

1 **BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA**

2 **JUNTA DIRECTIVA**

3

4 **ACTA DE LA SESION ORDINARIA N° 10-2025**

5 **DEL 17 DE FEBRERO DE 2025**

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

7

8 Se inicia la sesión a las dieciséis horas con siete minutos, en la sede del BANHVI, con la
9 asistencia de los siguientes Directores: Marlon Navarro Álvarez, Presidente; Marcos Alonso
10 Carazo Campos, Vicepresidente; Guillermo Alvarado Herrera, Lina Rosa Barrantes
11 Castegnaro y Eloísa Ulibarri Pernús. Los Directores Carazo Campos y Ulibarri Pernús
12 asisten a la sesión de forma virtual, por medio de la plataforma de Microsoft Teams, al
13 amparo de lo dispuesto en el Reglamento para el Funcionamiento de la Junta Directiva del
14 Banco Hipotecario de la Vivienda.

15

16 Asisten también los siguientes funcionarios: Dagoberto Hidalgo Cortés, Gerente General;
17 Walter Muñoz Caravaca, Subgerente de Operaciones; y David López Pacheco, Secretario
18 de Junta Directiva. Los señores Gustavo Flores Oviedo, Auditor Interno; y Ericka Masís
19 Calderón, jefe de la Asesoría Legal, se incorporan a la sesión posteriormente.

20

21 Ausentes: Mariana Grillo Espinoza y José Rodolfo Rojas Jiménez, Directores.

22 *****

23

24 **Asuntos conocidos en la presente sesión**

25

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

- 27 1º. Aprobación de orden del día.
- 28 2º. Lectura y aprobación del acta N° 07-2025 del 03/02/2025.
- 29 3º. Corrección al acuerdo de autorización para ampliar el plazo del contrato del asesor
30 externo del Comité de Auditoría.
- 31 4º. Solicitud de incremento al tope de captación con garantía del Estado de Grupo Mutual
32 Alajuela – La Vivienda. (Oficio BANHVI-GG-OF-0105-2025)
- 33 5º. Informe sobre la gestión del FONAVI y seguimiento a las entidades deudoras, al 31
34 de diciembre de 2024. (Oficio BANHVI-GG-IN25-0006-2025)

- 1 6°. Solicitud de aprobación de 30 bonos extraordinarios individuales. (Oficio BANHVI-
2 GG-OF-0108-2025)
- 3 7°. Solicitud de aprobación de 36 bonos extraordinarios en el proyecto El Jobo II. (Oficios
4 BANHVI-GG-OF-0094-2025 y BANHVI-GG-OF-0104-2025)
- 5 8°. Solicitud de financiamiento adicional para el proyecto Pitahaya. (Oficio BANHVI-GG-
6 OF-0116-2025)
- 7 9°. Sustitución de doce beneficiarios y financiamiento adicional para gastos de
8 formalización en un caso del proyecto Loma Linda. (Oficio BANHVI-GG-OF-0109-
9 2024)
- 10 10°. Sustitución de un beneficiario y financiamiento adicional para gastos de formalización
11 en un caso del proyecto Llanuras de Canaán. (Oficio BANHVI-GG-OF-0111-2025)
- 12 11°. Sustitución de cinco beneficiarios y financiamiento adicional para gastos de
13 formalización en dos casos del proyecto Ecopotrerillos. (Oficio BANHVI-GG-OF-0112-
14 2025)
- 15 12°. Autorización de viáticos a los Directores Navarro Álvarez y Alvarado Herrera para
16 visitar el proyecto Cristal.
- 17 13°. Correspondencia.

18 *****

19

20 **1° Aprobación de orden del día**

21

22 **Director Presidente:** Buenas tardes con respecto al orden de la agenda, damos inicio con
23 el punto 1 aprobación de la orden del día, ¿Algún comentario u observación? ¿Don Walter,
24 don Guillermo?

25 **Sr. Muñoz Caravaca:** Sí don Marlon, ahí por un ajuste de última hora le solicito por favor
26 sacar el punto 7, 7. Solicitud de financiamiento adicional y ampliación al plazo del
27 contrato de administración de recursos del proyecto Caña Real.

28 **Director Presidente:** Perfecto. Listo. ¿Marcos, doña Eloísa algún comentario de la
29 agenda?

30 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Perdón?

31 **Director Presidente:** ¿Algún comentario de la agenda? ¿No, o está de acuerdo?

32 **Directora Ulibarri Pernús:** No hay ningún problema.

33 **Director Presidente:** Okey, entonces someto a votación.

34 **Director Carazo Campos:** Aprobada.

- 1 **Director Alvarado Herrera:** Aprobada.
2 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobada.
3 **Director Presidente:** Aprobada.
4 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobada.
5 **Director Presidente:** Continuamos con el punto 2.

6 *****

7

8 **2° Lectura y aprobación del acta N° 07-2025 del 03/02/2025**

9

- 10 **Director Presidente:** ¿Algún comentario u observación? Someto a votación.
11 **Director Carazo Campos:** Aprobada.
12 **Director Alvarado Herrera:** Aprobada.
13 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobada.
14 **Director Presidente:** Aprobada.
15 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobada.
16 **Director Presidente:** Muchas gracias, punto 3. Solicitud de incremento al tope de captación
17 con garantía del Estado de Grupo Mutual Alajuela.
18 **Sr. Hidalgo Cortés:** Gracias don Marlon, ya se va a unir con nosotros Tricia Hernández,
19 que de hecho va a ver el punto 3 y el punto 4, sobre el informe de gestión y seguimiento ...
20 [ininteligible], entonces ya se va unir con nosotros.
21 **Director Presidente:** Don Gustavo.
22 **Sr. Flores Oviedo:** Gustavo Flores, presente.
23 **Director Presidente:** Gracias.
24 **Sr. López Pacheco:** Don Marlon, si tuviera una oportunidad, mientras se presenta Tricia,
25 hay una solicitud de proveeduría en la correspondencia de hoy, no dura ni un par de
26 minutos, pero es para corregir un acuerdo del Comité de Auditoría, para cuando tengan
27 chance.
28 **Director Presidente:** Si gusta lo vemos de una vez.

29 *****

30

31 **3° Corrección al acuerdo de autorización para ampliar el plazo del contrato del asesor**
32 **externo del Comité de Auditoría**

33

1 **Sr. López Pacheco:** Okey. Bueno se los cuento. La semana pasada se acogió una
2 recomendación del Comité de Auditoría para renovar el contrato del Asesor Externo, se
3 acuerda doña Lina que lo vieron adjunto. El acuerdo acoge la recomendación tal cual, pero
4 el área de Proveeduría nos hace ver que en realidad no se le puede renovar el contrato a
5 la persona física del Asesor Externo, sino a la empresa que participó en esa oportunidad
6 que él representa, que él pertenece; entonces es para modificar el acuerdo, si están de
7 acuerdo en que la renovación sea a la empresa y no al Sr. Baltodano, es algo de forma,
8 pero para Proveeduría sí es importante.

9 **Director Presidente:** Claro, perfecto. Don Guillermo.

10 **Director Alvarado Herrera:** Aprobado en firme.

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

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

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

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

15 **Director Presidente:** Muchas gracias. Listo, cuando gusten.

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

17 **Acuerdo N° 1** que se anexa a esta acta]

18 *****

19

20 **4° Solicitud de incremento al tope de captación con garantía del Estado de Grupo**
21 **Mutual Alajuela – La Vivienda**

22

23 [Se incorpora a la sesión la licenciada Tricia Hernández Brenes, Directora del FONAVI]

24 **Sra. Masis Calderón:** Buenas tardes, Ericka Masís, para servirles.

25 **Sra. Hernández Brenes:** Bien, este es el informe que presentamos, con respecto a una
26 solicitud de incremento al tope máximo de captación del Grupo Mutual Alajuela la Vivienda
27 que presentó ahora en el mes de enero. Como antecedentes, este tipo de garantía se otorga
28 a la Mutuales de Ahorro y Préstamo, con base al artículo 130 de la Ley, con el cuál, el Banco
29 tiene la facultad de otorgar la garantía subsidiaria legislada del Estado de los títulos valores
30 y depósitos de ahorro que captan estas Mutuales, incluyendo tanto el principal, como los
31 intereses. En el caso del Grupo Mutual, el último incremento se hizo recientemente, el 4 de
32 diciembre del 2024, justamente porque la entidad tenía la expectativa de necesitar ese
33 incremento para el cierre del período 2024, ellos estaban interesados en adelantar una
34 captación que iban a necesitar para el primer trimestre, aprovechando condiciones de

1 mercado y en ese sentido les estaba haciendo falta para el cierre. Pero no era, no
2 correspondía a una previsión de todo el período 2025, era únicamente, de hecho, el cierre
3 del 2024 y el primer trimestre del 2025. Ya esta solicitud que están presentando ahora, si
4 ya corresponde a una proyección completa del año en curso. Entonces, en ese momento 4
5 de diciembre del 2024, se le aprobó al Grupo Mutual un incremento por 19,413,000,000.00
6 (Diecinueve mil cuatrocientos trece millones) para llegar a un monto de captación máximo
7 autorizado de 853,917,000,000.00 (Ochocientos cincuenta y tres mil novecientos diecisiete
8 millones); al 30 de diciembre ellos cerraron con 839,063,000,000.00 (Ochocientos treinta y
9 un mil sesenta y tres millones de colones) y les quedó un remanente de poquito menos de
10 15,000,000,000.00 (Quince mil millones de colones), que obviamente para todo el período
11 del 2025 no sería suficiente en función de los montos y el tamaño propio que maneja la
12 Mutual en sus carteras, tanto de crédito, como de captación. En este caso, Grupo Mutual
13 estaría solicitando un incremento de 41,232,000,000.00 (Cuarenta y un mil doscientos
14 treinta y dos millones), con lo que estaría alcanzando un monto máximo de captación al
15 cierre del período del 2025 de 895,149,000,000 (Ochocientos noventa y cinco mil ciento
16 cuarenta y nueve millones). Para hacer la valoración de esta solicitud se contemplan tres
17 aspectos fundamentales, que son, por un lado, la razonabilidad de ese incremento, la
18 situación financiera de la Mutual, por supuesto, y la verificación de que esté cumpliendo con
19 todos los requisitos correspondientes.

20 Con respecto al primer aspecto, acá vemos el comportamiento de los saldos de captación
21 y crédito de la Mutual durante los últimos años, desde el 2021 hasta el 2024 y la predicción
22 para el 2025, evidentemente, como acá se ve, los saldos de captación se incrementan en
23 función de cómo crece la cartera de crédito, entre menos crece en la cartera, por ejemplo,
24 en el año 2022, que de hecho tuvo un decrecimiento de un 1%, el saldo de captaciones
25 también crece muy poquito en este año 1.4%, por el contrario, un año como en el 2024, en
26 el que la cartera crece bastante más, un 6.6%; las captaciones de la Mutual, pues también
27 tienden a verse incrementadas, en ese caso crecieron un 7.9%. Y para el período 2025
28 vemos correspondencia también en el comportamiento estimado para estas 2 variables.

29 En cartera de crédito, ellos estiman estar creciendo más de lo que creció la cartera en el
30 2024, estarían estimando un crecimiento 7.8% y para ese incremento estarían previendo la
31 necesidad de aumentar sus captaciones en un 6.7%. Vemos en el gráfico también, después
32 de venir de los años 22 y 23 con crecimientos muy bajos en captación, ya el período 2024
33 sí tuvo datos de crecimiento bastante más significativos y ellos esperan que se mantenga

1 durante el período 2025, con una evolución tanto en cartera, como en captaciones, mucho
2 más favorable que en los años 22 y 23.

3 Con respecto a la situación financiera del Grupo Mutual, nosotros le llevamos un monitoreo
4 constante a estas entidades, por ser también una entidad autora del Banco y pues, tiene
5 una condición favorable en general en sus indicadores.

6 Acá citamos algunos focos, cartera de crédito, que como vimos creció un 6.6% al cierre de
7 diciembre, la morosidad se ha mantenido en condición de normalidad durante el último año,
8 cerró en 2.6%, de hecho, Grupo Mutual ha logrado brindar una tendencia decreciente en
9 los últimos períodos, con respecto a morosidad, en años previos tenía niveles por encima
10 del 3% y ha logrado más bien, ir moderando a lo largo de los últimos períodos.

11 En términos de utilidad, también tuvo un nivel satisfactorio, 7,744,000,000 (Siete mil
12 setecientos cuarenta y cuatro millones) al cierre del período 2024 y con un crecimiento
13 importante, con lo que corresponde al período previo. Utilidad bruta con gastos
14 administrativos de 1.3 veces, eso quiere decir que las operaciones de la Mutual generan
15 ingresos que cubren hasta 1.3 veces todos sus gastos administrativos y un margen de
16 intermediación razonable de 4.6%, por supuesto positivo, pero no es un margen de
17 intermediación muy elevado.

18 En cuanto al índice de suficiencia patrimonial, se ubicó en el último año entre 13.5 y 15%,
19 ubicándose en la mayor parte del periodo normalidad 1, hubo 2 meses que estuvo
20 levemente por debajo de 14 y estuvo en normalidad 2, pero luego retornó a los valores
21 normales de normalidad. Y, por último, con respecto a la verificación del cumplimiento de
22 requisitos, ahí se incluye en el documento la verificación de todos los aspectos, que según
23 reglamento tienen que cumplir una entidad como la Mutual para optar por un incremento en
24 el tope de captación, por supuesto, corresponde a que está mandando completamente al
25 día toda la información que corresponde, qué está atendiendo, que no tiene ningún
26 incumplimiento, ni con FOSUVI, ni con la Dirección de Supervisión de Entidades, ni con el
27 propio FONAVI, con respecto a sus obligaciones para con el sistema y obviamente una
28 serie de requisitos adicionales en cuanto al cumplimiento de algunas directrices
29 establecidas por el BANHVI.

30 Como conclusión y recomendación, consideramos que el incremento en captación que
31 solicita el Grupo Mutual es razonable en función de las estimaciones financieras de esa
32 entidad y que están debidamente contempladas en su planeamiento estratégico, por otro
33 lado los indicadores y la información financiera que analizamos, no nos evidencia ninguna
34 situación de riesgo relevante en el corto plazo, cumple con los requisitos correspondientes,

1 como mencionamos y por lo tanto, la recomendación es autorizar al Grupo Mutual el
2 incremento que solicitan en el tope de captación por 41,232,000,000.00 (Cuarenta y un mil
3 doscientos treinta y dos millones), para un monto total del 895,149,000,000 (Ochocientos
4 noventa y cinco mil ciento cuarenta y nueve millones) que incluye tanto principal, como
5 [ininteligible]. Cualquier duda con mucho gusto.

6 **Director Presidente:** Muchas gracias.

7 **Sr. Hidalgo Cortés:** Gracias Tricia, nada más para información de la Junta Directiva, si les
8 das el dato Tricia, de cómo anda el monto del Fondo de Garantía de las Mutuales.

9 **Sra. Hernández Brenes:** Sí. 57,000,000,000 (Cincuenta y siete mil millones) acumulado.

10 **Sr. Hidalgo Cortés:** En total y ¿Qué participación tiene Alajuela?

11 **Sra. Hernández Brenes:** Alajuela tiene alrededor del 60%

12 **Sr. Hidalgo Cortés:** Perfecto. Es un dato importante 57,000,000,000 (Cincuenta y siete mil
13 millones), todos sabemos la robustez que tiene, la cantidad de años que tiene. Fuimos hace
14 poco a la Asamblea Legislativa a discutirlo con relación a que es el único fondo de garantía,
15 bueno es un tema analizado, además de la evolución de la cartera de crédito, que nos da
16 una pista de cómo se va a ir comportando en general, lo que hacemos desde FONAVI hacia
17 las entidades, si ven hay una evolución favorable o por lo menos una proyección favorable
18 de crecimiento que andaba en 7.8%, casi 8% y bueno, los indicadores que suficiencia
19 patrimonial, esta entidad los ha mantenido en niveles bastante sólidos, bien por encima del
20 límite que establece la Superintendencia y también, respecto a los indicadores financieros,
21 como ya explicó Tricia, en condiciones favorables, así que esa sería nuestra
22 recomendación.

23 **Director Presidente:** Listo, no hay más comentarios. Someto a votación.

24 **Director Alvarado Herrera:** Yo voy a acoger la recomendación de la Administración y lo
25 hago en firme.

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

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

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

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

30 **Director Presidente:** Muchas gracias. Continuamos con el punto.

31 **Director Alvarado Herrera:** Don Marlon.

32 **Director Presidente:** ¿Sí señor?

33 **Director Alvarado Herrera:** Solo para hacer un comentario aprovechando que está doña
34 Tricia y uniéndome a lo que decía el Gerente, hay un proyecto de ley que pretendía que las

1 Mutuales ya no tuvieran la garantía del Estado y por supuesto que, el Fondo de Garantía,
2 estuviera dentro del Fondo General de las entidades financieras, y si quisiera ahondar el
3 tema desde el punto de vista de por qué las entidades autorizadas de MUCAP y Grupo
4 Mutual tienen la garantía del Estado y eso lo aprendí en un proyecto similar hacer muchos
5 años y era que efectivamente, tanto Mutual, como MUCAP y todas las Mutuales tienen la
6 obligatoriedad de que su principal actividad financiera sea vivienda. El día en que no tengan
7 la garantía, por supuesto, ya no van a tener la obligatoriedad de tener su actividad financiera
8 en vivienda y por supuesto como cualquier otra entidad financiera, irá a las cosas que mayor
9 rentabilidad les da, y explico esto nada más para ver los orígenes de todo esto, para
10 explicarlo.

11 El crédito de vivienda no es el más rentable para las entidades financieras porque es de
12 largo plazo, sin duda las entidades financieras las que más rendimiento tiene, es lo que más
13 rápido va recogiendo su inversión, sus créditos, que son los de consumo y personal, que
14 incluso tienen tasas de interés muchísimo mayores, entonces lo quise comentar porque a
15 veces, a mí me llamaron un par de Diputados, porque todo el mundo entra en la
16 consideración de porqué el Estado va a dar garantía sobre eso, porque al final lo importante
17 era tener entidades que se dedicaran a la vivienda, es decir, a prestar a largo plazo y
18 digamos a una tasa de interés mejor que otras actividades financieras. El día en que no se
19 tengan, irán a jugar entre el juego que tienen todas las entidades financieras, incluido los
20 bancos estatales, así que es importante, no sé si lo vimos aquí con criterio, Dago ¿Nos
21 pidieron criterio a nosotros en eso?

22 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí claro.

23 **Director Alvarado Herrera:** ¿Y fue de lo que viniste a exponer, bajo esos conceptos?

24 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señor.

25 **Director Alvarado Herrera:** Por supuesto, el hacerlo nosotros dentro del trabajo de
26 FONAVI, es mantener una garantía sobre las dos mutuales. Aun cuando lo primero que
27 entraría si ocurriese un problema en alguna de estas dos entidades financieras, son sus
28 propios activos, lo último sería el fondo de garantía nuestro. ¿Es así verdad?

29 **Sra. Hernández Brenes:** Así es.

30 **Director Alvarado Herrera:** Gracias.

31 **Director Presidente:** Gracias don Guillermo por el comentario. Listo. Continuamos con el
32 Informe sobre la gestión del FONAVI y seguimiento a las entidades deudoras, al 31 de
33 diciembre de 2024.

34

1 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el
2 **Acuerdo N° 2** que se anexa a esta acta]

3 *****

4

5 **5° Informe sobre la gestión del FONAVI y seguimiento a las entidades deudoras, al 31**
6 **de diciembre de 2024**

7

8 **Sra. Hernández Brenes:** Muy bien. Para empezar con el tema de crédito, acá tenemos el
9 gráfico de la evolución del saldo de cartera y la tasa de interés promedio, vemos que en el
10 año 2024 la cartera de crédito pasó de 184,500,000,000 (Ciento ochenta y cuatro mil
11 quinientos millones) en diciembre del 23 a 203,957,000,000 (Doscientos tres mil
12 novecientos cincuenta y siete millones) en diciembre del 2024, con un crecimiento
13 interanual del 10.5%, ahorita vemos la comparación con el Sistema Financiero Nacional y
14 esa tasa, por supuesto, que está por encima de los resultados generales del sistema.

15 La tasa de interés por su parte mostró una tendencia decreciente, bajó un poquito más de
16 un punto porcentual y transcurrió ese año, básicamente por un comportamiento de tasas
17 de interés de mercado.

18 La tasa de cartera de crédito del Banco en todas sus operaciones está referenciada a la
19 tasa básica pasiva y conforme esa tasa de interés de mercado disminuya, nuestra tasa de
20 interés activa también se ajusta.

21 Acá tenemos la meta de portación de crédito del período 2024 que estaba establecida en
22 30,800,000,000 (treinta mil ochocientos millones) y que finalmente luego de tener un primer
23 semestre con una colocación muy limitada y con muy bajas expectativas, finalmente al
24 cierre del año, logramos llevar la colocación a 36,600,000,000 (treinta y seis mil seiscientos
25 millones) y lograr un cumplimiento del 118.8% de la meta de portación de nuevos créditos,
26 lo que obviamente favorece mucho los resultados del Banco, principalmente para este
27 nuevo año en función de que esos nuevos créditos que colocamos al final empiezan a
28 generar sus mayores ingresos a partir de 2025.

29 Acá vemos el crecimiento interanual de la cartera de crédito del Banco, es la línea verde y
30 tenemos en anaranjado lo que es el crédito total del sistema financiero nacional y la línea
31 roja es el crédito para vivienda del sistema financiero nacional.

32 Lamentablemente, pues en el caso del crédito para vivienda, la información disponible en
33 la página del Banco Central estaba hasta setiembre, no sabemos si la van a dejar de
34 publicar porque en el caso de la SUGEF, que también presentaba en años anteriores una

1 desagregación económica, desde el 2024 no la hemos tenido disponible, pudiera ser ya
2 porque desde setiembre está muy atrasadita, pensaríamos que es probable que no se vaya
3 a continuar presentando, pero sí vemos que bueno, después de una desaceleración
4 importante que presentó la tasa de interés, perdón, la tasa de variación del saldo de la
5 cartera de crédito del Banco, a partir de agosto se dio un crecimiento importante y
6 terminamos el año con un crecimiento, como decía antes del 10.5%, muy por encima de lo
7 observado en el sistema financiero nacional como un todo y por supuesto en materia de
8 vivienda, ni que se diga porque todo el período 2024 fue duro para este sector con tasas
9 muy cercanas al cero y que como máximo llegaron ahí acercándose al 2% en todo el
10 período.

11 Lo que es la distribución de la cartera de crédito del Banco por sector, tenemos una
12 concentración del 44.4% en el sector de Cooperativas, 34.2% en Bancos y 21% en
13 Mutuales. Esta composición tuvo un reacomodo, después de la situación de
14 COOPESERVIDORES, que pasó a Banco Popular, de manera que parte de las
15 operaciones que eran del sector cooperativo, pasaron a Bancos y esto favoreció la
16 distribución de la cartera por sector del Banco.

17 Por otro lado, tenemos por acá el saldo distribuido por entidad autorizada, como vemos con
18 el último desembolso de Scotiabank, fue la entidad que quedó con mayor saldo al cierre de
19 diciembre con 25,600,000,000 (Veinticinco mil seiscientos millones) y por ahí Grupo Mutual,
20 Banco Popular, COOPENAE, COOPEANDE y COOCIQUE también, son entidades que
21 tienen montos bastante significativos por encima de los 20,000,000,000 (Veinte mil
22 millones) de colones y con una participación de nuestra cartera que supera en todos los
23 casos de estas entidades el 10%.

24 **Director Presidente:** Perdón, ahora con Davivienda, que maneja Scotiabank, ¿La
25 estrategia qué, es la misma? ¿O no han hecho?

26 **Sr. Hidalgo Cortés:** Estamos en eso, todavía, pero aspiramos a que se nos integre como
27 entidad, esa es la aspiración, de hecho, creo que Tricia ya tuvo un par de acercamientos y
28 próximamente tendremos uno más.

29 **Sra. Hernández Brenes:** Correcto, sí. Nosotros nos reunimos recientemente con
30 Scotiabank y ellos nos señalan que, si bien hay un acuerdo, todavía está sujeto a los
31 permisos de los entes supervisores y no solo de Costa Rica, esta transacción involucra 3
32 países que son las operaciones de Colombia, Panamá y Costa Rica, de manera que, hasta
33 que los 3 organismos den el visto bueno no es factible proceder, y que el acuerdo involucra

1 a los 3 países, porque Scotiabank estaría obteniendo un 20% dentro de los activos de
2 Davivienda.

3 **Director Presidente:** Sí, entonces faltan unos meses para poder estar viendo cambios.

