

BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA

JUNTA DIRECTIVA

ACTA DE LA SESION ORDINARIA N° 25-2025

DEL 29 DE ABRIL DE 2025

(Acta grabada en soporte digital)

Se inicia la sesión a las quince horas con diez minutos, en la sede del BANHVI, con la asistencia de los siguientes Directores: Marcos Alonso Carazo Campos, Vicepresidente y quien preside temporalmente; Guillermo Alvarado Herrera, Julián Arias Varela, Miguel Arrieta Berrocal, Lina Rosa Barrantes Castegnaro y Eloísa Ulibarri Pernús. El Director Carazo Campos asiste a la sesión de forma virtual, por medio de la plataforma de Microsoft Teams, al amparo de lo dispuesto en el Reglamento para el Funcionamiento de la Junta Directiva del Banco Hipotecario de la Vivienda. El Director Marlon Navarro Álvarez, Presidente, se incorpora a la sesión posteriormente.

Asisten también los siguientes funcionarios: Dagoberto Hidalgo Cortés, Gerente General; Walter Muñoz Caravaca, Subgerente de Operaciones; Tricia Hernández Brenes, Directora del FONAVI y encargada temporalmente de la Subgerencia Financiera; Marcela Alvarado Castro, funcionaria de la Asesoría Legal; y David López Pacheco, Secretario de Junta Directiva. El señor Gustavo Flores Oviedo, Auditor Interno, se incorpora a la sesión posteriormente.

Ausente con justificación: Ericka Masís Calderón, jefe de la Asesoría Legal.

Asuntos conocidos en la presente sesión

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

- 1º. Aprobación de orden del día.
- 2º. Lectura y aprobación del acta N° 22-2025 del 09/04/2025.
- 3º. Revisión de la resolución sobre horario de las sesiones ordinarias.

- 1 4°. Resultado del estudio “Colaborador Comprometido” – Diagnostico sobre el Clima
2 Organizacional del Banco, realizado a finales del año 2024. (Oficio BANHVI-GG-IN20-
3 0012-2025).
- 4 5°. Estados Financieros Intermedios al 31 de marzo de 2025. (Oficio BANHVI-SGF-OF-
5 0018-2025)
- 6 6°. Solicitud de aprobación de 36 bonos extraordinarios en el proyecto El Jobo II.-
7 Continuación. (Oficios BANHVI-GG-OF-0285-2025 y BANHVI-GG-OF-0339-2025)
- 8 7°. Solicitud de aprobación de 31 bonos extraordinarios individuales. (Oficio BANHVI-
9 GG-OF-0364-2025).
- 10 8°. Propuestas de los señores Directores.
- 11 9°. Tema confidencial de la Junta Directiva.

12 *****

14 **1° Aprobación de orden del día**

16 **Director Carazo Campos:** Continuamos con la aprobación del Orden del día.

17 **Directora Barrantes Castegnaro:** Yo quisiera plantear que veamos Asuntos de Directores,
18 entonces pongamos una hora de terminar para poder ver Asuntos de Directores, Marcos.

19 **Director Carazo Campos:** Okey, ¿hoy la sesión de 3:00 p.m. a 6:00 p.m.?

20 **Sr. López Pacheco:** Sí señor, así está programada.

21 **Director Carazo Campos:** ¿No sé doña Lina, si a las 5:30 p.m.?

22 **Directora Barrantes Castegnaro:** Okey, está bien.

23 **Director Carazo Campos:** Okey, ¿don Guillermo?

24 **Director Alvarado Herrera:** Aprobada.

25 **Director Carazo Campos:** Aprobada.

26 **Directora Barrantes Castegnaro:** Aprobada.

27 **Director Arrieta Berrocal:** De acuerdo en firme.

28 **Director Arias Varela:** De acuerdo.

29 **Directora Ulibarri Pernús:** Aprobada.

30 *****

32 **2° Lectura y aprobación del acta N° 22-2025 del 09/04/2025**

34 **Director Carazo Campos:** Lectura y aprobación del acta N° 22-2025 del 09/04/2025.

Director Carazo Campos: ¿No sé si alguno tiene alguna duda, sino para someter a votación? Entonces don Guillermo

Director Alvarado Herrera: Aprobada.

Director Carazo Campos: Aprobada.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobada.

Director Arrieta Berrocal: Me abstengo.

Director Arias Varela: Me abstengo.

Directora Ulibarri Pernús: Aprobada.

3° Revisión de la resolución sobre horario de las sesiones ordinarias

Director Carazo Campos: Perfecto continuamos con el punto número tres, Revisión de la resolución sobre horario de las sesiones ordinarias.

[Durante la discusión del tema, se incorpora a la sesión el Director Presidente; primero de forma virtual y minutos después de manera presencial]

Sr. Hidalgo Cortés: Lo podemos poner a votación, pero me parece que don Marlon debería estar.

Directora Ulibarri Pernús: Entonces esperemos a que don Marlon venga.

Sr. Hidalgo Cortés: Si creo que es mejor esperar que don Marlon se incorpore.

Sr. López Pacheco: Entonces podríamos pasar al punto siguiente.

Director Carazo Campos: Pasemos al punto número 4.

Directora Ulibarri Pernús: ¿Y no es una propuesta de don Marlon? A bueno, pero ellos sí están los compañeros.

Directora Barrantes Castegnaro: Sí, entonces qué importa, sí es una propuesta de don Marlon y todos estamos de acuerdo.

Sr. Hidalgo Cortés: Es que vean, tenemos un acuerdo donde las sesiones estaban definidas, don David, ¿usted lo tiene ahí?

Sr. López Pacheco: Sí señor.

Sr. Hidalgo Cortés: ¿Es ese?

Sr. López Pacheco: Sí señor.

Sr. Hidalgo Cortés: Vean ese es el acuerdo que estaba vigente, tomado en la sesión 37-2022, eso fue en julio del 2022, resolución sobre días y horario de las sesiones ordinarias, dice sesionar de manera ordinaria los lunes de cada semana a partir de las 4:00 pm y en principio hasta las 8:00 p.m. salvo que por situaciones extraordinarias se resuelva ampliar

la hora de finalización, entonces lo que queremos es que sea concordante lo que hoy esta Junta desea hacer con este acuerdo y modificarlo, en principio la propuesta de don Marlon era que sea de tres a seis, es un tema que tienen que decidir como Junta, yo sé que esa es la línea de don Marlon, podría tomarse el acuerdo sin él o podríamos esperarlo y tomar el acuerdo correspondiente, a mí me parece que una propuesta de tres a seis es razonable.

Directora Ulibarri Pernús: Yo no tengo ningún problema, me parece bien de tres a seis, si quieren hasta más temprano, no tengo ningún problema, está bien de tres a seis, siempre 3 horas, ya no serían las 4 horas que habíamos hablado y sí hay algo extraordinario se amplía.

Director Carazo Campos: ¿Lo votamos entonces?

Directora Barrantes Castegnaro: Pero podemos aprobarlo en firme, sí es una propuesta de él, no va tener objeción.

Director Presidente: Sí, yo lo apruebo en firme

Director Alvarado Herrera: Aprobado en firme.

Director Carazo Campos: Aprobado en firme.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobado en firme.

Director Arrieta Berrocal: De acuerdo en firme.

Director Arias Varela: De acuerdo en firme.

Directora Ulibarri Pernús: Aprobado en firme.

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

Director Carazo Campos: Don Marlon, ¿usted continúa?

Director Presidente: Don Marcos sí gusta empieza, pero ya voy entrando. En el siguiente punto, ¿me ayudas?

Director Carazo Campos: Okey, entonces continuamos con el punto número 4, don Dagoberto, diagnóstico sobre el clima organizacional.

4° Resultado del estudio “Colaborador Comprometido” – Diagnostico sobre el Clima Organizacional del Banco, realizado a finales del año 2024

[Se incorporan a la sesión, de manera virtualpor medio de la plataforma Teams, los señores Esteban Álvarez, Gabriela Mena y Zulema Ruiz, representantes de la empresa CID Gallup]

Sr. Hidalgo Cortés: Bien, el punto cuatro de agenda refiere a los resultados del estudio sobre clima organizacional, un tema que es altamente relevante y quisiéramos mostrar los resultados de la última intervención. Para eso vamos a incorporar a 2 personeros de la empresa externa que llevó a cabo el mismo para verificar los principales resultados, también se va a incorporar con nosotros doña Margoth Campos de la Dirección Administrativa. Don David, si me ayuda conectando a los externos.

Sr. López Pacheco: ¿Doña Margoth viene personalmente?

Sr. Hidalgo Cortés: Sí, correcto.

Sr. López Pacheco: Sí, de la empresa CID Gallup se van a incorporar doña Gabriela Mena, doña Zulema Ruíz y don Esteban Álvarez.

Sr. Álvarez: Buenas tardes.

Sr. López Pacheco: Buenas tardes, don Esteban. Ahí están doña Gabriela y doña Zulema. Perfecto. Buenas tardes.

Sr. López Pacheco: Don Marcos, cuando guste, ya puede indicarnos si empezamos con la exposición.

[Se incorpora a la sesión la señora Margoth Campos Barrantes, Directora Administrativa]

Sra. Campos Barrantes: Buenas tardes.

Sr. López Pacheco: Cuando gusten pueden iniciar.

Sr. Álvarez: Perfecto, muchísimas gracias, voy a proyectar. Por favor, me confirman si pueden ver la pantalla.

Sr. López Pacheco: Perfecto.

Sr. Álvarez: Bueno, muchísimas gracias a todos. Nos corresponde esta tarde presentarles el estudio de compromiso, que es un estudio que desarrollamos como modelo en toda la región desde Guatemala hasta Argentina, lo revisamos como estudio de control organizacional y clima organizacional, si me permiten un par de minutos para explicarles la base de este modelo, este estudio está basado en un indicador que se utiliza internacionalmente y que es el compromiso [inintendible] de los trabajadores y se hace bajo un modelo de 4 grandes dimensiones, que vamos a ver a continuación, estos estudios lo que hacen es sustituir los indicadores tradicionales de felicidad, anteriormente se utilizaba mucho la felicidad como indicador de desempeño en clima organizacional y lo que dicen las teorías contemporáneas es que la felicidad es una decisión personal.

Yo puedo tener un trabajo muy completo y ser una persona enteramente feliz o puedo tener un trabajo con todos los beneficios y no ser feliz, entonces lo que nos dicen las teorías actuales que el compromiso, es el indicador que está correlacionado con crecimiento y

rentabilidad, en el caso de instituciones, que hacemos esto en varias instituciones gubernamentales, estatales y también ONG's, también es que esté orientado a los objetivos institucionales, entonces este estudio lo desarrollamos en diciembre y su objetivo principal era tener un diagnóstico del clima organizacional que nos permita conocer la percepción de los funcionarios en relación con aspectos del ambiente laboral donde ellos se desenvuelven.

Hicimos el trabajo en las primeras 2 semanas de diciembre pasado, con una guía de estructura online, esto es un censo, no se hace una muestra, se le envía a todos los funcionarios y representantes de la Organización, muchos de ustedes probablemente la contestaron, la tasa de respuesta fue de un 87%, casi 9 de cada 10 funcionarios la respondió y lo que vamos a ver a continuación de una manera muy ejecutiva, porque ya lo vimos un poco más extenso y a detalle con la Gerencia, son los principales resultados de este estudio que como les digo, es una metodología internacional que desarrollamos desde hace varios años en muchísimas empresas privadas e instituciones gubernamentales y ONG's.

El índice de compromiso, de colaborador comprometido [ininteligible] y tiene 4 grandes dimensiones, la dimensión de productividad, que son todos aquellos atributos que califican con respecto al desempeño y las posibilidades desempeñarse en la institución; el de lealtad, qué tanta identificación tenemos con la organización; el de pertenencia y el de soporte, cada uno de ellos tiene una serie de atributos, que vamos a ver ahora en los resultados, no los vamos a ver de manera teórica, y lo que se hace es [ininteligible] que una metodología y es un tipo de análisis para entender importancia y calificación que nos dan.

A diferencia de los estudios tradicionales de clima donde hay uno califica a otra persona, a su jefe o su par, aquí calificamos nuestro propio entorno y nada más quisiera antes de ya ver los resultados que entendamos que el compromiso no es una actitud, no estamos calificando una actitud, el compromiso está definido en este modelo como la plena conciencia de la importancia del trabajo que yo desarrollo en la organización y todas las facilidades externas e internas que nos permiten cumplirla, entonces es un tema más de conciencia y no tanto de actitud.

Aquí tienen ustedes, no me voy a detener muchísimo, porque lo vamos a ver ya en caliente con las calificaciones, los atributos para productividad, para alertar, para pertenencia y para soporte, estos son los atributos que de una forma de auto administrada, cada uno de los funcionarios respondieron en el estudio y vamos a empezar a ver antes de ver esos atributos, 3 grandes indicadores que se utilizan para este tipo de estudios, el primero se

1 llama NPS, no se si han escuchado del "Net Promoter Score", es el indicador más utilizado
2 en servicios actualmente a nivel global, lo utilizan los bancos, utilizan las instituciones,
3 servicio de telecomunicaciones, farmacias, las líneas aéreas, las empresas de Retail y el
4 NFS es el indicador de recomendación, en el caso de estudios de clima organizacional, en
5 vez de recomendar una empresa o una marca lo que hace la pregunta es decir qué tan
6 probable es que yo recomiende a mis amigos y familiares trabajar en el BANHVI, el
7 resultado de esa calificación lo tienen aquí en su pantalla, es de -22, es un indicador
8 relativamente bajo, lo tenemos negativo, en instituciones a nivel de colaboración
9 generalmente es un positivo, lo tenemos en -22, el indicador de NFS para aquellos que no
10 lo conocen se saca de la cantidad de promotores versus detractores, o sea la resta de los
11 detractores menos los promotores, los promotores son los que califican con 9 o 10 la
12 disposición a recomendar, los neutros 7 y 8 y los detractores 6 o menos. Entonces tenemos
13 como resultado este estudio y este censo en el BANHVI, un 25% de promotores, o sea, de
14 funcionarios que dan 9 a 10 su disposición a recomendar a la organización para trabajar
15 ahí, 47%, casi la mitad, que se califica como detractores, quiere decir que tienen de
16 detracción a recomendar a la Institución.

17 Y tienen ustedes aquí algunos ejemplos de porqué nos califican de esta forma, a la izquierda
18 tienen los detractores, algunos de [ininteligible] que aleatoriamente nosotros escogimos
19 para poder ilustrar, sin embargo, la Administración recibe todos los que fueron emitidos,
20 abajo ustedes pueden ver los neutros y a la derecha los promotores, ese 25% que sí calificó
21 con 9 o 10 la disposición a recomendar.

22 Ustedes van a entender esos detalles a la luz de las calificaciones más adelante, porque
23 ahí pareciera una indicación bastante alta de los funcionarios con la noción del BANHVI y
24 con su historia en la organización, sin embargo, hay grandes retos con respecto al ambiente
25 laboral desde el punto de vista del desarrollo profesional de la estabilidad, de alguna
26 incertidumbre reciente y de algunos temas de productividad que vamos a ver a
27 continuación. Recuerden que eran 4 grandes dimensiones, la productividad, la lealtad, el
28 soporte y la pertenencia, esta es la parte de recomendación, este es un indicador
29 internacional, el Employee MPS, que es el MPS del colaborador, lo que podríamos tener
30 como orientación es una meta de convertirlo en positivo, o sea, que haya más promoción
31 que detracción, hoy en día no es así y este es el resultado de esa percepción de los propios
32 colaboradores.

33 Hay una consulta qué hacemos y ustedes pueden ver abajo de la pantalla pueden ver la
34 pregunta, ¿qué tan orgulloso estoy de trabajar en BANHVI?, aquí sí es diferente, hay

1 muchísimo más calificaciones positivas, un 54% de la población funcionaria del BANHVI
2 dice que está muy orgulloso y solo un 23% que no lo está, o sea, una cuarta parte, pero
3 vean ustedes que con respecto a la calificación de recomendación es bastante diferente,
4 hay un tema de identificación y sí hay algunos [inintendible] que al igual que lo hicimos en
5 el indicador anterior, lo podemos ver porque es una gran institución con excelentes
6 profesionales y personas [inintendible] respeto, colaboración y deseos de crecimiento
7 como grupo financiero.

8 Este es uno de los comentarios: *“entre los negativos están las oportunidades no se dan por*
9 *el talento de las personas, no se realizan concurso justo, se entregan a dedo, muchas veces*
10 *por amistad o por criterio de un jefe”*. Ustedes pueden ir viendo y no voy a leérselos, ustedes
11 lo tienen aquí, eso está muy documentado con respecto a los atributos o las calificaciones
12 y las razones positivas de esta calificación y también de las negativas.

13 Lo que es importante rescatar aquí es la recomendación es baja, recordemos que el MPS
14 tiene una razón de existir como tal, como KPI y es que es muy ácido, nos permite entender
15 muy bien la verdadera acidez del informante, pero también se identifica un orgullo de
16 trabajar en la organización, desde el punto de vista de esa visión, esa función que desarrolla
17 la organización y lo que proyecta en la sociedad.

18 El tercer indicador, aparte de recomendación y orgullo, que fue el que vimos, es la
19 continuidad. Preguntamos, ¿qué tan seguro está usted que en un año estará trabajando en
20 el BANHVI?, bueno vean ustedes que aquí hay 3 poblaciones.

21 Una neutra, que es una tercera parte, otra tercera parte que está segura de que continuará,
22 pero hay otra tercera parte, por eso dijimos que tres partes iguales, que probablemente no
23 continuará.

