienda, para que la propuesta del  
12 terreno con plano de catastro número 5-1240466-2008 y folio real número 5-033702-000,  
13 ubicado en el distrito Palmira del cantón de Carrillo, provincia de Guanacaste, sea  
14 considerado como parte de una futura (y eventual) solicitud de financiamiento, para  
15 desarrollar el proyecto Conjunto Residencial Ribera del Tempisque.

16  
17 **2)** Se le hace ver a la entidad autorizada, que para los efectos de que dicho proyecto sea  
18 considerado en la etapa del análisis de la solicitud de financiamiento, deberá valorar las  
19 observaciones y recomendaciones señaladas por el Departamento Técnico en el informe  
20 BANHVI-DT-IN-0200-2024, así como los siguientes requerimientos:

21 a) Estudiar la razonabilidad del costo de las soluciones, con respecto al factor de las obras  
22 externas para la dotación de agua potable.

23 b) Analizar la razonabilidad del costo de las soluciones, con respecto al sistema para el  
24 tratamiento de aguas residuales.

25 c) Revisar que la oferta del número de soluciones del proyecto sea congruente con la  
26 demanda de vivienda de la zona.

27 d) Verificar que el desarrollo del proyecto se ajusta a los cuadrantes urbanos que  
28 eventualmente disponga el INVU para esa zona.

29 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

30 \*\*\*\*\*

31

32