4 **Sra. Hernández Brenes:** Sí, exacto. Y lo que también nos indicaban es que, durante este
5 proceso, ellos siguen siendo bancos independientes y competidores. Entonces, todavía no
6 se comparten información a profundidad, verdad. Nosotros queríamos ya que nos pusieran
7 en contacto con Davivienda, pero ese fue uno de los señalamientos que nos hicieron, que
8 de momento siguen siendo competidores y se mantienen completamente aparte de las
9 operaciones, pero creemos nosotros y lo comentamos con ellos, que como así en el pasado
10 hemos hecho acercamientos con Davivienda para que se integren al Sistema, ahora hay
11 una razón adicional previendo que, entonces, vamos a hacer nuestro acercamiento
12 independiente con Davivienda para incorporarlos al Sistema, como señalaba don
13 Dagoberto, de manera que cuando se dé la fusión, lo ideal sería que Davivienda ya sea
14 [inteligible].

15 En cuanto a soluciones de vivienda generadas en el período 2024, tenemos que en el
16 programa regular se generaron 623 soluciones de vivienda, obviamente acá falta mucho
17 porque hubo la mayor parte de los desembolsos del año pasado se dieron al final del año,
18 entonces todavía no se han terminado de colocar, de manera que todavía esperaríamos en
19 este período un levantamiento importante, acá en las soluciones de vivienda que se
20 generen; importante que casi el 94% de estas operaciones están dirigidas a atender déficit
21 cuantitativo y solamente un 6.4% está dirigido a lo que es ampliación, reparación y mejora,
22 que es lo que finalmente atiende la parte de déficit cuantitativo del país.

23 En el programa de ingresos medios se generaron 714 operaciones en todo el período 2024,
24 para llegar a un acumulado desde el 2019, cuando inició este programa, de 5445
25 soluciones.

26 En cuanto a las condiciones de la cartera de crédito vigente, tenemos que, durante el cuarto
27 trimestre, todas las entidades se mantuvieron al día, seguimos con un indicador de
28 morosidad de cero, por supuesto, seguimos manteniendo garantías con una cobertura
29 global significativa de un 118.5% del saldo principal de estas operaciones y con exceso de
30 37,798 sobre esas obligaciones.

31 Todas las entidades deudoras, además, se encuentran dentro del límite de operaciones
32 activas, con excepción de la Fundación que tiene un nivel 4 y el Banco Cathay que tiene un
33 nivel 2, todas las entidades deudoras califican en categoría de riesgo 1, para más de un
34 99% en el saldo del Banco clasificado en esa categoría.

1 El fondeo de recursos, pasando al otro componente del proceso de intermediación
2 financiera, estas son las operaciones de captación y de fondeo, que también hay un crédito
3 por ahí con el Banco de Costa Rica, que se realizaron en el cuarto trimestre del período
4 2024, 35,250,000,000 (treinta y cinco mil doscientos cincuenta millones) fue lo que
5 captamos en el último trimestre del año, la mayor parte de esas operaciones, como vemos
6 acá los plazos, fueron captadas a un año, algunas operaciones a nueve meses, algunas a
7 seis meses y la operación con el Banco de Costa Rica que fue a cuatro años. Y la tasa de
8 interés evidentemente las operaciones a corto plazo con tasas mucho más favorables que
9 la operación de mediano plazo, por razones obvias, mayor plazo con un costo más elevado,
10 pero que es un efecto de compensación, entre el costo de los recursos y la estabilidad de
11 los indicadores de calce del Banco.

12 El 72% corresponde a captaciones negociadas como decía, 370 días y el resto del
13 financiamiento que tenemos del Banco de Costa Rica.

14 Con respecto al rendimiento que pagamos sobre nuestras captaciones, nosotros llevamos
15 un monitoreo que en realidad es diario, porque nos dieron los boletines de la bolsa, pero
16 bueno acá hacemos un resumen mensual, comparamos el rendimiento que paga el Banco,
17 con el que pagan otros bancos e instituciones privadas, bancos e instituciones públicas y
18 mutuales, como vemos en la mayor parte de los casos, sobre todo noviembre y diciembre,
19 el rendimiento que pagó el Banco fue igual o menor, que el que pagaron el resto de los
20 intermediarios, perdón en octubre también, 4.63 acá fue el único en el que quedamos igual,
21 en el resto de los casos tenemos una condición de rendimiento más favorable que lo que
22 se observa en otros.

23 En cuanto al saldo de las obligaciones y tasas de interés asociadas, tenemos que el saldo
24 pasó de diciembre 2023 de 72,500,000,000 (setenta y dos mil quinientos millones) a
25 87,182,000,000 (ochenta y siete mil ciento ochenta y dos millones) al cierre del año 2024,
26 la tasa de interés, por supuesto, también mostró una tendencia decreciente acorde con las
27 tasas de interés de mercado y el incremento interanual en el saldo de obligaciones fue de
28 un 20.3%, en línea con los requerimientos para lo que fue el proceso de desembolso
29 créditos y la atención de obligaciones por captaciones y financiamientos obtenidos en
30 períodos previos.

31 En cuanto al resultado de la intermediación, ya la comparación lo que es el rendimiento y
32 el costo promedio de los recursos asociados a este proceso de intermediación, tuvimos el
33 rendimiento promedio cerró en un 5.9% a diciembre.

1 El costo promedio que involucra no solo los recursos de captación, sino, los recursos
2 propios con un costo de oportunidad asignado, cerró en un 3.6% para un margen del 2.3%
3 en el mes de diciembre.

4 Igualmente, desde el punto de vista de los montos absolutos; la cartera de crédito del Banco
5 generó, un poquito más de 3,000,000,000 (tres mil millones) en el último trimestre, tuvimos
6 gastos por intereses de obligaciones por 1,421,000,000 (Mil cuatrocientos veintiún
7 millones), trasladamos réditos a la cuenta general por 355,000,000 (trescientos cincuenta y
8 cinco millones) para atender el gasto administrativo, con un resultado neto del proceso de
9 intermediación de 1,226,000,000 (mil doscientos veintiséis millones) en el cuarto trimestre.
10 Por ahí estaríamos con la primera parte.

11 **Director Alvarado Herrera:** Para ver el último gráfico nada más. Cuando vemos el tema
12 de los rendimientos que andamos ahora en 2,3, en noviembre un poquito más alto 2 coma
13 algo. ¿Qué hace que nosotros a veces andemos por encima del 2 y por debajo del 2?,
14 buscando aquello de que siempre deberíamos de estar en mejor, buscar la mejor tasa de
15 interés. ¿Qué nos hace estar en esos movimientos? y no estar por debajo del 2, a sabiendas
16 que la contribución de la cartera ayuda no solo a seguir con los costos de este Banco y sus
17 inversiones, sino que también hemos visto que, ayuda a la manutención de programas
18 como el FOSUVI. Entonces, es lo primero, ¿Qué hace que no podamos mantener
19 estabilizado por debajo del 2? Y con tremendo aporte a la cuenta general y lo otro, ¿Cuánto
20 representó los 355,000,000 (trescientos cincuenta y cinco millones) porcentualmente a la
21 cuenta general? ¿Se recuerda?

22 **Sr. Hidalgo Cortés:** No, pero lo revisamos.

23 **Director Alvarado Herrera:** Para saber, debería andar por encima del 60%, 70% ¿No?

24 **Sr. Hidalgo Cortés:** No, pero mejor lo revisamos bien.

25 **Director Alvarado Herrera:** Okey.

26 **Sra. Hernández Brenes:** Bueno con respecto a la primera pregunta.

27 **Sr. Hidalgo Cortés:** Perdón Tricia, es para ver si entendí bien, ¿del aporte total?

28 **Director Alvarado Herrera:** Del aporte total, nosotros tenemos 2 ¿cierto? Aporte de
29 consumo y el aporte de la cartera final. Del aporte total a la cuenta general, ¿Cuánto
30 significa en este período el aporte porcentual de FONAVI?

31 **Sr. Hidalgo Cortés:** Está bien, vamos a revisarlo bien.

32 **Director Alvarado Herrera:** Me gustaría saber el dato, incluso un día que a doña Eloísa y
33 a mí nos invitaron a la Casa Presidencial, donde conversamos algunos de los temas, los
34 dos sabíamos muy claramente que el aporte mayor venía de la cuenta general, pero no

1 sabíamos, no pudimos dar el porcentaje, la proporción, por eso aprovecho para preguntarlo.

2 Si Paula anda por ahí, pregúntale a ver. Ahora sí.

3 **Sra. Hernández Brenes:** Okey, con respecto al porque el margen a veces anda por encima
4 o por debajo del 2, básicamente es por una razón muy concreta, nuestra cartera de crédito
5 toda está vinculada con tasa básica y varía mensualmente, entonces baja la tasa básica,
6 inmediatamente nuestra cartera se ajusta, pero desde el punto de vista de las obligaciones,
7 no tenemos ninguna condición, porque la mayor parte de la captación del Banco, se realiza
8 a un año plazo y en captaciones a corto plazo, de un año hacia abajo las tasas se establecen
9 fijas, entonces, las tasas de interés de ahorita de enero, pudieron haber sido pactadas con
10 nuestros inversionistas en enero del año pasado, febrero, marzo, abril, en otras condiciones
11 y están fijas, entonces, si ahorita en enero la tasa de la cartera sube o baja, no todas las
12 otras del lado de las obligaciones, se ajustan de manera inmediata, eso lo que implica son
13 brechas en lo que son las duraciones, tanto de las obligaciones...

14 **Director Alvarado Herrera:** Esa es la dificultad de tener estandarizado la brecha.

15 **Sra. Hernández Brenes:** Exacto, así es. Por ejemplo, si yo vengo en un mes, por decir
16 algo, en febrero del año pasado, que vimos un incremento de febrero a marzo, ahí
17 perfectamente fue que se nos venció una obligación que traía tasas mucho más altas del
18 período anterior e hicimos una nueva en mucho mejores condiciones y eso nos aumenta
19 automáticamente el margen.

20 **Director Alvarado Herrera:** Porque venimos de un período con bajas de tasa básica
21 pasiva.

22 **Sra. Hernández Brenes:** Exacto, básicamente esas son las situaciones que influyen ahí,
23 en ese comportamiento.

24 **Director Alvarado Herrera:** Gracias, lo entendí Tricia.

25 **Sra. Hernández Brenes:** Con mucho gusto.

26 **Director Alvarado Herrera:** Ahí después me regalan el dato de los réditos de la cartera de
27 cuenta general de forma proporcional.

28 **Sra. Hernández Brenes:** Ya le voy a dar un dato más o menos. Yo creo que puede andar
29 como alrededor del 27% FONAVI de aporte a la cuenta general. Porque el año pasado, yo
30 vi que eran como 4,600,000,000 (cuatro mil seiscientos millones) lo que aportó FOSUVI en
31 todo el año, 4,691,000,000 (cuatro mil seiscientos noventa y un millones), me parece y
32 FONAVI pudo haber andado por los 1700 (diecisiete mil) o 1800 (dieciocho mil) millones
33 por ahí.

-
- 1 **Sr. Hidalgo Cortés:** Acuérdesse Guillermo, tal vez usted está haciendo otros números,
2 acuérdesse que el aporte a la cuenta general es distinto de la proporción de generación de
3 ingresos de todo el Banco. Y que hay unos límites y unas fórmulas para calcular la
4 contribución a la cuenta general. Entonces, tal vez usted calculando el total de ingresos.
- 5 **Director Alvarado Herrera:** Ah no, tenés razón, estoy calculando el total de ingresos.
- 6 **Sr. Hidalgo Cortés:** El total de ingresos, FONAVI generó 12,500,000,000 (doce mil
7 quinientos millones) en el 2024 y FOSUVI generó 4,850,000,000 (cuatro mil ochocientos
8 cincuenta millones). Ahí es la relación 70, 30.
- 9 **Director Alvarado Herrera:** Sabés qué podemos hacer, un gráfico de ambas.
- 10 **Sra. Hernández Brenes:** Sí, claro.
- 11 **Director Alvarado Herrera:** Para tener claro las proporciones y las diferencias de las dos
12 cosas.
- 13 **Sr. Hidalgo Cortés:** Lo del 2024 yo lo presenté en la presentación global de resultados, ahí
14 estaba, pero podemos ponerla no hay problema.
- 15 **Director Alvarado Herrera:** Tenés razón estaba hablando del ingreso total.
- 16 **Sr. Hidalgo Cortés:** Ahí sí es 65, 35 o 70, 30.
- 17 **Sra. Hernández Brenes:** Bien, continuamos con la parte de seguimiento de indicadores e
18 información financiera de las entidades deudoras. Acá tenemos el comportamiento del
19 activo total, básicamente la variación interanual del activo, como vemos hubo un
20 comportamiento variado en las entidades, hubo 5 entidades que mostraron decrecimiento
21 al cierre del período 2024 en su activo total, con mayores disminuciones COOPECAJA,
22 COOPEANDE y Fundación Costa Rica-Canadá.
- 23 Y por el lado de las entidades que mostraron un incremento en su activo, en realidad vemos
24 que los incrementos, algunos son bien bajitos, por encima del 5% solo tenemos a MUCAP,
25 Grupo Mutual, Scotiabank y el Banco Popular, que en el caso del Banco Popular es la que
26 más crece y el elemento que genera ahí un impulso importante al crecimiento de esta
27 cartera es la absorción de las operaciones de COOPESERVIDORES.
- 28 Por el lado de la cartera, básicamente tenemos una situación similar, la cartera es el
29 principal activo de todas las entidades. Entonces, tenemos en este caso 4 entidades que
30 tienen disminuciones, las más fuertes Banco Cathay y COOPECAJA.
- 31 Y por el lado de los incrementos, también vemos algunas con pequeños decrecimientos y
32 unos incrementos muy moderados, en 3 Cooperativas ya por encima del 6% tendríamos a
33 la Fundación, MUCAP, Grupo Mutual, Scotiabank, BAC San José y el Banco Popular, que

1 nuevamente, es la que más crece producto de la absorción de las operaciones que venían
2 de COOPESERVIDORES.

3 En realidad, sí vimos el año pasado una afectación en lo que es el sector Cooperativo, en
4 general, sí tuvieron menores crecimientos en cartera, algunos incrementos en morosidad y
5 disminución en lo que es la parte de captaciones, evidentemente sí les damos un
6 seguimiento bastante pormenorizado, a estas entidades y evidentemente, ya se ven unos
7 signos de recuperación al cierre del período 2024.

8 En cuanto a morosidad, lo que les comentaba en lo que es sector cooperativo, aquí vemos
9 en algunas de las entidades pequeños incrementos, algunos muy pequeñitos de 0.1 en el
10 indicador, pero si llegan hasta 1.2 y en cambio, en lo que son los sectores de Mutuales,
11 Bancos y la Fundación, que es la que no tiene un sector específico, sino que está en la
12 categoría de otros, tenemos estabilidad relativa a lo largo de todo el período 2024.

13 **Director Alvarado Herrera:** Eso nos podría decir Tricia, que ya las Cooperativas salieron
14 del momento de shock, que les provocó COOPESERVIDORES.

15 **Sra. Hernández Brenes:** Por lo menos la mayoría de ellas sí, por ahí COOPECAJA, es la
16 que estamos poniendo un poquito más de atención porque es la que se vio más afectada,
17 entonces todavía no le vemos la recuperación, esperamos que durante este primer
18 semestre empiece a mostrar un mejor comportamiento. Aún en el sector Cooperativo con
19 esos incrementos, todas las entidades tienen la mora por debajo del 3 y el nivel de
20 normalidad que la SUGEF estaba manteniendo cuando todavía estaba manejando niveles
21 de normalidad mora era del 5. Entonces, todas están bastante lejanas de ese nivel y eso
22 en cierta manera nos da tranquilidad.

23 En cuanto a la variación interanual del patrimonio, tenemos que la mayor parte de las
24 entidades mostraron incrementos y las que decrecieron, en realidad son decrecimientos en
25 pequeñas magnitudes desde -0.9 a -2.6 y en ese sentido, las disminuciones fueron
26 provocadas, básicamente, por las disminuciones de reservas, en el caso del Scotiabank,
27 utilidades acumuladas de años anteriores, en el caso de la Fundación y en las dos
28 cooperativas por disminución en el capital social, que básicamente fue la salida de algunos
29 asociados.

30 **Director Alvarado Herrera:** Pero porcentualmente, se ve poco comparado al shock que se
31 pegaron.

32 **Sra. Hernández Brenes:** Sí.

33 **Director Presidente:** Pero esto es por el efecto de COOPESERVIDORES.

34 **Sra. Hernández Brenes:** Claro que sí.

1 **Director Alvarado Herrera:** Pero ve que patrimonialmente, estuvieron menos afectados de
2 lo que uno pudo haber pensado.

3 **Sra. Hernández Brenes:** Sí, en realidad es bastante poco.

4 **Directora Barrantes Castegnaro:** Bueno y no estuvieron, ni COOPEALIANZA, ni
5 COOCIQUE, ni COOPENAE.

6 **Sra. Hernández Brenes:** Exacto, algunas no tuvieron afectación. Un ejemplo COOPENAE,
7 es una entidad que, si se quiere pudo tener efectos positivos, porque es una cooperativa
8 muy fuerte, es la más grande del país y algunos clientes de COOPESERVIDORES, más
9 bien lo que hicieron fue irse a COOPENAE, entonces más bien, desde ese punto de vista
10 tuvo efectos positivos.

11 **Director Presidente:** Yo creo que la estrategia comercial era clara, era decir no vean
12 nosotros estamos fuertes, este es un evento aislado que no va a afectar el Sistema.

13 **Sra. Hernández Brenes:** Exacto. Además, tuvo una buena estrategia.

14 **Director Alvarado Herrera:** Sí, todos salieron, incluso las Mutuales. Recuerdo ver un
15 anuncio que decía, nosotros tenemos la garantía del Estado, el Fondo de Garantía en el
16 BANHVI, es de tanto.

17 **Sra. Hernández Brenes:** Por el lado de la generación de utilidades, todas las entidades
18 tuvieron utilidades positivas a lo largo del período 2024. Con excepción de la Fundación
19 Costa Rica-Canadá con una pérdida de 386,000,000 (trescientos ochenta y seis millones),
20 aun así, 5 entidades tienen utilidades en un monto inferior al del año previo, principalmente
21 por una disminución en el resultado de intermediación financiera, aumentos en gastos de
22 administración y estimaciones. Y en cuanto a margen de intermediación, ahí vemos la
23 distribución, la mayoría está muy parecida en niveles entre el 4 y 5.3, por ahí COOPEANDE
24 un poco más bajo.

25 **Director Alvarado Herrera:** ¿Cuál es la primera, perdón?

26 **Sra. Hernández Brenes:** La más baja es COOPEANDE N° 1 y la más alta BAC San José.
27 Obviamente el componente de tarjetas de crédito es lo que hace la diferencia.

28 **Director Alvarado Herrera:** ¿A cuánto está COOPEANDE?

29 **Sra. Hernández Brenes:** COOPEANDE está en 3.1. En cuanto a la calificación de las
30 entidades deudoras, tenemos acá lo que corresponde al indicador de suficiencia
31 patrimonial, tenemos que a diciembre la mayoría estuvo en normalidad 1, con excepción
32 del BAC San José. BAC San José no ha podido estar en normalidad 1, desde que se salió
33 la nueva normativa, ellos se mantienen en un nivel del 13.5, así estable, pero para tener la
34 normalidad 1, hay que estar por encima del 14 y eso es bastante difícil, subir un indicador

1 que históricamente ha estado ahí similar. Banco Cathay en el trimestre anterior, al cierre de
2 setiembre había bajado del 14 y logró volver a subir a 14.4 con lo que genera una mejora.
3 Y el del otro aspecto que tenemos por ahí, era el del Banco Popular, que sí bien, a nivel de
4 suficiencia patrimonial acabo con niveles del 20%, habíamos publicado en una sesión
5 previa y también se había conocido a través de los medios de comunicación, que se
6 encontraba en irregularidad 1 por algunas situaciones o irregularidades leves que había
7 señalado la SUGEF en materia de Gobierno Corporativo, calidad de ambiente de
8 cumplimiento legal y regulatorio, y que están en un plan de acción, que la mayor parte de
9 las acciones tenían plazo de cumplimiento ahora al cierre de diciembre, todavía no sabemos
10 si ya la SUGEF revisó ese cumplimiento y si va a modificar la condición, pero por ahora se
11 mantiene en irregularidad 1, pero como decíamos con un plan de acción y ejecución y,
12 según el mismo señalamiento de la SUGEF, las debilidades eran leves en el caso de Banco
13 Popular.

14 En cuanto a la atención de directrices para el sector mutualista, verificamos todo lo
15 correspondiente a la captación con garantía del estado, que el monto autorizado no haya
16 sido excedido de lo que se tiene debidamente aprobado. Aquí vemos que ambas tienen un
17 disponible al cierre de diciembre.

18 El tope máximo de crecimiento global también está por debajo de una vez, esto
19 básicamente a lo que se refiere es que, lo que es la parte activa de la Mutua crezca más
20 de lo que crece la parte de la captación con garantía y efectivamente lo están cumpliendo.
21 Con respecto a la cartera de crédito de naturaleza no habitacional, el parámetro establecido
22 por BANHVI tiene que ser inferior al 40%, lo que decía don Guillermo, las actividades de
23 estas Mutuales tienen que estar mayoritariamente concentradas en la actividad de crédito
24 para vivienda y efectivamente, ambas se encuentran cumpliendo esa directriz y con una
25 holgura considerable, con respecto al tope máximo establecido.

26 Y, por último, con respecto a la participación porcentual de la cartera fiduciaria tenemos
27 niveles de 4.5 y del 1.1%, muy lejanos del parámetro máximo establecido por el Banco del
28 10%, todas estarían cumpliendo con las directrices que el Banco tiene establecidas.
29 Básicamente, esa sería la exposición, cualquier consulta con mucho gusto.

30 **Director Presidente:** Un comentario general, yo creo que se hizo un buen trabajo en 2024,
31 con respecto a las colocaciones de la parte financiera, muchos temas mercado, el año
32 pasado también lo comenté que hay que competir, pero la estrategia ha sido la adecuada
33 y llegamos hasta donde nos permite la ley en colocación, si pudiéramos colocamos más,
34 pero bueno es lo que se ha logrado y ha sido acorde, la imagen del Banco adecuada y

1 bueno un punto favorable, que nos da una buena imagen en todo el sector y a nivel
2 comercial también. Doña Eloísa adelante.

3 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, es una pregunta que me hicieron y no tuve respuesta, quizás
4 muy rápidamente nos comenten, ¿Cómo es que se condena en el corto plazo y presta en
5 el largo plazo? ¿Cómo es el juego ahí?

6 **Sra. Hernández Brenes:** Bueno, ese es básicamente el negocio de bancos, verdad, el
7 hecho de transformar plazos cortos hacia largos y, de hecho, en ese sentido existe cierta
8 posibilidad a través de los indicadores que establece la Superintendencia, ahora bien, en el
9 caso del Banco, específicamente tenemos una gran ventaja y es la diferencia que hay entre
10 el tamaño de nuestra cartera que es más de 200,000,000,000 (doscientos mil millones) y el
11 tamaño de nuestros pasivos, entonces obviamente tenemos que tener indicadores
12 saludables de liquidez, que justamente eso es lo que miden, como está manejando el Banco
13 esos vencimientos a largo plazo versus las obligaciones que tiene que atender en el corto
14 plazo. Y en el caso del Banco, obviamente las obligaciones son de mucho menor magnitud
15 que lo que va recuperando de su cartera por ser un activo mucho más grande, no sé si más
16 o menos me expliqué.

17 **Directora Ulibarri Pernús:** Más o menos. Te entiendo más o menos, sí.

18 **Director Alvarado Herrera:** Tal vez ponete el cuadro de captación que tenías en la
19 presentación.

20 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, porque captamos y tenemos un diferencial con los precios.

21 **Sra. Hernández Brenes:** Buenos vamos a presentar por ahí. Claro, como le digo es parte
22 del negocio propio bancario, entonces, la SUGEF establece una serie de indicadores, por
23 ejemplo, los de calce de plazos. En los indicadores de calce de plazos, la SUGEF lo que
24 hace, es que nosotros tenemos, por ejemplo, en el calce de plazos de tres meses, debemos
25 tener al cierre de enero, tendríamos que tener la certeza de que durante los próximos 3
26 meses van a ingresar recursos por un monto de al menos el 85% de los vencimientos que
27 tenemos. Entonces, como nuestra cartera de obligaciones es mucho menor, menor que
28 nuestra cartera de crédito, entonces los montos se ajustan, nos permite, lo que nosotros
29 recuperamos por cartera más el portafolio de inversiones que tenemos y demás, nos
30 garantiza la posibilidad de cubrir los pasivos que tenemos en ese período de tres meses,
31 en este caso por concepto de obligaciones.