24 Algunos porque dicen que sus nombramientos tienen un plazo determinado y termina, pero
25 otros que mencionan por la disminución en el presupuesto, por la posible fusión de
26 organizaciones o que sienten que la institución no prioriza el bienestar y desarrollo de los
27 colaboradores, eso dicen los que no están seguros en un año, los que tienen alguna
28 incertidumbre dicen que están buscando trabajo, pero si sale otro puesto en el sector
29 público con el mismo salario o un poco menos, yo me cambiaría, la estabilidad del Banco
30 ha cambiado, y entre los que sí tienen una disposición a continuar en la organización, nos
31 dicen o que están comprometidas en el trabajo y a pesar de algunos temas de ambiente
32 laboral, les gusta la misión de la Institución, porque tienen fe en la Administración y que la
33 Administración logre cambiar esta situación porque hay estabilidad laboral.

Estos 3 grandes indicadores están resumiendo una gran parte del estudio, en cuanto a recomendación, que es un indicador de mercado que utilizamos muchísimo, el MPS, el tema de orgullo de trabajar en el BANHVI, que vimos que es alto y la continuidad que vemos una generación dividida en 3 grandes grupos, cada uno por igual en terceras partes, con una calificación diferente.

Esto es un preámbulo de lo que nosotros vamos a ver de esas 4 grandes dimensiones, les voy a adelantar como grupo directivo, que, de las 4 áreas, soporte que tiene que ver con todos los atributos que permiten hacer un buen trabajo, lealtad es como se identifica con la organización desde el punto de vista emocional, el de pertenencia es ese intercambio con la organización y el de productividades, cómo nos permite un desempeño mejor de las funciones.

El de productividad es el que tienen las calificaciones más bajas y lo vamos a ver de primero en este pequeño resumen, aquí están los atributos que lo pueden ver ustedes en la pregunta arriba, en el título y la calificación.

El primero es la preocupación del jefe, ¿El jefe se preocupa porque yo tenga claro las expectativas y lo que se espera de mí?, bueno, un 40% de la Organización dice que está en desacuerdo, que no es así y un 20% es una calificación intermedia, quiere decir que cerca de 60%, no considera que haya una preocupación de su jefe por que haya claridad en las expectativas.

La otra pregunta que es importante, todas estas preguntas son muy medidas, son preguntas ya establecidas, es si tengo un amigo en quien confiar en el BANHVI, aquí sí hay más positivo que negativo, un 46% está de acuerdo con esa aseveración y 34% por ciento que no.

En productividad hay otro atributo, que es si ¿la comunicación con el jefe es fluida y honesta?, casi es la misma cantidad de funcionarios que dicen que están en total desacuerdo, es aquello que están de acuerdo, es un 36% están de acuerdo y un 38% en desacuerdo.

El reconocimiento por una buena acción sí recibió un reconocimiento por una buena acción en el trabajo en los últimos 15 días. Esta es muy importante, más de la mitad de los funcionarios ha dicho que no han recibido un reconocimiento por una buena acción en el trabajo en los últimos 15 días y estos atributos los podríamos hablar si gustan al final o en el momento en que ustedes vean oportuno; es uno de los atributos más importantes en la productividad, que tiene más impacto, está más correlacionado con alta productividad y

1 aquí hay un trabajo que hacer, un 53% de ustedes contestaron que esto no se da en el
2 BANHVI.

3 Los últimos 3 atributos de productividad tienen que ver con la oportunidad de mejorar el
4 trabajo del BANHVI a partir de las opiniones y las sugerencias, no se siente que hay un
5 impacto o una posibilidad de impactar el trabajo del BANHVI con las opiniones y
6 sugerencias de los funcionarios. ¿Se toma en consideración al colaborador para la toma de
7 decisiones?, un 45% dice que no es así, que están en desacuerdo con esa aseveración y,
8 ¿si es posible trabajar y tomar en equipo?, más de la mitad considera que no es posible,
9 esas decisiones en conjunto.

10 Vemos como estos atributos que acabamos de ver de una manera ejecutiva y muy
11 sintetizada de las calificaciones, tienen calificaciones más negativas que positivas. Cuando
12 veamos al final de este pequeño resumen ejecutivo las calificaciones, podremos ver cómo
13 es la productividad, la dimensión donde hay mayores oportunidades de mejora con respecto
14 al clima laboral, no sé si hasta acá tienen alguna consulta, si no sigo de una vez con las
15 otras dimensiones.

16 Aquí tienen ustedes el resumen de productividad, este ejercicio y este modelo, que
17 hacemos en toda la región, tiene a la izquierda la relevancia, que es un resultado de lo que
18 los atributos que resultan más importantes para los colaboradores y la calificación a la
19 derecha, entonces ustedes pueden ver cómo el reconocimiento por algo bueno, tomar en
20 cuenta las opiniones para la toma de decisiones y el trabajo en equipo son las 3
21 calificaciones donde hay mayor oportunidad de todos los atributos a nivel de productividad.
22 Con respecto a la lealtad, aquí los resultados son positivos, la dimensión de lealtad está
23 bastante calificada y responde a dos grandes preguntas, una es, ¿el trabajo que yo brindo
24 es de calidad para impulsar a los compañeros? o sea, yo brindo un buen trabajo, un 74%
25 tiene una buena autopercepción del trabajo que desempeña, sin embargo, lo vamos a
26 contrastar con el trabajo que nosotros creemos que los demás hacen.

27 Eso también es importante que lo podamos notar.

28 El otro atributo es si realiza todos los días el máximo esfuerzo, las personas tienen un
29 sentido de lealtad y una autopercepción de un trabajo de eficiente con respecto a lo que se
30 brinda en cuanto a sus funciones, a la luz que ya vimos que a nivel de productividad hay
31 cierta incertidumbre sobre las verdaderas expectativas de lo que se tiene que hacer, pero
32 dejando eso de lado, a nivel de los atributos de lealtad son positivos, vean que ambos están
33 en una escala del 1 al 5, arriba del 4. Son los indicadores más positivos, la dimensión de
34 lealtad, mientras que productividad, como vimos anteriormente, es la más baja de las 4.

1 A continuación, tenemos la de pertenencia, donde vienen las siguientes preguntas, ¿el
2 colaborador es feliz trabajando para el BANHVI?, decimos que el modelo es de
3 compromiso, no de felicidad, pero siempre lo preguntamos, están divididos los grupos en
4 proporciones prácticamente iguales.

5 Aquellos que tienen un sentimiento neutro con respecto a la felicidad que les da trabajar
6 para el BANHVI, algunos que están completamente en desacuerdo y otro grupo de
7 prácticamente el mismo tamaño están de acuerdo. ¿Se asegura estar trabajando para el
8 BANHVI el próximo año?, que lo habíamos visto anteriormente, casi un 64% que no tiene
9 esa seguridad de que el próximo año va a estar trabajando, y si volvería a aplicar para
10 trabajar en el puesto actual, una tercera parte de nuestros funcionarios dice que no volvería
11 a aplicar para trabajar en el puesto que desempeña el día de hoy.

12 Sin embargo, de nuevo, en la de pertenencia se hace una pregunta de orgullo y vemos que
13 es positiva, es consistente con lo que vimos con una pregunta sobre el orgullo de trabajar
14 para el BANHVI.

15 Finalmente, el uso de los talentos de mi trabajo todavía tiene [inintendible] si bien es cierto,
16 no tiene una calificación tan negativa, en el tema de pertenencia es uno de los indicadores
17 de mayor importancia, el sentirse útil y que sus talentos sean utilizados de la mejor manera
18 de acuerdo con los objetivos institucionales, un 42% considera que sí son utilizados, un
19 35% tiene una calificación neutra y un 23% está en desacuerdo.

20 Si se puede crecer como profesional en el BANHVI, es otro de los temas con las
21 calificaciones más bajas, el 63% está en desacuerdo, dice que no se puede crecer como
22 profesional en el BANHVI, o sea, eso también está relacionado con el desarrollo de carrera,
23 ustedes lo entenderían muchísimo más, no desde el punto de vista cuantitativo, sino desde
24 el punto de vista cualitativo, si vemos los [inintendible] que nos dan los funcionarios, como
25 los que vimos al inicio del estudio, es aquí donde vemos todos los atributos de pertenencia,
26 donde hay algunos por arriba de 4, como el orgullo de trabajar para el BANHVI, como en el
27 tema de los talentos, pero hay otros como, ¿le recomendaría a un familiar o un amigo
28 trabajar en el BANHVI?, no, que tiene mucho que ver con la recomendación [inintendible],
29 y si en el BANHVI se puede crecer como profesional, es un no también.

30 Finalmente, la última dimensión, y de nuevo, este es un resumen muy titánico del estudio
31 como tal, pero queremos abordar los atributos de las 4 las grandes dimensiones, la
32 disponibilidad de materiales y equipo para realizar un trabajo de calidad, vean ustedes que
33 no hay nicho en el tema de soporte, por lo menos en cuanto a equipo y material, no hay
34 una queja tan grande y esto es muy común que en las empresas, en las organizaciones

1 haya quejas sobre temas materiales, en este caso el 53% dice que está de acuerdo en que
2 cuenta con los materiales y equipo necesarios para hacer el trabajo, pero en el tema de
3 capacitación y en el tema de la calidad del trabajo que realizan los demás compañeros o
4 los colaboradores, sí hay calificaciones más deterioradas, un 41% considera que no ha
5 recibido la capacitación necesaria para realizar un trabajo de calidad y un 67%, 7 de cada
6 10 funcionarios, considera que la calidad del trabajo de los colaboradores no es el que ellos
7 esperan.

8 Entonces, por eso es por lo que nos abstraemos de un estudio donde calificamos
9 [ininteligible], probablemente tendríamos calificaciones muy bajas, pero que nos permiten
10 entender menos, cuáles de las dimensiones que afecta el compromiso de un colaborador
11 son las que están afectando más el diario vivir en la Organización.

12 Aquí está el resumen de la cuarta dimensión que es la de soporte, donde el trabajo de
13 calidad de trabajadores no es apreciado por los funcionarios.

14 Esta serie de preguntas que ustedes las contestaron y los demás compañeros de la
15 organización, no divididas en estos grupos, pero a nivel de modelo, sí tienen esta
16 separación y nos permite entender adónde es que tenemos precisamente esas fugas.

17 Hay otros temas que no forman parte del indicador de compromiso, que lo pueden ver
18 ustedes aquí, son algunos atributos donde hay también oportunidades, ¿los usuarios y
19 clientes externos están satisfechos con el trabajo que hace el BANHVI?, esa es una de las
20 más bajas, la respuesta del BANHVI hacia situaciones de impacto, eventos relevantes que
21 puedan reincidir en la ejecución de los objetivos estratégicos, ¿ha sido oportuno y eficaz?,
22 y finalmente, si los entrenamientos y capacitaciones que ofrece BANHVI han resultado
23 relevantes hacia lo relacionado.

24 Eso refuerza un poquito la parte de capacitación y, sin embargo, hay algunos cercanos a la
25 calificación de 4 de 5, como la valoración y el manejo de temas de diversidad, el respeto
26 por las personas como eje fundamental y otras como definir las responsabilidades laborales
27 y personales, esos son atributos que también se analizaron y estudiaron durante la
28 investigación, sin embargo, no forma parte del indicador de compromiso que ustedes
29 acaban de ver.

30 Toda esta información de atributos en realidad converge en esta calificación global,
31 tenemos un 3.9 de 5 en la puntuación de las dimensiones, la mayor es la de lealtad, los
32 atributos de lealtad, hay una identificación alta de los funcionarios con el BANHVI con su
33 misión, con su función y también con la historia que llevan de vida con el BANHVI y sin

embargo, es en la productividad, en el tema de reconocimiento, en el tema del impacto de mi trabajo, en las decisiones, donde todavía hay un trabajo muy importante que hacer.

En cuanto a soporte, veíamos nosotros que el tema del reconocimiento del trabajo de los colaboradores también, pareciera que hay cargas muy visibles, por lo menos en la percepción, recuerden que esto es un estudio perceptual, pero en servicio la percepción se vuelve una realidad, entonces si yo siento que estoy recibiendo trabajo de baja calidad, se vuelve un trabajo de baja calidad, entonces lo que hacemos nosotros en el desarrollo de planes de acción en las organizaciones es precisamente atacar, cuáles de estos KPI's son bajos para entender cómo podemos con la realidad y los recursos de la organización, trabajar hacia cómo subir ese indicador de compromiso, nuestro indicador de compromiso es de 3.9, para esta medición que ustedes pueden ver aquí las 4 grandes dimensiones.

Este trabajo se hizo por departamento, aquí ustedes reciben la calificación muy transparente por departamento, solo se califica departamentos con 3 o más respondientes, esto para garantizar la confidencialidad de alguna manera de la información y viene para cada una de las nuestras dimensiones y para el global, la calificación que han recibido y que han dado con ustedes mismos a estos indicadores de desempeño.

Podemos decir hoy, y este es un llamado de atención desde el punto de vista de estudio de compromiso, que sólo hay un 16% de la población funcionaria en la organización que está realmente comprometida, y de nuevo comprometido no es una actitud, es la plena conciencia de que estoy desarrollando mi máximo potencial orientado a los objetivos institucionales por algún motivo, ya sea por soporte, por pertenencia, por lealtad o productividad. Ya vimos el caso de BANHVI es productividad principalmente. No hay ese porcentaje de compromiso, las empresas..., este estudio lo hacemos en 22 países de la región y las organizaciones lo que hacen es ponerse metas de porcentaje de aumento de compromiso en la fuerza laboral, hay un 36% indiferentes, hay toda una teoría que nosotros explicamos muy bien con la Gerencia en su momento, el colaborador comprometido tiene un impacto positivo en los resultados de la organización, rota menos, da esa milla extra en la productividad, etcétera. El indiferente es el apenas cumplidor, pero que no está alineado completamente con los objetivos institucionales y el no comprometido en el caso del BANHVI es un 48%, definitivamente hay aspectos que lo alejan de poder cumplir ese pleno potencial de desempeño en la organización y así es como está distribuido la calificación de indicadores de compromiso en el BANHVI, finalmente ese mismo porcentaje de compromiso, indiferente y no comprometido, lo tienen ustedes por departamento y lo que buscamos no es identificar, si no que entender por qué algunas áreas tienen mayores retos

1 en cuanto a sentirse más identificados y contar con todos los factores positivos que nos
2 permitan ese cumplimiento, entonces estos son de momento los minutos que nos dieron,
3 perdonen que me pasé un minuto, muy ejecutivo de lo que fueron los resultados del estudio
4 de compromiso, que como les digo es una metodología que realizamos en toda la región
5 para medir el clima organizacional. No sé si tienen alguna consulta, este es el diagnóstico
6 y a partir del diagnóstico, lo que se hace es, como les decía yo, alejarnos de los indicadores
7 tradicionales de felicidad, si la persona está feliz, pero generalmente eso se vuelve
8 simplemente indicadores de la satisfacción y no son tan recomendables, no los usamos
9 tanto porque lo que pasa es que en la vida es que si creemos que somos anónimos y
10 confidenciales, entonces decimos es, nos vamos a sacar el clavo con el jefe o con el par y
11 si no creemos que son confidenciales, no decimos lo que pensamos, la ventaja de eso es
12 tipo de herramienta es que califico mi propia percepción en 4 grandes de dimensiones sobre
13 cómo puedo mejorar el desempeño organizacional.

14 Como les decía, este es un resumen muy ejecutivo del informe que ustedes tienen en sus
15 manos y que hemos compartido en una sesión de trabajo inicial con la organización, pero
16 estoy a la orden por si ustedes tenían alguna consulta.

17 **Director Presidente:** Gracias don Esteban. ¿Algún comentario?, doña Eloísa.

18 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, muchas gracias, muy interesante el análisis. Lo que quería
19 era saber varias cosas, porque uno puede pensar mucho, pero lo que me gustaría saber es
20 ya teniendo claro, porque usted pasó, pero muy rápido para ver qué departamentos no
21 están comprometidos, ahí pude ver algunos que están en 0 y están de 100 cuando es
22 indiferente y etcétera, pero metodologías o acciones, o qué recomiendan ustedes dado
23 análisis que hicieron para poder reversar algunas de estas cosas, sobre todo la parte de
24 compromiso con la Institución, yo sé que cuando se hacen estos análisis y depende de
25 cuándo se haga, en el momento en que se haga, porque puede haber pasado algo en estos
26 días y tira abajo las calificaciones, la gente percibe diferente y lo primero que quería
27 preguntarle es si en esos días, si cuando ustedes hicieron ese trabajo, había pasado algo,
28 aquí en el Banco, a la gente, había habido alguna noticia, que la gente se sentía
29 desmotivada, en fin, alguna situación de esas sí las hubiera, para ver, porque hay unos
30 comportamientos o unas percepciones muy bajas. Sobre todo, cuando hablamos de
31 compromiso y como usted bien decía, cuando el funcionario se quiere calificar a sí mismo
32 se califica muy bien, pero cuando quiere calificar a otros, los califica muy mal y son
33 contradictorias las respuestas, entonces uno se queda pensando a final de cuentas, ¿cuál
34 es la realidad?, pero con la experiencia que ustedes tienen, nos pudieran indicar algunas

acciones a seguir o algunos puntos que ustedes consideran importantes que tomemos en cuenta para poder reversar algunas de estas calificaciones, como digo, sobre todo compromiso, que es muy clave para esta Institución. Gracias.