32 En todas las entidades en realidad sucede, pero en el caso del Banco tenemos esa gran
33 ventaja, por eso nos damos el lujo de captar a corto plazo, a un año y colocar a 15 años,
34 básicamente por la diferencia en los tamaños, entre uno y otro.

1 Ahí en el cuadro que estamos presentando, tenemos ahí, incluso ve la última operación que
2 es la del Banco de Costa Rica, cada cierto tiempo el Banco busca una operación, ya sea
3 en este caso, por ejemplo, en el año pasado que fue un préstamo institucional por 4 años,
4 justamente para darle estabilidad a esos indicadores de liquidez y poder acomodar un
5 poquito más los plazos para poder manejar de mejor manera estas variantes. ¿En otros
6 períodos qué hemos hecho? Colocaciones de largo plazo a través de una subasta, subimos
7 a una subasta de mercado y hacemos una captación a 3 años o a 5 años y eso también
8 nos permite dar un poco de estabilidad. ¿Por qué lo hacemos todo a 3 y a 5? Por lo costos,
9 verdad.

10 En ese cuadro se ve la diferencia en la tasa neta, tan significativa, verdad. Entre lo que nos
11 cuesta la captación a corto plazo y lo que es una captación de mediano plazo, de valores
12 de 4.70 o 4.50, pasamos a un costo del 6.27, básicamente porque así se comportan las
13 tasas de mercado, entre más largo es el plazo, más alta es la tasa de interés, en ese sentido
14 lo que mantenemos es como un balance, hay que ir haciendo como un equilibrio entre el
15 costo de los recursos que no exceda los costos que el Banco pueda soportar para ser aún
16 competitivo con las entidades, pero que también mantengamos el portafolio debidamente
17 equilibrado en lo que son los indicadores de [ininteligible].

18 Este seguimiento, doña Eloísa si es muy delicado, lo que es la liquidez en el BANHVI, bueno
19 y en todas las entidades financieras, se maneja de manera diaria. La SUGEF tiene un
20 indicador que es el índice de cobertura de liquidez, es el único indicador del Sistema
21 Financiero Nacional que se remite a la SUGEF, un "XML" diario, y así tenemos que llevar
22 nosotros el control en el Banco, diario, porque es de los elementos que pudiera llevar a una
23 mayor desestabilización el Sistema Financiero Nacional, justamente ese descalce natural
24 que hay entre las operaciones de captación y la colocación de los recursos.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Ya entendí, pura vida, perfecto, muchas gracias.

26 **Sra. Hernández Brenes:** Con mucho gusto.

27 **Director Presidente:** Sí, adelante doña Lina.

28 **Directora Barrantes Castegnaro:** Gracias, yo quiero preguntar una cosa solo por
29 curiosidad. Ahí hay entidades, como, por ejemplo, Cathay con la que no financia proyectos,
30 no tenemos prácticamente ningún negocio. ¿Cuál es el interés de ellos de seguir siendo
31 una entidad y el interés nuestros de que sigan siendo una entidad nuestra?

32 **Sra. Hernández Brenes:** Bueno, efectivamente en el Sistema tenemos como 3 tipos de
33 entidades, tenemos las entidades que ingresan al Sistema con el único interés de dar
34 bonos, como algunas cooperativas pequeñas, algunas asociaciones solidaristas, todas

1 estas ingresaron al Sistema con el único interés de dar bonos, no venían por financiamiento,
2 desde que ingresaron al Sistema nos lo dijeron. Igualmente, el Banco tiene las dos
3 vertientes, o damos subsidios para vivienda.

4 Algunas entidades como Cathay, como Scotiabank, vinieron únicamente por el segmento
5 de clase media, ellos no tenían la intención de entrar en el nicho de mercado de los
6 subsidios de vivienda, vienen solo por el lado del financiamiento.

7 Y tenemos la mayoría de las entidades que más bien vienen por los dos componentes,
8 vienen por el componente de bono y el componente de crédito y hacen un producto
9 compuesto con los dos elementos, pero eso es básicamente por el nicho en el que se
10 mueven cada una de las entidades y sus realidades.

11 En el caso de las asociaciones solidaritas porque les sobran recursos de financiamiento, no
12 necesitan del FONAVI y en el caso de entidades como Scotiabank y Cathay, básicamente
13 por el nicho del mercado en el que se mueven que, sí abarca clase media, pero ya la parte
14 de proyectos y subsidios de vivienda no son parte de su negocio, aunque sí atienden clase
15 media. En ese pedacito de clase media, es donde nosotros logramos entrar con un producto
16 de financiamiento para que ellas puedan dar crédito.

17 **Directora Barrantes Castegnaro:** Gracias.

18 **Sra. Hernández Brenes:** Con mucho gusto.

19 **Sr. Hidalgo Cortés:** Perdón y adicionalmente a lo que dice Tricia, hay que tomar en cuenta
20 que, además de lo que estén haciendo hoy, hay cosas que podríamos hacer a futuro,
21 justamente con la cartera que generan, ejemplo, quienes están en clase media podrían
22 incluso, irse generando o generarse un mercado secundario de otras cosas que,
23 perfectamente podríamos trabajar con las entidades, en cuyo caso, no solo es importante
24 lo que hoy tienen o lo que están haciendo, sino lo que podamos llegar a hacer más adelante,
25 incluso ahora con la Ley del Fortalecimiento de FONAVI, se podrían abrir otras puertas con
26 entidades autorizadas que tiene baja participación, en cualquiera de los dos fondos, pero
27 particularmente se va a abrir una alternativa en el lado de FONAVI.

28 **Director Presidente:** Estamos entonces. Tricia muchas gracias.

29 **Sra. Hernández Brenes:** Con mucho gusto, buenas tardes.

30 **Director Presidente:** Listo, continuamos con el punto 5.

31 [Se retira de la sesión la señora Hernández Brenes]

32 *****

33

34 **6° Solicitud de aprobación de 30 bonos extraordinarios individuales**

1

2 [Se incorporan a la sesión los señores José Carlos Olmos Cruz, Director del FOSUVI; y
3 Mariella Salas Rodríguez, jefa del Departamento Técnico].

4 **Sr. Muñoz Caravaca:** José Carlos va a hacer la presentación de los 30 bonos individuales,
5 Mariella va a hacer la presentación del monto que sigue y después José Carlos vuelve a
6 retomar los puntos que vamos a ver más adelante, don Marlon.

7 **Sr. Olmos Cruz:** ¿Estamos?

8 **Director Presidente:** Sí.

9 **Sr. Olmos Cruz:** Bueno, buenas tardes a todos. Para esta semana tenemos 30 casos
10 individuales. Empezamos con MUCAP Cartago, son 4 casos, otros ubicados en Pococí,
11 Limón, otra en Matina y otro en Guácimo para un total de 71,357,127 (setenta y un millones
12 trescientos cincuenta y siete mil ciento veintisiete colones), son 3 en completa construcción,
13 1 en lote propio y son 3 casos de extrema necesidad y un adulto mayor.

14 Luego tenemos a COOPEALIANZA, son 2 casos en Corredores, 1 caso en San Ramón en
15 Alajuela, 1 caso en Pérez Zeledón y 2 casos en Coto Brus, Puntarenas, para un total de
16 112,257,835 (Ciento doce millones doscientos cincuenta y siete mil ochocientos treinta y
17 cinco), son 6 casos de extrema necesidad y todos son de compra de lote y construcción.
18 Luego tenemos a PANDUIT con 3 casos, son uno en San Carlos, en Alajuela, otro de
19 Tilarán, en Guanacaste y otro en Puntarenas, por un monto total de 45,413,439 (cuarenta
20 y cinco millones cuatrocientos trece mil cuatrocientos treinta y nueve), de los cuales uno es
21 compra de lote y construcción y dos casos de construcción en lote propio. Son dos casos
22 de extrema necesidad y caso de adulto mayor.

23 Luego tenemos a COOCIQUE RL, son 3 casos, ubicados en la zona de Corredores de
24 Puntarenas, uno en Upala en Alajuela y otro en San Carlos, en el Centro, por un monto de
25 61,970,928 (setenta y un millones novecientos setenta mil novecientos veintiocho), son dos
26 casos de compra de lote y construcción y uno construcción en lote propio. De los cuales,
27 es uno en extrema necesidad, un adulto mayor y uno por caso de emergencia.

28 Luego tenemos lo que es Mutual Alajuela, son 14 casos repartidos de la siguiente manera:
29 1 en Puntarenas, 3 en Pococí, 2 en San Carlos, 3 en Sarapiquí, 2 en Guácimo, 1 en Santa
30 Cruz, 1 en Matina y 1 en Buenos Aires de Puntarenas. Para un total de 231,334,134
31 (doscientos treinta y un millones trescientos treinta y cuatro mil ciento treinta y cuatro), de
32 los cuales son 7 casos de compra de lote y construcción y 7 en lote propio y, son 7 de
33 extrema necesidad y 7 de adulto mayor. Esos serían los casos individuales para el día de
34 hoy.

-
- 1 **Director Presidente:** Muchas gracias. Someto a votación.
- 2 **Director Alvarado Herrera:** Aprobado en firme.
- 3 **Director Carazo Campos:** Aprobado en firme.
- 4 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobado en firme.
- 5 **Director Presidente:** Aprobado en firme.
- 6 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobado en firme.
- 7 **Director Presidente:** Listo. Continuamos con el punto 6.
- 8 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el
- 9 **Acuerdo N° 3** que se anexa a esta acta]
- 10 *****
- 11
- 12 **7° Solicitud de aprobación de 36 bonos extraordinarios en el proyecto El Jobo II**
- 13
- 14 [Se incorpora de forma virtual a la sesión, el señor Arturo Rojas Chacón, funcionario del
- 15 Departamento Técnico]
- 16 **Sr. López Pacheco:** Voy a incorporar a don Arturo.
- 17 **Sr. Hidalgo Cortés:** Mientras arranca Mariella, creo que habían pedido lo de la ubicación
- 18 exacta de los individuales, fue doña Lina.
- 19 **Director Presidente:** Sí, ahí está.
- 20 **Sr. Hidalgo Cortés:** Ahí está, incluso podés afinar un poquito José, para que achique un
- 21 poco el radio de ubicación, crea que quedaste hasta cantón, ¿verdad?
- 22 **Sr. Olmos Cruz:** Está en cantón distrito, perdón en cantón provincia.
- 23 **Sr. Muñoz Caravaca:** Lleguémoslo a distrito y si se puede hasta barrio mejor.
- 24 **Sr. Olmos Cruz:** Ah okey.
- 25 **Sr. Hidalgo Cortés:** Achíquelo, mejor, vamos a ir dando en el punto, porque usted pone
- 26 San Carlos es muy grande, Cartago es muy grande, entonces un poquito más en los
- 27 siguientes. Gracias.
- 28 **Directora Barrantes Castegnaro:** Muy bien eso nos da una idea de por dónde estamos
- 29 construyendo.
- 30 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, ya cosas básicas, por ejemplo, usted se da cuenta que es zona
- 31 rural mayoritariamente, esa es la consulta.
- 32 **Directora Barrantes Castegnaro:** Sí, exacto.

1 **Sr. Muñoz Caravaca:** Interesante también la gestión de las entidades, uno dice un
2 COOCIQUE solo San Carlos y no, COOCIQUE también está tramitando en varias partes
3 del país. Entonces, también le da a uno una visión de cómo están trabajando las entidades.

4 **Sra. Salas Rodríguez:** Gracias. Buenas tardes a todos, esta es la presentación del
5 proyecto el Jobo II, se ubica en Los Chiles, Alajuela, está siendo presentado por la entidad
6 autorizada COOPENAE y la Empresa Constructora El Sol, son 36 operaciones de bono
7 familiar de vivienda. 1,125,000,000 (mil ciento veinticinco millones) el monto total solicitado
8 en el financiamiento del proyecto, en promedio la solución 31.35 millones de colones y 12
9 meses la ejecución de la fase constructiva del proyecto.

10 Este es un S-01. Si ven ahí la fotografía, el Jobo I, son ahí las viviendas, la configuración
11 que se ve ahí al frente, la finca que se ve al fondo en el sector posterior, ese sería donde
12 se estaría desarrollando el Jobo II, en este sector de aquí.

13 Los ejes temáticos para la presentación son los que comúnmente utilizamos en la
14 presentación de financiamiento de proyectos, ubicación y servicio, ese es el primero, luego
15 la descripción del plan de inversión, en el tercer punto hablamos de los aspectos sociales y
16 de población, cuarto punto el criterio legal, quinto punto manejo de riesgos y como último
17 punto la conclusión y la recomendación.

18 Sobre la ubicación del proyecto, el proyecto, cómo decía se ubica en Los Chiles, Alajuela,
19 específicamente en la comunidad de El Parque, que se encuentra aproximadamente a 8
20 kilómetros del centro de Los Chiles, específicamente atrás de la Urbanización El Jobo I que
21 fue un proyecto financiado y construido en el año 2013.

22 Los servicios de infraestructura que se encuentran en la comunidad de El Parque, como
23 podemos ver, hay varios minisúper, está la iglesia, la escuela, el Ebais, el campo ferial, hay
24 ferreterías y plaza de deportes y minisúper, varios comercios básicos en un radio de 2.5
25 kilómetros, educación a 2.4 kilómetros, transporte público a 150 metros del proyecto y el
26 Ebais entre kilómetro y medio y 2.6 kilómetros.

27 Estos son los servicios de infraestructura que están en Los Chiles, como les decía está
28 entre unos 8 a 8.8 kilómetros de distancia del parque, tenemos aquí servicios de educación,
29 hospital y muchos más servicios generales, como podemos ver inclusive, está hasta el
30 aeropuerto de Los Chiles, hay ya colegio, Palí, hoteles, Municipalidad, el ICE y demás, ya
31 que este es cabecero.

32 **Sr. Muñoz Caravaca:** Ahí Mariella, ¿La comunidad del parque está a 2.6 kilómetros?

33 **Sra. Salas Rodríguez:** No, de Los Chiles a 8 kilómetros.

34 **Sr. Muñoz Caravaca:** De Los Chiles sí, pero del proyecto está a 2 kilómetros.

1 **Sra. Salas Rodríguez:** A 2 kilómetros. El contexto y entorno como les decía, la Clínica a
2 2.6 kilómetros, la escuela a 2.8 kilómetros, parques y plazas a 3 kilómetros, la Municipalidad
3 a 8.4 kilómetros, Policía a 7.8 kilómetros, paradas de autobús a 100 metros y comercio en
4 general en un radio de 2.5 kilómetros. Son algunas de las fotografías del Ebais, la escuela,
5 la Municipalidad, Bomberos y otros servicios, como el aeropuerto y la agencia del ICE.
6 Estas son fotografías de la finca en estado actual, es la parte posterior del Jobo I que es
7 esto de aquí, se estaría desarrollando en todo este sector. Parte de la descripción y el plan
8 de inversión, esta es la propuesta de diseño, un residencial horizontal con 36 viviendas en
9 sistema prefabricado de columnas y baldosas de un nivel, 25 viviendas de 2 dormitorios, 4
10 viviendas de 3 dormitorios y 7 viviendas de adulto mayor con 2 dormitorios.
11 El residencial contará con una vía acceso, calles asfaltadas, parque, juegos infantiles,
12 facilidades comunales, servidumbre pluvial en el sector posterior para comunicarse a lo que
13 es la quebrada sin nombre que pasa en la parte posterior y zona de protección de esa
14 quebrada.
15 Estas son las plantas arquitectónicas, son los modelos comúnmente desarrollados en el
16 sistema prefabricado, donde vemos un aposento de sala, comedor y cocina y del otro
17 costado 2 dormitorios con un baño en el centro, área de corredor al espacio frontal y en la
18 parte posterior.
19 La de 3 dormitorios es muy similar a la de 2 dormitorios, con la diferencia en que tiene el
20 baño en la parte posterior y adosan de manera que, en la parte de atrás de este baño, en
21 la parte posterior el tercer dormitorio. Y esta es la configuración para las personas adultas
22 mayores, donde también tenemos el aposento continuo de sala, comedor, cocina, 2
23 dormitorios y un baño, entre lo que estaríamos llamando el área privada y el área social.
24 Estos son algunos de los acabados que desarrolla esta constructora, estas viviendas son
25 las que se están construyendo actualmente en Santa María, en Santa Rosa de Pocosol y
26 es la misma empresa, la que estaría desarrollando el Jobo II.
27 Esta empresa, como les decía, es la Constructora del Sol HSSA, cédula jurídica 3-101-
28 536348, representada por el Sr. Johnny Solís Rodríguez y la entidad autorizada
29 COOPENAE.
30 **Sr. Muñoz Caravaca:** Mariella, disculpe que te interrumpa. ¿Estas casas están adecuadas
31 a la exigencia del decreto?
32 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí señor, correcto. Ahora más adelante voy a entrar un poquito en
33 el detalle de esos acabados, no lo tengo en la presentación, pero tengo como un detalle de
34 cada una de las particularidades que tienen estas viviendas.

1 Este es el plan de inversión de los rubros de infraestructura, propiamente dichos,
2 movimientos de tierra ¢33,000,000 (treinta y tres millones), sistemas de aguas pluviales
3 ¢47,000,000 (cuarenta y siete millones), sistema de agua potable ¢20,000,000 (veinte
4 millones), ¢44,000,000 (cuarenta y cuatro millones) la viabilidad, electrificación ¢32,000,000
5 (treinta y dos millones), aceras y rampas ¢ 27,000,000 (veintisiete millones), ¢2,000,000
6 (dos millones) señalización, juegos infantiles y zonas verdes ¢11,000,000 (once millones),
7 limpieza final ¢848,000 (ochocientos cuarenta y ocho mil colones) y un rubro para muros
8 de contención de ¢4,000,000 (cuatro millones).

9 Esto nos da un total de ¢224,289,635.10 (doscientos veinticuatro millones doscientos
10 ochenta y nueve mil seiscientos treinta y cinco colones con diez céntimos) a esto se le
11 incluye los costos de IVA y los costos indirectos, que corresponden a ¢ 51,000,000
12 (cincuenta y un millones) aproximadamente, otros costos a ¢84,000,000 (ochenta y cuatro
13 millones), honorarios profesionales ¢20,000,000 (veinte millones) y el IVA total de 42. Eso
14 nos da una total de la inversión en la infraestructura de ¢430,323,280.47 (cuatrocientos
15 treinta millones trescientos veintitrés mil doscientos ochenta con cuarenta y siete), esto
16 representa del costo total del proyecto un 38.3%.

17 Por otro lado, tenemos el plan de inversión de las viviendas, tenemos 3 modelos de
18 vivienda, como les decía, de 2 dormitorios, 3 dormitorios y de 2 dormitorios de adulto mayor,
19 esas son las áreas respectivas y los montos que ven ahí ¢13,000,000 (trece millones),
20 ¢16,000,000 (dieciséis millones) y ¢19,000,000 (diecinueve millones), corresponden a estas
21 viviendas.

22 Como bien lo mencionaba don Walter, estas viviendas tienen adecuaciones para el decreto,
23 entre ellas les voy a ir mencionando, tienen paredes 50 centímetros más altas en todo su
24 alrededor, estamos hablando de viviendas que tienen una altura no de dos metros y medio,
25 sino que de tres metros. Eso representa, mayor cantidad de pintura, repellos y todo lo que
26 implica la colocación, a nivel de tapicheles también de toda esta estructura, además,
27 también tiene aleros en los cuatro laterales, entonces esto también implica una mayor área
28 cubierta y cielorrasos en esos aleros, además, hay un pequeño aumento en el área de
29 ventanería, para resolver el tema de control climático; y tiene puertas en todos los
30 dormitorios y pintura, como vimos en las fotos anteriores interna.

31 Cuando empezamos a ver el análisis de todos estos acabados, vimos que es bastante
32 razonable el monto que está siendo presentación por la entidad autorizada para estas
33 soluciones habitacionales, puesto que tienen bastantes acabados incluidos.

1 El monto total para todas estas viviendas, tenemos 25 de dos dormitorios, 4 de tres
2 dormitorios y 7 de adulto mayor, son ¢544,408,385.26 (quinientos cuarenta y cuatro
3 millones cuatrocientos ocho mil trescientos ochenta y cinco con veintiséis céntimos).

4 Esto representa un 48.24% del costo total.

5 Adicionalmente, tenemos el Plan de Inversión General, como les habíamos mencionado,
6 para la infraestructura eran alrededor de ¢430,000,000 (cuatrocientos treinta millones) y
7 ¢544,000,000 (quinientos cuarenta y cuatro millones) para las viviendas, adicionalmente,
8 vendría el costo de los lotes o del terreno en verde por ¢ 128,000,000 (ciento veintiocho
9 millones), hay que incluirle, además, los gastos de formalización, el kilometraje de la
10 fiscalización de la entidad autorizada. Eso nos da el costo total del proyecto de
11 ¢1,125,762,661.78 (Mil ciento veinticinco millones setecientos sesenta y dos mil seiscientos
12 sesenta y uno con setenta y ocho céntimos), el promedio de solución habitacional estaría
13 en ¢31,271,185.05 (Treinta y un millones doscientos setenta y un mil, ciento ochenta y cinco
14 con cero cinco).

15 Este es el resumen de los costos por unidad habitacional, el terreno en verde estaríamos
16 con ¢3,500,000 (tres millones quinientos mil) aproximadamente, para obras de
17 infraestructura ¢10,500,000 (diez millones quinientos mil), fiscalización ¢84,000 (ochenta y
18 cuatro mil colones), el monto de las viviendas promedio estaría por ¢13,300,000 (trece
19 millones trescientos mil), la fiscalización por ¢92,000 (noventa y dos mil colones),
20 kilometraje por ¢112,000 (ciento doce mil), el subtotal sin gastos de formalización,
21 estaríamos hablando de una solución promedio de ¢27,800,000 (veintisiete millones
22 ochocientos mil), gastos de formalización por ¢300,000 (trescientos mil) aproximadamente,
23 el IVA por ¢3,000,000 (tres millones), nos daría un monto total del proyecto, como les decía
24 por solución habitacional de 31.27 millones.

25 El plazo que es de 29 meses en total, tenemos 2 meses para la firma de los contratos, 1
26 mes para la constitución del Fideicomiso, 1 mes para los permisos de construcción, que
27 este vendría en paralelo dentro de esa firma de los contratos, ejecución de obras por 12
28 meses, la entrega de las obras y las segregaciones por 6 meses, devolución de garantías
29 por 3 meses, formalización por 3 meses, que vendría también paralelo, cierre técnico y
30 financiero de la entidad de 3 meses y el cierre técnico del BANHVI por 2 meses adicionales.
31 Aquí hay que hacer una corrección porque hay un error en el informe técnico y en el informe
32 de la Dirección FOSUVI, que dice que son 30 meses en total, pero al final cuando nosotros
33 vamos contabilizando todos estos meses, como lo podemos ver aquí en el diagrama de
34 GAM que tenemos acá abajo, en realidad hay algunas actividades que van en paralelo y

1 entonces esto representa en total 29 meses y no 30 como está consignado en los informes.
2 Entonces don David, si usted lo puede dejar anotado y hacer esa modificación se los
3 agradezco.

4 **Sr. Muñoz Caravaca:** ¿El informe del desglose si está bien?

5 **Sra. Salas Rodríguez:** No. El desglose sí está bien, pero la totalidad dice 30 meses.
6 Correcto.

7 El siguiente eje temático es la población, la procedencia de las familias. Entre un 0 y 5
8 kilómetros tenemos un 69% que representan 25 familias en específico y entro los 5
9 kilómetros y los 10 kilómetros tenemos 31% de la población que representan 11 familias.
10 Esto nos está diciendo que, en un máximo de 10 kilómetros de distancia del proyecto, ahí
11 están ubicadas todas las familias.

12 Estas coinciden en la facilidad y la convivencia de vivir en un proyecto por su cercanía a los
13 trabajos y sus hijos ya están inscritos en los centros de estudio correspondientes.

14 En el proyecto vivirán 107 personas, de las cuáles 25 hogares están jefeados por mujeres,
15 representando un 62%, 3 con personas adultas mayores, 4 con personas con discapacidad
16 y 51 con personas menores de edad. Existen beneficiarios asalariados, pensionados,
17 mujeres jefas de hogar que dependen de pensiones alimenticias y por cuenta propia.

18 Se adjunta a los informes de la dirección FOSUVI, la lista de todos estos beneficiarios y la
19 lista también de los posibles sustitutos.

20 Aquí están viendo, un resumen de lo que acabamos de decir de la procedencia de las
21 familias, no voy a entrar a mayor detalle, y los núcleos familiares que también los acabamos
22 de mencionar.

23 No está de más indicar, que todos los requisitos asociados al formulario S-01, fueron
24 verificados y revisados, todos cumplen el formulario S01, los permisos de construcción, la
25 viabilidad ambiental, la disponibilidad eléctrica, disponibilidad de agua potable, planos
26 constructivos, presupuestos, especificaciones técnicas, el cronograma físico-financiero,
27 plano de catastro, avalúo, opción de venta, estudios de suelo, análisis de riesgos, dictamen
28 del ente autorizado, el estudio legal de beneficiarios y de información del constructor.

29 Dentro de las obligaciones sociales y la Ley 8204, se confirmó por parte de la entidad
30 autorizada, que estuvieran al día tanto la empresa constructora, como la empresa
31 vendedora de la finca, en Seguro Social, el del IMAS y FODESAF y en el INA.

32 Además, se le aplica de igual manera, la política Conozca a su Cliente a cada una de las
33 empresas.

1 Estos son los oficios emitidos por el Sr. Johnny Fernández Molina Ruiz, Oficial de
2 Cumplimiento de la entidad.

3 Con respecto al criterio legal, fue revisado por la Asesoría Legal de la entidad autorizada,
4 la Licenciada Kattia Mora Sachler, y en la cual indica “analizada la documentación que
5 consta en el expediente y las consultas adicionales realizadas, todas ellas a fecha 10 de
6 junio del 2024, salvo indicación distinta, conforme a la guía de estudio legal para solicitud
7 de financiamiento con recursos de FOSUVI, elaborados por el BANHVI el 13 de enero del
8 2018, referente al proyecto de vivienda Urbanización El Jobo II, se verifica que el proyecto
9 cumple con lo requerido en la guía de estudio legal referida”.

10 Así mismo, el representante legal de COOPENAE, el Sr. Adrián Álvarez García indica que,
11 “el pronunciamiento emitido por la empresa Magnaleso en el Proyecto el Jobo II, el cual se
12 formaliza a través del documento criterio legal firmado por la Licenciada Kattia con fecha
13 04 de junio del 2024, en atención de lo anterior y conforme a la revisión exhaustiva realizada
14 por la consultaría mencionada, me permito en calidad de Gerente General, acogerme al
15 contenido del documento adjunto”.

16 Con esto, la Dirección FOSUVI, da por atendido el tema del criterio legal.

17 Con respecto al manejo de riesgos, no se evidencia riesgos directos sobre el área del
18 proyecto, según el informe a continuación.

19 Esto es un resumen de lo extraído, nosotros ya en estos proyectos estamos aplicando la
20 herramienta de riesgos que así definió el Comité de Riesgos en su momento, y estos
21 también forman parte del expediente, pero aquí nada más los presentamos como un
22 pequeño resumen, donde se definen alguno de los riesgos principales, pero no voy a entrar
23 en mayor detalle, si quieren ver el detalle, ahí lo pueden confirmar en el expediente.

24 Como recomendaciones ya finales, tenemos que, considerando la documentación
25 presentada por COOPENAE y al tomar en cuenta el estado actual de la finca, las obras de
26 la urbanización a desarrollar y las características de las viviendas a construir en el proyecto
27 El Jobo II, ubicado en Los Chiles, Alajuela; se acoge a recomendación del Fiscal y la
28 Gerencia General de la entidad autorizada para el financiamiento por un monto total de
29 $\text{¢}1,125,762,661.78$ (Mil ciento veinticinco millones setecientos sesenta y dos mil seiscientos
30 sesenta y un colones con setenta y ocho céntimos), distribuidos de la siguiente manera:

31 Compra de terreno en verde por $\text{¢}128,843,000$ (ciento veintiocho millones ochocientos
32 cuarenta y tres mil colones); obras de Urbanización por $\text{¢} 430,323,280.47$ (cuatrocientos
33 treinta mil millones trescientos veintitrés mil doscientos ochenta con cuarenta y siete
34 céntimos); fiscalización y urbanización por $\text{¢}3,432,193.23$ (tres millones cuatrocientos

1 treinta y dos mil ciento noventa y tres con veintitrés céntimos); construcción de viviendas
2 por ¢544,408,385.26 (quinientos cuarenta y cuatro millones cuatrocientos ocho mil
3 trescientos ochenta y cinco con veintiséis céntimos); fiscalización de las viviendas por
4 ¢3,759,118.40 (tres millones setecientos cincuenta y nueve mil ciento dieciocho con
5 cuarenta céntimos); kilometraje y fiscalización por un monto total y liquidable de
6 ¢4,036,800.00 (cuatro millones treinta y seis mil ochocientos colones); y gastos de
7 Formalización de las operaciones por ¢ 10,959,884.54 (diez millones novecientos cincuenta
8 y nueve mil ochocientos ochenta y cuatro con cincuenta y cuatro céntimos).

9 Es importante indicar que el financiamiento del proyecto quedaría entonces condicionado
10 a la presentación, análisis y aprobación del plan de acompañamiento social, el plazo para
11 la entrega de este documento es de un mes a partir del día de hoy, que se estaría
12 entregando en la tercera semana de marzo.

13 Eso es don Marlon, muchas gracias.

14 **Director Presidente:** Muchas gracias Mariella.

15 **Sra. Salas Rodríguez:** Con mucho gusto.

16 **Director Presidente:** ¿Algún comentario u observación? Guillermo.

17 **Director Alvarado Herrera:** Bueno yo, yo sí tenía 3 temitas que quería analizar. Aun
18 cuando ahora es difícil de saber en qué tema estamos en Decreto 43713 o en lo que ha
19 regido anteriormente. Vean, el primer tema tiene que ver y tengo que confesar que ha sido
20 difícil poder establecer lo que se ha señalado y es que, el Banco tiene que ayudar a construir
21 ciudad, ¿Qué significa eso?, que debemos de buscar que los proyectos estén cerca de la
22 zona de servicios, e incluso no solo por ese dicho popular de proyectos en tierra de nadie,
23 que se ha venido, por supuesto, ajustando muchísimo, sino también por la complicación
24 que puede haber en las familias por los traslados al área de servicios y a mí no me deja de
25 preocupar, que fortalezcamos un proyecto que queda a 2,8 kilómetros del área de servicios,
26 me acuerdo que en alguna discusión en esta Junta Directiva, que la presidia don Rosendo
27 Pujol y por supuesto, todos comprendíamos que don Rosendo era un profesional en el área
28 urbanística por lo menos mantenía aquella tesis, no sé si se recuerdan quienes estuvieron
29 presentes en esos tiempos, que decía que los proyectos de vivienda no debían de estar
30 más allá de los 2 kilómetros de la zona de servicios, así que, si era oír a la Administración
31 en ese análisis con respecto a los 2,8 kilómetros del área de servicios, fortaleciendo un
32 segundo proyecto.

33 El segundo tema tiene que ver con la ubicación de los beneficiarios, efectivamente también
34 ha sido difícil, porque como dice el Gerente, hay que ver cada caso, pero se había siempre

1 señalado por parte de los que saben de estas cosas que la demanda de un proyecto era lo
2 que debía establecer la oferta y no cuanto terreno le queda al desarrollador por urbanizar.
3 A mí me parece el rango de los 5 kilómetros muy amplio para este tipo de comunidades.
4 Yo hace poco fui con el Presidente de esta Junta, a la zona donde residen sus padres y 5
5 kilómetros de un proyecto que podría estar a 5 kilómetros de ese bonito lugar, yo creo que
6 Pejibaye está más corto de 5 kilómetros, me imagino que deben andar los 5 kilómetros, tal
7 vez un poquito menos de llegar a la zona del ingenio cerrado, ¿Cómo se llama?

8 **Director Presidente:** Atirro.

9 **Director Alvarado Herrera:** De Atirro, ¿A cuánto estará Atirro de...?

10 **Director Presidente:** Unos 8 kilómetros.

11 **Director Alvarado Herrera:** Como unos 8 kilómetros y saber que 25 familias están dentro
12 de un rango de 5 kilómetros, no sé sí de decir que esa sería el área de influencia de la
13 oferta, se los digo con sinceridad.

14 Haciendo un cálculo, del Centro Comercial de Guadalupe a Nova centro, hay 2,3 kilómetros,
15 para verlo más geográfico, más cerca, para los que no han ido a esa zona tan bella donde
16 vive el Presidente de esta Junta, los papás del Presidente de esta Junta.

17 Pero quisiera oír a la administración en ese análisis, porque a mí ese rango de 5, todavía
18 más que haya 11 familias que vengan en un radio de 11 kilómetros, y algo que sí
19 debiésemos cumplir, es que la oferta debe estar sujeta a la demanda y no a que haya más
20 terreno que se pueda desarrollar, porque incluso sí existe la necesidad pues hay que ir a
21 ello, pero si no existe la necesidad no deberíamos ir a eso.

22 Y el tercer tema tiene que ver también con la presión que le ejercemos, también traer gente
23 a un lugar que no desarrolla los servicios en esa zona, porque entonces incrementamos la
24 presión hacia esos servicios y voy a dar un caso, que aquí analizamos, si se recuerdan
25 Ericka y Mariella. Proyecto allá en Río Frío, hicimos 2 etapas en ladera.

26 **Sra. Salas Rodríguez:** Don Sergio.

27 **Director Alvarado Herrera:** Don Sergio I y Don Sergio II. Cuando fuimos a ver don Sergio
28 I, ya estaba en construcción don Sergio II y fui con una compañera de Junta Directiva que
29 había sido Viceministra de Vivienda, cuando llegamos y veíamos esos aspectos, quiero
30 contarles lo que dijimos en Junta cuando regresamos.

31 La presión que llevó, llevar 2 etapas, eso para el Director de FOSUVI, conllevó que el
32 Ministerio de Educación tuviera que contratar 2 buses de escuelas para llevar a los niños
33 de ese lugar, ¿Cómo se llamaba Mariella? La comunidad.

34 **Sra. Salas Rodríguez:** Eso se llamaba La Victoria, antes de Río Frío.

1 **Director Alvarado Herrera:** La Victoria, sí. Había que llevar a los niños, porque ya no había
2 espacio en la Escuela de La Victoria. Si mal no recuerdo, la Directora nos decía que ni
3 siquiera tenía espacio para construir un aula más. Entonces, ¿Qué tuvieron que hacer en
4 el Ministerio de Educación? Contratar 2 buses, uno que iba a una escuela cercana, digamos
5 que, hacia el oeste, y otro ir a otra escuela hacia el este. Y en el colegio, tuvieron que
6 contratar un bus que salía de Victoria para el Colegio que Río Frío, que, por cierto, muy
7 hermoso.

8 Entonces, esos temas me venían cuando veíamos el análisis del proyecto y quisiera oír a
9 la Administración, en cuanto al análisis de esos 3 temas. No sé si me explique. Gracias.

10 **Sra. Salas Rodríguez:** Okey, lo primero es correcto que el poblado de El Parque está a 2.8
11 kilómetros hacia el sur y Los Chiles a 8 kilómetros hacia el norte de donde está ubicado el
12 proyecto. A escasos 200, 250 metros del proyecto hay un poblado, pero sí es bastante
13 pequeño que se llama El Jardín, en el Jardín hay algún comercio, hay minisúper, hay unos
14 talleres mecánicos y hay también unas iglesias. Escuela no hay, para escuela si hubiera
15 que bajar al poblado de El Parque.

16 Nosotros hicimos la misma consulta a la entidad autorizada, lo que ellos nos dicen es que
17 ya lo niños están matriculados en las escuelas de la localidad y que ya las familias están
18 dispuestas a trasladarse.

19 Si es importante también aclarar, que las distancias son iguales en todo lado, es lo mismo
20 2 kilómetros aquí, que 2 kilómetros en la zona rural, pero si hay una diferencia a nivel cultural
21 y conceptual, la gente está más acostumbrada a desplazarse por más tiempo en estos
22 lugares, que nosotros aquí en las zonas más urbanas, inclusive que están más
23 diversificadas poblacionalmente, nosotros duramos más tiempo recorriendo 2 kilómetros,
24 que muy posiblemente ellos recorriendo 10.

25 Entonces, esas comparaciones se pueden hacer, pero a nivel al final de tiempo y de
26 conceptualización de esa distancia, con respecto al tiempo que se invierte, es
27 completamente diferente; y no podríamos comparar, creería yo, en lo personal, 2 kilómetros
28 aquí de Guadalupe a Moravia, por ejemplo, a 2 kilómetros entre el proyecto y El Parque, en
29 donde más bien esto es carretera nacional inclusive.

30 Con respecto a las familias, efectivamente, la gran mayoría, casi el 70% estaba a menos
31 de 5 kilómetros, ahí si tendríamos tal vez que ver si con la variable social, podríamos
32 identificar exactamente la ubicación de estas familias, para poder determinar efectivamente,
33 si lo estamos más bien trayendo al centro de la población, porque bien, podrían estar
34 viviendo en sectores más alejados, pero eso nosotros, en el Departamento Técnico no se

1 maneja esa información y lo que tiene la Dirección FOSUVI, que es el artículo 23 también
2 es como muy escasa, la información, generalmente hablar de Cantón, Distrito y tal vez una
3 dirección con otras señas, que también es un poco complejo ubicar puntualmente donde
4 están, creo que también eso es algo importante de valorar para futuros proyectos, para ver
5 si efectivamente más bien los estamos trayendo al centro y no más bien alejándolas. Pero,
6 con la información que tenemos eso fue lo que nosotros pudimos evaluar.

7 Igual, ya en Los Chiles que está a 8 kilómetros el centro, pero prácticamente desde los 7
8 kilómetros ya empieza a haber bastante comercio, entonces, eso también es importante
9 mencionarlo y además de que últimamente, hemos financiado también con recursos del
10 bono colectivo, El Parque, ahí y eso también ayuda un poco a ir mejorando la infraestructura
11 de la comunidad, entonces eso también le da más a la ubicación.

12 **Director Presidente:** No sé Walter si quiere agregar algo más.

13 **Sr. Muñoz Caravaca:** Básicamente, creo que la explicación de Mariella es bastante
14 atinada, ahí inclusive Mariella podemos volver a los radios. Y yo comprendo bien la situación
15 de lo que dice don Guillermo, sin embargo, como ustedes pueden ver ahí, en el primer radio
16 está la comunidad de El Parque y el segundo radio abarca completamente el centro de Los
17 Chiles y tenemos que entender de que, en zona rural los kilometrajes son distintos a en
18 urbano, eso sí yo lo he comprobado, mi familia es de zona rural, mis abuelos, inclusive mis
19 papás, en Nicoya, por ejemplo, en esas zonas 5 kilómetros no son nada, a diferencia aquí
20 2 kilómetros, como decía Mariella, que se puede durar más, dura más 2 kilómetros
21 desplazándose aquí, que lo que se dura caminando 5 kilómetros en zona rural, tenemos
22 que entender esa situación, además de que nosotros tenemos la expectativa de que más
23 bien este proyecto lo que está haciendo, además de que ya vimos la primera etapa probada,
24 que es un proyecto que está relativamente cerca, de la comunidad El Parque, donde El
25 Parque ofrece todos los servicios.

26 Las familias que son más allá de los 5 kilómetros son 11 familias, o sea, podríamos estar
27 hablando de un aproximado para escuelas un promedio de 22 niños más, si todas las
28 familias fueran ¿Qué? 4 integrantes, cosa que no debería impactar centros educativos, ni
29 los centros de salud, entonces nosotros hemos, considero que, a pesar, de que estamos a
30 más de 5 o 10 kilómetros, es un porcentaje bajo el 30% y estamos en zona rural, entonces
31 consideramos que sí es válido la conformación de la población objetivo, al estar cerca el
32 proyecto, de centros poblacionales. Eso sería don Marlon.

33 **Director Alvarado Herrera:** Bueno vean, por supuesto que yo comprendo que las
34 situaciones de las comparaciones de ciudad con la zona rural no son las mismas, pero yo

1 también conozco de la durabilidad y en las zonas rurales, usted por supuesto, tiene que
2 valorar el tema, aun cuando para las familias, trasladarse 5 kilómetros no debe ser tan raro,
3 como pedirle a alguien que vive en una zona urbana de trasladarse 5 kilómetros, pero, al
4 fin y al cabo, lo que debe de conllevar dentro del análisis es si efectivamente lo que estamos
5 tratando de hacer es construir ciudad o construir pueblos y a mi si me preocupa cuando no
6 tenemos certeza, de que efectivamente estemos acercando a las familias a las zonas de
7 servicios y también me preocupa que no tengamos claro, cuánto impactamos esa zona de
8 servicios solo por terminar el proceso urbanístico de una propiedad.

9 Y me parece que, eso sí deberíamos de tenerlo claro, para que no volvamos con desarrollos
10 que tienden más a la necesidad de ofertar, que a la necesidad de la demanda que hay.
11 Pero bueno, no se los demás miembros de Junta, pero a mi si me gustaría, que
12 efectivamente pudiéramos hacer el análisis de la ubicación de esas familias en el área de
13 esos 5 kilómetros y por supuesto, todavía más las 11 familias dentro de los 11 kilómetros,
14 porque igual nos pasó en una zona en un proyecto en Horquetas, Mariella debe acordarse.

15 **Sra. Salas Rodríguez:** Eso es don Sergio.

16 **Director Alvarado Herrera:** No, ya no don Sergio, del otro lado, antes de Puerto Viejo de
17 Sarapiquí.

18 **Sra. Salas Rodríguez:** No, no sé.

19 **Director Alvarado Herrera:** Igualmente, eran muchísimo más importante para el país,
20 desarrollar algo muchísimo más cerca de Río Frío, que de la comunidad donde nos estaban
21 presentando el proyecto, porque incluso cuando visitamos el proyecto, no tenía las
22 condiciones para recibir a tanta gente.

23 **Sr. Muñoz Caravaca:** Perdón, don Guillermo, ¿De qué tamaño era ese proyecto?

24 **Director Alvarado Herrera:** Era bastante grande, el que me estoy refiriendo, charita que
25 he perdido memoria.

26 **Sra. Salas Rodríguez:** Si es que don Sergio, eran más de 200 casas. Eran proyectos muy
27 grandes.

28 **Sr. Muñoz Caravaca:** Ah okey, perdone que lo interrumpa, pero es que estamos hablando
29 de proyectos muy grandes, respecto a este proyecto que apenas son 36 viviendas.

30 **Director Alvarado Herrera:** No, es que este proyecto ya tuvo una primera etapa Walter,
31 Mariella proyecte otra vez la foto del proyecto.

32 **Sr. Muñoz Caravaca:** Eran 29 don Guillermo.

1 **Director Alvarado Herrera:** Sí, si vos lo ves ahí, yo no tengo problema si al final
2 efectivamente, el resto de la finca, que incluso parece tener ya alguna clase de diseño,
3 inclusive de calles.

4 **Director Presidente:** Perdón, la primera, ¿Por cuántas casas fue?

5 **Sr. Muñoz Caravaca:** 29

6 **Director Alvarado Herrera:** Por supuesto, lo primero que quiero aclarar, es Walter, si vos
7 efectivamente, porque el proyecto, porque hay una necesidad en el lugar y se puede
8 comprobar, vamos entonces a esa segunda etapa, pero de la fotografía lo que veo, es que,
9 sin ese S-01, ya tenía un diseño, si ustedes lo pueden ver ahí, que permitía o desarrollaba
10 una etapa posterior.

11 Ahora lo que estoy tratando de ver, es que, esa etapa posterior que ya el desarrollador lo
12 tenía claro que lo iba a hacer, tienda a la necesidad del lugar y por eso preguntaba y hacía
13 el comentario con respecto a las familias y el análisis de las familias dentro de los 5
14 kilómetros, que aun cuando sea zona rural me parece un rango tremendamente amplio.
15 Ahora, solo que efectivamente podamos ver que lo que estamos haciendo es acercar a
16 familias que vivían a 5 kilómetros más, hacía la zona de servicios que está a los 2,8
17 kilómetros. Si eso es así, pues este proyecto contará con mi aprobación. Si no es así, yo
18 podría entonces señalar, como lo he señalado en otros proyectos, que el Banco se hizo por
19 lo menos, para buscar construir ciudad y pueblos, y que la oferta esté anclada a la demanda
20 del lugar. Pero bueno, esa sería mi opinión, yo creo que he dejado claro y creo que
21 podríamos entrar en ese análisis si a bien, lo tienen los demás miembros de Junta Directiva
22 o si, también por supuesto, pueden pensar diferente. Gracias.

23 **Director Presidente:** Perdón don Walter. Doña Ericka.

24 **Sra. Masis Calderón:** Yo nada más quería consultar Mariella y don José Pablo sobre unas
25 observaciones que yo había hecho la semana pasada, sobre el proyecto nada más y
26 verificar si ya estaban corregidas e incorporadas.

27 **Sr. Muñoz Caravaca:** Dame un momento para aclarar un tema de lo anterior, perdón que
28 te interrumpa en esa parte.

29 Don Guillermo yo comprendo totalmente su duda con respecto a eso. Sin embargo, como
30 podemos ver, este tema es, al ser rural, esta es una calle lineal, verdad, usted ha ido a Los
31 Chiles, me imagino que usted conoce ahí, entonces o va por esa vía o va por esa vía, y al
32 ver los radios, estamos viendo que estas personas de estas familias, los que están en el
33 radio de los 5 kilómetros, prácticamente se rigen alrededor de El Parque y las 11 familias
34 que podrían estar un poco más largo, prácticamente podría asegurarle que son o familias

1 que están un poquito más cercano a Los Chiles que se estarían pasando de un centro
2 poblacional a otro centro poblacional y que son 11 familias apenas, es que tenemos que
3 entender la magnitud de este proyecto, un crédito pequeño, no creo que 11 familias vayan
4 a afectar los servicios de salud, ni educación, se lo digo yo que yo estuve al otro lado, me
5 acuerdo bien, cuando me llegó la nota de Tujanquir, teníamos una escuela unidocente y de
6 un momento a otro teníamos 200 casas a la par de la escuela unidocente, eso es impacto,
7 cuando yo era Director de Infraestructura, en este caso yo puedo darle total certeza que 11
8 familias no van a impactar ninguna escuela o servicio de salud.

9 Entonces, aquí lo que quiero es que analicemos bien, y desgraciadamente no lo tenemos
10 referenciado, eso podría ser una parte de las mejoras para análisis futuros, de las familias,
11 donde estén ahorita, pero estoy casi seguro que estaríamos acercando a estas familias al
12 El Parque, que es el centro poblacional más cercano, si bien, no es la cabecera del Cantón
13 o del Distrito de Los Chiles, estamos trayéndolos a un lugar donde sí hay servicios, tanto
14 educativos, como de salud y otros más que ahí lo plateó Mariella en las dispositivas.
15 Entonces, desde ese punto de vista, yo estoy seguro de que no estamos haciendo ni
16 desarraigos, ni estaríamos impactando servicios porque es un proyecto relativamente
17 pequeño. Verdad, como lo indique anteriormente no es un Sergio I, Sergio II, sino que es
18 un proyecto donde apenas estamos adicionando 36 familias a la zona.

19 **Director Alvarado Herrera:** No, yo quisiera nada más tuviéramos esa comprobación,
20 porque cuando le pregunté, me dijeron que no tenían ese análisis. Entonces don Walter, si
21 ese análisis existe, yo eso es lo que pregunté, ¿Adónde estamos acercando a las familias?
22 Si las estamos acercando, efectivamente al área de servicios, aun cuando este proyecto
23 está a 2.8 kilómetros, que a mí me parece largo; estaríamos entonces, haciendo la segunda
24 etapa, el tema es poder saber, que efectivamente esto está sucediendo, incluido las familias
25 de los 11 kilómetros, conociendo Los Chiles, conociendo estas calles, podrían
26 efectivamente ver, si los estamos acercando o más bien, los estamos alejando de la zona
27 de servicios. Pero bueno, yo lo que quiero don Walter es solo estar seguro de que
28 efectivamente, aunque por supuesto, tal vez esos proyectos tengan una dimensión correcta,
29 lo que quiero es comprobarlo.

30 **Director Presidente:** Doña Ericka.

31 **Sra. Masis Calderón:** Yo nada más, habíamos anotado don José Pablo y Mariella, la vez
32 pasada que nos reunimos, más que todo, unas anotaciones como de fondo, que la empresa
33 en ese momento cuando hicimos la revisión.

34 **Directora Ulibarri Pernús:** No escucho nada.

1 **Sra. Masis Calderón:** Ay, me voy a conectar aquí. Perdón doña Eloísa es que no me había
2 conectado.

3 Habíamos hecho un par de observaciones, que era que la semana pasada cuando hicimos
4 la revisión del proyecto, vimos que la empresa estaba morosa en Hacienda, la empresa que
5 vende los lotes era una suma muy insignificante pero esta morosa, entonces nada más
6 hicimos la observación de que se le indicara a la entidad autorizada, se le instruyera a la
7 empresa ponerse al día, entonces no sabemos si ya se puso al día, me parece que, si
8 estaba al día, porque ya se nos había dicho que estaba al día.