Sr. Álvarez: Sí, muchas gracias por la consulta y me parece una excelente acotación, nada más, efectivamente, todos los estudios perceptuales porque el NPS los clientes que también se le hace a clientes bancarios y demás, y es un indicador muy utilizado en bancos y finanzas, pero también en otras industrias de servicios, sí como bien usted dice está afectada por la coyuntura, lo que pasa es que por eso se utiliza el indicador de recomendación y de no de satisfacción, el indicador de recomendación, lo dice el libro "*The Ultimate Question*", que es de donde viene toda la teoría de NPS, se pone en frío, quiere decir que cuando hago una revisión de mi percepción en el tiempo, cuando calificamos satisfacción está muy afectada por lo que está pasando en el momento y la recomendación no escapa de esto como usted dice, pero en realidad es un cúmulo o una acumulación de experiencias que me hacen tener una calificación en cada uno de estos atributos, dicho esto, por supuesto que el diagnóstico es apenas lo que acabamos de ver, lo que vimos es un resumen muy ejecutivo, sin embargo, lo más importante son los planes de acción. Cuando nos pidieron este estudio, lo primero que les decía es, si no viene acompañado de un plan de acción, en realidad mejor ni hacerlo es como una autopsia, somos enemigos de las autopsias, así está el muerto, lo que necesitamos es que se vuelva un insumo estratégico para realizar planes de acción orientados a mejorar la propuesta de valor. Cualquier investigación de mercado tiene que estar orientada a mejorar la propuesta de valor en ese caso, la propuesta de valor interna, qué ofrecemos nosotros como organización y qué nos pueden dar nuestros colaboradores para todos en conjunto, estar orientados a ese gran objetivo. Definitivamente hay activos, porque, aunque calificaciones son bajas, tenemos que saber, yo creo que muchos de ustedes, no les debe sorprender, hay ciertos temas de incertidumbre que afectan a los funcionarios.

El tema de productividad, el reconocimiento y esos sí son operativos, nosotros tenemos muy claro porque hemos hecho este estudio en muchísimas organizaciones en varios países y quiero decirles que este trabajo estaba acompañado de unas sesiones que con doña Margoth tenemos que coordinar y con la Gerencia, con dos sesiones de taller de trabajo precisamente, para que ustedes con la realidad de la organización y nosotros con la experiencia que tenemos poder plantear la génesis de lo que es estos planes de acción y sin embargo, la lección está bastante clara desde el punto de vista de los atributos de productividad, nosotros hacemos ejercicios y como usted bien decía, no tanto por el morbo

de cuáles departamentos sí o no, porque al final esto es una auto calificación, sino principalmente para entender adónde hay mayores retos para nosotros, más bien los que tienen mayores porcentajes de compromiso, entender cuáles son las percepciones positivas y poder permearlas en la organización y cómo generar esas percepciones positivas y cómo generar ciertos comportamientos que permitan mejorar esta percepción. Hay algunos muy específicos para contestarle, como decía yo el reconocimiento del trabajo, a veces uno dice que cada quien sabe lo que tiene que hacer y debe hacerlo, pero el reconocimiento está demostrado en estudios organizacionales que permiten hacer una bola de nieve actitudinal con respecto a las mejoras en el trabajo.

La comunicación con las autoridades es algo que además es importante desarrollar, y lo más importante de todo es concientizar a la Organización que esto no es de Recursos Humanos, esto no es de la Junta Directiva, eso no es de la Gerencia, una mejora integral del clima organizacional pasa por la plena conciencia de que todos tenemos que mejorar y a la organización, desde el punto de vista de la Administración, cómo procurar algunas actividades que orienten hacia esas mejoras de los atributos específicos que sabemos que están con áreas de oportunidad, no es diferente cuando vemos a el cliente externo, este es un cliente interno, el colaborador, el cliente externo encontrará algunos activos en las marcas y los productos que consumen o los servicios que consumen, pero habrán mejoras que podrán verse en los canales, en la comunicación y también en la propuesta de valor como tal. Creo que todas aquellas acciones que reduzcan la incertidumbre del colaborador van a mejorar definitivamente estos atributos, pero hay algunos que son del manejo de disciplinas específicas que podemos implementar en la organización, entonces están previstos esos 2 talleres con la organización a la luz de estos resultados.

Director Presidente: ¿Alguien más?, Don Dagoberto.

Sr. Hidalgo Cortés: Don Esteban, buenas tardes, le saluda Dagoberto y al equipo que lo acompaña, gracias por la presentación, creo que ha sido bastante clara.

Hago algunos comentarios generales principalmente para enfocar lo que sigue, porque como usted bien decía, esto no se trata de obtener un resultado para ir a actuar directo sobre personas o sobre tendencias, eso es un tema que llega y alcanza a toda la organización y a todos y cada uno de los funcionarios, partiendo evidentemente desde el órgano de dirección y hasta el último de nuestros funcionarios en el área operativa. Importante señalar, que, sin duda, es un insumo estratégico para fortalecer el proceso de toma de decisiones y aunque es un estudio de percepción, marca claramente algunas líneas, algunos ejes o algunas cosas que son coincidentes y que claramente definen donde

es que tenemos que priorizar para actuar en lo que sigue, es natural que en este tipo de estudios uno se puede encontrar multifactores o muchas causas que en determinado momento el colaborador considera o evalúa a la hora de emitir su opinión, de manera que hay que analizarlo desde la perspectiva global, ver el bosque e identificar dentro de toda esa generalidad, aquellos aspectos, que como decía, ya están claramente definidos y que se confirman ahora en ese estudio siguiendo esta metodología, que debo decir me parece bastante apropiada.

En esa línea, la Administración, doña Margoth, usted me corrige, pero el año anterior conformamos una comisión interna, una comisión a lo interno de la Administración, incluso antes de obtener los resultados de este estudio porque entendemos que es importante tener la visión de un equipo interno que fue elegido de acuerdo a las condiciones, a la experiencia, al interés en participar en este proceso de mejora y acompañarlo, ahora sí, de las conclusiones o análisis técnico con el que ustedes han evaluado, haciendo una comparación entre los resultados que hoy ustedes nos muestran y lo que este equipo al interno de la Administración ha identificado, podemos determinar que hay una coincidencia importante en los hallazgos, de manera que pareciera que los esfuerzos que tenemos que hacer estarán bien orientados y voy a señalar 6 aspectos, que uno puede desprender tanto de la presentación de ustedes, como de lo que ha hecho esta comisión en la Administración. Uno, no hay duda de que tenemos que seguir haciendo esfuerzos para trabajar, en general, en temas de liderazgo, pero particularmente a nivel de nuestras jefaturas, a nivel de nuestro equipo, de dirección en las distintas dependencias, es un trabajo que tenemos que seguir reforzando.

Segundo, es clarísimo del estudio que ustedes han realizado, que hay un tema importante en cuanto a la comunicación, no sólo de las metas, porque creo que están bastante bien definidas, tenemos un plan estratégico, tenemos un conjunto de indicadores, hemos hecho esfuerzos por comunicar incluso al 100% del personal, pero es claro que esto no cambia de un día para otro y que además de comunicar las metas, es importante que el equipo conozca y sepa efectivamente, cuáles son las expectativas. ¿Qué es lo que esperamos de cada uno de ellos?

En tercer lugar, se desprende también del trabajo que hemos hecho al interno y evidentemente de este análisis, que en temas de formación y desarrollo de oportunidades también hay cosas que se pueden mejorar. En cuarto lugar, sin duda el tema del trabajo en equipo de la relación que tiene una unidad con otra, de cómo coayudan en el logro de los objetivos, cómo se interrelacionan en el día a día para el logro de los objetivos. Número

cinco, hay un elemento bien marcado en cuanto al tema de cargas de trabajo, lo cual comparto en algunos casos, en otros definitivamente no, pero hay un tema de cargas de trabajo que a nivel organizacional también llama la atención, pero el tema de cargas hay que acompañarlo siempre de un elemento que hemos venido incorporando de manera transversal y tiene que ver con la evaluación del desempeño, todo análisis de cargas de trabajo también tiene que ir acompañado de una evaluación de desempeño correcta, porque lo común en el liderazgo es muchas veces recargar a los funcionarios que más resultados dan, a los que más comprometidos están, a los que más disposición tienen, y ese es un error que a veces cometemos en liderazgo, así que la evaluación de desempeño junto al estudio y cargas de trabajo, es un tema que en los próximos días vamos a analizar, también representa el quinto elemento.

Y hay un asunto que es generalizado, ya es un tema bastante interno que tiene que ver con los beneficios y particularmente creo que, se ha quedado claro que lo que refiere a tema salariales es un asunto que al interno de la organización tendremos que evaluar, hago este breve resumen porque me parece relevante que hay bastante coincidencia y ahora con una base técnica como la que ustedes nos han dado, así que de ahora en adelante vamos a retomar el trabajo en esta comisión, vamos a facilitar como insumo esos resultados y por supuesto en las sesiones de trabajo, don Esteban, que tenemos que llevar, vamos a requerir el apoyo, la colaboración y la dirección de ustedes como equipo técnico, que me parece que han hecho una excelente labor, muy agradecido, don Esteban y todo el equipo que también y a todo nuestro personal que participó en el desarrollo de este estudio.

Sr. Álvarez: Muchas gracias, don Dagoberto, nada más para finalizar mi intervención, normalmente nosotros en las organizaciones, los retos más grandes tienen que ver precisamente con el entendimiento que tienen las administraciones y las gerencia de que estos no son resultados ni para sentarse a llorar, ni para darse una palmada en el hombro si salieron bien los resultados, son diagnósticos objetivos donde hay atributos específicos y factores específicos, usted acaba de enumerar muy bien los principales donde hay que hacer planes de acción y medirlos en el tiempo efectivamente para ver si han tenido el impacto deseado en la organización, esta es la única forma de mejorar la propuesta de valor, tan internas en las organizaciones y hacia eso estamos abogados, así que estamos a la orden.

Director Presidente: Don Guillermo, adelante.

Directora Ulibarri Pernús: Ya se retiró el señor.

1 **Director Alvarado Herrera:** No importa, es solo un comentario interno, así que no hay
2 problema.

3 Bueno, como lo dijo el Gerente, esto es un instrumento y lo que busca es tomar acciones,
4 yo sin ser conocedor de esto, pero por supuesto, he trabajado en el sector público y en el
5 sector privado, solo quisiera hacer 3 consideraciones que me parecen importante que la
6 Administración tiene que entrar a valorar, siguiendo la metodología de la empresa
7 contratada lo que deberíamos de tener son colaboradores comprometidos y a mí me
8 preocupó que aparte, como todo régimen del estado que dio estabilidad, que es algo
9 fundamental en la toma de decisión de quienes vinieron al sector público y no se insertaron
10 en el sector privado, me preocupó el que, efectivamente, dentro de esa concepción de
11 colaborador comprometido, los temas de misión que tiene esta Institución, si bien no son
12 tan bajos, yo hubiese esperado que fueran el 99% de las personas y creo sinceramente
13 don Dagoberto que tenemos que trabajar en ello, por supuesto no solo porque dentro de la
14 planeación estratégica, lo primero que hacemos ver es cuál es la misión institucional, sino
15 que todos deberíamos de estar acorde en nuestro accionar con ese tema.

16 A mí me preocupó porque yo nunca había trabajado en instituciones que tuvieran que ver
17 tanto con una acción social, pero vieran como me gustó cuando me dijeron que lo iba a
18 hacer, incluso los compañeros nuevos valoraron en venir a ayudar a que las familias
19 necesitadas tuvieran una casa, bueno, me parece que en eso tenemos que buscar.

20 A veces, tal vez solo dejamos la misión en el plan estratégico y habrá que hacer lo que
21 algunas personas incluso me comentaban que habían hecho anteriormente y era que
22 algunos de ellos que no tienen ese contacto directo con el tema de la vivienda, porque
23 tienen labores administrativas o financieras, conocieran lo que hacemos en terreno, incluso
24 me comentaban que alguna vez la Junta Directiva visitó precarios. Bueno, así que creo
25 importante anotarlo.

26 Lo segundo, vi un par de temas que me preocuparon que tienen que ver mucho con la
27 comunicación interna, ya lo había visto en el pasado con el tema de la comunicación de las
28 jefaturas, llámese jefaturas, directores, jefes de departamento. ¿Qué más tenemos?,
29 encargados de área o procesos.

30 Así que tenemos que trabajar en eso porque incluso me preocupó el tema salarial, yo
31 comprendo que esta Institución, por supuesto, ya no tiene las condiciones laborales que se
32 tenían antes, porque el Estado ha venido ajustando, lo que lamentablemente, quienes están
33 fuera del estado, ya no le llaman incentivos, como cuando inicialmente se llamó incentivos
34 para que las personas se mantuvieran en sus funciones dentro del sector público, al

conocimiento de la labor que desarrollaban y por supuesto eso es muy valioso, pero, digamos que eso porque hubo abusos, se puso muy serio el cuestionamiento que ha llevado al Estado en los últimos años, más bien llegar hasta la ley aprobada en el gobierno pasado, que fue la Ley del Empleo Público, ni siquiera quisiera tampoco entrar en el análisis de la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, por supuesto ahí a como se le he dicho al Sindicato aun cuando no nos implicaron, por ser una Entidad de carácter público, no estatal y estrictamente no venir dentro de la ley, porque ahí también caen los colegios profesionales, no estamos o no podemos abstraernos del acontecer de lo que vive el país y como se lo he dicho al sindicato, yo nunca expondré a esta Institución en riesgos de imagen, pero bueno, el punto es que tenemos una realidad de que por 5 años, porque siempre hemos adoptado la conducta..., perdón, para don Miguel y don Julián, nosotros siempre hemos tenido la política, don Julián y don Miguel, siempre hemos adoptado por costumbres institucional, adoptar la política que emite el Gobierno de la República en materia de salarios y aumentos salariales, pero tal vez lo importante, por supuesto, la comunicación y más de las jefaturas, incluso hasta por estos temas que, por supuesto, a las personas quisieran siempre ganar más, porque estamos desde hace 5 años sin tener aumentos salariales.

Y el último, sí quisiera llamar la atención de que hay que ver conductas institucionales y 2 me parecieron preocupantes. Una lo de nombramientos a dedo y eso es algo que yo no sé si será cierto o no lo sea, pero es parte de la comunicación que hay que desarrollar.

Yo siempre he perseguido que los concursos sean internos y externos a la vez, porque al final las instituciones tienen que fortalecerse en materia de su recurso humano, pero peor aún si un porcentaje de la gente cree que no puede crecer dentro de la Institución porque aquí hay nombramientos a dedo.

Y el otro que me llamó mucho la atención, tampoco sé si será cierto o no, que hay un diferente trato en materia de reconocimiento de estructura salarial en unas entidades dentro del Banco y en otras no, y eso nos tiene que llamar a la preocupación porque tampoco puede haber, por decirlo así, oficinas que estén pagando mejor, porque reconocen que no hay tampoco una diferenciación de funciones para ello, gracias.

Directora Barrantes Castegnaro: Sí, a propósito de una cosa que decía don Guillermo, nosotros hemos sentido desde hace dos años que el personal que está aquí metido en este edificio tan feo trabajando muchas horas, haciendo un gran esfuerzo, no tiene una verdadera vinculación con el impacto que tiene el trabajo que hacen, habíamos propuesto que don José Rodolfo lo había hablado con INCOFER, que ahora oí que lo mencionaste,

creo, hablando de otra cosa, que había conversado con el INCOFER, y el INCOFER había ofrecido prestarnos el tren para llevar al personal y enseñarle una línea de tugurios para que vean lo que puede impactar en la vida de personas, el trabajo que se hace aquí, que si uno está aquí, son números digamos, son metros cuadrados, no es lo mismo a verlo con relación a las personas.

Finalmente, la Administración nos había dicho que esa no era una alternativa, pero que había que buscar una alternativa, pero no hemos tenido una, a mí me gustaba esa de agarrar a todo el mundo y llevarlo a que vieran algunos asentamientos desde el tren, pero bueno, yo quiero insistir sobre ese planteamiento que había hecho don José Rodolfo y que lo habíamos respaldado un año y medio atrás. Gracias.

Director Arias Varela: ¿Quién es don José Rodolfo?

Directora Barrantes Castegnaro: Don José Rodolfo era la persona que estaba sentada en tu asiento, el representante del Gobierno.

Directora Ulibarri Pernús: Dos cositas, una es que la Administración se va a reunir con los señores que hicieron el estudio y doña Margoth, entendí, van a llegar a hacer el plan de acción para efectos de cambiar estos números, a números que nos gusten más por decir algo, supongo que nosotros vamos a poder tener acceso a esa propuesta por decir algo, para verla aquí en Junta, sino le toca a la Junta verla, entonces a mí me gustaría, pero yo creo que la Junta debería que una vez que vemos esto, ver de vuelta cuál es el planteamiento de la Administración para cambiar un poco esos datos, ponerlos un pocos más cercanos, ver cuáles son acciones, y a la de menos más de una acción necesitará el apoyo de la Junta para poder hacerla efectiva.

Y viendo lo que estaba diciendo doña Lina, yo creo que no hay nada mejor que ver en el campo el efecto en el trabajo, yo soy de la idea y lo hacía, de ir en bus, nos íbamos en buses donde se visitaban precarios para que se viera y después proyectos, en este caso hay muchos proyectos que el Banco ha tenido financiado, bueno, así es como vive la gente, las situaciones y todo eso, todo esto es lo que nosotros logramos con nuestro trabajo, que la gente viva en esta otra condición y ahí de camino se les habla y se les explica, se les habla miles de cosas y la gente llega, cambia completamente las ideas, que de pronto te sentís muy identificado porque te sentís parte de ese cambio positivo para las familias, sea en tren o sea como sea, lo que digo es que ir a los precarios está bien, pero sobre todo ir a ver lo que hace en este Banco, el cambio que se puede lograr para que las familias vivan bien, el Banco tiene proyectos por todo lado, desde nuevos, viejos, de todo, donde se puede ver el impacto del trabajo que hace la gente y yo desde la contabilidad puedo entender que

1 si estoy metiendo datos, yo también estoy ayudando para que esas familias vivan mejor, es
2 increíble. Entonces, don Dagoberto yo sí quería que retomáramos este tema y yo como
3 como parte de la Junta, si me toca aprobar un presupuesto para que podamos alquilar 2
4 buses cada cierto tiempo para llevar en grupos a los compañeros del Banco, sería
5 fantástico, así que me apunto y quisiera que lo hiciéramos, gracias.