9 **Sr. Muñoz Caravaca:** Sí, ya está al día, correcto.

10 **Sra. Masis Calderón:** Esa era una observación. Luego la otra era que también indicábamos
11 que, en el oficio del informe, se incluyera las partes del Fideicomiso, que no están indicadas
12 tampoco ahí. Entonces quienes eran las partes del Fideicomiso como normalmente también
13 se estaban también indicando en todos los informes del FOSUVI o la parte técnica. No sé
14 cuál de los 2, no sé si ya se incluyeron en este informe.

15 **Sr. Muñoz Caravaca:** Sí, ya se incluyeron en el original.

16 **Sra. Masis Calderón:** Sí, es que en ese informe no lo veía.

17 **Sr. Muñoz Caravaca:** No, era el borrador.

18 **Sra. Masis Calderón:** Okey, entonces, ¿Quién es el Fiduciario? ¿Podríamos saber?

19 Y la otra nada más, de manera igual, que lo reiteramos, que no lo habíamos dicho la vez
20 pasada, bueno que hicimos la observación don Guillermo y los miembros de la Junta
21 Directiva, el tema de lo de la variable social, para no volver a hacer la indicación, de que
22 según recomendación de la asesoría legal con el artículo 17, la recomendación nuestra es
23 que no se siga haciendo condicionada, ya que eso, según lo que habíamos dicho o
24 habíamos hablado la semana pasada de manera amplia, es criterio de esta asesoría legal
25 que el tema de hacerlo de manera condicionada, es un tema que son medidas que lo que
26 vienen a hacer es básicamente, a tener una medida de control de integración del riesgo,
27 pero efectivamente, para eso está establecido en la ley y el reglamento. Nada más estás
28 eran nuestras observaciones. Y bueno, lo del avalúo, si nos habían dicho los compañeros
29 que ya estaba incorporado. Nada más eso, lo del Fiduciario.

30 **Sr. Muñoz Caravaca:** Sí, lo del Fiduciario se envió en una adenda y es Intermanagement
31 Costa Rica, Cédula Jurídica 3-101-361039.

32 **Sra. Masis Calderón:** ¿Y las demás partes si están establecidas ahí en el acuerdo? Para
33 que se establezcan en ambas partes.

34 **Sr. Muñoz Caravaca:** Sí, se mandó una adenda.

-
- 1 **Sra. Masis Calderón:** Perfecto, muchas gracias.
- 2 **Sr. Muñoz Caravaca:** Gracias.
- 3 **Director Presidente:** Doña Eloísa, adelante.
- 4 **Directora Ulibarri Pernús:** Gracias, okey. Tengo algunos comentarios, bueno iba a
5 empezar por la variable social, pero ya Ericka se me adelantó y obviamente, es un requisito,
6 que ya nos explicó muy bien ella el otro día, que era necesario para la aprobación del
7 proyecto. Quería un comentario también, bueno, incluso me llamó la atención que la
8 vivienda del adulto mayor tenga 59.25 metros, por lo tanto, es una vivienda que está
9 costando ¢19,000,000 (diecinueve millones), contra una vivienda, por ejemplo, para familia
10 numerosa que está costando ¢16,000,000 (dieciséis millones), entonces me parece que la
11 diferencia es muy alta, veo que están hablando de 2 dormitorios, no sé por qué para todos
12 2 dormitorios, si es que ya tienen una persona, ustedes saben que la vivienda para el adulto
13 mayor, no necesariamente son 2 dormitorios, podría ser un dormitorio grande, etcétera. Una
14 de las problemáticas que ha tenido este tema ha sido que la vivienda para el adulto mayor
15 no ha sido revisada, nosotros ya hace muchos años, hacer varios años en la otra Junta,
16 habíamos pedido que se hiciera un rediseño o se rediseñara y se revisará la vivienda del
17 adulto mayor.
- 18 Como es posible que una familia numerosa viva en una casa de 51 metros cuadrados y un
19 adulto mayor le estén dando una casa de casi 60 metros, ósea me parece una cosa
20 increíble. Me gustaría que me explicarán, que se vieran los diseños y se vea que es lo que
21 está pasando. Es la vez que más grande veo una casa de adulto mayor.
- 22 Eso es lo primero, lo otro, bueno yo lo del cronograma de construcción no lo he visto, que
23 los habíamos pedido que nos dieran el cronograma de construcción, pero bueno eso es
24 para ver.
- 25 Me llama la atención que en el otro cronograma en donde hay algunas actividades, como
26 firmas de fideicomiso y otras, que casi no hay actividades paralelas, yo veo que el
27 fideicomiso se puede a partir de la firma del contrato, supongo yo; y las pólizas y permisos,
28 se deben tener casi en el primer mes, ¿Por qué?, porque si yo tengo [ininteligible] y puedo
29 empezar con la firma de contratos, debería tener las pólizas y permisos del proyecto ya
30 listas, para poder arrancar la construcción, bueno eso es un mes más pero, bueno es un
31 mes.
- 32 Después, veo que no se da nada del proceso de formalización o preparación, yo no sé si
33 aquí esos 6 meses de entrega de obras y segregaciones, con el de formalizaciones, si ahí
34 se está tomando en cuenta el acuerdo de Junta de que cuando esté el 70% de la

1 construcción, pueden enviarse ya expedientes, me gustaría que me explicaran; ¿Cómo se
2 está manejando? ¿Cómo se está haciendo esa relación? Por favor, ¿Qué sería
3 formalizaciones contra construcción?

4 Lo otro, la devolución de garantía, me parece que son plazos muy largos, yo no entiendo
5 porque vas a durar 3 meses devolviendo garantías y no sé si las garantías se devuelven
6 antes de cerrar, pareciera que sí. Pero eso de las garantías, eso de 3 meses para devolver
7 garantías, me parece un plazo excesivamente largo. Lo mismo me parece que el cierre en
8 la entidad autorizada 3 meses, puede ser un poco largo.

9 Pero bueno, ahí porque siempre los proyectos, además de que se atrasan por muchas
10 cosas, además duran muchísimo tiempo. Me gustaría que me explicarán con más detalles,
11 esos meses, porque esos plazos, en el tema de ese pequeño cronograma.

12 Después, me parece que la vez pasada se había enviado un documento que tenía algunos
13 errores en la redacción, entiendo yo que se corrigió, porque en esta versión no los vi, donde
14 se nombraban otros proyectos, habían dejado los nombres de otros proyectos, habían
15 dejado los plazos de otros proyectos.

16 El tema del IVA, que se plantea el 13%, yo quisiera que Dagoberto nos comentará, ¿Qué
17 ha pasado? Porque siguen poniendo el 13% del IVA y yo quisiera saber si ya se hizo algo
18 con el Ministerio de Hacienda, y a qué acuerdo se ha llegado y a partir de cuándo vamos a
19 poder poner el IVA en 50%. Básicamente, serían esas las preguntas que tengo, gracias.

20 **Sr. Hidalgo Cortés:** Perdón, Mariella, voy a entrar de atrás a adelante. ¿Doña Eloísa me
21 escucha?

22 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, sí te escucho.

23 **Sr. Hidalgo Cortés:** Gracias, vean. Lo del IVA, recuerden que un par de días o una semana
24 antes de salir Guillermo de la Institución, me comentó de las sesiones de trabajo que se
25 habían tenido con Hacienda y les explicamos en detalle que, Hacienda debía operativizar
26 el tema del IVA, de manera que ya hicimos el planteamiento formal, hubo un par de
27 reuniones, se levantó una minuta de los temas discutidos, les voy adelantar que la posición
28 de Hacienda a hoy, es que las exoneraciones le sean aplicables a las personas y no a las
29 empresas, en cuyo caso, por lo menos es la posición de Hacienda, no impactaría de manera
30 favorable en el caso de los proyectos.

31 Pero esa es una posición inicial, eso no está todavía definido, lo tiene Hacienda, estamos
32 dando seguimiento, pero depende claramente de ellos, sin que Hacienda defina eso, no es
33 factible para nosotros eliminarlo de los presupuestos, por esa razón está incluido el 13%
34 aun.

- 1 **Directora Ulibarri Pernús:** Perdón, antes de que avancen; ¿Puedo hablar un minutito?
- 2 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, señora le escucho.
- 3 **Directora Ulibarri Pernús:** Dagoberto en las discusiones que se tuvieron en la Asamblea
- 4 Legislativa, bueno ahí es donde tenemos que irnos a buscar toda la información, a ver qué
- 5 fue lo que hablaron los diputados y qué fue la discusión y cuando se hablaba del 50%, se
- 6 hablaba obviamente de FOSUVI, no sé si habrán hablado de cómo se iba a aplicar, para
- 7 efectos de entonces la interpretación de Hacienda podría pues no ser correcta.
- 8 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señora, siempre se habló de la vivienda de interés social en general,
- 9 no obstante, por competencia le corresponde a Hacienda definir las reglas del juego y por
- 10 eso es justamente lo que están viendo ellos. Pero bueno, así fue discutido en su momento,
- 11 todas las viviendas de interés social.
- 12 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey. Y las otras preguntas por favor.
- 13 **Sr. Hidalgo Cortés:** Con gusto.
- 14 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí señora, ahí se los voy a responder yo.
- 15 Con respecto a las viviendas especiales, tenemos ahí 7 familias y todas tienen miembros
- 16 de 2, 3 y 4 personas, por eso es que tienen todas 2 dormitorios. Hay parejas de adultos
- 17 mayores y hay 4 con discapacidad, donde hay familias de adultos y niños, las que tienen 3
- 18 es un adulto y 2 niños, y hay una familia de 4, que son 2 adultos y 2 menores de edad. Por
- 19 eso es que se están definiendo viviendas de 2 dormitorios.
- 20 Con respecto a los costos, sucede lo mismo que con la vivienda estándar, aquí como ya
- 21 estamos aplicando el Decreto, también tenemos paredes de 50 centímetros más altos, hay
- 22 que agregar todos los aleros a los lados, se le agrega todo lo que es el repello y la pintura
- 23 interna, aumenta el área de las ventanas, aumentan los aleros, por ende, aumenta entonces
- 24 la estructura de techo, cubierta y cielorrasos, se agregan las puertas de todos los
- 25 dormitorios y hay una mejora con respecto a la sensación térmica porque se pone aislante
- 26 térmico. Entonces, estas son algunas de las situaciones que hacen que también tengamos
- 27 estos costos, con respecto a las otras viviendas.
- 28 Después, la otra pregunta era sobre los plazos, correcto, la ejecución de las obras
- 29 constructivas para estas casas es de 12 meses, única y exclusivamente. Correcto así es
- 30 doña Eloísa, como usted lo dice, a partir de que llevar el 70% a la entidad autorizada se le
- 31 indica que ya pueden estar enviando los expedientes individuales para la revisión con los
- 32 compañeros del DAC y así se han enviado, inclusive nosotros ahorita tenemos proyectos
- 33 activos que todavía no han terminado el proceso constructivo, que ya superaron el 70% y
- 34 que ya el DAC revisó toda la totalidad de los expedientes, entonces por ese lado, ese

1 acuerdo de Junta nos ha ido ayudando un poco a agilizar esa revisión. Por eso es por lo
2 que ese plazo de formalizaciones inclusive está ahí traslapado, hemos ido logrando irlo
3 empujando, todavía algunas entidades nos dicen, bueno COOPENAE es una de ellas, si
4 nosotros a pesar de ese avance que hemos tenido, no podemos eliminarlo del todo, sino
5 que entonces lo traslapamos un poco con el tema de las segregaciones.

6 Y después lo de la devolución de las garantías son 3 meses doña Eloísa, porque así está
7 tipificado y así está normado inclusive en el reglamento de operaciones, dice que estas son
8 las garantías del 5% de retenciones que se le van haciendo al constructor por cada uno de
9 los desembolsos o cada obra que él va ejecutando.

10 Para las casas dicen que se libera el último giro, 3 meses después de ocupadas las
11 viviendas, para la infraestructura también se libera 3 meses después de que las obras hayan
12 sido recibidas a satisfacción por el ente competente e inclusive cuando hay una planta de
13 tratamiento, se libera hasta 3 meses después de la recepción final, entonces por eso es por
14 lo que ese plazo de 3 meses en las devoluciones de garantía no lo podemos reducir.

15 Y en la tapa de cierre, ahí hay un mes más todavía, posterior a esos 3 meses, porque a los
16 3 meses va la entidad a hacer las verificaciones y después vendrían los desembolsos, por
17 eso hay como un mes ahí dentro de ese proceso de cierre, que es la gestión de los últimos
18 desembolsos ya con la entidad autorizada, inclusive, la entidad autorizada manda a cobrar
19 los últimos dineros, muchas veces de kilometraje, fiscalización y resto de cosas y ya, en los
20 últimos 2 meses o mes y medio, lo que se ejecuta el cierre total. Por eso es que esos plazos
21 nosotros todavía no hemos podido irlos acortando. Pero esa es como la estructura.

22 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey bueno, ya le entendí lo último. Me devuelvo a las casas
23 de 59 metros. Usted me dice que los adultos mayores están acompañados.

24 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí señora, parejas de adultos mayores son.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Pero entonces, ¿Para qué los cuartos?

26 **Sra. Salas Rodríguez:** Hay una de adultos mayores 2 y hay una que tiene un menor de
27 edad, parece.

28 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Con adultos mayores?

29 **Sra. Salas Rodríguez:** Ah no, soy yo, es que no estoy viendo bien, esta es de discapacidad.
30 Dos miembros en el núcleo familiar y uno es menor de edad. No puedo decirle con la
31 información que tengo, si son pareja o son hermanos, doña Eloísa, no me lo dice, nada más
32 me dice que son 2 miembros en el núcleo familiar.

33 **Directora Ulibarri Pernús:** Si lo pueden ver con los apellidos, claro.

1 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí, tiene usted razón, pero es que la información que yo tengo
2 ahorita, lo que tengo es el nombre del jefe nada más, déjeme confirmar. Habría que revisar.
3 ¿Ustedes tienen el anexo?, en donde viene todo el listado.

4 **Directora Ulibarri Pernús:** Me llamó la atención el tamaño de las casas, porque aún, bueno
5 personas con discapacidad habría que ver verdad, porque son cuartos más grandes y el
6 baño y, además, cuartos de la familia. Me suena más lógico.

7 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí, es que el adulto mayor, también tiene que cumplir ley 7600 e
8 inclusive nosotros en el reglamento actual, se pide también un área específica para los
9 dormitorios y un área específica para los baños. Entonces, eso hace que se amplíen un
10 poco las áreas, pero ya le reviso eso.

11 **Directora Ulibarri Pernús:** Mariella, ¿Usted se acuerda cuándo tomamos el acuerdo? ¿Se
12 acuerda cuándo tomamos el acuerdo a hacer nuevos diseños para el adulto mayor?

13 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí, sí señora, recuerdo. Pero eso entró en vigencia lo de la vivienda
14 comunitaria y se puso como a un lado. Pero ese si es uno de los pendientes que tenemos
15 ahí. Hay que retomarlo.

16 **Directora Ulibarri Pernús:** Pero es que lo de la vivienda comunitaria fue en este Gobierno,
17 eso la verdad es que nunca se le dio importancia, yo creo sinceramente.

18 Y lo otro que quería preguntarle, ahora que hablaron del Decreto, Dagoberto, yo tengo una
19 confusión con ese Decreto, porque yo no entiendo, nosotros pedimos la Junta pasada una
20 serie, de preguntas hicimos de cosas que nos debían aclarar y según yo, mientras eso no
21 se hiciera el Decreto no entraba a funcionar, pero yo veo como que sí, entonces claro, las
22 casas son más altas, ya tienen de todo, cielos, paredes de mármol si quieren y no podemos
23 decir nada.

24 Lo de mármol es un poquito exagerado, pero bueno, puede ser vivienda con muchas cosas
25 y no decimos nada. A mí me parece increíble, este no es un país de millonarios, creo que
26 aquí tenemos que cuidar las platas que tenemos y para mí ese decreto me ha parecido
27 bastante malo, pero en realidad, ¿Está funcionando ya? Dagoberto quisiera que me
28 contestaras por favor.

29 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señora, con mucho gusto. Vamos a ver doña Eloísa, vea, tenemos
30 que partir primero de un asunto de legalidad, el Decreto está vigente, Okey, y la D-327 no
31 existe. Entonces, recuerden que tuvimos esta discusión acá y dijimos que, de manera
32 gradual, había que ir implementando aquellos aspectos que se pudieran implementar, que
33 previo análisis tuvieran una justificación razonable y que no se saliera de unos parámetros
34 de razonabilidad que ya tiene establecidos el Banco.

1 Más allá de si hay Decreto o no hay Decreto, digamos que prevalece un análisis técnico
2 donde se determina si esos elementos que podemos ir incorporando son necesario a un
3 proyecto.

4 Voy a poner un ejemplo, si nosotros estamos ubicados en una zona donde por las
5 características del clima, vemos que es razonable incorporar algún elemento para el manejo
6 de la temperatura, yo creo que nosotros no deberíamos negar eso, eso sí siempre que se
7 haga un análisis individual y está dentro de los parámetros que el departamento técnico
8 calculó, recordemos que hicimos unos escenarios para estimar costos, los discutimos aquí
9 y definimos un parámetro.

10 Digamos que esa es una línea general de trabajo donde señalamos que había que continuar
11 implementando todo aquello que se implementar. Y, por otro lado, hemos sido insistentes
12 hasta el cansancio con las preguntas y los temas que definitivamente están pendientes de
13 definir, ya nivel de lo que es la política pública con el Ministerio de Vivienda, en la normativa
14 o la reglamentación de este decreto y ese es el trabajo que han estado haciendo los equipos
15 técnicos, de cual ya nosotros hicimos observaciones de carácter técnico, pero que bueno
16 es un asunto que el Ministerio de Vivienda debe aterrizar.

17 Entonces, hemos tratado de encontrar un punto de equilibrio razonable, previo análisis
18 individual de cada uno de los proyectos, sin salirnos de lo que para nosotros tiene
19 fundamento, tiene justificación. Claro está, ha pasado demasiado tiempo, hemos mandado
20 muchos recordatorios, muchos acuerdos de Junta Directiva, la Administración ha realizado
21 las gestiones correspondientes, hicimos un análisis completo, un compendio completo con
22 toda la información alrededor del decreto para el Ministerio de Vivienda, pero bueno, todos
23 sabemos que ha habido cambios importantes en el Ministerio y, bueno, ahora en la última
24 administración con doña Ángela, lo hemos retomado y el tema todavía sigue pendiente,
25 pero eso fue lo que acordamos doña Eloísa.

26 **Directora Ulibarri Pernús:** Bueno, esas son mis preguntas y cuestionamientos nada más.

27 **Sr. Hidalgo Cortés:** Con gusto, para servirle.

28 **Director Presidente:** Yo tengo 2 comentarios. Bueno lo primero que decía don Guillermo,
29 don Walter, de la lista, bueno del estudio que hay que hacer, si está, si no, ¿qué procede
30 en ese caso? Y después, lo segundo, yo estoy muy preocupado con esto de la variable
31 social, es que creo que no avanzamos, no sé dónde está el cuello de botella, toda la parte
32 técnica, todo el estudio, todo el trabajo y que la variable se nos esté pegando, cuando
33 debería ser un componente, casi la parte principal del proyecto, no sé cómo hacemos para
34 corregir esto. Porque nos estamos complicando solos, no sé, quién toma la última decisión,

1 si se están poniendo muy detallistas. Yo comprendo también la decisión de doña Ericka que
2 en algunas [ininteligible] nos indica eso y está bien, ahí dice la ley que tiene que estar todo
3 con aprobación, todo completo, pero, si la variable social no está y de nuevo reitero, es un
4 producto en construcción, nos estamos disparando en el pie, me parece.

5 **Sr. Hidalgo Cortés:** Gracias don Marlon, en el tema de variable social como hemos
6 discutido, es claro que es un proceso de aprendizaje de todos, de las empresas
7 desarrolladoras, de las entidades autorizadas y del propio Banco, en la sesión anterior
8 dijimos, primero que la producción y la continuidad del negocio no se puede parar, también
9 hablamos de establecer algún punto de control para poner una fecha máxima, un tiempo
10 máximo a las entidades para la firma de los contratos y que puedan completar el tema de
11 variable social y eso lo explique en la sesión anterior, eso no es un incumplimiento de la
12 ley, porque claramente se va a aplicar la variante social y se tiene que hacer desde el inicio
13 de las obras como corresponde.

14 Y el otro elemento importante es que, de lo que he estado viendo en los 2 casos que tienen
15 variable social pendiente, es que nos hemos puesto excesivamente detallistas con el tema
16 de variable social y voy a usar un ejemplo, pretender eliminar una línea de un presupuesto
17 detallado que nos presentan en un caso específico para alimentación, por ejemplo, las
18 sesiones de trabajo que se van a hacer, a mí me parece que eso es irse a mucho detalle.
19 O pretender en el papel, en el escritorio, pretender que las familias, cada una llegue con su
20 lonchera y su alimentación, eso me parece que no está bien, porque, además no nos llega
21 una persona a una sesión, posiblemente lleguen, el señor, la señora y posiblemente los
22 hijos o los adultos mayores.

23 Entonces me parece a mí, que no nos podemos ir a ese nivel de detalle, porque si no,
24 vamos a tener que regular un montón de cosas, hacer una lista taxativa de elementos, que
25 primero no son iguales para todos los proyectos y para todas las condiciones, lo que
26 tenemos que tener es un marco, una regulación general, un porcentaje máximo de
27 inversión, unos alcances generales de lo que es la variable social y después de ahí que
28 cada quién mate las pulgas como mejor pueda, siempre que respete esos rangos.

29 El último que tuve la oportunidad de valorar fue el de Cerro Verde, a mí me parece que la
30 última versión que la mandó la entidad el viernes, si no llegó el viernes, llegó hoy y ya se
31 ajusta bastante, pero me parece que esos detallitos son lo que tenemos que ir en el camino
32 aprendiendo, tenemos que ir mejorando y tenemos que ir también, poniendo las reglas cada
33 vez más claras con las entidades.

1 Pero sin perder de vista, que nosotros no podemos parar la continuidad de las operaciones
2 y tampoco, por supuesto, no podemos dejar de cumplir con variable social y finalmente,
3 dijimos que, a más tardar el cierre de febrero, íbamos a tener esa posibilidad que, esa curva
4 de aprendizaje se vaya completando y que, a partir del primero de marzo, cualquier proyecto
5 que suba tiene que venir con el tema de variable social.

6 Yo creo que este es el último de lo que está en camino que no lo tendría, pero en todo caso,
7 a partir del primero de marzo, todos deben venir con variable social, porque ya pasó un
8 plazo prudente, ya recibimos el desembolso de los primeros dos meses de marzo del
9 presupuesto 2025 y creo que ya no habría ninguna justificación razonable para tener este
10 margen de flexibilidad y repito, flexibilidad no significa incumplir la norma, porque, así como
11 se aprueba el proyecto, se tiene que aprobar la variable social en Junta Directiva y así,
12 hasta que estén aprobadas las dos cosas, pues firmaremos los contratos correspondientes
13 para avanzar en los proyectos nuevos.

14 Así que, yo lo que creo es que Walter, Mariella y José, tienen que reiterar esto con las
15 entidades como lo hemos hablado, porque ya no sería de recibo que a partir del primero de
16 marzo tengamos algún proyecto con esta condición, en esta curva.

17 Todas las entidades han sido llamadas a las sesiones, todos los desarrolladores, por lo
18 menos, los que han aceptado el tema han sido convocados, hemos participado en cámaras,
19 se han dado talleres, se han refuerzos, reglamento, lineamientos, quiere decir que han
20 tenido un espacio suficiente de socialización para que todos ajusten su operación.

21 **Director Presidente:** ¿Pero Alejandro es quién aprueba la variable social?

22 **Sr. Hidalgo Cortés:** Alejandro es el que valida el contenido, los alcances, pero la
23 aprobación al final tiene que ser una decisión de la Junta en cada proyecto.

24 **Director Presidente:** Doña Eloísa, adelante.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Con los comentarios de Dagoberto, lo que me doy cuenta es
26 que el objetivo de la variable social no es comprendido, realmente como corresponde, lo
27 digo con todo el conocimiento, porque a mí me tocó ir a la Asamblea Legislativa a defender
28 ese Proyecto de Ley, en el sentido de reunirme con el Diputado, conversar con él y
29 acompañé a otra gente, conozco bien sus orígenes.