6 **Sra. Campos Barrantes:** Don Marlon, ¿me permite?

7 **Director Presidente:** Sí, claro.

8 **Sra. Campos Barrantes:** Bueno, primero para don Miguel y don Julián, darles la bienvenida
9 y presentarme, mi nombre es Margoth Campos, yo tengo a cargo la Dirección de
10 Administrativa del Banco, tengo a cargo los procesos de Recursos Humanos, Proveeduría,
11 Servicios Generales, el Archivo y el área de Bienes Inmuebles, bienvenidos y a la orden en
12 lo que necesiten, cualquier duda con relación al trabajo que hace la Dirección
13 Administrativa, estoy en la mejor disposición de atenderlos.

14 Sí, doña Eloísa, nos sigue ahora la devolución de los resultados a las unidades del Banco
15 y el diseño de los planes de acción para mejorar los resultados alcanzados, tenemos
16 planeado la realización de 2 planes diferentes, uno a nivel institucional con actividades
17 macro y después uno que va a corresponder cada directamente a cada una de las áreas
18 en función de los resultados de cada una de las áreas y de las oportunidades de mejora
19 más importantes en las áreas y para eso vamos a tener el acompañamiento de CID Gallup
20 también, tenemos previsto unas sesiones de seguimiento cada 2 meses, 3 sesiones para
21 que ellos nos acompañen en el proceso de visualización y conceptualización de las
22 acciones.

23 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, ya para cerrar yo quiero aclarar 2 cosas, el tema de clima
24 organizacional es de toda la organización y nos involucra desde la Junta hasta el portero,
25 hasta el señor o la señora que están atendiendo los clientes. El clima organizacional se
26 trabaja de arriba hacia abajo, no se trabajaba de abajo hacia arriba, eso es lo primero, se
27 necesita un patrocinador y es multifactor, hay muchos elementos que hay que considerar.
28 Lo segundo es que el clima organizacional no se puede trabajar por percepciones, el clima
29 organizacional debe tener un análisis interno que ya lo hicimos, este tema ha sido una
30 preocupación de esta Administración y por eso conformamos una comisión el año anterior
31 y también hay que tener el contenido técnico para poderlo trabajar de manera integral. Yo
32 no soy de la idea de implementar pequeñas cosas a medias o planes piloto o cosas que no
33 se llevan hasta el final, ya de eso hemos pasado antes.

Entonces, la estrategia que seguimos fue justamente designar un equipo interno con representación de Recursos Humanos, Dirección Administrativa, del Sindicato, súper importante, muchas de las cosas que aquí se señalan también provienen de observaciones que ha hecho el Sindicato, un representante de la Asociación Solidarista de la Institución, un representante nuestra Unidad de Comunicaciones, porque mucho pasa por comunicación, por ejemplo, yo no puedo concebir cómo todavía se pueda señalar o puedan desconocer cómo son los procedimientos para quitar personal, todos los procedimientos nuestros, son procedimientos internos y externos, y lo dicho, aquí y lo vuelvo a decir, los procesos de contratación en la organización se deben regir por competencias, por experiencia, por actitud, por conocimiento y los de adentro tenemos que competir con los de fuera.

Obviamente, si el recurso lo tenemos adentro pues que siga adentro, pero tiene que competir en los procesos, eso recarga una buena parte de la responsabilidad sobre cada uno de nosotros, pero también sobre nuestras jefaturas para que ejerzamos bien el liderazgo, para que fortalezcamos los planes de sucesión y para que nos preocupamos por la formación de nuestro personal, ese no es un tema de recursos humanos y lo dicho también, la formación de un equipo depende en muy buena medida a la jefatura, porque es la jefatura que está en el día a día, es el que sabe cuáles son sus las necesidades, el que recibe la retroalimentación el día a día, pero además el que evalúa el desempeño. Y la Gerencia se involucró en este proceso porque también en esa comisión, donde se diseña este plan participa directamente, ¿entonces qué vamos a hacer?, como ya explicó doña Margoth, vamos a tomar los insumos internos, vamos a contraponerlos con estos externos y efectivamente, vamos a ir al plan de trabajo con la disminución de los resultados y la preparación del plan. ¿Tiene que ser el plan visto por la Junta Directiva?, sí, porque la Junta Directiva es parte esencial del proceso del clima organizacional, entonces sí lo tiene que ver la Junta, no significa que la Junta tiene que aprobar todo, hay cosas que son competencia y responsabilidad de la Administración, pero hay temas que la Junta debe que saber, tiene que conocer cuál es el norte, recuerden que esto forma parte del plan estratégico, eso no es una ocurrencia, esto no es algo que se nos ocurrió ayer, es un tema que venimos trabajando desde hace un tiempo, pero que además lo incorporamos en nuestro par estratégico desde el año 2023, todo tiene un alineamiento, todo tiene sentido, no es una ocurrencia, es parte del trabajo que debemos planificado para llevar a cabo, y a mí me parece que si tuviéramos que escoger 2 o 3 temas en toda la organización para trabajar, el tema de clima de organización es relevante. También tenemos que hacer un

análisis de las causas de por qué algunas cosas que salen ahí hacen evidentes, hay que analizarlas. Así que eso, doña Eloísa y todos los miembros de Junta, efectivamente lo vamos a ver aquí en el Órgano de Dirección, que entre todos tratemos de darle forma y mejorar, que creo que es el objetivo.

Director Presidente: Seguimos con el punto 5, estado financieros intermedios al 31 de marzo del 2025.

[Se retiran de la sesión los señores Álvarez, Mena Ruiz y Campos Barrantes]

5° Estados Financieros Intermedios al 31 de marzo de 2025

[Se incorpora a la sesión el señor José Pablo Durán Rodríguez, jefe del Departamento Financiero – Contable]

Sr. Durán Rodríguez: Buenas tardes. La presentación de este punto corresponde a los Estados Financieros Intermedios, previamente conocidos en la sesión de la tarde de hoy por el Comité de Auditoría.

Los Estados Financieros Intermedios corresponde a un proceso de cumplimiento normativo establecido en el acuerdo CONASSIF 6-18, reglamento de información financiera, tiene el objetivo de presentar a disposición del público en general de manera trimestral, la información detallada sobre los estados financieros del Banco.

Este proceso implica la elaboración de un documento amplio y extenso, alrededor de 60 páginas, que es preparado desde el Departamento Financiero Contable con base en la información al cierre del último trimestre, en este caso el mes de marzo, con detalles adicionales sobre diferentes conceptos relacionados con información general de la identidad, la base, la preparación y las principales políticas contables, el detalle de las partidas presentadas en los estados financieros con mucho mayor amplitud que la información financiera que se presenta y remite regularmente al supervisor, información sobre la existencia de contingencias y litigios en proceso y hechos significativos y transacciones y normativa emitida para futura aplicación.

Esta información, una vez formulada, se somete al refrendo de la Auditoría Interna, que básicamente consiste en validar que la información proviene de los libros de legales y que está debidamente conciliada y congruente con toda la información resumida que se presenta a nivel de los estados financieros a nivel de los sistemas informáticos.

Posteriormente es suscrita por el contador, mi persona, por la Gerencia General como responsable administrativo y por la Auditoría Interna.

Luego de eso se presenta a conocimiento y aprobación de la Junta Directiva, previo conocimiento del Comité de Auditoría y una vez aprobado se comunica a la SUGEF, se remite oficialmente y se publica en nuestro sitio web a más tardar el último día hábil del mes siguiente a la fecha.

Esta es una imagen del documento de los Estados Financieros aquí tenemos el Estado de Situación, tal y como se presenta en el documento que se les remitió adjunto con las firmas que normativamente corresponden, tanto de la Gerencia, de la Auditoría Interna, como el contador, el Estado de Resultados Integral; que es el segundo Estado financiero. El tercer Estado Financiero que corresponde al Estado de Flujos de Efectivo y el cuarto que corresponde al Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, que se complementa con un quinto, que corresponde a las Notas de los Estados Financieros que forman parte integral de la información que tienen, como decía anteriormente diferentes componentes, bases de preparación, referencias, diferencias entre la normativa internacional y la normativa aplicada con base en el acuerdo con CONASSIF seis 6-18 del Reglamento de Información Financiera, principales políticas contables utilizadas que lo que buscan es exponer a todos los usuarios el detalle de cuáles son las bases que se utiliza para cada uno de los conceptos de los estados financieros y el detalle en las partidas presentadas en los estados financieros, básicamente de los principales componentes de los mismos, poniendo énfasis en los aspectos más relevantes de efectivo equivalentes, inversiones e instrumentos financieros, cartera, activos cedidos en garantía, la posición de la moneda extranjera, obligaciones con el público, entidades, composición de los rubros de los estados financieros, concentraciones, una nota muy importante que es de riesgo de liquidez tasa y cambiario, los flujos de vencimiento de activos y pasivos y saldos y [inintendible] relacionadas que se complementa adicionalmente, información que en nuestro caso no tenemos porque no es de nuestra naturaleza de fideicomisos y condiciones de confianza, contingencias por litigios y hechos significativos, transacciones y normativa emitida para futura aplicación.

Esta información ha sido conocida previamente por el Comité de Auditoría en la tarde de hoy y debe ser conocida y aprobada por la Junta Directiva antes de ser, como decía al inicio remitida oficialmente a la SUGEF y publicada en nuestro sitio web a más tardar el día de mañana.

Cualquier duda, ¿no sé si desde el Comité de Auditoría haya algún complemento?

1 **Director Presidente:** Nosotros lo revisamos y no teníamos dudas.

2 **Directora Ulibarri Pernús:** No teníamos dudas, al contrario, preguntamos si tenías algún
3 comentario sobre la parte que haces los números y todo de la información que se arroja en
4 este informe... si hay alguna información que sea interesante resaltar o que nosotros
5 supiéramos o algo que fuera importante en este momento, pero entendí que no... estaba
6 todo claro...

7 **Sr. Durán Rodríguez:** Sí, digamos que vamos a ver desde el punto de vista de la
8 Información Financiero Contable, lo que se presenta a este momento es una situación al 31
9 de marzo. Tal vez el aspecto más relevante, más allá de la Información Financiera, tiene
10 que ver con lo que viene a futuro y el tema del futuro en Información Financiera en gestión
11 es fundamentalmente el tema de riesgos, que es donde nosotros nos ponemos con base
12 en la historia, qué es lo que presentamos al día de hoy, lo que nosotros podemos esperar
13 y que es la base de análisis y de gestión institucional, pero por decirlo así, si yo fuera un
14 usuario de Información, sabiendo cómo funciona la contabilidad, cómo está la información
15 y que es información histórica, yo, por ejemplo, mostraría interés en parte en ir a ver la
16 información sobre la nota de riesgos.

17 Pero es un asunto más de mi interés particular, de lo que puede venir hacia adelante, no
18 tanto de lo que ya es que la contabilidad presenta información histórica y en los modelos
19 de gestión basados en riesgo nos interesa más con esa información histórica, qué es lo que
20 puede venir a hacer hacia adelante para ir visualizando esas líneas.

21 **Directora Ulibarri Pernús:** A eso me refería, o sea, yo sé que eso es una información ya
22 histórica, lo que pasó, pasó, queda ahí registrado, ahora de eso que queda registrado ahí
23 ¿hay algo o alguna información o algún aspecto que nosotros deberíamos ver con otros
24 ojos?, y decir sí está ahí puesta, es histórica, pero esa información nos preocupa por esto,
25 esto y esto. Es lo que me interesa; porque los datos ya están ahí, nada podemos hacer,
26 pero ¿hay algo ahí que a nosotros como Junta nos pueda preocupar, nos interesar?, algún
27 aspecto que resaltar para nosotros.

28 **Sr. Durán Rodríguez:** Desde mi perspectiva no, porque como decía anteriormente, lo que
29 interesa es poner a disposición del público información sobre la naturaleza de las
30 operaciones, los riesgos, las características de los diferentes componentes. Nosotros
31 somos un intermediario financiero donde nuestra principal operación es la intermediación
32 financiera con un poco de detalle ahí se observa que nuestros principales activos son
33 inversiones, cartera de crédito, activo productivo, que representa más del 95%, con un poco
34 de detalle se puede ver ahí que, por ejemplo, los flujos de efectivo a nivel del tercer estado,

que es el Estado de Flujos de Efectivo de donde se origina el producto de procesos de intermediación financiera, captación de recursos, generación de utilidades. A nivel de otras notas, respecto a temas de composición de gasto administrativo, se observan diferentes rubros que no presentan variaciones relevantes y en los casos en que se presentan, están debidamente comentadas, el origen de esas diferencias precisamente para que los diferentes usuarios que no necesariamente tienen que ser conocedores en detalle de normativa o de técnica contable puedan tener alguna idea sobre la situación que se pretende informar.

Sra. Hernández Brenes: Gracias, tal vez para complementar como desde el punto de vista financiero, que llame la atención y que preocupe en este momento no hay nada relevante, más bien destacar que los resultados que se observan a marzo son bastante favorables, el activo está creciendo en 10%, la cartera está creciendo un 11%, que representa el 90% de nuestro activo. Ese crecimiento del 11% está muy por encima de lo que observamos en nuestro Sistema Financiero Nacional, que está alrededor de un 5.1%.

El patrimonio muestra un crecimiento interanual del 6%, entonces, estamos cumpliendo con la declaración de apetito de riesgo, que dice que tenemos que crecer al menos la inflación, vamos bastante por arriba de eso.

En términos de utilidades, en relación con lo que es el año pasado, estamos por encima en un 23%, bueno, hay un efecto del año pasado que hubo que hacer un ajuste en el primer trimestre por estimaciones [ininteligible] eso nos está ayudando en comparación con lo que vimos el año pasado, pero en general, los resultados son favorables desde el punto de vista del análisis propio y de lo que van a ver las personas que interpreten estos estados financieros cuando los analicen ya desde el punto de vista de la fortaleza y qué tan robusta es la Entidad de cara al público y al supervisor.

Directora Ulibarri Pernús: Sí, algo así quería yo escuchar.

Sr. Durán Rodríguez: La propuesta del acuerdo sería, al igual que en trimestres anteriores, dar por conocido y aprobado el informe de los Estados Financieros Intermedios del Banco y sus respectivas notas al 31 de marzo de 2025, según los documentos adjuntos al oficio BANHVI-SGF-OF-0018-2025 de la Subgerencia Financiera, y BANHVI-DFC-054-2025 y un anexo de fecha de 24 de abril, el cual ha sido conocido previamente por el Comité de Auditorías en sesión 03-2025 de 29 de abril de 2025 y remitidos a Junta Directiva por medio del oficio BANHVI-CAI-I-007 del 29 de abril del 2025.

Director Presidente: Listo, someto a votación.

Director Alvarado Herrera: Aprobado en firme.

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

2 **Director Arrieta Berrocal:** Aprobado en firme.

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

4 **Director Arias Varela:** De acuerdo en firme.

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

6 **Director Presidente:** Listo, pasamos con el punto 6, el tema del Jobo II.

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

8 **Acuerdo N° 2** que se anexa a esta acta y se retira de la sesión el señor Durán Rodríguez]

9 *****

10 **6° Solicitud de aprobación de 36 bonos extraordinarios en el proyecto El Jobo II.-**

11 **Continuación**

12
13 [Se incorporan a la sesión los señores José Carlos Olmos Cruz, Director del FOSUVI; y
14 Mariella Salas Rodríguez, jefa del Departamento Técnico]

15 **Director Presidente:** No sé don Dagoberto o don Walter, alguna introducción para ir al
16 grano.

17 **Sr. Muñoz Caravaca:** Bueno, hoy nos vamos a enfocar en..., ¿cuál es el punto que vamos
18 a tocar primero, el Jobo?

19 **Sr. Hidalgo Cortés:** El Jobo, sí.

20 **Sr. Muñoz Caravaca:** El Jobo es precisamente la única duda, se han planteado don dudas
21 y ya se ha aclarado una yo creo, que fue el tema de los costos.

22 **Director Presidente:** Sí es para no explicar más el proyecto porque ya...

23 **Sr. Muñoz Caravaca:** Exacto, hoy vamos enteramente a la única duda que hace falta que
24 era el ¿de dónde vienen las familias? Don Guillermo había planteado la duda y vamos a
25 trabajarlo hoy acá y aclararlo. Tal vez los informes no buscan un error, o hay una
26 inconsistencia, sino que se manejaron de diferente manera la procedencia de las familias y
27 aquí lo vamos a aclarar hoy rápidamente para ya tener listo el tema de la propuesta.

28 **Director Presidente:** Tal vez para aclarar a don Julián y don Miguel, hay una duda con
29 respecto a la procedencia de las familias.

30 **Sr. Muñoz Caravaca:** Eso se mencionó la vez pasada.

31 **Sr. López Pacheco:** Sí, ya se había conversado.

32 **Sr. Muñoz Caravaca:** Como les decía, es interesante, no hay una divergencia, es que tal
33 vez fue de la manera en la que se presentó originalmente; pero aquí lo que se hizo fue
34 aclararlo más, en el tema de variable social, que también ya se había discutido acá.

Vamos a repasar la cantidad de familias: de 0 a 3 kilómetros son 13 familias; de 3.1 a 5 son 6 familias; de 5.1 a 8 kilómetros 9 familias; 8.1 a 9 son 6 familias y de 9.1 a 9.5 apenas son 2 familias.

Este es un proyecto pequeño, un proyecto de apenas de 36 familias, tal vez para don Miguel y don Julián, que todavía no están familiarizados, pero aquí los proyectos normalmente, estamos hablando de proyectos de 100 hasta 200 familias perfectamente es lo que estamos manejando, esos proyectos que lo que nosotros manejamos son proyectos pequeños y eso está ubicado cercano a Los Chiles.

De hecho, la población grande más cercana son Los Chiles, pero existe la población El Parque y la población El Jobo que están mucho más cercanos al proyecto, esto para también poner en contexto ya lo habíamos hablado en las sesiones anteriores, esta zona es rural, es una zona donde todo se desarrolla alrededor de la ruta nacional que va hacia Los Chiles, no sé si usted ha visitado Los Chiles alguna vez, es una sola recta y ahí es donde los pueblitos se están desarrollando.

Entonces el Jobo II es está a 100 metros del pueblo que se llama El Jobo, como a un kilómetro del pueblo que se llama El Parque y el poblado más grande está a 8 kilómetros exactamente de Jobo II.

También expusimos acá que el servicio de transporte público pasa a cada 45 minutos a 100 metros de lo que es el proyecto. Entonces teniendo en cuenta esto, aquí hacemos un breve repaso, donde está la flecha azul, es donde se ubica el proyecto en este momento y todos los puntos o los pines rojos es de dónde vienen las familias y como les digo, la zona más lejana son las familias que están a 9.5 kilómetros del proyecto.

Con esto ya nosotros logramos demostrar que no hay un desarraigo como tal, igual si las familias se están pasando de Los Chiles, ahorita vamos a ver una fotografía del estado actualmente que están llegando a El Jobo II y tienen todos los mismos servicios que tienen en Los Chiles, escuelas, EBAIS, todo lo tienen cerca al proyecto, entonces no estaríamos generando un desarraigo importante. Adelante.

Sr. Olmos Cruz: Estos son los 23 más cercanos.

Sr. Muñoz Caravaca: Ahí, tal vez don José, me ayudás en esta parte.

Sr. Olmos Cruz: Buenas tardes a todos, acá aunado con lo que dice don Walter, donde se ve, don Guillermo, esta referencia con exactamente las coordenadas y con el kilometraje, es de la distancia de cada uno, se lo pedimos a una Entidad Autorizada para aclarar el tema de la cantidad de familias que estaban más cercanas o alejadas del proyecto, por eso que se hizo el levantamiento de ubicación exacta y de la ubicación. Como vemos acá, la familia

más alejada, que no está fuera del sector de Los Chiles, en la familia que está a 9.5 kilómetros, solo es una familia que es la número 12, que es hacia más abajo del Jobo, que son los puntos que están más distantes, las demás son cercanas o circundantes al Jobo y al pueblito El Parque, que es lo más cercano al proyecto. Y acá pusimos un “zoom” con las 13 familias que son en total, que fueron las que midió la Entidad Autorizada junto con el desarrollador donde ya revisaron que esas 13 familias, en efecto viven en Los Chiles y 3 o 4 familias que viven un poquito más.

Okey, entonces estas 13 familias se concentraron a analizarlas y su ubicación en efecto, la mayoría vive en el puro centro de Los Chiles y hay 4 o 5 familias que viven en ciertos poblados aún más alejados del centro de Los Chiles, que es llegando a la frontera con Nicaragua, entonces son en específica atención que vimos y revisamos esto y se hizo visita a algunas de las familias donde aquí nos adjuntaron fotografías, donde estas familias nos explican que viven en condición de arrimados y de alquilar casa.

Entonces, son realmente condiciones bien complicadas las familias, de hecho, la Entidad hizo el esfuerzo de visitarlas y conocer el estado actual de cómo se encuentran específicamente esas 13, no las que están tan cercanas al proyecto, hicieron la visita con las que están en Los Chiles para ver el tema del arraigo.

Sr. Muñoz Caravaca: Entonces, en conclusión, después de todo este análisis adicional que se hizo, se recomienda, igual mantenemos la posición de recomendar la aprobación de financiamiento al Proyecto El Jobo II, en complemento solicitamos tomar en consideración las siguientes recomendaciones, que es adecuar monto a la variable social, que ahorita lo vamos a ver, ahorita lo explica don José Carlos y se pone a dar seguimiento e implementación para consolidar los esfuerzos para su diseño a una escala pequeña, para avanzar en el proceso de desarrollo y estrategia enfocada a este tipo de proyectos, o sea, aquí es muy importante ver que se hizo un trabajo bastante profundo, detallado en cada una de las familias, tanto como el desarrollador, la Entidad y de nuestra parte para poder revisar, puntualmente, muy detalladamente cada una de las familias y es criterio de esta Administración, que mantenemos que no haber desarraigo, es zona rural, apenas son 8 kilómetros de distancia y con esto estamos demostrando también de que las familias van a mejorar su calidad de vida en el momento que se trasladen a lo que es el Proyecto El Jobo II.

Sr. Olmos Cruz: Bueno aquí resumidamente está el tema del ajuste de variable con respecto al porcentaje imprevistos y gastos administrativos en donde da un total de ₡15,719,620.00 (quince millones setecientos diecinueve mil seiscientos veinte colones), lo

que representa para este proyecto un 1.4% del costo total. Esto ya sumando el porcentaje de la fiscalización y porcentaje total del PAS, junto con el proyecto como tal, da un financiamiento total de ₡1,147,000,155.91 (mil ciento cuarenta y siete millones ciento cincuenta y cinco colones con noventa y un céntimos).

Por ende, aquí recapitulamos nuevamente la recomendación, donde se recomienda autorizar el financiamiento del proyecto El Jobo, amparado al artículo 59 de Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda por un monto de ₡1,147,000,155.91 (mil ciento cuarenta y siete millones ciento cincuenta y cinco colones con noventa y un céntimos) distribuidos de la siguiente manera, compra de terreno por un monto de ₡128,843,000.00 (ciento veintiocho millones ochocientos cuarenta y tres mil colones), construcción de la infraestructura con IVA incluido por un monto de ₡430,323,284.87 (cuatrocientos treinta millones trescientos veintitrés mil doscientos ochenta y cuatro colones con ochenta y siete céntimos) con fiscalización de infraestructura por ₡3,432,193.23 (tres millones cuatrocientos treinta y dos mil ciento noventa y tres colones con veintitrés céntimos), para un total de ₡433,755,477.70 (cuatrocientos treinta y tres millones setecientos cincuenta y cinco mil cuatrocientos setenta y siete colones con setenta céntimos).

La construcción en total de viviendas, por un monto de ₡552,204,303.66 (quinientos cincuenta y dos millones doscientos cuatro mil trescientos tres colones con sesenta y seis céntimos), gastos de formalización por un monto total de ₡10,959,884.54 (diez millones novecientos cincuenta y nueve mil ochocientos ochenta y cuatro colones con cincuenta y cuatro céntimos) y el PAS con todos sus ajustes, tantos de imprevistos, administración y fiscalización por un monto de ₡21,237,494.13 (veintiún millones doscientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y cuatro colones con trece céntimos). Eso sería don Marlon.

Director Presidente: ¿Algún comentario u observación?, don Marcos, ¿me escucha?

Director Carazo Campos: Sí, adelante.

Director Presidente: Don Marcos, ¿algún comentario u observación?

Director Carazo Campos: No, yo lo mío ya lo tenía claro.

Director Presidente: Perfecto, ¿don Guillermo?

Director Alvarado Herrera: Gracias, de una vez voy a pasar a votar porque ya este asunto lo he tocado, ¿tiene preguntas doña Eloísa?, adelante.

Directora Ulibarri Pernús: Gracias, muy amable. Bueno, más que una pregunta, es una observación y quisiera que me la verificaran. Cuando estaba leyendo yo el trabajo que va a hacer el fiscal social de la Entidad, si no recuerdo mal, vi que nada más va a hacer una visita, o sea, no va a haber visitas más cercanas, sino que me imagino como es pequeñito,

entonces él plantea hacer una visita al Proyecto nada más, como para verificar si ha avanzado, cuáles son los resultados de lo que ha hecho el gestor social, quisiera que me aclararan esa parte, por favor, porque me parece que definitivamente podrá ser pequeñito, pero una visita no es única, ni siquiera trimestral, uno diría que llegué más continuo, es más para que podamos entender y ver realmente cómo funciona y cómo debería funcionar un Proyecto como estos pequeños, él es una persona que hasta donde yo entiendo tiene experiencia en este tema, en otros temas en otras partes pero no exactamente en vivienda, pero tiene alguna experiencia y me gustaría que hubiera una fiscalización más cercana. Entonces quisiera ver eso, veo que, de todas maneras, el monto da perfectamente que está en 1.34 creo, un monto que todavía está por debajo de lo que podemos, que podemos hasta un 2%, hasta se puede un poco más, pero los límites que hemos puesto por el momento es del 2%, entonces quisiera que se revisara eso y se incorporaran más visitas con todos los gastos que significa para esta persona en el Proyecto, por favor.

Sr. Olmos Cruz: De acuerdo, doña Eloísa.

Director Presidente: Listo, ¿don Guillermo?

Director Alvarado Herrera: Gracias, primero voy a tratar de hacer ver a la Administración que en estas valoraciones hay 2 conceptos que son sumamente importantes en el desarrollo urbano que han venido siendo de análisis, por lo menos durante las 3 Juntas Directivas que yo he estado aquí. Y es que, dentro de la Política Urbanística para lo que fue un crecimiento desordenado donde, al fin y al cabo, las personas construían frente a calle pública que unía los lugares, y hay que andar por Costa Rica y quienes hemos andado por Costa Rica conocemos de ese crecimiento que los planificadores le llamaron un crecimiento desordenado, porque para ellos la construcción urbanística tiene que ver con la construcción de pueblos y ciudades concentrando a las personas donde hay servicios. Entonces vean que importante, en lugar de que construyéramos..., voy a decir un lugar que yo visito, si uno toma efectivamente las calles que van desde el Poás hasta Sarchí, encontraremos mucho de este desarrollo frente a la calle que unió el Poás con Sarchí y Sarchí con la pista, es decir, saliendo por Grecia.

Usted encuentra este tipo de desarrollo, pero los urbanistas, yo no soy urbanista, tampoco he construido una casa, pero he aprendido a qué, por lo menos aquí hubo 2 urbanistas. Incluso uno, que es catedrático de la Universidad de Costa Rica, señalaba que teníamos que revertir ese proceso de crecimiento, ¿cómo había que hacerlo?, efectivamente construyendo pueblos y ciudades y una de las cosas que cuando a mí me toca hablar del Sistema lo digo con enorme propiedad por eso, que el artículo 59 lo que nos permite es

eso, donde no hay suelo urbanizado, lo podemos hacer y con ese suelo urbanizado, efectivamente construimos pueblos y ciudades. ¿A dónde llevamos a las personas?, donde hay servicios, pero a la vez a esas personas las llevamos ahí porque ya los servicios los consumían en esos lugares donde el Estado fue concentrando las instituciones.

El segundo tiene que ver con eso, los recursos en el Estado son escasos y por tal motivo tenemos que buscar que ya la inversión del Estado, que todos sabemos la problemática que existe en materia fiscal, no tenga que financiar más cosas. Sino que además llevemos a la gente donde ya existen, donde está la escuela, el colegio, una entidad del banco público, la seguridad o policía, etcétera.

Digo esto porque el asunto no es mejorar las condiciones de la familia, por supuesto, cada casa nuestra y proyecto debe mejorarlas, el asunto es también..., porque si no entonces todo el proyecto presentado por el sector privado buscaría eso, aun cuando se deterioran los servicios, entonces, efectivamente, voy a citar el caso de don Sergio I, cuando reúnen a las familias y las concentran en el poblado que ahora no recuerdo cómo se llama.

Sr. Hidalgo Cortés: La Victoria de Sarapiquí.

Director Alvarado Herrera: La Victoria de Sarapiquí, lo primero que hicimos ver es que había dirigentes, en ese entonces, Diputados de la zona que pedían que se hiciera un estudio de cómo impactaban los servicios y yo lo traje aquí, era una Diputada del Frente Amplio, la Junta pidió ese estudio al MIVAH y el MIVAH señaló, no sé si ya estaba don Dago aquí, creo que no, que efectivamente no iba a haber impactación de los servicios, cuando hice la visita al Proyecto, por supuesto, los servicios todos estaban impactados. De ahí que al final lo que quisiera, sin entrar a una discusión con la Administración, es volver a hacer ver que esa búsqueda de regenerar los centros urbanos sea construir pueblos o fortalecer ciudades y en la búsqueda de que a las personas que vamos a llevar a estos centros urbanos, no impacten los servicios porque ya los consumían, aunque tuvieran que trasladarse muchos kilómetros para recibirlos.

Esa es la finalidad que se ha discutido en 3 Juntas Directivas en la búsqueda entre los Proyectos, artículo 59, no estén en tierra de nadie y todavía menos respondan a la oferta del empresario, si no que esa oferta tiene que estar anclada a la demanda del lugar. Así que no es sólo, por supuesto, muy válida entregarle una casa a una familia que no la tiene o mejorarle las condiciones de esas familias, no es solo el elemento para considerar. Y yo de ese Proyecto hablé de inconsistencias, porque cuando vi ese cuadro que ahora lo... si lo pudieras pasar...

1 **Director Presidente:** Don Guillermo, perdón es que ya lleva casi 10 minutos ¿cuánto le
2 falta?

3 **Director Alvarado Herrera:** Ya voy a terminar. Yo del listado cuando lo revisé, 18 familias
4 estaban por encima de los 8 kilómetros, yo no voy a votar el Proyecto, porque incluso un
5 22% de las familias del Proyecto exceden los 8 kilómetros de los que habla el Reglamento
6 de Población Objetiva, gracias.

7 **Director Presidente:** ¿Don Marcos?

8 **Director Carazo Campos:** Mirá, me parece que si nosotros nos pusiéramos a revisar los
9 Proyectos que hemos revisado de aquí para atrás aprobados, me parece que si nos vamos
10 minuciosamente a muchos casos donde son proyectos de 100 viviendas o más, esto no se
11 cumpliría tampoco, entonces yo creo que debiéramos ser parejos en esto, me parece que,
12 si nos vamos a..., básicamente, cumplir los requisitos de los que habla don Guillermo,
13 muchos de los proyectos hoy no estuvieran siendo aprobados por nosotros, entonces yo
14 quisiera más bien don Dagoberto, que revisemos los proyectos de aquí para atrás y ojalá
15 pudiéramos traerle números a don Guillermo, en los que él ha aprobado también y hemos
16 visto que las familias no tienen desarraigo y que hemos aprobado con distancias parecidas
17 a estas. Eso, por un lado. Por el otro, don Dagoberto y no sé quién está, don Alejandro,
18 doña Marcela, me gustaría que ustedes indiquen, sí esto debe cumplirse, tácitamente, como
19 lo está diciendo don Guillermo, si la ley nos encajona en estas distancias, para tenerlo claro,
20 tal vez si me responden esto antes de votar, por favor.

21 **Director Presidente:** Sí, no sé, ¿don Dagoberto?

22 **Sr. Hidalgo Cortés:** Buenas tardes, don Marcos. Antes de responder puntualmente para
23 que la Junta tome la decisión informada y considerando las observaciones que han
24 planteado don Guillermo Alvarado, yo quisiera aclarar 3 cosas muy concretas, primero
25 aclarar y principalmente por don Miguel y don Julián quienes recién se incorporan, que el
26 proceso de selección, o definición de las familias no corresponde al desarrollador y eso es
27 importante principalmente para don Miguel y don Julián que nos acompañan. Este caso,
28 justamente es así, quiero señalar.

29 Segundo que Mariella y José Carlos me pueden reafirmar, la identificación de las familias
30 para este caso concreto lo hizo la Municipalidad partiendo del Consejo de Distrito y
31 ratificado y esto está formalmente consignado en la normativa, dónde se le da esa
32 posibilidad a los Gobiernos Locales y los Consejos de Distrito de luchar o de promover la
33 vivienda para sus habitantes; y tercero, existe en el expediente, consultas que como parte
34 del análisis de crédito que hemos regresado, se pudo corroborar, por ejemplo, con los

centros de educación y Mariella me confirma o José Carlos, de que tienen capacidad para atender a las familias, ¿cierto o no?

Sr. Olmos Cruz: Correcto.

Sr. Hidalgo Cortés: Y está documentado en el expediente, eso para que la Junta tome en cuenta para resolver por los comentarios que se han planteado.

Y, por último, el Reglamento de Población Objetivo que aprobó esta misma Junta Directiva, doña Marcela me va a corregir, si lo tienes a mano, establece que la zona de influencia es un radio de hasta 8 kilómetros de la zona donde se encuentran los servicios básicos y de equipamiento social que suplen la zona donde se ubica el proyecto de vivienda financiado al amparo del artículo 59.

Es decir, la norma no regula expresamente, ¿dónde vivo o dónde voy?, la norma regula que la zona de influencia está marcada por 8 kilómetros desde donde se encuentran los servicios básicos de equipamiento social que suplen la zona donde vamos a desarrollar. Entonces, ni es bueno desarrollar un proyecto a 100 metros de un terreno, medido desde donde habitan las familias hasta donde está el terreno, si no tenemos los servicios básicos de asistencia, como tampoco es bueno llevarse a las personas de una ubicación lejana hasta un proyecto que tampoco tiene los servicios. Lo que quiero decir con esto es que no es excluyente el tema del arraigo versus la disponibilidad de los servicios para poder atender a esas familias, son temas complementarios y lo he dicho mil veces en las sesiones de Junta, un análisis de financiamiento de artículo 59 es como hacer un análisis de los que hace doña Tricia para darle plata a una entidad autorizada, es un conjunto de factores, no es uno, el arraigo es uno, pero puede que yo no haga desarraigo, pero esté atendiendo una zona donde no hay servicios, eso está mal, como también está mal hacer lo inverso viendo solo que aun cuando los servicios son limitados vayamos a sobrecargar la zona y los servicios.