30 Realmente, si nosotros le damos toda la comodidad, me llama la atención, escuchar a
31 Dagoberto con eso de las comidas, como no dándole importancia, pero vieran que cuando
32 viene el presupuesto son millones que se gastan en eso, yo no creo que uno pueda
33 enseñarle a la gente, haciéndole todas las cosas y dándole todo.

1 La gente aprende, ahí lo que se habla es más o menos de que aprendan a pescar, no darles
2 la comida y si les damos todo hecho, cocinado y armado, dudo mucho que haya desarrollo
3 de una comunidad. Que la gente se prepare y sea consciente realmente de lo que requieren,
4 como comunidad, trabajar, hacer y entender para seguir adelante con sus mismos
5 proyectos comunales en el futuro.

6 Eso se llama producción del hábitat, es un tema muy conocido, la producción del hábitat se
7 hace a partir de que las familias, realmente, trabajen juntas, entiendan y comprendan que
8 ellas son las responsables de su futuro, de su quehacer y de los objetivos de su barrio y
9 eso no lo vamos a lograr, dándoles la plata para todo, cuando estamos hablando ahí, no
10 solamente hablemos de lo de las comidas y lo de los payasos y pagar el árbitro, ósea
11 imagínense cuando se ve eso de las comunidades así, cuando la gente hacer las cosas las
12 hace, tampoco digo que todo va a hacer haciendo comida los señores y vendiendo, pero
13 bueno, eso se logra así don Dagoberto.

14 Es decir, si vamos a hacer esa inversión de recursos públicos tan alta, hagámosla bien,
15 para que la comunidad quede preparada para poder seguir adelante y se desarrolle. Pero
16 cuanto también vemos lo que están visualizando las empresas, es un montón de cursos y
17 talleres, y talleres y talleres, sin ninguna razón lógica entre sí, ¿cuáles son los objetivos
18 finales?, ¿qué es lo que se busca?, en fin, hay que ver esos proyectos, yo no sé ese cómo
19 llegó ahora, pero venía bien cargado de sus cosas y yo no sé ahora cómo está rellorando
20 los otros. Pero bueno, yo lo que no voy a hacer es aprobar un proyecto si no viene la variable
21 social incorrecta, yo les digo, si no viene la variable social en un proyecto, yo no lo estaría
22 aprobando. Gracias.

23 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, doña Eloísa, perdone, tal vez yo no me explique bien, yo no estoy
24 cuestionando el fondo, ni la naturaleza de variable social, es todo lo contrario más bien, lo
25 que creo es que, uno no puede meterse a micro gerenciar detallitos tan puntuales, como el
26 alquiler de una silla o el alquiler de un toldo, me parece que ahí no está el tema, el frío no
27 está en las cobijas, yo creo que el plan de cada variable social, debe cumplir con los
28 alcances y los ejes que fueron establecidos.

29 El caso concreto que puse de ejemplo, lo puse por lo siguiente, porque nos estábamos
30 quedando en esos detalles, aun cuando, la variable social empezó con ¢80,000,000
31 (ochenta millones) y ya va por ¢40,000,000 (cuarenta millones), lo cual a mí me parece bien
32 y para eso es el proceso de revisión y creo que para eso son los aportes de todos, lo que
33 yo creo es que no podemos perder de vista la parte estratégica, lo que es la variable social,
34 por poner el ojo, el foco en esos detalles, eso no significa que no es importante, sí es

1 importante, pero no hay que perder el foco. Ese caso lo traje a colación para demostrar que
2 estamos justamente, en un proceso de aprendizaje.

3 Eso no puede ir por encima de lo que busca justamente la variable social, pero si tenemos
4 años de decir que no contamos con un instrumento, una herramienta, que nos permita
5 mejorar la gestión en los proyectos, la convivencia, la educación, etcétera, la organización
6 en comunidad, hoy la tenemos y yo creo que tenemos que avanzar, tenemos que dar
7 primeros pasos, yo no hoy no me atrevo a decir, que los que estamos haciendo es y va a
8 resolver todos los problemas del sistema, pero tampoco me atrevo a decir que lo que
9 estamos haciendo no va a servir, entonces mejor no lo hagamos.

10 Yo creo que tenemos que avanzar implementando los controles, además la misma norma
11 ya establece cuál va a ser el mecanismo de seguimiento, de control, de supervisión para
12 medir la efectividad de los proyectos. Y eso es lo que viene y hay una instancia y vamos a
13 tener un profesional y, además hay tareas que han sido asignadas, también, vía reglamento
14 a nuestra Auditoría Interna. Y vamos a ir aprendiendo, en el camino, pero tenemos que
15 continuar, tenemos que avanzar. Repito hasta que no hagamos una evaluación al final de
16 cada proyecto y de la aplicación de cada variable social, no vamos a poder garantizar, si es
17 bueno o es malo.

18 Lo cierto, es que hoy es ley de la República y tenemos que aplicarla y en el camino, como
19 hemos hablado siempre, tenemos que ir perfeccionando, pero yo no me detendría a tener
20 una discusión de si la variable social no se aprueba porque tiene un ítem de alquileres. A
21 mí me parece que eso no es importante. Lo importante es el fondo, lo que usted bien dice,
22 de los alcances reales de la variable social. ¿A qué hay que ponerle atención? Bueno, que
23 la variable social no se aleje mucho de un 1 o un 1.5% del costo total del proyecto como ya
24 está establecido. Que, por cierto, primero nos parecía muy caro, después muy barato,
25 después no porque es muy barato, pero eso no se va a poder definir con exactitud, hasta
26 que no lo apliquemos.

27 Yo creo que esa es la visión que tenemos que ir aplicando y todas las observaciones que
28 usted ha hecho doña Eloísa, son sumamente valiosas en temas de fondo y se ha tratado
29 de ir las aplicando, lo que no significa que no hay que hacer más cambios, yo estoy seguro
30 de que vamos a tener que hacer más cambios en la marcha.

31 Lo cierto, es que no podemos parar la continuidad de la prestación del servicio público que
32 tenemos y tampoco podemos alejarnos del reglamento y de los lineamientos que hemos
33 establecido.

1 Termino con esto, como en todo, hay gente a favor y hay gente en contra y se los he dicho
2 uno a uno a quienes he visto que quieren obstaculizarnos esto y atravesarnos el caballo. El
3 tema hay que avanzarlo y no se los he mandado a decir con nadie, los he llamado a cada
4 desarrollador donde he sentido que nos están obstaculizando, le he dicho usted no está
5 matriculado con esto y si usted está en el sistema tiene que avanzar en positivo, tiene que
6 avanzar hacia adelante, así que, en cualquiera de los casos las partes interesadas saben
7 cuál es mi posición y la del Banco con relación a impulsar esto con una visión positiva, así
8 que no le estoy mandando un mensaje a nadie, ya los llamé uno por uno y se los dije de
9 frente, el último fue el jueves o el viernes de la semana anterior, porque me pareció que nos
10 estaban poniendo un poquito de trabas para que esto avance, buscando el pelo en la sopa.

11 **Director Presidente:** Doña Lina.

12 **Directora Barrantes Castegnaro:** Sí, ya que estamos en esto voy a hacer una observación
13 sobre algo que acaba de decir Dago, de si el 1 o el 1 y medio que ha sido una discusión, yo
14 creo que tenemos también que tomar en cuenta, que en eso tampoco podemos generalizar
15 porque hay un tema de economía a escala, entonces si yo voy a tener un Sociólogo o un
16 Psicólogo que trabaje con 20 personas o con 5 personas, le tengo que pagar exactamente
17 la misma hora profesional, así tenga una que trabaja con 70, y ese 1.5 % de 70 un montón
18 de plata y el 1.5% de 3, no me da para pagarla la hora profesional, entonces tampoco eso
19 me parece que podamos cerrarnos, estamos demasiado ingenieros, en ciencias sociales
20 las cosas no son así, tenemos que tener flexibilidad en un montón de temas y a mí me
21 parece que, por supuesto, entiendo que estemos empezando a hacerlo, pero, tenemos
22 también que tener claras esas cosas. Gracias.

23 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señora. Sí doña Lina, efectivamente, así es. Cuenta el tamaño del
24 proyecto, cuenta la ubicación, cuenta si es precario o no es precario, cuenta si es en sitio o
25 no es en sitio, cuenta el tipo de proyecto, no es lo mismo un condominio que un proyecto
26 horizontal, es decir, es un conjunto de variables que perfectamente, pueden hacer que
27 varíe, entre un proyecto otro.

28 Otro dato que va a contar es si las personas que vamos a atender están previamente
29 organizadas, no es lo mismo cuando tenemos una asociación de 20 años, que ha estado
30 organizada, se conocen, que una donde tenemos que empezar con eso. Entonces, esto es
31 lo que he señalado en otras ocasiones, tiene que existir análisis, criterio, buen juicio y en
32 cada caso flexibilidad para que nosotros podamos entender las diferencias entre un
33 proyecto y otro.

34 **Directora Barrantes Castegnaro:** Cómo un juego de [ininteligible], así es. Gracias.

-
- 1 **Sr. Hidalgo Cortés:** Con gusto.
- 2 **Director Presidente:** Listo. Don Walter, el temita de don Guillermo.
- 3 **Sr. Muñoz Caravaca:** Vamos a ver es que yo creo que para lo que está solicitando don
- 4 Guillermo, tenemos que georreferenciar cada una de las familias postulantes. Es un análisis
- 5 que sería nuevo, sinceramente, nosotros lo que estamos es referenciado a las familias con
- 6 la distancia, de donde vienen, con respecto al proyecto y ahora revisando, inclusive la lista.
- 7 **Directora Ulibarri Pernús:** No escucho.
- 8 **Sr. Muñoz Caravaca:** Un momento doña Eloísa. ¿Ahora si me escucha?
- 9 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí le escucho, ahora sí.
- 10 **Sr. Muñoz Caravaca:** Gracias. Estaba diciendo que la única manera de hacer ese estudio,
- 11 tendríamos que ir familia por familia a georreferenciar, que es algo que no se ha hecho en
- 12 ningún otro proyecto, incluso estaba revisando ahorita la lista, yo se lo pedí a la Ingeniera
- 13 encargada de COOPENAE y me pasó la lista, ninguno excede ni siguiera los 8 kilómetros
- 14 de distancia.
- 15 Entonces estamos hablando que las familias están en un radio más pequeño, más pusimos
- 16 un radio de hasta 10 kilómetros, sin embargo, revisando la lista, no excede los 8 kilómetros,
- 17 entonces yo vuelvo a apelar a indicar que estas familias, a pesar de que es un proyecto
- 18 pequeño, que no es un proyecto grande, vuelvo a insistir son apenas 36 familias, de esas
- 19 36, 8 están al rango de los 5 a 8 kilómetros, entonces no va a impactar y por la zona donde
- 20 están ubicados y por ser un proyecto que está sobre la linealidad de una ruta nacional, no
- 21 veo razón de que estas familias se vayan a desarraigar, ni tampoco vayan a causar
- 22 problemas o alteraciones a los servicios, tanto de salud, como de educación.
- 23 Desde mi punto de vista como administración, podríamos implementar para proyectos
- 24 futuros, la georreferenciación. Pero dado a lo que hemos estado analizando en todos estos
- 25 proyectos, me parece que es adecuado y cumple con lo que hemos estado presentando en
- 26 proyectos similares.
- 27 **Director Presidente:** No sé, don Guillermo, ¿Cómo lo ve?
- 28 **Director Alvarado Herrera:** No, yo sinceramente mantengo mis preocupaciones. Yo no
- 29 creo que sea difícil para un constructor, si efectivamente, las familias son del lugar, si la
- 30 oferta está efectivamente, anclada a la demanda, no debe ser nada difícil para un
- 31 constructor, georreferenciar las familias. Más si lo que busca es un financiamiento a 0 costo
- 32 en la búsqueda de desarrollar la totalidad de su proyecto.
- 33 **Director Presidente:** Entonces usted vería, esperar que le mande esa información.

1 **Director Alvarado Herrera:** Yo sigo teniendo las mismas preguntas. Por las 3 cosas que
2 dije. Es obvio de la fotografía del proyecto que lo que se pretendía es el desarrollo
3 urbanístico de toda la propiedad, aun cuando me parece que este proyecto fue aprobado,
4 teniendo el área de servicios a 2,8 kilómetros. Estoy dispuesto a votarlo si efectivamente,
5 como dice la visión, podría puntuarse que estamos acercando a las familias. Pero, hasta
6 ahora no tengo nada que me diga que estamos acercando a las familias.

7 **Directora Ulibarri Pernús:** No escuché don Guillermo, quizás los últimos 40 segundos,
8 una cosa así.

9 **Director Alvarado Herrera:** Mira, lo que dije que es vuelvo a mantener mi preocupación,
10 cuando efectivamente, se nota en la fotografía, yo no conozco el proyecto, que lo que se
11 pretendía era urbanizar toda la propiedad, porque queda en evidencia, efectivamente, que
12 hay un prediseño y ya hay unas calles desarrolladas, que al final lo que pretendía el
13 constructor era desarrollar todo el terreno.

14 Lo que nos queda ahora es verificar, si efectivamente, la oferta del lugar está anclada a la
15 demanda, por la información que tenemos, no he podido comprobar si efectivamente, eso
16 es así.

17 Yo creo que georreferenciar a las personas para un constructor que tiene claro que está
18 anclando la oferta a su demanda, no debe ser nada difícil. Menos un proyecto en una zona
19 rural como esta, donde al final no creo que le tome, si es que la oferta está anclada a la
20 demanda, no creo que le tome un día georreferenciar a esas familias.

21 Lo que sí me preocupa, es volver al análisis de proyectos que están lejos del área de
22 servicio, con una oferta que pueda sobrepasar la demanda del lugar y por supuesto, que
23 esto venga a afectar a los servicios de este lugar, aun cuando estén a 2,8 kilómetros, por
24 eso lo decía, porque ya esto lo hemos vivido y doña Eloísa que ha estamos más en esta
25 Junta Directiva sabe de lo que estoy hablando, así que yo por lo menos, don Marlon y
26 compañeros, quisiera tener la seguridad que don Walter señala, porque el asunto no es que
27 me lo diga don Walter, ni que me lo diga la administración, lo que quisiera es que
28 efectivamente me lo diga quien propone el proyecto. Y que me diga si, efectivamente, vea
29 la georreferenciación, todas las familias lo que hacemos es acercar a la zona de servicios,
30 aún cuando estén a 2,8 kilómetros y no vamos a impactar los servicios porque,
31 efectivamente, todas las personas, tanto niños y adultos reciben los servicios en esa zona
32 de los 8 kilómetros. Entonces, por lo menos si hoy se somete a votación, yo lo votaré en
33 contra.

34 **Director Presidente:** No sé don Walter, para ver esos...

1 **Sr. Hidalgo Cortés:** No, viendo la posición de don Guillermo, vamos a retirar el proyecto,
2 vamos a solicitarle a la entidad que haga el análisis georreferenciado de las familias y que
3 también demuestren que las familias no están impactando, estas 36 familias no está
4 impactando los servicios de la población de El Parque.

5 **Director Presidente:** ¿Cuánto tomaría eso?

6 **Sr. Hidalgo Cortés:** No sé, tendría que hablar con la entidad.

7 **Director Presidente:** [no se entiende]

8 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, nada más, justamente hablaba ahorita con Walter, vean esto que
9 hoy estamos viendo, ya es un cambio de cultura, porque si esté proyecto lo hubiéramos
10 presentado hace 5 años, esta discusión no la tuviéramos y eso no hay que verlo negativo,
11 hay que verlo positivo, todos quisiéramos que ya se apruebe y avancemos porque hay otros
12 proyectos haciendo fila, esto me da absolutamente, a mí la razón, cuando he señalado en
13 nuestro equipo de trabajo y aquí en la Junta lo he señalado mucho, de que tenemos que ir
14 mejorando nuestros procesos de análisis, yo sé el resultado de esto, pero le estoy diciendo
15 a Walter, tráigalo y lo documenta, esto es relativamente fácil.

16 Hay que georreferenciar y el término georreferenciar, esa no es la solución, lo que
17 ocupamos saber es, ¿Cuál es la distancia de donde viven hoy las familias hacia el
18 proyecto?, ¿Cuál es la distancia del proyecto hacia los centros educativos? A la
19 infraestructura en general y estudiar la composición de las personas que conforman esos
20 núcleos familiares y eso es lo que nos da el dato, Entonces, tenemos que verlo positivo, así
21 que vamos a hacer el ejercicio y lo planteamos de nuevo.

22 **Director Presidente:** Bien, ahí lo vemos, entonces para agendarlo y de repente nos dé
23 tiempo con la variable.

24 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señor, además está la variable en camino. De acuerdo. Es
25 información que existe, entonces no creo que sea un problema.

26 **Director Presidente:** Bueno, listo entonces. Ahí vemos a ver cuándo lo podemos meter, tal
27 vez unos 15 días, 22 días.

28 Perfecto, entonces pasamos con el punto 7, solicitud de financiamiento adicional para el
29 proyecto Pitahaya.

30 *****

31

32 **8° Solicitud de financiamiento adicional para el proyecto Pitahaya**

33

1 **Sra. Salas Rodríguez:** Bueno, esta es la solicitud de sondeo y censo para el proyecto
2 Pitahaya, recordemos que el proyecto Pitahaya es un proyecto de maduración que está
3 ejecutando en este momento la entidad autorizada Fundación Costa Rica-Canadá, se ubica
4 en Pitahaya, Puntarenas. A la fecha se proyecta para 110 soluciones habitacionales, pero
5 eso podría cambiar un poco. Y el avance de la consultoría con los alcances inicialmente
6 aprobados, está al 100%.

7 Recordemos que, nosotros vinimos con el estado de este proyecto el año pasado, cuando
8 hicimos como una revisión de todos los proyectos que estaban en terrenos del Banco e
9 inclusive se determinó en un acuerdo de Junta, que para este proyecto era recomendado
10 que saliera la licitación de diseño y construcción. Una vez que salió este acuerdo, donde se
11 hace este ajuste que fue en octubre del 2024, Fundación tiene una reunión con nosotros en
12 el departamento técnico y nos dice que ellos van a empezar ya a trabajar con la
13 actualización de ese presupuesto en vías del asunto de diseño y construcción y se apunta
14 a la necesidad de verificar que hay en sitio en ese momento. Esto también porque nosotros
15 viendo el diseño original o el planteamiento que se hizo inicialmente, contra lo que don
16 Walter y yo vimos como por ahí de setiembre, octubre, que hicimos una visita, Empezamos
17 a detectar que hay muchas diferencias, inclusive ahora más adelante vamos a ver en unas
18 fotografías aéreas que hicimos con el Google Earth, que nos permite irnos atrás, años,
19 podemos ir viendo como el impacto ha ido cambiando mucho en 2, 3 años ha cambiado
20 mucho, ya no es como la misma realidad. Fundación solicita una anuencia para realizar un
21 nuevo sondeo y censo, para actualizar justamente, los parámetros del presupuesto y todos
22 los diseños que se han propuesto en algún momento, esto para que, para poder sacar el
23 proceso licitatorio con una información más actualizado. Que no vaya a ser, que vamos a
24 diseñar con un censo y una población de hace 6 años, que es los datos que tienen
25 actualmente.

26 En diciembre nosotros emitimos el análisis con la recomendación y es ahora hasta febrero
27 que lo podemos traer, por temas se asunto presupuestario, que no habían ingresado
28 completamente los recursos, entonces es para ver la línea de tiempo del trámite.

29 Esto es lo que les decía, allá es Pitahaya en el 2018 que fue cuando se propuso, este diseño
30 de sitio que vemos aquí en colores anaranjados y cafés en el centro. Y esto de aquí que
31 vemos es Pitahaya en setiembre del 2023 que es la fotografía aérea que tenemos desde
32 Google Earth, que es la herramienta que utilizamos y más actualizada disponible. Como ahí
33 vemos ya hay un crecimiento importante de todas las casas que hay ubicadas en la finca e
34 inclusive en sectores como este, que en el diseño original se estaba proponiendo el parque,

1 vemos que hay bastante edificación de viviendas. Muchas de ellas, ya inclusive en
2 construcciones muchas formales con materiales más importantes. Entonces es por eso,
3 que se le pidió entonces a Fundación que no, que volviera a verificar por medio de este
4 censo y que ahí empezaran a definir, si hay después que actualizar algo con respecto a
5 esta propuesta inicial, para que la actualicen y a partir de ahí ya, sacar el cartel de licitación
6 correspondiente y hacer los ajustes para el diseño y la construcción.

7 Entonces ellos piden, en primera instancia, la realización de un sondeo donde se definan
8 las tipologías de vivienda y sus respectivas cantidades esenciales para la estimación de
9 costos se limita al área del proyecto actual y se determinará la infraestructura existente.

10 Las actividades del sondeo específicamente son, diseño del instrumento de recolección de
11 información, reunión de coordinación con líderes comunales, acompañamiento al proceso
12 de recolección de información, reunión de entrega y revisión de información y digitación de
13 la información preliminar. Tiene una duración estimada de 5 semanas y un costo de ₡
14 670,399.00 (seiscientos setenta mil trescientos noventa y nueve colones).

15 La actualización de los [no se entiende] técnicos se llevará en paralelo con el censo
16 detallado.

17 La siguiente actividad es el censo detallado, esta información brindará la información
18 completa a los núcleos familiares, indispensables para la presentación y aprobación del
19 proyecto. Se extiende al resto de los beneficiarios potenciales, que están fuera del área del
20 proyecto.

21 Las actividades del censo serían específicamente, el diseño del instrumento de recolección
22 de información, la selección del equipo profesional, la capacitación de ese equipo, la
23 planificación del proceso de recolección, la coordinación con líderes comunales, la
24 recolección de información en campo, digitación preliminar de la información y la
25 elaboración de la base de datos y el análisis de la información. Aquí tiene un tiempo
26 estimado de 10 semanas y un costo de ₡2,140.980.00 (dos millones ciento cuarenta mil
27 novecientos ochenta colones).

28 Las conclusiones tenemos:

29 El plazo estimado: Se proyecta completar la actualización del proyecto en un plazo de 15
30 semanas. Aspectos presupuestarios: Se tiene una estimación inicial del proyecto de ₡
31 227,679,709.00 (doscientos veintisiete millones seiscientos setenta y nueve mil setecientos
32 nueve colones). Para los albergues temporales, las actividades aquí descritas se evaluarán
33 en este aspecto, verificando la posibilidad de que las familias puedan trasladarse a este
34 sitio, o reducir o prescindir este monto. La razonabilidad de costos: Tenemos en el

1 presupuesto también, kilometraje, viáticos, honorarios y materiales, que se consideraron
2 razonables y justificados en la función de las actividades descritas.

3 Se solicitó a Fundación, incluir en los entregables, el cronograma de las acciones siguientes
4 determinando si hay que proyectar un cambio en el diseño, en el anteproyecto y en el diseño
5 que tiene para ya el proceso licitatorio, que sería diseño y construcción.

6 La recomendación, entonces sería que, con base a la información remitida por la entidad
7 autorizada, se recomiende el financiamiento para el sondeo y censo del proyecto Pitahaya
8 Puntarenas, por un monto total de ¢2,811,379.00 (dos millones ochocientos once mil
9 trescientos setenta y nueve colones) para la realización del sondeo y censo como parte del
10 proceso de maduración del proyecto.

11 Gracias, don Marlon.

12 **Director Presidente:** Gracias Mariella. Doña Eloísa y don Guillermo.

13 **Directora Ulibarri Pernús:** Si, Mariella una preguntita, vamos a ver, entre el censo irán a
14 incorporar el tema del estado de las viviendas, el número de familias, me imagino que
15 obviamente, las personas que viven en cada una de las casas, etcétera, edades, todo eso.
16 Pero sobre todo el estado de las viviendas, porque acabas de decir vos al principio, que se
17 encuentran viviendas en estado más o menos viejo. Yo fui ahí y vi, que había una
18 distribución más o menos, porque yo no sé si la distribución actual de calles, etcétera, es
19 diferente a ese diseño, ¿O se va a respetar la distribución actual?

20 **Sra. Salas Rodríguez:** Correcto, justamente por esa razón, a partir de la reunión que
21 tuvimos con Fundación, determinamos que era mejor hacer un nuevo levantamiento,
22 buscando justamente eso doña Eloísa, tratar de respetar, ya ellos inclusive tienen unas
23 calles y ahí callejones determinados y ver entonces en la medida de lo posible, respetando
24 eso. Y como usted dice, hacer levantamientos vivienda por vivienda para ver cuáles
25 efectivamente se pueden mantener y cuales se podrían mover a otro sitio. Pero bueno, ese
26 es parte del ejercicio que se tiene que hacer.