En este caso en particular, hemos tenido ese cuidado, pero no es porque es este caso o porque han surgido las observaciones, es que tengo 5 años exactos de estar tratando de mejorar esto para que no nos pase Loma Linda, para que no me pase don Sergio, para que no nos pase don Sergio II, para que no nos pase Santa Luisa, para que no nos pase un montón de casos que sabemos que hubo donde esas cosas antes no se le prestaban atención, a este nivel de detalle, yo me puedo ir para atrás y podemos buscar una presentación que se haya hecho aquí en la Junta Directiva, donde se muestren las coordenadas y la ubicación, me puedo ir atrás 5 años a ver cuándo la Junta Directiva

discutió un mapa de calor y las ubicaciones, eso lo hemos implementado en esta Administración.

Directora Barrantes Castegnaro: Ni siquiera 3 años atrás lo veíamos... las presentaciones están...

Sr. Hidalgo Cortés: Ni siquiera hace 3 años, ¿por qué?, porque esto es parte de un proceso de mejora, pero además es parte de un proceso de educación de los desarrolladores, de educación a las Entidades Autorizadas, donde yo les puedo decir con toda propiedad que en esta mesa hemos estado con desarrolladores y con Entidades y hoy hablan de esto, hoy esto les importa porque los hemos educado, sin reglamento de población activo, sin lineamientos, sin más acuerdos de Junta Directiva, porque esto es un proceso de formación y mejora continua que tenemos que ir fortaleciendo con todos los actores del sistema. De manera que, en un Proyecto con estas características y con estas consideraciones, nosotros creemos que es razonable, no es perfecto, es perfectible.

Ahora, termino con esto, si vamos a plantear este manejo o este tipo de análisis, debemos de ser claros en que eventualmente vamos a tener que modificar algunas normas o emitir algunas líneas, porque si hay algo que dar afuera es seguridad jurídica a las partes.

Yo soy de los que cree que el buen juicio, el análisis, el criterio experto no puede ser sustituido por reglas escritas en piedra, que nos entorpecen la labor del funcionamiento técnico del Sistema, hay que buscar un justo balance sin caer en ninguno de los extremos y eso es justamente lo que hemos estado haciendo para tratar de ir mejorando, no estoy diciendo que lo de atrás está mal, estoy diciendo que hoy hemos implementado algunas mejoras para hacerlo mejor y para corregir cosas que sabemos que teníamos y que estábamos ahí a vista y paciencia y no le habíamos entrado, también eso molesta y lo voy a decir, también eso molesta en algunos actores, porque hoy esto lo vemos, hoy las entidades vienen aquí y nos presentan los proyectos antes de que entre la solicitud de financiamiento y una de las primeras láminas que deben presentarnos es, usted tiene que conocer que el tema de familias es razonablemente, así que quería aclarar eso, doña Mariella y José, ustedes me confirman qué tenemos expediente, las notas de la escuela donde nos dicen sí podemos sobrellevar la carga que tenemos capacidad, me confirman que técnicamente hemos hecho las visitas y que la zona cuenta con los servicios básicos para que esta gente esté bien y tercero, me confirman por favor, sí efectivamente no estamos fuera de lo que establece el Reglamento de Población Objetivo, que aunque no está del todo una aplicación, por lo menos da una línea de política pública que me parece que es clara seguir.

También le he pedido al equipo que seamos más minuciosos, que seamos más cuidadosos, que seamos más explícitos, que presentemos la información con mucha más calidad cada vez para que la Junta pueda tomar las mejores decisiones, ¿estamos en lo correcto de José y Mariella y Walter?

Sr. Olmos Cruz: Sí señor.

Sra. Salas Rodríguez: Sí señor.

Sr. Muñoz Caravaca: Es correcto.

Sr. Hidalgo Cortés: Y todo por favor en el expediente para que no haya dudas después.

Director Presidente: ¿Don Marcos?, ¿No me escucha?

Director Carazo Campos: No me contestó, Marcela.

Sra. Alvarado Castro: No le escuché, perdón.

Sr. Hidalgo Cortés: El reglamento de la norma, ¿qué establece?

Sra. Alvarado Castro: Si le entiendo el Reglamento de la Ley 10096 no lo dice.

Director Alvarado Herrera: Doña Marcela, el Reglamento de Población Objetivo no es ley, es producto de la directriz 27.

Sra. Alvarado Castro: Sí, exactamente eso es lo que iba aclarar, ahora nosotros aquí nosotros en el acuerdo nuestro, sí es exactamente lo que dijo don Dagoberto, ahí sí se estableció la distancia, pero en reglamento de SIPOC no, ni la ley de SIPOC, ni el reglamento de SIPOC, que es la Ley 10096 [Desarrollo Regional de Costa Rica].

Director Alvarado Herrera: No, es el reglamento que se dio por la directriz 54. Perdón, muy rápido, por supuesto, el sistema ha sido un sistema que se ha venido fortaleciendo y precisamente la discusión de estos aspectos que mencioné, son recientes, con el reglamento que se desarrolló bajo la Directriz Presidencial número 54, sí existe e incluso el reglamento está aprobado.

Directora Ulibarri Pernús: ¿De Población Objetivo?

Director Alvarado Herrera: Sí Directriz 54 que pretendía efectivamente ver esos temas, por supuesto, yo estuve en la discusión y comprendo que se puso un radio de ubicación de familias con respecto al proyecto y se estableció los 8 kilómetros. Incluso, la propuesta original del MIVAH era de 5, pero se amplió por pedido incluso del sector privado. Así que, como lo hago siempre, le pediré a don David mañana que me pase la discusión y aprobación de ese Reglamento.

Por supuesto, lo que señalé es que hay 8 familias por encima de los 8 kilómetros, pero ese no es el tema, aquí el tema es que efectivamente tenemos familias que las llevamos de un

centro muchísimo más nutrido en servicios y en urbanismo como es Los Chiles a una comunidad muchísimo más restringida en eso.

Por tal motivo quisiera, don Marlon y compañeros de Junta, aclarar eso, con lo que decía don Marcos, yo cité uno, aprobé el Proyecto de..., ¿cómo se llama el que mencionaste don Dagoberto?

Sr. Hidalgo Cortés: Loma Linda.

Director Alvarado Herrera: Loma Linda y viendo don Sergio I y viendo Loma Linda, que se aprobaron antes, por supuesto, de tener los Reglamentos de Población Objetivo, es que creo que este análisis debe desarrollarse, precisamente para corregir. Gracias.

Sra. Alvarado Castro: Don Guillermo de la directriz 54 no viene, solo dice, establecer la disminución del desarraigo, que no haya, pero no dice a cuántos kilómetros, la directriz 54.

Director Alvarado Herrera: Mañana lo busco, pero estoy casi seguro de que se estableció esto.

Director Presidente: Don Marcos, adelante.

Director Carazo Campos: Es que don David había un eco ahí y no le escuché a doña Marcela y tal vez si puede repetir ella, donde dice que la directriz 54 no indica el kilometraje, por favor.

Sra. Alvarado Castro: Sí, el artículo que habla del arraigo, ya se los leo, es el 6 de la directriz 54 y dice: "*como criterios complementarios para la priorización de las familias potenciales beneficiarias de un proyecto de vivienda de interés social, financiado al amparo al artículo 59 de Ley del Sistema Financiero, se instruye tomar en consideración los siguientes aspectos*", y el A dice: "*la disminución del desarraigo de la familia, en relación con la ubicación del proyecto de vivienda.*"; pero hasta ahí, no dice kilómetros, le puse el buscador arraigo, desarraigo, kilómetros, 8, le puse varias cosas a ver si sale algo que no haya visto y no.

Director Alvarado Herrera: Vuelvo a repetir, no es la directriz, es el Reglamento.

Sra. Alvarado Castro: Entonces, eso se lo buscamos y se lo pasamos.

Director Alvarado Herrera: Perdón, vuelvo a repetir, primero que me equivoqué con la Directriz 27, es la Directriz 54. Vuelvo a repetir, no se trata de la Directriz 54, sino de cómo se instrumentalizó y eso está en el Reglamento.

Sr. Hidalgo Cortés: Solo para que estemos claros, ¿estamos hablando del Reglamento de Población Objetivo aprobado por esta Junta instrumentalizando la Directriz 54?

Directora Ulibarri Pernús: Sí, correcto.

Director Alvarado Herrera: Así es, que mandó a consulta.

1 **Directora Barrantes Castegnaro:** Que leíste antes textual y no habla de 8 kilómetros.

2 **Directora Ulibarri Pernús:** Pero sí habla en algún lado.

3 **Sr. Hidalgo Cortés:** 8 kilómetros de la ubicación de los servicios que atienden la zona
4 donde va a estar el Proyecto, no es medidos de dónde vive usted y dónde está el Proyecto,
5 son complementarios. Usted complementa, ¿qué distancia hay de donde usted vive, hasta
6 donde está el Proyecto?, eso es una cosa y la otra cosa es sí los servicios que van a atender
7 la zona donde está el Proyecto están en ese radio de 8 kilómetros.

8 **Directora Barrantes Castegnaro:** Sí, que el Proyecto no quede en un hueco perdido.

9 **Sr. Hidalgo Cortés:** Exacto, es lo que busca y son dos temas complementarios, por eso es
10 análisis de crédito y por eso todo ese análisis..., porque el primer tema es ¿dónde están
11 los servicios?, ¿están en el radio?; segundo, ahora sí, ¿de dónde vienen las familias?, lo
12 que no sería lógico sería traernos una familia de Sixaola a San Carlos, se complementan
13 uno y otro.

14 **Sra. Alvarado Castro:** Don Dagoberto, tal vez entonces para... porque no le había estado
15 entendiendo, don Guillermo me confirma, lo que acaba de decir de don Dagoberto está en
16 el acuerdo 7 de la sesión 68-2023 del 21 de diciembre y el título de ese acuerdo es
17 aprobación del Reglamento a la Determinación de Población Beneficiaria de los Proyectos
18 de Vivienda Financiados al amparo del artículo 59. ¿Ese es?

19 **Director Presidente:** Bueno, ya estamos, ya para votación.

20 **Director Carazo Campos:** ¿Me escuchan?

21 **Director Presidente:** Sí don Marcos.

22 **Director Carazo Campos:** Yo voy a aprobar en firme, que quede en actas don David todo
23 lo que la señora asesora nos acaba de indicar y que revisó todo este tema y con lo que la
24 Administración ha dicho que no hay un desarraigo para las familias y que todas están de
25 acuerdo en ser parte del Proyecto y que no se va a complicar el tema de educación y demás
26 beneficios para cada una de ellas.

27 Lo otro que quiero quede también en actas claro, es que el costo de estas viviendas no
28 tiene nada que ver con el decreto, como ya lo he dicho, y que se están aprobando con un
29 costo, con una justificación técnica para cada costo no usual, el cual viene plasmado en el
30 informe técnico y que de ahora en adelante se estén analizando los proyectos de esa
31 manera y que espero don Dagoberto podamos para una próxima sesión, lo más tardar lunes
32 próximo don Marlon y don Dagoberto, poner a discusión este tema porque creo que es
33 importante que definamos parámetros para los próximos proyectos en el tema de las

soluciones de vivienda que vamos a trabajar con algunas cualidades diferentes a lo que hemos venido trabajando años atrás.

Entonces, esas cosas quiero que queden en actas y espero que podamos plantear esta discusión para que quede claro ya para todos los demás proyectos que vienen en adelante.

Aprobado en firme. Muchas gracias.

Director Presidente: ¿Doña Lina?

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobado en firme.

Director Arrieta Berrocal: De acuerdo en firme considerando los criterios técnicos de la Administración.

Director Presidente: Aprobado en firme.

Director Arias Varela: De igual forma, aprobado en firme, considerando lo que explicó la Administración y los criterios técnicos que se adjuntan en el expediente.

Directora Ulibarri Pernús: Aprobado en firme.

Director Presidente: Muchas gracias, seguimos con el punto 7, sobre el tema solicitud de aprobación de 31 bonos extraordinarios individuales.

[De conformidad con el análisis realizado en torno al tema y con voto negativo del Director Alvarado Herrera por las razones antes apuntadas, la Junta Directiva toma el **Acuerdo N° 3** que se anexa a esta acta]

7° Solicitud de aprobación de 31 bonos extraordinarios individuales

Sr. Olmos Cruz: Bueno, solicitud de aprobación de 31 bonos, los cuales se desglosan en las siguientes Entidades. Tenemos para Mutual Alajuela – La Vivienda 21 casos, tenemos 3 en la provincia de Alajuela, ubicados en el distrito de Pital, en San Carlos, en Santa Rita de Río Cuarto y en San Rafael de Guatuso; 3 casos ubicados en Heredia, 2 en la Virgen de Sarapiquí y uno en Orquetas de Sarapiquí; 8 casos ubicados en Limón, ubicados en Pococí, en Gaviotas, 4 en Cariari, 1 en La Rita y 1 en Río Jiménez; 3 casos ubicados en Guanacaste, en Nandayure, en Liberia y en Bagaces, 3 casos ubicados en Puntarenas, uno en Golfito, uno en Miramar, uno en Buenos Aires de Puntarenas y un caso ubicado en Pérez Zeledón, todo para un total de ₡393,952,676.64 (trescientos noventa y tres millones novecientos cincuenta y dos mil seiscientos setenta y seis colones con sesenta y cuatro céntimos), de los cuales solo 18 casos de compra de lote y construcción, 3 casos de

construcción en lote propio y son amparados a 6 casos de extrema necesidad, 10 adultos mayores, 2 casos de segundo bono y 3 casos personas con discapacidad.

Tenemos además al INVU con 4 casos, 1 ubicado en Limón, en La Rita en Pococí y 3 casos ubicados en San Felipe, de Alajuelita de San José. Para un total de ₡77,477,111.60 (setenta y siete millones cuatrocientos setenta y siete mil ciento once colones con sesenta céntimos), de las cuales son 3 casos de compra de lote y construcción, un caso de compra de vivienda existente, 3 casos de extrema necesidad y un adulto mayor.

Tenemos a COOPEUNA con un caso ubicado en Bratsi de Talamanca en Limón, por ₡14,238,620.56 (catorce millones doscientos treinta y ocho mil seiscientos veinte colones con cincuenta y seis céntimos), es un caso de construcción en lote propio y es un caso de adulto mayor.

Tenemos COOPEALIANZA con 4 casos, 3 ubicados en Puntarenas, 2 en Coto Brus, 1 en Sabalito y 1 Pittier, y un caso ubicado en Pérez Zeledón en San José, por un monto total de ₡78,791,116.31 (setenta y ocho millones setecientos noventa y un mil ciento dieciséis colones con treinta y un céntimos), de los cuales todos son compra de lote y construcción, son 3 casos de extrema necesidad y un caso de adulto mayor.

Por último, tenemos a COOPENAE con un caso en Sabalito de Puntarenas por ₡20,811,213.57 (veinte millones ochocientos once mil doscientos trece colones con cincuenta y siete céntimos), es un caso de compra de lote y construcción y es un caso de adulto mayor. Eso sería don Marlon.

Director Presidente: Listo, ¿algún comentario u observación?, sino para someter a votación.

Director Alvarado Herrera: Aprobados en firme.

Director Carazo Campos: Aprobados en firme.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobados en firme.

Director Arrieta Berrocal: De acuerdo en firme.

Director Presidente: Aprobados en firme.

Director Arias Varela: De acuerdo en firme.

Directora Ulibarri Pernús: Aprobados en firme.

Director Presidente: Pasamos ahora al punto de los Directores, según lo que habían aprobado.

Sra. Salas Rodríguez: Permiso, gracias, buenas noches.

Sr. Olmos Cruz: Buenas noches.

Sr. Hidalgo Cortés: Yo tengo un tema importante que es de Tierra Prometida.

1 **Director Presidente:** Sí, pero veamos primero el de Directores.

2 **Sr. Hidalgo Cortés:** Okey.

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

4 **Acuerdo N° 4** que se anexa a esta acta y se retiran de la sesión los funcionarios Olmos

5 Cruz y Salas Rodríguez]

6 *****

7

8 **8° Propuestas de los señores Directores**

9

10 **Directora Barrantes Castegnaro:** Sí, gracias ¿me oís don Marcos?

11 **Director Carazo Campos:** Sí, doña Lina, te escucho.

12 **Directora Barrantes Castegnaro:** Okey, gracias. Bueno, yo había estado conversando con
13 don Dagoberto un tema de los bonos artículos 59 con crédito, voy a hacer un poquito el
14 recorrido por si tengo algún error, que me corrijan ustedes.

15 En la línea de los bonos artículo 59 con crédito, para don Julián y don Miguel, son unos
16 bonos en los que la gente coge un crédito pequeñito y se le da un bono más grande, es
17 igual, pero al revés que los de clase media, en los de clase media, ellos piden un poquito y
18 se les da un bono chiquitito para la prima y cogen una hipoteca grande.

19 Entonces la ruta en estos, me corrigen don Dago y don Walter si estoy equivocada, es que
20 la Entidad califica al beneficiario como siempre y decide cuánto es lo que puede pagar con
21 sus condiciones por el crédito, entonces, Lina puede pagar hasta diez millones, que le
22 cuestan no sé, cien colones, para la entidad, ese no es un beneficiario, sino que es un
23 cliente porque le va a dar una Hipoteca, para nosotros es un beneficiario.

24 Como hemos hablado aquí varios de nosotros muchas veces, yo considero que hay
25 muchísima gente que podría contribuir con algo y no tener el bono totalmente gratuito, creo
26 que Eloísa coincide conmigo, todo el mundo vive en algún lugar y todo mundo paga alguna
27 renta y esa renta depende del ingreso que tiene y de la calificación que le hará una Entidad,
28 en la que nosotros confiamos, porque le dimos el carácter de entidad y que además tiene
29 como experiencia y como *expert's* estar haciendo hipotecas.