27 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey, y lo otro que me llamó la atención es que hablan de casi
28 28,000,000.00 (veintiocho millones) para albergues temporales, cuando cada familia vive
29 en su lote, supongo que los lotes se les van a respetar, supongo, es que no sé qué se
30 piensa hacer. De eso, lo lógico es que las familias se pasaran para el fondo y la casa se
31 haga al frente, si es que la quiere al frente, sino atrás, es una decisión de la familia, si es
32 que se le quiere hacer la casa, pero nunca se pagaron albergues temporales.

33 **Sra. Salas Rodríguez:** No, es que ese es el monto que se tenía en la aprobación original
34 del proyecto, que por eso fue también que se objetó, porque al final los albergues

1 temporales costaban prácticamente lo que iban a costar las viviendas. Entonces lo que se
2 está diciendo es que en aras de optimizar este costo y buscar optimizarlo de otra forma, es
3 que se está incluyendo el censo y se está pidiendo entonces a Fundación, que estudie esa
4 posibilidad, no podríamos financiar en los casos que haya que hacer algún albergue, esa
5 cantidad de dinero, porque estamos prácticamente homologando el costo del albergue ante
6 la solución final.

7 **Directora Ulibarri Pernús:** Claro y otra cosa que tenemos que entender es que las familias,
8 se ubicaron en esos lotes como precaristas verdad, de tal manera que existe la gran
9 posibilidad, si están totalmente de acuerdo en quedarse ahí en una pequeña construcción,
10 mientras se le construye la casa, ósea esas cosas hay que verlas. Porque el hacer
11 albergues es un montón de plata y me parece que la plata del Sistema no es para eso.
12 Bueno ya lo veremos cuando traigan la propuesta. Gracias.

13 **Sra. Salas Rodríguez:** Con gusto.

14 **Director Presidente:** Adelante doña Ericka.

15 **Sra. Masis Calderón:** Mariella, nada más que me surge ahora la duda, cuando hablamos
16 de un estudio de sondeo y censo, ¿Quién va a dar ese servicio?

17 **Sra. Salas Rodríguez:** Fundación.

18 **Sra. Masis Calderón:** Ellos mismos, de planta, okey.

19 **Director Alvarado Herrera:** Bueno, yo tenía la duda, porque realmente este un proyecto
20 que ya tiene muchos años en el Sistema y recuerdo que llegamos a tener una propuesta ya
21 del proyecto que se iba a construir y por supuesto, uno de los costos que era, que teníamos
22 que sacar a las personas y albergarlas para desarrollar el diseño que se había presentado,
23 ahora entonces me surgía la duda, pero ya la Directora Técnica señaló, que lo que quieren
24 ver más bien ahora como se amolda el diseño a lo actual. Y eso cambia las reglas de lo
25 que por lo menos pensé yo, que estábamos haciendo. Cuando se presentó la propuesta
26 para la aprobación del proyecto, por su alto costo, fue cuando se pidió que se desarrollará
27 una revisión que permitiera bajarlo. Ese es más bien mi tema Mariella y don Walter. Si esto
28 lo que estamos haciendo, es más bien volviendo al diseño y haciendo esto, entonces casi
29 volviendo otra vez al inicio y eso si que me preocupa porque yo estaba en la Junta cuando
30 llegó este proyecto y la verdad, si en aquel momento hubiéramos sabido, ya lo he dicho yo
31 en esta Junta Directiva, si hubiera sabido lo que iba a durar el proceso constructivo, yo
32 hubiera ido a la solución que se planteó, porque efectivamente, hemos financiado otros
33 proyectos en otros lugares, que andaban alrededor del costo de lo que significaba Pitahaya
34 en ese momento y lo peor es que seguimos sin darle solución a las familias del poblado

1 Pitahaya, adonde yo por lo menos he ido, y bueno, no creo que ninguna de esas familias
2 pueda entender porque una institución del estado dura tantos años, sin ni siquiera tener
3 claro todavía el proceso constructivo. Entonces, no sé don Walter no está, no sé si Mariella
4 me pueda contestar o si no don Dagoberto. Gracias.

5 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí, es difícil decir don Guillermo, si con lo que se había aprobado
6 en su momento no se tenía, ya habíamos terminado, no sabemos, había mucha
7 incertidumbre, no sabíamos si el haber comenzado la construcción de un proyecto, con
8 diseños que ya estaban obsoletos hubieran generado costos adicionales. Hay un montón
9 de incertidumbres que nosotros no podríamos en este momento conocerlas. La decisión se
10 tomó en su momento con los insumos que se tenían, se trajo a la Junta Directiva y eso fue
11 lo que se aprobó, el que el costo estaba muy elevado, principalmente por eso que acabo
12 de decir, se estaban construyendo albergues temporales con costos de ¢ 9,000,000.00
13 (nueve millones), ¢10,000,000.00 (diez millones) de colones cada uno, que prácticamente
14 homologaban la solución habitacional constructiva y eso para nosotros no era razonable.
15 Yo tampoco le puedo afirmar o confirmar, si mañana o cuando vayamos a sacar este
16 proceso, el proyecto va a costar más caro, siguiendo la totalidad de lo que nos hubiera
17 costado hace 2, 3 años, eso tampoco se lo puedo confirmar. Lo que sí le puedo decir es
18 que los análisis se han hecho de forma consciente, razonada y pensando en la optimización
19 mayor de los recursos.

20 La situación que tenemos ahora es esa, que cuando llegamos al sitio vemos que, en
21 cuestión de 4, 5 años, eso ha cambiado montones, la población inclusive, ha crecido
22 muchísimo más en la finca. Y es donde nosotros le decimos a Fundación, efectivamente,
23 con los diseños que tenemos, yo no puedo, cuando yo agarro y monto el anteproyecto o
24 diseño de sitio sobre la fotografía aérea, son cosas completamente diferentes y tampoco
25 podemos pretender pasar un backhoe y limpiar todo, porque de eso no se trata tampoco,
26 tenemos que, en la medida de lo posible ver y respetar las construcciones que ya algunas
27 familias con todo su esfuerzo han ido generando durante estos años y ver también, la
28 calidad de esas construcciones, por eso es importante y es parte del alcance de este
29 ejercicio que va a hacer Fundación.

30 **Director Alvarado Herrera:** Pero entonces Mariella, el tema es que se puede plantear el
31 cambio de lo que se diseñó.

32 **Sra. Salas Rodríguez:** Correcto.

33 **Director Alvarado Herrera:** Y adecuarse a las condiciones de ahora. Es básicamente
34 empezar otra vez al proceso de diseño.

1 **Sra. Salas Rodríguez:** Si porque en el acuerdo anterior eso fue lo que se acordó. Que el
2 proceso licitatorio empezará la fase de diseño, tramitología y construcción. Eso fue lo que
3 se había acordado en la sesión anterior. Entonces eso implicaba hacer esa revisión.

4 **Director Alvarado Herrera:** No, yo sé que sí, pero si mal no me recuerdo, pero puedo
5 revisarlo, lo que pretendíamos era ver, que efectivamente, como podíamos bajarle el costo
6 al diseño original, lo que ahora están sugiriendo con la aprobación de esto es entonces otra
7 cosa. Es vamos ahora a ver, si bajo lo que hoy está en terreno, podamos desarrollarlo bajo
8 esa distribución, por lo menos en aquel momento el planteamiento era otro y creo que
9 pusiste ahí la lámina del diseño de ese entonces, que efectivamente estaba claro cuantas
10 viviendas nos daba el terreno.

11 **Sra. Salas Rodríguez:** Si, 110, pero eso estábamos hablando en el 2018, yo estoy
12 hablando del acuerdo del 22 de octubre, el acuerdo 5 de la sesión 81 del año pasado, donde
13 fue que se solicitó la actualización para la contratación de diseño y construcción. Aquí fue
14 donde ya se tomó el acuerdo de que íbamos a retomar el diseño nuevamente en la
15 contratación, no íbamos a venir con los diseños del 2018, eso ya es un acuerdo tomado.
16 Entonces a partir de ese acuerdo, es entonces que nosotros nos reunimos con Fundación
17 y decimos bueno, ya la Junta aprobó otra vez rediseñar, por decirlo de alguna manera, el
18 proyecto, necesitamos entonces que empecemos a cotejarlo con lo que teníamos
19 originalmente contra la realidad y es aquí donde Fundación nos dice, está bien, pero
20 necesitamos entonces actualizar el censo.

21 **Director Alvarado Herrera:** Sí, entonces, efectivamente si se acordó eso, vamos a ir a un
22 rediseño y empezar de nuevo. Yo no recuerdo de ese acuerdo, mañana le pediré a don
23 David que me lo pase para revisarlo. Pero lo que habíamos quedado en su oportunidad en
24 el 2018 era de rediseñar lo que ya teníamos para la búsqueda del proceso constructivo.
25 Pero bueno, entonces el tema es que volvemos otra vez, a iniciar el proceso, después de 7
26 años de haber tenido una propuesta para poder construirla. Gracias.

27 **Director Presidente:** Bueno, entonces si es así, someto a votación la propuesta.

28 **Director Alvarado Herrera:** Por el acuerdo mencionado por la Directora Técnica, tendré
29 que aprobarlo en firme. Aunque vuelva a señalar que revisará mañana ese acuerdo, porque
30 al principio lo que queríamos era darle continuidad a un menor costo de lo que teníamos en
31 el 2018.

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

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

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

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

2 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el
3 **Acuerdo N° 4** que se anexa a esta acta y se retiran de la sesión los señores Rojas Chacón
4 y Salas Rodríguez]

5 *****

6

7 **9° Sustitución de doce beneficiarios y financiamiento adicional para gastos de**
8 **formalización en un caso del proyecto Loma Linda**

9

10 **Director Presidente:** Punto 8. Sustitución de doce beneficiarios y financiamiento adicional
11 para gastos de formalización en un caso del proyecto Loma Linda.

12 **Sr. Olmos Cruz:** Bueno, aquí traemos el primer grupo de los casos de Loma Linda, son
13 bastantes exclusiones todas sobre la misma razón, solo el caso de doña Blanca Lidia
14 Polanco Galdeo, es un bono de parte del Grupo Mutual y el resto de personas, voy a
15 mencionarlas muy rápidamente: Gladis Umaña, Yesenia Pizarro, Yudith Ruiz, David
16 Valverde, Yanitza Alvarado, Ingrid Moya, Ruth Chavarría, Tamara Marchena, David
17 Ramírez, Karen Álvarez y Leandro Leal, esos se excluyen debido a que, a pesar de todas
18 las estrategias realizadas por la entidad autorizada COOCIQUE, en la búsqueda de
19 registros en la parte de crédito y por parte de la Asociación de Desarrollo, no se ubicó a la
20 familia con una lista inicial de las personas, pero no se logró contactar y al parecer, lo que
21 nos indican, ya que de hecho visitamos la zona, son familias que era bastante largo de la
22 zona y otras que se mudaron de la zona. Por eso la entidad autorizada solicitó la exclusión
23 de estas.

24 Para los mismos, tenemos a los 12 nuevos sustitutos voy a leer los nombres muy
25 rápidamente y sus núcleos: doña Lidieth Villafuerte con 3 miembros, don Cristian Soto con
26 4 miembros, Xinia Ortiz con 2 miembros, Ligia Mora con 3 miembros, don Luis Fernando
27 Molina con 2 miembros, doña Glendys Leal con 3 miembros, Leonidas Leal con 2 miembros,
28 Wendy Leal con 3 miembros, Mariel Guzmán con 2 miembros, Sharon Cambroner con 2
29 miembros, Nicole Sileny Abarca con 2 miembros, de ellos 5 viven en condición de arrimados
30 y 7 viven en casa prestada. Y son de la zona 27 de abril de Guanacaste todos. Adicionado
31 a eso, requerimos un financiamiento adicional, el cual cubre la diferencia de gastos por
32 parte del BANHVI, respecto a unos beneficiarios que se excluyen, el que ingresapara hacer
33 los gastos de formalización.

1 Entonces, por lo tanto, recomendamos a las 12 familias en el acuerdo N° 7 de la sesión 42
2 del año 2019, del BANHVI, del proyecto Loma Linda ya que no cumple con los requisitos
3 del Banco, para el núcleo familiar vivienda o que no desean participar en el proyecto e
4 incorporar a las familias seleccionadas.

5 **Director Presidente:** Gracias don José, someto a votación.

6 **Director Alvarado Herrera:** Aprobado en firme.

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

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

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

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

11 **Director Presidente:** Listo.

12 , el siguiente, sustitución de un beneficiario y financiamiento adicional para gastos de
13 formalización en un caso del proyecto Llanuras de Canaán.

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

15 **Acuerdo N° 5** que se anexa a esta acta]

16 *****

17

18 **10° Sustitución de un beneficiario y financiamiento adicional para gastos de**
19 **formalización en un caso del proyecto Llanuras de Canaán**

20

21 [Se retira temporalmente de la sesión el Director Carazo Campos]

22 **Director Presidente:** El siguiente, sustitución de un beneficiario y financiamiento adicional
23 para gastos de formalización en un caso del proyecto Llanuras de Canaán.

24 **Sr. Olmos Cruz:** Sí, en efecto tenemos el caso de don Luis Fernando Pérez Arias, él es un
25 adulto mayor, sufre una afectación de salud, en donde ya una hermana a él lo cuida, que
26 no sé sabe el tiempo que requería atención, [no se entiende] absoluto, y haberse postulado
27 solo como un adulto mayor, [no se entiende] para continuar con el beneficio. Por lo tanto,
28 la entidad autorizada somete la disolución a María de Los Ángeles Quirós Obando, cédula
29 N° 3-0166-0434, ella es viuda, el mayor de edad, adulta mayor y es jefa de hogar, está en
30 condición de casa prestada. Y, por lo tanto, solicitamos la donación del bono de don
31 Fernando y además se requiere el financiamiento adicional para cubrir los gastos de
32 formalización de doña María de Los Ángeles Quirós Obando por ¢128,033 (ciento
33 veintiocho mil treinta y tres colones).

1 Entonces, la recomendación es avalar la sustitución de la familia, según el acuerdo N° 13
2 de la Sesión 55-2022 de octubre 2022 de la Junta Directiva del BANHVI proyecto Llanuras
3 del Canaán, donde se sustituye a doña María de Los Ángeles Quirós Obando y además se
4 brinda el financiamiento adicional por ₡128,033 (ciento veintiocho mil treinta y tres colones)
5 y la anulación del caso antes mencionado.

6 **Director Presidente:** Gracias don José, someto a votación.

7 **Director Alvarado Herrera:** Aprobado en firme.

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

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

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

11 **Director Alvarado Herrera:** Perdón, para que conste en la grabación, el cambio quedaría
12 solo aprobado y quedaría sujeto a la aprobación del acta.

13 **Director Presidente:** Listo, punto 10, sustitución de cinco beneficiarios y financiamiento
14 adicional para gastos de formalización en dos casos del proyecto Ecopotrerillos.

15 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el
16 **Acuerdo N° 6** que se anexa a esta acta]

17 *****

18

19 **11° Sustitución de cinco beneficiarios y financiamiento adicional para gastos de**
20 **formalización en dos casos del proyecto Ecopotrerillos**

21

22 **Sr. Olmos Cruz:** En este caso, perdón.

23 **Directora Ulibarri Pernús:** No, perdón, es que, de ahora en adelante, si no estamos 5 en
24 todo, vamos a tener que aprobar en el acta, que venga toda esta información para poderlo
25 aprobar en firme, ¿Cierto?

26 **Sr. López Pacheco:** No, don Marcos está conectado, seguro es que se levantó un
27 momentito.

28 **Directora Ulibarri Pernús:** Ah bueno, entonces quizás ahorita nos da el voto, okey.
29 Disculpen, gracias.

30 **Sr. Olmos Cruz:** En este caso, son cambios de lotes, [no se entiende], de una casa normal
31 a un núcleo numeroso en el caso de 5 familias. Menciono rápidamente las familias y los
32 lotes solamente, don Dennis López Garro, pasa del lote 35 al lote 44, doña Annie Aguilera
33 Betancourt, lote 44 hacia el lote 35, don Jorge Alberto Córdoba Campos tenía el lote 36A y
34 se iría al lote 42, además doña Marilyn Sánchez García tenía el lote 42^a y recibiría el lote

1 36ª y doña Denisse Estela Sánchez García tenía el lote 42B y se le daría el lote 36B.
2 Además, se requeriría un financiamiento adicional para cubrir gastos de formalización para
3 Marilyn Sánchez García y doña Annie Aguilera Betancourt, por un monto de ¢ 46,648
4 (cuarenta y seis mil seiscientos cuarenta y ocho colones).

5 Por lo expuesto en los párrafos anteriores y [no se entiende] doña Annie Aguilera, don Jorge
6 Alberto Córdoba, doña Marilyn Sánchez, doña Denisse Estela Sánchez y el financiamiento
7 adicional por de ¢46,648 (cuarenta y seis mil seiscientos cuarenta y ocho colones).

8 **Director Presidente:** Gracias José, doña Eloísa adelante.

9 **Directora Ulibarri Pernús:** Tengo una preguntita, es que los 2 primeros casos, se
10 intercambian los lotes, si quiere me los muestra por favor, esos 2 casos intercambian los
11 lotes. El del 35 al 44 y el del 44 al 35. Pero me llamó la atención de que cambian y el que
12 va al 44, queda más bajo que el dato que tenía la señora originalmente que era de
13 ¢44,000,000.00 (Cuarenta y cuatro millones) y el señor para a ¢41,000,000.00 (cuarenta y
14 un millones), y después ella pasa de 44,000,000.00 (Cuarenta y cuatro millones) a
15 ¢45,000,000.00 (cuarenta y cinco millones) y el señor estaba en ¢ 43,000,000.00 (cuarenta
16 y tres millones), entonces no entiendo por qué el segundo núcleo numeroso, el señor va al
17 núcleo numeroso, pero le queda el monto de ¢ 41,000,000.00 (cuarenta y un millones) y la
18 señora era de 2 dormitorios, como ella va a estar en 44 y el en 41. Me explico. ¿Entienden
19 lo que digo?, ¿Sí?

20 Solo eso 2 porque los otros 3 no vi. Pero esos 2 intercambian lotes y se mueven los datos,
21 para mí de forma incorrecta, no sé.

22 **Sr. Olmos Cruz:** Sí, vamos a revisar doña Eloísa, yo creo que tienen razón usted. Vamos
23 a ver ese ajuste, porque sí estamos haciendo intercambio entre ambos lotes.

24 **Director Presidente:** Entonces no, se va a revisar.

25 Listo entonces, ahora el punto 11 entonces, presentación sobre el análisis del acuerdo 3 de
26 la sesión 98-2024, relacionado con el financiamiento para vigilancia, mantenimiento,
27 reparación y conclusión de vivienda del proyecto Vistas de Miravalle.

28 **Sr. Hidalgo Cortés:** Perdón don Marlon, en realidad eso de presentación se vino del punto
29 anterior, es la presentación que yo realicé, en realidad hoy es que retomemos esa discusión.
30 Pero yo creo que es más una discusión más nuestra.

31 **Director Presidente:** Ah okey. Entonces brinquemos a la correspondencia.

32 **Director Alvarado Herrera:** Perdón, pero vamos a ver el punto.

33 **Sr. Hidalgo Cortés:** Al final.

34 [Se retira de la sesión el señor Olmos Cruz]

1 *****

2
3 **12° Autorización de viáticos a los Directores Navarro Álvarez y Alvarado Herrera para**
4 **visitar el proyecto Cristal**

5
6 [Se reincorpora a la sesión el Director Carazo Campos]

7 **Director Presidente:** Un pequeño entremés entonces. Es una aprobación para visitar el
8 proyecto Cristal el próximo viernes.

9 **Director Alvarado Herrera:** Si, voy a acompañar a don Marlon.

10 **Director Presidente:** Una gira, es para aprovechar y salir de todo Cartago.

11 **Director Alvarado Herrera:** Yo salgo de aquí a la 1.

12 **Director Presidente:** Yo estoy en Cartago. Someto a votación.

13 **Director Alvarado Herrera:** Aprobado en firme.

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

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

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

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

18 **Director Presidente:** Listo, continuamos con la correspondencia.

19 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el
20 **Acuerdo N° 7** que se anexa a esta acta]

21 *****

22
23 **13° Correspondencia**

24
25 [Durante el conocimiento del presente tema, se retira de la sesión el Director Carazo
26 Campos]

27 **Sr. López Pacheco:** La primera nota es de la Sra. Ana Gabriel Naranjo Garro, está
28 solicitando a esta Junta Directiva colaboración para agilizar la aprobación de su bono del
29 artículo 59, debido a que tal y como lo expone en esa notita, la opción de compra ahorita
30 vencerá el próximo 27 de febrero y la dueña del terreno, no está dispuesta a renovarla una
31 vez más.

32 No se entonces si les parece, solicitar a la Dirección FOSUVI que revise el estado de la
33 operación y tome las acciones que sean pertinentes, como corresponde informando a la
34 interesada.

-
- 1 **Directora Barrantes Castegnaró:** Perdón, yo tengo una consulta. ¿Cuánto tiempo
2 estamos tardando? Porque dice renovarla una vez más.
- 3 **Sr. López Pacheco:** Dice que en noviembre la renovó. Lo que no dice es sí estando aquí
4 el expediente o la entidad autorizada.
- 5 **Sr. Hidalgo Cortés:** Hay que revisarlo a detalle a ver.
- 6 **Directora Barrantes Castegnaró:** Ósea, que, si en noviembre la renovó, quiere decir que
7 ya tenía 6 meses, ya vamos por 9 meses.
- 8 **Director Alvarado Herrera:** No y hay que recordar, que por lo menos, me recuerdo que
9 hay una instrucción que le demos prioridad a aquellos casos donde se presenta una opción
10 de compra, si más no me recuerdo, ¿Verdad?
- 11 **Sr. López Pacheco:** Okey, luego ya vimos la del área de proveeduría.
12 El Sr. José Mario Jara, representante de la Empresa Las Rosas de Pocosol, está solicitando
13 una serie de información con respecto al cumplimiento de requisitos de acompañamiento
14 social para el proyecto Creciendo Juntos, indica él, porque un Diputado de la República le
15 había dicho que ya se había conocido y aprobado. Si están de acuerdo se le solicita a la
16 Subgerencia de Operaciones, que, en la próxima sesión presente a esta Junta Directiva, el
17 borrador de respuesta correspondiente.
- 18 **Directora Barrantes Castegnaró:** ¿Cuál Diputado de la República tenemos sentado aquí
19 en la Junta? Porque Creciendo Juntos, lo aprobados, lo discutimos hace 8 días y no se ha
20 subido el acta.
- 21 **Sr. López Pacheco:** No, el acuerdo hasta hoy lo pude comunicar.
- 22 **Directora Barrantes Castegnaró:** Y las grabaciones, tampoco. Tenemos un Diputado aquí
23 sentado entonces.
- 24 **Sr. López Pacheco:** A mí me copiaron esa nota, va dirigida a la Auditoría Interna.
25 Luego el Departamento Financiero Contable, está remitiendo a la Contraloría General de la
26 República un informe de ajustes a las partidas que presentan diferencias entre los informes
27 de ejecución presupuestaria, de ingresos y egresos 2024 y la liquidación presupuestaria,
28 según se lo había solicitado el Sr. Contralor.
- 29 Y finalmente, el Departamento Financiero Contable, está remitiendo a la Contraloría
30 General de la República, el informe de liquidación presupuestaria correspondiente al año
31 2024, previa aprobación por parte de esta Junta Directiva.
32 Solamente, don Marlon.
- 33 **Director Presidente:** Gracias. Someto a votación.
- 34 **Director Alvarado Herrera:** Yo voy a acoger las recomendaciones, lo voy a aprobar.

-
- 1 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobado.
- 2 **Director Presidente:** Aprobado.
- 3 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobado.
- 4 **Director Presidente:** Listo, muchas gracias. Entonces al ser las 19:47 levantamos sesión.
- 5 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma los
- 6 **acuerdos N° 8 y N° 9** que se anexan a esta acta]
- 7 *****
- 8
- 9 Siendo las diecinueve horas con cincuenta minutos, se levanta la sesión.
- 10 *****
- 11

1
2
3 **BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA**
4 **JUNTA DIRECTIVA**
5

6 **ACUERDOS DE LA SESION ORDINARIA N° 10-2025**
7 **DEL 17 DE FEBRERO DE 2025**
8

9 **ACUERDO N°1:**

10 **Considerando:**

11 **Primero:** Que mediante acuerdo N° 8 de la sesión 09-2025, del 10 de febrero de 2025, y
12 acogiendo en todos sus extremos lo recomendado por el Comité de Auditoría en el oficio
13 CABANHVI-004-2025, del 28 de enero de 2025, esta Junta Directiva dispuso lo siguiente:

14
15 “Autorizar a la Administración, para que prorrogue por un plazo adicional de un año, el
16 Contrato de Servicios Profesionales suscrito con el señor Arturo Baltodano Baltodano,
17 para brindar servicios al Comité de Auditoría de este Banco, según lo establecido en
18 el respectivo Contrato de Servicios Profesionales N°0432024001800012-00.”
19

20 **Segundo:** Que según lo hace ver el Área de Proveeduría mediante correo de fecha 13 de
21 febrero de 2025, la prórroga del servicio del miembro externo del Comité de Auditoría se
22 tiene que hacer, no directamente con el señor Baltodano Baltodano, sino más bien con la
23 empresa BCR CONSULTORES SOCIEDAD ANONIMA, que fue a la que se le remitió el
24 contrato que se menciona en dicho acuerdo, según consta en el expediente de SICOP bajo
25 la licitación 2024LD-000006-0016400001. Consecuentemente, el Área de Proveeduría
26 requiere que se modifique dicha resolución, para que expresamente se indique que la
27 prórroga del referido contrato se haga con la empresa supra citada.
28

29 **Tercero:** Que esta Junta Directiva estima pertinente actuar conforme lo recomendado por
30 el Área de Proveeduría y, por consiguiente, lo que corresponde es modificar el referido
31 acuerdo N° 8 de la sesión 09-2025, para establecer que la autorización de la prórroga del
32 Contrato de Servicios Profesionales para brindar servicios al Comité de Auditoría de este
33 Banco es con la empresa BCR CONSULTORES SOCIEDAD ANONIMA.
34

35 **Por tanto, se acuerda:**

1 Modificar el acuerdo N° 8 de la sesión 09-2025, del 10 de febrero de 2025, para que su
2 parte resolutive se lea de siguiente forma:

3

4 “Autorizar a la Administración, para que prorrogue por un plazo adicional de un año, el
5 Contrato de Servicios Profesionales suscrito con la empresa BCR CONSULTORES
6 SOCIEDAD ANONIMA, para brindar el servicio del miembro externo del Comité de
7 Auditoría del BANHVI, según lo establecido en el respectivo Contrato de Servicios
8 Profesionales N°0432024001800012-00.”

9 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

10 *****

11

12 **ACUERDO N°2:**

13 **Considerando:**

14 **Primero:** Que en consonancia con el “Reglamento del Sistema Financiero Nacional para la
15 Vivienda sobre Garantías de los Títulos Valores, Cuentas de Ahorro y Fondo de Garantías
16 y de estabilización”, la emisión de títulos valores dentro del Sistema Financiero Nacional
17 para la Vivienda, en cualquier moneda, requerirá de la autorización previa del BANHVI.

18

19 **Segundo:** Que de conformidad con lo establecido en el artículo 7 del citado Reglamento,
20 el Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo (en adelante Grupo Mutual),
21 mediante oficio C-003-DE-25, del 14 de enero de 2025, solicita el incremento al acceso a
22 la garantía subsidiaria e ilimitada del BANHVI y del Estado para sus captaciones a plazo y
23 a la vista, para lo cual remite la información pertinente.

24

25 **Tercero:** Que según el análisis efectuado por la Dirección del Fondo Nacional de Vivienda
26 (FONAVI), remitido a la Gerencia General de este Banco mediante el oficio BANHVI-DFNV-
27 OF-0050-2025, del 12 de febrero de 2025, concluye que el Grupo Mutual cumple con los
28 requisitos correspondientes para acceder la garantía subsidiaria e ilimitada del BANHVI y
29 del Estado, por lo que se recomienda autorizar a dicha entidad, un incremento máximo de
30 captación por un monto de ¢41.232,3 millones, para una captación total de ¢895.148,9
31 millones, la cual incluye principal e intereses.

32

1 **Cuarto:** Que por medio del oficio BANHVI-GG-OF-0105-2025, del 12 de febrero de 2025,
2 la Gerencia General avala lo dictaminado por la Dirección FONAVI y, por consiguiente,
3 recomienda su aprobación.

4
5 **Quinto:** Que conocidos y suficientemente discutidos los informes que al respecto ha
6 presentado la Administración, esta Junta Directiva considera procedente autorizar al Grupo
7 Mutual un incremento máximo de captación con garantía del Estado, por el monto
8 recomendado en el documento adjunto al citado informe BANHVI-DFNV-OF-0050-2025 de
9 la Dirección FONAVI.

10
11 **Por tanto, se acuerda:**

12 Autorizar a Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo, para que incremente
13 su captación máxima con garantía del BANHVI y del Estado, por un monto de **¢41.232,3**
14 **millones**, alcanzando un monto máximo de captación total de **¢895.148,9 millones**,
15 incluyendo principal e intereses.

16 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

17 *****

18
19 **ACUERDO N°3:**

20 **Considerando:**

21 **Primero:** Que por medio del oficio BANHVI-GG-OF-0108-2025, del 14 de febrero de 2025,
22 la Gerencia General somete a la consideración de esta Junta Directiva el oficio BANHVI-
23 SGO-OF-0069-2025 de la Subgerencia de Operaciones, que contiene un resumen de los
24 resultados del estudio efectuado a las solicitudes de Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda
25 de Ahorro y Préstamo, Cooquite, R.L., Mutual Cartago de Ahorro y Préstamo, Asepanduit
26 y Coopealianza, R.L., para financiar treinta operaciones individuales de Bono Familiar de
27 Vivienda, por situación de extrema necesidad, al amparo del artículo 59 de la Ley del
28 Sistema Financiero Nacional para la Vivienda.

29
30 **Segundo:** Que en dichos oficios, la Subgerencia de Operaciones y la Dirección FOSUVI
31 presentan la valoración socioeconómica de cada solicitud de financiamiento y el análisis de
32 los costos propuestos, concluyendo que con base en la normativa vigente y habiéndose
33 comprobado la disponibilidad de recursos para cada subsidio, recomienda autorizar la

1 emisión de los respectivos bonos familiares de vivienda, bajo las condiciones establecidas
2 en el referido estudio.

3
4 **Tercero:** Que conocida la información suministrada por la Subgerencia de Operaciones y
5 la Dirección FOSUVI, esta Junta Directiva no encuentra objeción en acoger la
6 recomendación de la Administración y, en consecuencia, lo que procede es aprobar la
7 emisión de los indicados bonos de vivienda, en los términos planteados en el citado oficio
8 BANHVI-SGO-OF-0069-2025.

9
10 **Por tanto, se acuerda:**

11 **1)** Autorizar, al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la
12 Vivienda, según corresponda, la emisión de treinta operaciones individuales de Bono
13 Familiar de Vivienda, por situación de extrema necesidad, de conformidad con el siguiente
14 detalle:

Entidad Autorizada: ASEPANDUIT									
Jefatura de Familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos de formalización (€)	Monto del Bono (€)
López Alemán Ruth Elizabeth	2-0326-0730	6-35893	Puntarenas	CLP	No aplica	13.950.000,00	153.052,47	306.104,94	14.103.052,47
Carvajal Zúñiga Oscar Javier	1-1083-0070	250966	Tilarán	CLP	No aplica	13.500.000,00	42.128,44	421.284,41	13.879.155,97
Zacida Ríos Yolanda	155808-788024	537224-000	San Carlos	CLC	5.755.000,00	11.340.000,00	37.358,99	373.589,92	17.431.230,93
Entidad Autorizada: Coopealianza, R.L.									
Jefatura de Familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos de formalización (€)	Monto del Bono (€)
Cascante Vargas Naidalyn María	6-0477-0542	P-263095-000	Coto Brus	CLC	6.000.000,00	11.760.000,00	51.901,03	519.010,27	18.227.109,24
Berrocal Madrigal Xinia María	6-0307-0550	P-236438-000	Coto Brus	CLC	5.500.000,00	11.760.000,00	50.982,90	509.829,02	17.718.846,12
Ureña Calderón Germán Gilberto	1-1126-0658	1-689114-000	Pérez Zeledón	CLC	4.786.100,00	11.760.000,00	149.016,01	496.720,03	16.893.804,02
Villegas Arias Eilyn Selene	2-0746-0244	2-634509-000	San Ramón	CLC	6.000.000,00	11.760.000,00	155.703,08	519.010,27	18.123.307,19
Obregón López Maikel Bladimir	6-0417-0280	6-260645-000	Corredores	CLC	6.000.000,00	14.000.000,00	57.274,68	572.746,75	20.515.472,08
Lezcano Concepción Ana Bety	6-0310-0412	6-255504-000	Corredores	CLC	7.050.000,00	13.440.000,00	289.296,63	578.593,26	20.779.296,63
Entidad Autorizada: Coocique, R.L.									
Jefatura de Familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos de formalización (€)	Monto del Bono (€)

Carvajal Godoy Michel Verónica	2-0727-0281	2-525835	San Carlos	CLC	12.000.000,00	11.760.000,00	60.417,88	604.178,84	24.303.760,96
Díaz Murillo Francisco	155825-000802	2-630297	Upala	CLP	No aplica	13.950.000,00	144.755,88	482.519,60	14.287.763,72
Arroyo Beita Leidy María	6-0316-0001	180211-000	Corredores	CLC	10.500.000,00	12.348.000,00	59.384,17	593.841,75	23.382.457,58
Entidad Autorizada: Mutual Cartago 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 (€)
Mendoza Jiménez Breyman	7-0214-0225	L-168023-000	Guácimo	CLC	5.000.000,00	13.420.000,00	58.548,44	585.484,43	18.946.935,99
Mora Córdoba Ligia María	2-0318-0670	L-46853-000	Matina	CLP	No aplica	14.334.772,11	148.724,12	495.747,07	14.681.795,06
Montero Alemán Bryan	7-0213-0231	174400	Pococi	CLC	5.000.000,00	12.810.000,00	148.582,61	495.275,36	18.156.692,75
Arias Mata Kristal de los Ángeles	7-0262-0336	173031	Pococi	CLC	6.000.000,00	12.810.000,00	51.363,79	513.637,86	19.272.274,07
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 (€)
Chaves Alvarado Rosibel	7-0180-0002	133680-000	Pococi	CLC	7.000.000,00	12.810.000,00	58.711,24	587.112,37	20.338.401,13
Picado Cascante Leticia Alejandra	1-1567-0398	267426-000	Sarapiquí	CLC	8.000.000,00	12.306.000,00	184.344,70	614.482,32	20.736.137,62
Ureña Rojas Vilma del Socorro	9-0024-0075	6-253308	Buenos Aires	CLP	No aplica	13.950.000,00	149.949,87	499.832,90	14.299.883,03
Picado Vargas Luis Ángel	2-0316-0568	4-135975	Sarapiquí	CLP	No aplica	14.591.400,00	284.100,00	568.200,00	14.875.500,00
Chacón Mesén Vidal Arnoldo	7-0061-0221	153929	Guácimo	CLP	No aplica	13.878.994,59	249.014,61	498.029,22	14.128.009,20
Zúñiga Castillo Eladio Germán	6-0110-0905	5-241046	Santa Cruz	CLP	No aplica	12.720.000,00	257.992,44	515.984,88	12.977.992,44
Umaña Fernández María Elena	3-0190-0369	7-173094	Guácimo	CLP	No aplica	14.591.400,00	262.600,00	525.200,00	14.854.000,00
Castro Rodríguez Mary Lidia	2-0625-0042	A-284464-000	San Carlos	CLC	4.249.650,00	12.305.456,00	296.696,28	593.392,56	16.851.802,28
Blandón Dávila Albertina	8-0149-0631	4-233158	Sarapiquí	CLP	No aplica	13.966.985,62	215.207,61	430.415,22	14.182.193,23
Gutiérrez Manzanares Karina	155803-664607	A-495301-000	San Carlos	CLC	5.027.000,00	12.577.626,19	175.480,73	584.935,78	18.014.081,24
Benavides Hernández Jenaro	5-0166-0263	7-182666	Pococi	CLP	No aplica	12.720.000,00	226.742,94	453.485,87	12.946.742,94
Guillermo José Emanuel González	1-1428-0216	P-35870-000	Puntarenas	CLC	8.000.000,00	11.760.000,00	335.869,05	671.738,09	20.095.869,05
Noguera Mena Josephine Yaisiry	7-0289-0795	180175-000	Matina	CLC	3.510.000,00	12.300.000,00	58.913,49	589.134,85	16.340.221,37
Carrillo Ramírez Yuriana	7-0188-0130	191527	Pococi	CLC	5.845.000,00	14.280.000,00	68.704,51	687.045,12	20.743.340,61
(*) CLC: Compra de lote y construcción de vivienda CVE: Compra de vivienda existente					CLP: Construcción de vivienda en lote propio				

-
- 1 **2)** Será responsabilidad de la entidad autorizada, velar porque al momento de la
2 formalización, la familia beneficiaria reciba el bien libre de gravámenes, sin deudas y con
3 los impuestos nacionales y municipales al día.
4
- 5 **3)** Los gastos de formalización correspondientes a la inscripción registral y compraventa,
6 no subsidiados por el BANHVI, deberán pagarse en partes iguales por el vendedor y la
7 familia beneficiaria.
8
- 9 **4)** La entidad autorizada deberá formalizar el Bono Familiar de Vivienda, siguiendo
10 estrictamente los términos del presente acuerdo, no pudiendo modificar tales condiciones
11 y alcances sin autorización previa del BANHVI.
12
- 13 **5)** La emisión de los bonos queda sujeta al ingreso de la doceava parte de los recursos
14 FODESAF.
15
- 16 **6)** En el caso de la señora Villegas Arias Eilyn Selene, tramitado con Coopealianza, R.L. la
17 entidad autorizada deberá velar porque la opción de venta se encuentre vigente al momento
18 de la formalización.
19
- 20 **7)** En el caso de la señora Chaves Alvarado Rosibel, tramitado con Grupo Mutual Alajuela
21 – La Vivienda de Ahorro y Préstamo, la entidad autorizada deberá velar porque la opción
22 de venta se encuentre vigente al momento de la formalización.
23
- 24 **8)** En el caso de la señora Mora Córdoba Ligia María, tramitado con Mutual Cartago de
25 Ahorro y Préstamo, la entidad autorizada deberá velar por la demolición de la vivienda
26 existente.
27
- 28 **9)** En los casos de los señores Picado Vargas Luis Ángel, Chacón Mesén Vidal Arnoldo,
29 Blandón Dávila Albertina y Guillermo José Emanuel González, tramitados con Grupo Mutual
30 Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo, la entidad autorizada deberá velar por la
31 demolición de la vivienda existente.
32
- 33 **10)** En el caso de la señora López Alemán Ruth Elizabeth, tramitado con ASEPANDUIT, la
34 entidad autorizada deberá velar por la demolición de la vivienda existente.

1

2 **11)** En el caso del señor Díaz Murillo Francisco, tramitado con COOCIQUE R.L., la entidad
3 autorizada deberá velar por la demolición de la vivienda existente.

4 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

5 *****

6

7 **ACUERDO N°4:**

8 **Considerando:**

9 **Primero:** Que por medio del oficio BANHVI-GG-OF-0116-2025, del 14 de febrero de 2025,
10 la Gerencia General avala y somete a la consideración de esta Junta Directiva los informes
11 BANHVI-SGO-OF-0070-2025 de la Subgerencia de Operaciones y BANHVI-DF-OF-0125-
12 2025 de la Dirección FOSUVI, que contienen los resultados del estudio realizado a la
13 solicitud de la Fundación para la Vivienda Rural Costa Rica – Canadá, para financiar, al
14 amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda,
15 actividades para la maduración del proyecto de vivienda Pitahaya, ubicado en el distrito
16 Pitahaya del cantón y provincia de Puntarenas, según lo dispuesto en el acuerdo N° 5 de la
17 sesión 81-2024, del 21 de octubre de 2024.

18

19 **Segundo:** Que en dicho informe, la Dirección FOSUVI analiza y finalmente se manifiesta a
20 favor de acoger la solicitud de la entidad autorizada, en el sentido de autorizar un
21 financiamiento por la suma total de ¢2.811.379,00, con el propósito de costear el sondeo y
22 el censo del proyecto, según lo verificado y avalado por el Departamento Técnico.

23

24 **Tercero:** Que conocida la información suministrada por la Dirección FOSUVI, esta Junta
25 Directiva no encuentra objeción en acoger la recomendación de la Administración y, por
26 consiguiente, lo procedente es autorizar el financiamiento requerido por la Fundación para
27 la Vivienda Rural Costa Rica – Canadá, en los mismos términos señalados en el citado
28 informe BANHVI-DF-OF-0125-2025.

29

30 **Por tanto, se acuerda:**

31 Aprobar a la Fundación para la Vivienda Rural Costa Rica – Canadá, un financiamiento por
32 concepto de sondeo y censo del proyecto de vivienda Pitahaya, por un monto total de
33 ¢2.811.379,00 (dos millones ochocientos once mil trescientos setenta y nueve colones
34 exactos).

Acuerdo Unánime y Firme.-

ACUERDO N°5:**Considerando:**

Primero: Que mediante el acuerdo N° 7 de la sesión 42-2019, del 03 de junio de 2019, la Junta Directiva de este Banco otorgó a Cooquite R.L. –al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda– el financiamiento para el desarrollo del proyecto habitacional Loma Linda, ubicado en el distrito Veintisiete de Abril del cantón de Santa Cruz, provincia de Guanacaste.

Segundo: Que Cooquite R.L. ha solicitado la autorización de este Banco, para sustituir doce núcleos familiares del citado proyecto de vivienda, debido al desinterés o al incumplimiento de requisitos por parte de los beneficiarios originales, y financiar un monto adicional de ₡65.593,52 a efectos de cubrir la diferencia del monto del bono correspondiente a los gastos de formalización que el BANHVI financiará para la familia del señor Leonidas Leal Rojas.

Tercero: Que mediante el oficio BANHVI-DF-OF-0124-2025, del 13 de febrero de 2025 –el cual es avalado por la Gerencia General y la Subgerencia de Operaciones con las notas BANHVI-GG-OF-0109-2025 y BANHVI-SGO-OF-0068-2025 respectivamente– la Dirección FOSUVI presenta el resultado del análisis realizado a la solicitud de la entidad autorizada, y en éste recomienda aprobar los cambios requeridos, certificando que los nuevos núcleos familiares califican satisfactoriamente para recibir el Bono Familiar de Vivienda.

Cuarto: Que esta Junta Directiva no encuentra objeción en acoger la recomendación de la Administración, en los mismos términos que propone la Dirección FOSUVI en el citado informe BANHVI-DF-OF-0124-2025.

Por tanto, se acuerda:

1) Autorizar la exclusión de los siguientes doce beneficiarios del proyecto Loma Linda:

Nombre	Cédula	Nombre	Cédula
Polanco Landero Blanca Lidia	4-0232-0974	Moya Mena Ingrid de los Ángeles	6-0331-0786
Umaña Pérez Yanis Lucía	5-0304-0575	Chavarría Guillén Ruth Karina	4-0201-0180

Pizarro Pérez Yisenia	5-0314-0308	Marchena Soto Damara Desiret	5-0396-0961
Ruiz Espinoza Judith	5-0379-0621	Ramírez Pérez Odalies	5-0365-0770
Valverde Pichardo David	155816783304	Álvarez López Karen Esther	5-0360-0039
Alvarado Briceño Yaritza	155809166724	Leal López Leandro	5-0192-0542

1

2

2) Autorizar la inclusión de los siguientes doce beneficiarios del proyecto Loma Linda:

3

Nombre	Cédula	Nombre	Cédula
Villafuerte Gutiérrez Iveth	5-0411-0647	Leal López Leodinas	5-0251-0520
Soto Arias Cristian	2-0516-0894	Leal Gutiérrez Yendri	5-0394-0978
Ortiz Ortiz Xinia María	5-0238-0589	Guzmán Martínez Maribel	155811602802
Mora Marín Ligia	1-1306-0858	Cascante Peña Yashin Jesús	5-0396-0756
Molina Gutiérrez Luis Fernando	5-0411-0135	Cambroneró Gutiérrez Sharon Arleny	4-0222-0795
Leal Rojas Glendis	5-0448-0722	Abarca Leal Sileny Nicole	1-1797-0066

4

5

3) Avalar para dicho proyecto de vivienda, un financiamiento adicional por un monto de
 6 ¢65.593,52 a efectos de cubrir la diferencia del monto de bono correspondiente a los gastos
 7 de formalización que el BANHVI financia para la familia que se va a sustituir,
 8 correspondiente a Leal López Leónidas, portador de la cédula 5-0251-0520.

9

Acuerdo Unánime y Firme.-

10

11

ACUERDO N°6:

Considerando:

14 **Primero:** Que mediante el acuerdo N° 1 de la sesión 88-2017 del 04 de diciembre de 2017,
 15 esta Junta Directiva otorgó a Coopenae R.L., al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema
 16 Financiero Nacional para la Vivienda, los recursos requeridos en administración, para la
 17 compra del terreno, el desarrollo de obras de infraestructura y la construcción de 174
 18 viviendas en el proyecto habitacional Llanuras de Canaán, ubicado en el distrito Pocora del
 19 cantón de Guácimo, provincia de Limón.

20

21 **Segundo:** Que por medio del oficio COPENAE-DVS-0041 del 04 de febrero de 2025,
 22 Coopenae R.L. ha solicitado la autorización de este Banco para sustituir un núcleo familiar
 23 debido a que por razones de salud el beneficiario original no puede continuar con el trámite
 24 del subsidio, y financiar un monto adicional de ¢128.033,69 a efectos de cubrir la diferencia
 25 del monto del bono correspondiente a los gastos de formalización que el BANHVI financiará
 26 para la familia sustituta.

1

2 **Tercero:** Que mediante el oficio BANHVI-DF-OF-0122-2025, del 13 de febrero de 2025 –el
3 cual es avalado por la Gerencia General y la Subgerencia de Operaciones con las notas
4 BANHVI-GG-OF-0111-2025 y BANHVI-SGO-OF-0066-2025 respectivamente–, la
5 Dirección FOSUVI presenta el resultado del análisis realizado a la solicitud de la entidad
6 autorizada y en éste se recomienda aprobar los cambios requeridos, certificando que el
7 nuevo núcleo familiar califica satisfactoriamente para recibir el Bono Familiar de Vivienda.

8

9 **Cuarto:** Que esta Junta Directiva no encuentra objeción en acoger la recomendación de la
10 Administración y, en consecuencia, lo que procede es autorizar la sustitución indicada en
11 el citado informe BANHVI-DF-OF-0122-2025.

12

13 **Por tanto, se acuerda:**

14 **1)** Avalar la exclusión del señor Luis Fernando Pérez Arias, cédula N° 3-0166-0673, como
15 beneficiario del proyecto habitacional Llanuras de Canaán, cuya operación de bono N°
16 1009940087 se anula en este acto.

17

18 **2)** Incluir como beneficiaria de dicho proyecto habitacional, a la familia que encabeza la
19 señora María de los Ángeles Quirós Obando, cédula N° 3-0166-0434.

20

21 **3)** Autorizar un financiamiento adicional por un monto de ₡128.033,69 a efectos de cubrir
22 la diferencia del monto de bono correspondiente a los gastos de formalización que el
23 BANHVI financia para la familia sustituta, esto es, María de los Ángeles Quirós Obando.

24 **Acuerdo Unánime.-**

25 *****

26

27 **ACUERDO N°7:**

28 De conformidad con lo dispuesto en el artículo 22 del “Reglamento para el Funcionamiento
29 de la Junta Directiva del Banco Hipotecario La Vivienda”, se autoriza el pago de viáticos los
30 Directores Marlon Navarro Álvarez y Guillermo Alvarado Herrera, para que en el ámbito de
31 las funciones propias de su cargo, realicen una visita el próximo viernes 21 de febrero al
32 condominio Cristal, ubicado en el distrito San Nicolás del cantón de Cartago.

33 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

34 *****

1

ACUERDO N°8:

Instruir a la Dirección FOSUVI para que revise el estado de la operación y tome las acciones pertinentes, informando a la interesada, con respecto a lo indicado en el escrito del 12 de febrero de 2025, mediante el cual, la señora Ana Gabriel Naranjo Garro solicita colaboración para agilizar la aprobación de su bono, debido a que la opción de venta vencerá el próximo 27 de febrero y la dueña del lote no está dispuesta a renovarla una vez más.

Acuerdo Unánime.-

10

ACUERDO N°9:

Instruir a la Subgerencia de Operaciones para que dentro del plazo de ley presente a esta Junta Directiva el borrador de respuesta correspondiente, sobre lo indicado en el oficio JMJA-1302-2025 del 13 de febrero de 2025, por medio del cual, el señor José Mario Jara Alvarado, vicepresidente de la empresa Las Rosas de Pocosol S.A., solicita información con respecto al cumplimiento del requisito del Plan de Acompañamiento Social para el proyecto Creciendo Juntos.

Acuerdo Unánime.-

20

21