30 Entonces, ellos hacen el avalúo, califican al cliente de ellos, al beneficiario nuestro, hacen
31 un avalúo para proteger su inversión, porque tiene un interés de que no sea un tugurio que
32 se está cayendo, sino que tiene que hacer un avalúo. Una vez que han hecho, esto todo
33 esto, el expediente viene al BANHVI y por una decisión que me dicen que fue hace más de
34 10 años, una decisión de hace más de 10 años, sí la compra de una propiedad, la propiedad

1 cuesta más de veinticinco millones, entonces el Banco inicia el proceso de nuevo, califica
2 al beneficiario, va y hace el avalúo de nuevo y después de haber hecho todas esas cosas
3 lo sube a Junta, porque por ley nosotros tenemos que adjudicar todos los bonos artículo 59,
4 por supuesto, evidentemente los tienen que subir a Junta, pero entonces resulta que ahí
5 hacemos un cuello de botella porque estamos recibiendo, yo no sé cuántos analistas y
6 cuántos peritos tendrá la Mutual, pero estoy segura de que no tiene 2, debe tener 20 o 30
7 o 50 y lo mismo del Banco Popular y entonces nosotros recibimos lo que produce todo ese
8 montón de gente que trabaja en las entidades, haciendo eso que es su trabajo y aquí
9 caemos en 2 o 3 o 4 analistas que no tienen ninguna capacidad física de asumir ese trabajo
10 monstruoso, entonces, la otra cosa con la que nos pegamos ahí es un asunto no de
11 voluntad, ni de esfuerzo, sino que es un asunto de capacidad de volumen.

12 Después de que nuestra gente ha vuelto a hacer el trabajo que ya hizo la entidad, viene a
13 Junta, entonces aquí yo pienso varias cosas, lo primero es que cuando se tomó esa
14 decisión, nos bajamos del segundo piso y nos devolvimos al primero y lo he estado
15 conversando con don Dago, quien me dice que coincide conmigo, y la otra cosa es que ese
16 embudo gigantesco, cuello de botella que estamos haciendo, nos hace que desde el
17 momento en que la persona presentó su solicitud a la Mutual y para eso le dieron una opción
18 de compra, hasta que se le resuelve el caso aquí, tardan 6 o 7 meses y entonces nadie
19 quiere dar una opción de compra por 6 meses renovables, que podrían ser hasta 9 u 8 o
20 10.

21 Entonces, hemos caído nosotros mismos, me parece, por una decisión de Junta en 2
22 problemas. El primero, comprometemos a la Administración del Banco, porque
23 evidentemente por razones obvias, el Banco tiene que ser ineficiente, porque eso no es lo
24 nuestro, entonces no podemos ser eficientes en eso, estamos nosotros mismos
25 comprometiendo nuestra propia Institución y luego estamos haciendo que el sistema no
26 funcione, un sistema que yo creo es muy bueno porque a nosotros nos conviene, me
27 parece, en mi opinión al Estado costarricense le conviene que la gente que puede pagar un
28 poquito pague un poquito y que eso lo valore la entidad autorizada.

29 Entonces, yo lo que quería proponerles es que nos echemos atrás en esa decisión que se
30 tomó hace muchos años y que nos devolvamos al segundo piso, y que confiemos en lo que
31 nos dice la Entidad, y que se yo, que busquemos una revisión aleatoria o que se haga un
32 cuadro en el que se chequea, ¿tiene el avalúo?, okey, ¿está calificado? okey, ¿tiene la
33 orden patronal?; y que después de eso, de una manera más eficiente, llegué aquí el caso
34 y lo aprobemos nosotros, gracias.

Directora Ulibarri Pernús: Bueno, yo no sabía que aquí tenemos un límite de veinticinco millones para casos individuales, artículo 59, para mí es una nueva noticia y quisiera que lo aclararan, sí hay un acuerdo en ese sentido, primero. Segundo, yo siempre he sido de la idea que apliquemos lo que dice la ley, la ley del Sistema nació diciendo que la gente tomara un bono y un crédito, nunca dijeron que un bono total, eso del bono total se lo inventaron aquí en el largo de los años, aquí en el Banco, pero alguien se lo inventó, pero eso no dice la ley, la ley dice un bono y un crédito, entonces dentro de esa lógica, está esa posibilidad. Segundo, nosotros para clase media tomamos el acuerdo de que los casos no vinieran aquí, sino que fueran estudiados en la entidad autorizada, que da un crédito y por lo tanto le interesa que su cliente le vaya a pagar y que por lo tanto tenga las condiciones para poderle pagar, así que el análisis lo va a hacer bien desde el punto de vista del ingreso de la familia y se hacía en el pasado, hace años, de una forma aleatoria no se revisaban todos los expedientes. Recuerdo muy bien, uno mandaba todo, pero aquí se hacían unos cuantos, y sí todo estaba bien, vamos para afuera y se aprobaba todo el paquete. Con el tiempo se fue haciendo un esquema como de que todo lo que hacían las entidades no estaba bien, como de que todo había que revisar y toda esa historia, donde empezó a generar una gran desconfianza del trabajo que hacían las entidades autorizadas, se empezó aquí a generar un Banco de primer piso, no solo en casos individuales, en Proyectos, vean el proyecto que analizamos con lupa, o sea, es que no es posible que lleguemos hasta eso cuando deberíamos exigirle a las entidades autorizadas que hagan muy bien su trabajo técnicamente y la ley y la normativa es clara, que la entidad autorizada es responsable del Proyecto que presenta y si algo no está bien, ellos van responder legalmente ante el Banco, hay toda una normativa que permite actuar sobre la entidad autorizada para efectos de que ella opere correctamente, ¿por qué?, porque como está diciendo bien doña Lina, este es un Banco segundo piso y no tenemos la capacidad de revisar todo, nos toca financiar los proyectos bajo el principio de que las entidades autorizadas lo estén aprobando y nos diga, este es un proyecto y yo lo apruebo, está bien, finánciemelo, y la entidad autorizada toma la responsabilidad a tal punto que según los contratos y deberíamos revisarlos más con lupa, la entidad autorizada, si no funciona bien la cosa es responsable ante el Banco en todo sentido, ya porque el proyecto no se terminó bien, ya porque el proyecto no se inspeccionó correctamente, todo lo que ustedes quieran, sólo conozco un caso, creo que fue MUCAP que llevó a juicio a una desafiadora por haber litigios, inspectores, etcétera. Pero nunca más se ha hecho, la ley es clarísima y todo eso se puede hacer.

Lo único que sí entiendo también, por otro lado, es que las entidades autorizadas, según creo que el mismo don Dagoberto nos decía, no les interesa financiar a la gente más pobre, porque además difícilmente la gente más pobre califica según SUGEF para un crédito. Entonces habría que hacer otros esquemas diferentes, como el fondo de avales u otros esquemas donde la entidad autorizada se sienta más tranquila de poder dar esos crédito. Pero me refiero a la gente más pobre, porque según los créditos, según la gente va subiendo los ingresos, vean que el artículo 59 es de salario medio para abajo, de salario y medio para arriba, peor, la gente recibe un bono más pequeño y tiene que tomar un crédito es una cosa ilógica.

Se hace un quiebre, decidieron que uno y medio, pero para mí toda esa normativa deberíamos de revisarla y mejorarla y ajustarla a la realidad del país y de lo que está sucediendo. Yo sí creo, como dice doña Lina, que nosotros deberíamos ser mucho más ágiles; tampoco las entidades, tampoco les dan crédito... no sé, ¿cuántos créditos se dan?, a dos mil y pico con bono crédito, en el informe que nos dieron el año pasado, todos eran artículo 59, cero créditos, después un grupo fue bono crédito y después fue clase media, no sé si eran 2500 o no me acuerdo cuántos serán bono crédito, no son muchos, eso doña Lina que te dijeron que un montón de gente aprobando y mandando para acá no, eso no es correcto, en el sentido de que a muy poca gente le dan un crédito.

Directora Barrantes Castegnaro: ¿Por qué dura 7 meses?

Directora Ulibarri Pernús: Es que no me refiero a que, además, a quienes son artículo 59 a nadie le dan crédito.

Directora Barrantes Castegnaro: No lo sé, no tenemos un sistema eficiente como para tener la certeza.

Directora Ulibarri Pernús: Sí, ¿sabes dónde lo vi?, en un par de proyectos y si no me equivoco, uno era Grupo Mutual que le dio crédito a la gente porque lo que pidieron es que la gente estuviera al día en los pagos de sus servicios, agua, luz, etcétera y eso mostraba que tienen un buen comportamiento de pago y le dieron crédito a todo el mundo y fue un proyecto me pareció buenísimo porque el artículo 59 con crédito.

Sr. Hidalgo Cortés: Sueño de Reyes, se llama.

Directora Ulibarri Pernús: Ese me pareció el ejemplo maravilloso y como vos decís, la gente viene y paga, lo que pasa es que la gente tiene capacidad de pago, pero no puede demostrar, yo pago cien mil, ciento cincuenta mil por una casa, pero cuando me van a hacer el análisis no me da para eso.

Entonces necesitamos un esquema paralelo con avales o alguna que le permita a esta gente poder recibir un crédito e intuyo que para eso está el Banco, cuando vemos el FONAVI y el mismo FOSUVI, deberíamos pensar que podemos tener fondos globales, no sé si el FOSUVI o sino, pues entonces que hagamos algo donde podamos respaldar a esa gente que, por cierto, es muy buena paga, en mi experiencia de muchos años de trabajar con gente muy pobre y en crédito, todo el mundo, es una cosa increíble, teníamos mejores porcentajes que las entidades autorizadas, pero por ahí va la cosa yo estoy de acuerdo, que eso debemos revisarlo y cambiarlo ya, y que las Entidades Autorizadas no tengan que venir aquí con todos los expedientes, todos lo que tienen crédito, deberíamos de pensar muy diferentes para ver si nos modernizamos y pensamos más del segundo piso.

Director Presidente: Don Marcos adelante.

Director Carazo Campos: Bueno, me parece que este es un tema que tenemos que atacar, como decían doña Lina y doña Eloísa, nos ayudaría muchísimo a avanzar. Yo estoy totalmente convencido que tenemos que ser Banco de segundo piso y que hoy ese montón de casos individuales artículo 59, que nosotros debíamos ejecutar el presupuesto en tiempo y en forma, que lo que hacemos es comprometerlo y no ejecutarlo en el año, lo podemos eliminar fácilmente ¿cómo?, como lo están diciendo ustedes que nosotros hagamos una revisión rápida de los requisitos que vienen en concreto en el expediente y le demos la responsabilidad total a las entidades, como tienen que hacerlo. Y que el artículo 59, nosotros seamos más eficientes, que hoy no estamos siendo y a muchas familias hoy, los dueños de los lotes, no les dan las opciones de compra y venta más y ya no quieren vender lotes, porque estamos durando de año y medio a 2 años hoy para realizar el trámite, ¿por qué?, porque la entidad lo revisa, revisa el avalúo, va para allá, para acá, viene, cuando ya ellos están listos, lo envían aquí y aquí lo devuelven que tiene anomalías, que para allá que viene para acá, algunos los mandan hasta al Departamento Técnico de nosotros, a revisar no sé qué, el responsable es un ingeniero, que es el director de la obra que aprobó, que hay un fiscal que aprobó el avalúo; y nosotros lo mandamos al Departamento Técnico, que hoy no dan abasto con los proyectos y le metemos un montón de casos individuales para que revisen y no sé qué le revisan, porque por Dios no tienen injerencia en ir en contra de 2 profesionales que ya aprobaron los casos. Entonces me parece que nosotros debemos de quitar esta presa y quitar estos requisitos que son innecesarios, eso en el artículo 59, y yo le decía a don Dagoberto que en bonos ordinarios nosotros estamos revisando, no sé por qué si es la entidad la que los aprueba, nosotros en Junta no aprobamos bonos ordinarios y eso debería no venir ni al Banco.

1 Las entidades son las que están, son las que aprueban, son las que revisan y son las que
2 todo, porque si fuera el caso tendrían que venir a Junta también. Yo le decía a don
3 Dagoberto, ¿para que seguimos revisando bono ordinario?, cuando tenemos, no sé cuántos
4 analistas tenemos hoy, ¿seis?, cuatro creo que son los que tenemos, ¿don Dagoberto?,
5 ahorita me dice el número o don Walter. Seis o cuatro creo que son, pero como decía doña
6 Lina, hay Bancos, como Mutual Alajuela, MUCAP que tienen 10 analistas para ellos, y
7 nosotros sólo tenemos cuatro.

8 **Director Presidente:** Don Marcos son 4, y 2 son prestados.

9 **Director Carazo Campos:** Exacto, imagínense cuatro para todo el país y solo Mutual
10 Alajuela, usted le pregunta y tiene como 10, 15 analistas. Nosotros jamás vamos a poder
11 dar abasto y no lo estamos dando y va a ser muy difícil y más con la pega que tenemos ahí
12 que venimos arrastrando, entonces yo creo que tenemos que tomar decisiones y una
13 decisión es esta, me parece que los bonos ordinarios no [ininteligible] y las 6 personas que
14 estén ahí, que revisen artículos 59 y que sea un *checklist* y que sea una no objeción para
15 que vayan a Junta.

16 Me parece que eso sería la línea que la Administración la analice, don Dagoberto, don
17 Walter y amparados en la ley como dice doña Eloísa y todo lo que nosotros tenemos, traerla,
18 presentarla y aprobarla lo más pronto posible, yo creo que esto es prioridad.

19 Necesitamos ejecutar el presupuesto y nosotros hoy estamos revisando casos del año
20 pasado, no estamos revisando ni casos que han entrado este año de gente que ya le están
21 quitando los lotes porque el dueño del lote ya no espera más, ya ha esperado año y medio
22 y no llega la formalización de los casos.

23 Entonces creo que tenemos que atacar esto rápidamente y le pediría a don Dagoberto que
24 por favor esto sea prioridad y que lo podamos ver pronto que le pongamos una fecha, don
25 Marlon, si todos estamos de acuerdo. Gracias.

26 **Director Presidente:** ¿Don Guillermo?

27 **Director Alvarado Herrera:** No, tal vez lo que quisiera es que la Administración pueda
28 realizar, porque creo que aquí estamos confundiendo términos. Me parece, primero, igual
29 por lo que tengo aquí sentado, nunca he visto que se le ponga un techo al artículo 59.

30 **Directora Barrantes Castegnaro:** Perdón, no nos entendimos eso no fue lo que dije, si
31 querés te explico lo que dije.

32 **Director Alvarado Herrera:** Sí, pero déjame terminar, yo te oí. Tal vez no lo entendí bien,
33 pero quiero hacerlo ver. Una cosa es el artículo 59, que efectivamente nunca hemos tenido
34 un techo, aun cuando incluso ha habido miembros de Junta que así lo han pedido,

comprendiendo que efectivamente el Banco siempre ha privilegiado que, bajo la razonabilidad de costos del proyecto, en particular, esté explicado.

El segundo tema tiene que ver con los temas de cualquier opción que tenga que ver con crédito, con bono crédito y en ese caso, por supuesto, sí a una familia tiene una opción de compra que tiene para optar por el 59, igualmente, para una familia que está bajo un crédito para comprar, sea la opción, porque está construida o porque tiene un lote para construcción, lo que siempre hemos tratado de ver con la Administración es que esos casos efectivamente, no venza la opción de compra. No importa, sí incluso tienen crédito o no lo tienen, lo importante es que la familia ya tiene esa opción de compra y creo que lo que yo recuerdo, es que sí ha habido acuerdos de Junta; pero por eso decía que habrá que ver si efectivamente, podemos aclararlo; cuando se ha hablado de priorizar, se ha hablado de esos casos, si mal no recuerdo, don Dagoberto. Gracias.

Sr. Hidalgo Cortés: Bueno, cierro porque creo que la intención no es resolver el caso y me parece que el planteamiento que hace doña Lina es totalmente razonable, creo que es válido.

Director Presidente: Sí, doña Lina es una buena propuesta, todos estamos de acuerdo. No sé don Julián y don Miguel, siento que es de simplificación de trámites.

Director Arias Varela: Sí, pareciera que es un cuello de botella, más bien.

Sr. Hidalgo Cortés: Sí, entonces vamos a ir a ese análisis. Esto lo hemos hablado antes, pero yo creo que es el camino correcto con la idea de poner al Banco en el segundo piso. Por supuesto, hay que hacer un análisis del marco normativo, ya lo iniciamos. Hay que tener claridad absoluta sobre el perfil meta, ¿a quiénes? y ¿cómo?, hay que tener claridad sobre los procedimientos internos, hay que hacer modificaciones, hay que revisar la parte operativa, ¿cómo implementamos esto con las Entidades Autorizadas?, hay que establecer un modelo de análisis distinto a lo interno de la Institución y reforzar a con las Entidades Autorizadas, y por supuesto hay que implementar un sistema de control para hacer una revisión distinta, entonces vamos a abordar el análisis considerando estos ejes y de pronto si me queda uno más, para discutirlo, me parece muy válida la propuesta, creo que es lo correcto.

Director Presidente: ¿Cuánto pueden tardar?

Sr. Hidalgo Cortés: Un mes.

Director Alvarado Herrera: No, porque incluso el de ingresos medios no venía a aprobación del Banco y era igualmente un esquema de bono crédito.

Director Presidente: A principios de junio entonces.

Sr. Hidalgo Cortés: De hecho, ya habíamos presentado a esta misma Junta Directiva, una propuesta para los casos de artículo 59 y que no vinieran a la Junta y esta Junta no lo acogió, pero eso lo voy a traer en análisis que traigo, ya lo habíamos presentado. El artículo 59 establece claramente que la Junta Directiva establecerá las condiciones bajo las cuales se van a aprobar los subsidios de artículo 59, entonces yo creo que de ahí nos vamos a agarrar aún más, el Asesor Legal ya había remitido un criterio sobre ese tema, vamos a retomarlo.

Director Presidente: ¿Lo vemos el 26 de mayo?

Sr. Hidalgo Cortés: Sí señor.

Director Presidente: Listo, vamos a detener la grabación para ver el asunto privado.

Directora Ulibarri Pernús: Perdón, yo tengo un tema de Directores.

Director Presidente: Ah bueno.

Directora Ulibarri Pernús: Yo quería recordar el tema de condominios.

Yo estoy realmente muy preocupada de que estemos trayendo condominios tan grandes aquí en aprobación, yo tengo años de estar pidiendo ese tema y estar diciendo lo difícil y lo preocupante que es tener familiar de artículo 59 en su pobreza, en su cultura y todo, metidos en un edificio, ya hemos visto toda la problemática de que tienen que mantener los servicios, etcétera.

Entonces, yo quiero insistir don Dagoberto, vos sabías, hace ya rato se había hecho un análisis, creo que don Alejandro, de que quisiera programar la presentación para el tema de condominios, porque definitivamente yo en los condominios que vienen así de esos tamaños, yo sinceramente no voy a seguir aprobando esto y yo quiero que realmente la Administración presente una propuesta más lógica y lo más pronto posible, porque obviamente, después de que la veamos y sí estamos de acuerdo y logramos cosas más pequeñas, a partir de ahí empieza el proceso con todos los proyectos que están de camino que hay que aceptarlos. Entonces don Dagoberto, quisiera que por favor te podés comprometer con una fecha ya, de una vez con este tema.

Sr. Hidalgo Cortés: Más que comprometerme yo tengo que comprometer a don Walter y al equipo técnico; pero como Gerente vamos a establecer una fecha, Walter, yo creo que tal vez en un mes y medio podemos tener eso, trabaje con don Alejandro, lo que ya hay y Mariella y traemos y lo que tenemos y aquí se recordará. Entonces me parece bien.

Director Presidente: ¿Don Marcos?

Director Carazo Campos: Es nada más un par de temas que están pendientes para don Dagoberto y para don Walter.

Don Walter y don Dagoberto, tenemos pendientes el tema de las tipologías de terreno, que íbamos a hacer una mesa de trabajo con las entidades y las desarrolladoras, que ya habíamos visto como la parte final, no sé si hace falta, pero sí sería importante que pongamos fecha a esto, por favor, que está en pendiente.

También el tema de los contratos, terminar el trabajo de los contratos del S-02 y S-01, el reglamento del S-02 que no le habíamos entrado en eso, está pendiente.

Y tengo por ahí que tenemos que ver el tema de Villa Bonita que sí tenemos que tomar el acuerdo porque ya los abogados nos habían mandado el documento y está pendiente de contestar eso, no lo habíamos tomado.

Don Dagoberto, tenemos pendiente lo de los bonos de segunda planta, que vos dijiste que lo ibas a traer, entonces para ver si lo podemos poner fecha y cuándo lo podemos traer.

Y nada más quería preguntarte que, ¿cómo va la contratación de Subgerente Financiero? Gracias.

Sr. Hidalgo Cortés: Sí, señor, con mucho gusto. Como son bastantes temas don Marcos, todos los tengo en el radar con porcentajes de avance, pero por supuesto que hay que ir saliendo, ya don Walter tomó nota, vamos a programar todos los temas, no quisiera ahorita comprometerme con fechas porque tengo que ver la planificación, pero sé que todo es importante.

Sólo voy a referirme a dos temas, el del Subgerente Financiero cierra el 2 de mayo la recepción de ofertas, el 2 de mayo, eso es el viernes a la medianoche, creo. Entonces, después de ahí, ya podremos saber ¿qué sigue? Y sobre...

Director Carazo Campos: No sé si están hablando, pero no lo escucho.

Sr. Hidalgo Cortés: ¿Ahora me escucha?

Director Carazo Campos: Ahora sí.

Sr. Hidalgo Cortés: Perdón, 2 de mayo cierra don Marcos, la fecha máxima límite para recibir ofertas para el puesto de Subgerente Financiero, entonces estamos en proceso hasta el próximo viernes, que es 2 de mayo; ese era un tema y, en segundo tema lo que le decía es que vamos a programar todos los temas que usted ha citado, que todos, evidentemente los tengo en el radar con un porcentaje de avance, pero tenemos que priorizarlos. Entonces me comprometo a que, en la siguiente sesión, podamos ver esa planificación, una vez que lo analice con el grupo, don Marcos.

Director Carazo Campos: Se lo agradezco mucho, don Dagoberto.

Sr. Hidalgo Cortés: Con mucho gusto.

Director Presidente: ¿Estamos?

Directora Ulibarri Pernús: Yo quisiera que quedara en actas que, en la próxima sesión, ¿de la semana entrante, don Dagoberto?, ¿La próxima sesión del lunes de la semana entrante?

Sr. Hidalgo Cortés: Está bien, perfecto.

Directora Ulibarri Pernús: Tendría que traer lo que los contratos y la segunda planta.

Sr. Hidalgo Cortés: Sí señora; ¿las fechas?

Directora Ulibarri Pernús: Sí correcto, las fechas en que podría tener eso, porque ya hemos hablado de esto varias veces, entonces el lunes entrante, preguntemos por favor.

Director Presidente: Listo, terminamos entonces.

9° Tema confidencial de la Junta Directiva

[A partir de este momento, al amparo del artículo 25 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, la Junta Directiva sesiona únicamente con sus miembros (excepto el Director Carazo Campos, quien se retira antes de la discusión del tema) y el Gerente General. Por consiguiente, se suspende la grabación de la sesión y se retiran los señores Muñoz Caravaca, Alvarado Castro y Flores Oviedo.

[De conformidad con el análisis realizado en torno al tema y habiéndose retirado de la sesión, minutos antes, la Directora Barrantes Castegnaro, la Junta Directiva toma el **Acuerdo N° 5** que se anexa a esta acta]

Siendo las dieciocho horas con cuarenta minutos, se levanta la sesión.

BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA**JUNTA DIRECTIVA****ACUERDOS DE LA SESION ORDINARIA N° 25-2025****DEL 29 DE ABRIL DE 2025****ACUERDO N°1:**

Sesionar en forma ordinaria los lunes de cada semana, a partir de las quince horas y, en principio, hasta las dieciocho horas, salvo que por situaciones extraordinarias se resuelva ampliar la hora de finalización.

Acuerdo Unánime y Firme.-

ACUERDO N°2:

Dar por conocido y aprobar el informe sobre los Estados Financieros Intermedios del Banco y sus respectivas notas, al 31 de marzo de 2025, según los documentos adjuntos a los oficios BANHVI-SGF-OF-018-2025 de la Subgerencia Financiera y BANHVI-DFC-054-2025 y un anexo, de fecha 24 de abril, el cual ha sido conocido previamente por el Comité de Auditoría en su sesión N° 03-2025 del 29 de abril de 2025, y remitido a esta Junta Directiva por medio del oficio BANHVI-CAI-IN-007-2025, del 29 de abril de 2025.

Acuerdo Unánime y Firme.-

ACUERDO N°3:**Considerando:**

Primero: Que Coopenae R.L. ha presentado solicitud para financiar, al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, la compra de terreno, el desarrollo de las obras de infraestructura y la construcción de viviendas en el proyecto habitacional El Jobo II, ubicado en el distrito y cantón de Los Chiles, provincia de Alajuela, dando solución habitacional a 36 familias que habitan en situación de extrema necesidad.

Segundo: Que por medio de los informes BANHVI-DT-IN-0324-2024, BANHVI-DT-IN-0325-2024, BANHVI-DT-IN-0087-2025, BANHVI-DT-ME-0198-2024, BANHVI-DT-ME-0015-2025 y BANHVI-DT-ME-0059-2025, el Departamento Técnico de la Dirección FOSUVI presenta el correspondiente dictamen técnico sobre la solicitud de Coopenae R.L., y con base en la documentación presentada por esa entidad y los estudios técnicos realizados, ese Departamento concluye que los costos de las obras a construir son adecuados para las características propuestas y, por ende, recomienda acoger la solicitud planteada por esa cooperativa, estableciendo algunas condiciones con respecto, entre otras cosas, a la vigencia de los permisos de construcción, la verificación de que los planos de vivienda correspondan al sistema constructivo con las áreas y distribuciones avaladas, el acatamiento de las especificaciones técnicas y presupuesto, la cancelación de los costos directos e indirectos, el cumplimiento de la normativa vigente, la identificación de los lotes una vez construidas las obras, y la instrucción a las familias sobre el uso adecuado y el mantenimiento de las viviendas.

Tercero: Que mediante los oficios BANHVI-DF-OF-0303-2025, BANHVI-DF-OF-0364-2025 y BANHVI-DF-OF-0386-2025 –los cuales son avalados por la Subgerencia de Operaciones con las notas BANHVI-SGO-OF-0131-2025, BANHVI-SGO-OF-0158-2025 y BANHVI-SGO-OF-0174-2025; así como por la Gerencia General con los oficios BANHVI-GG-OF-0285-2025, BANHVI-GG-OF-0339-2025 y BANHVI-GG-OF-0391-2025–, la Dirección FOSUVI se refiere a los aspectos más relevantes de la solicitud presentada por Coopenae R.L., así como al detalle de las obras a ejecutar, la lista de beneficiarios, los costos propuestos, el Plan de Acompañamiento Social y las condiciones adicionales bajo las cuales se recomienda avalar la solicitud de la entidad autorizada.

Cuarto: Que habiéndose conocido los documentos que al respecto han sido sometidos a la consideración de esta Junta Directiva, se estima procedente acoger la recomendación de la Administración en los mismos términos señalados en los citados informes de la Dirección FOSUVI, siendo que –según lo ha documentado la Administración– se ha verificado la razonabilidad los costos de las obras y se han cumplido a cabalidad todos los requisitos y trámites legales vigentes en el Sistema Financiero Nacional para la Vivienda.

Por tanto, se acuerda:

1. Aprobar, al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, el financiamiento para la compra del terreno, el desarrollo de las obras de infraestructura y la construcción de viviendas en el proyecto habitacional El Jobo II, ubicado en el distrito y cantón de Los Chiles, provincia de Alajuela, dando solución habitacional a 36 familias que habitan en situación de extrema necesidad. Lo anterior, actuando Coopenae R.L. como entidad autorizada, y la empresa Constructora del Sol HS S.A., cédula jurídica 3-101-536348, como desarrolladora del proyecto, por un monto total de **¢1.147.000.155,91** (mil ciento cuarenta y siete millones ciento cincuenta y cinco colones con 91/100), según el siguiente detalle:

a) Compra de terreno en verde: **¢128.843.000,00**.

b) Construcción de las obras de infraestructura del proyecto, con IVA incluido: ¢430.323.280,47, y fiscalización de infraestructura por ¢3.432.193,23; para un monto total de **¢433.755.473,70**.

c) Construcción de las soluciones habitacionales, con IVA incluido, por la suma total de ¢544.408.385,14; fiscalización de viviendas por ¢3.759.118,40; y kilometraje por ¢4.036.800,00; para un total de **¢552.204.303,54**.

d) Gastos de formalización de las soluciones habitacionales, con IVA incluido, por la suma total de **¢10.959.884,54**.

e) Financiamiento para la implementación del Plan de Acompañamiento Social, por la suma total de **¢21.237.494,13** y según el detalle contenido en el cuadro N° 1 del informe BANHVI-DF-OF-0386-2025 de la Dirección FOSUVI.

2. Se autoriza el indicado financiamiento, de conformidad con el siguiente detalle de potenciales beneficiarios, quedando la validez y la eficacia de la aprobación de cada Bono Familiar de Vivienda, sujetas a que la entidad autorizada y la Dirección FOSUVI, verifiquen que cada familia cumple con los requisitos correspondientes:

Jefatura de familia	Identificación	Terreno (¢)	Monto de infraestructura (¢)	Fiscalización urbanización (IVA incluido) (¢)	Monto de vivienda (¢)	Fiscalización de vivienda (IVA incluido) (¢)	Kilometraje (¢)	Gastos de Formalización con IVA (¢)	Variable Social (¢)	GF a financiar por BANHVI (¢)	TOTAL (¢)	Monto de aporte familiar (¢)
Aida Rosa Mongrio López	205610579	4 280 790,48	14 297 430,22	114 034,14	19 361 311,10	133 708,20	134 122,11	433 504,02	589 930,39	390 153,62	39 301 480,25	43 350,40
Alba Luz Alvarado Díaz	205590614	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	258 424,62	30 517 714,39	110 753,41
Alba Luz Montoya Siles	801080013	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	332 260,23	30 591 550,00	36 917,80

Alejandra Guzmán Guzmán	155811-472809	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	258 424,62	30 517 714,39	110 753,41
Angélica Flores Vivas	207300760	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	332 260,23	30 591 550,00	36 917,80
Antonio González Useda	155818-300609	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	258 424,62	30 517 714,39	110 753,41
Elida Camila González Useda	155815-269021	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	258 424,62	30 517 714,39	110 753,41
Eliécer Medina Palacios	207160625	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	258 424,62	30 517 714,39	110 753,41
Evelin Solriano Calero	155821-601734	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	332 260,23	30 591 550,00	36 917,80
Florencio Javier Galeano Acosta	205590229	3 597 302,92	12 014 647,24	95 827,00	13 753 917,52	94 957,03	112 707,66	369 178,03	589 930,39	332 260,23	30 591 550,00	36 917,80
Francella Marbeliz Díaz Sequeira	504260249	4 525 407,08	15 114 426,23	120 550,37	19 361 311,10	133 708,20	141 786,23	439 582,25	589 930,39	307 707,58	40 294 827,18	131 874,68
Gabriela Patricia Valle Sandino	206810505	3 274 744,76	10 937 333,87	87 234,52	13 753 917,52	94 957,03	102 601,54	359 159,38	589 930,39	251 411,57	29 092 131,20	107 747,81
Jairo Enrique Núñez Quesada	205420566	3 343 693,07	11 167 614,61	89 071,20	13 753 917,52	94 957,03	104 761,77	361 300,91	589 930,39	252 910,64	29 396 856,23	108 390,27
Jairo Josue Rodríguez Flores	206790790	3 462 603,91	11 564 765,45	92 238,82	13 753 917,52	94 957,03	108 487,38	364 994,28	589 930,39	328 494,85	29 995 395,36	36 499,43
Jeime Leonela Malespin Palacios	206770885	3 616 288,69	12 078 057,88	96 332,76	19 361 311,10	133 708,20	113 302,50	416 992,49	589 930,39	291 894,74	36 280 826,26	125 097,75
Jennifer Tatiana Valle Sandino	207150100	3 616 288,69	12 078 057,88	96 332,76	13 753 917,52	94 957,03	113 302,50	369 767,73	589 930,39	258 837,41	30 601 624,19	110 930,32
Jetzenia Lizette Rostrán Zeledón	801250741	3 620 285,69	12 091 407,49	96 439,23	13 753 917,52	94 957,03	113 427,73	369 891,87	589 930,39	332 902,68	30 693 267,77	36 989,19
Johanna Palacios Mena	204950990	3 611 292,43	12 061 370,87	96 199,67	13 753 917,52	94 957,03	113 145,96	369 612,54	589 930,39	332 651,29	30 653 465,17	36 961,25
Johnatan Navarro Bello	402150145	3 615 888,99	12 076 722,92	96 322,11	13 753 917,52	94 957,03	113 289,98	369 755,31	589 930,39	258 828,72	30 599 857,66	110 926,59
Julio Ramón González Tenorio	155802-564920	3 614 689,89	12 072 718,04	96 290,17	19 361 311,10	133 708,20	113 252,41	416 952,76	589 930,39	375 257,48	36 357 157,68	41 695,28
Justina Rufina González	155811-719321	3 627 280,45	12 114 769,30	96 625,56	13 753 917,52	94 957,03	113 646,89	370 109,13	589 930,39	333 098,22	30 724 225,36	37 010,91
Karla Vanessa Barrios Hernández	207530421	3 474 395,07	11 604 146,80	92 552,92	13 753 917,52	94 957,03	108 856,81	365 360,51	589 930,39	328 824,46	30 047 581,00	36 536,05
Lismaylin Reyes Barrera	207870754	3 701 025,16	12 361 069,57	98 590,02	13 753 917,52	94 957,03	115 957,39	372 399,64	589 930,39	335 159,68	31 050 606,76	37 239,96
Lucy Dayanna Gómez Barrera	207640829	3 642 868,76	12 166 832,77	97 040,81	19 361 311,10	133 708,20	114 135,29	417 652,95	589 930,39	375 887,66	36 481 714,98	41 765,30
Manuel Salvador Mendoza Ruiz	155850-777418	3 642 868,76	12 166 832,77	97 040,81	19 361 311,10	133 708,20	114 135,29	417 652,95	589 930,39	292 357,07	36 398 184,39	125 295,89
Maria Cristina Rodríguez Williams	701830100	3 449 213,95	11 520 044,27	91 882,13	13 753 917,52	94 957,03	108 067,86	364 578,39	589 930,39	255 204,87	29 863 218,02	109 373,52
María del Carmen	155803-278516	3 409 243,92	11 386 548,18	90 817,38	13 753 917,52	94 957,03	106 815,55	363 336,92	589 930,39	254 335,84	29 686 565,83	109 001,08

González Useda												
Melany Dayan Castro Barrera	208230200	3 449 213,95	11 520 044,27	91 882,13	13 753 917,52	94 957,03	108 067,86	364 578,39	589 930,39	255 204,87	29 863 218,02	109 373,52
Miguel Ángel Alvarado Alvarado	800410915	3 445 416,80	11 507 362,14	91 780,98	13 753 917,52	94 957,03	107 948,89	364 460,45	589 930,39	255 122,32	29 846 436,06	109 338,14
Mirian Galeano Acosta	204740522	3 623 283,44	12 101 419,70	96 519,09	13 753 917,52	94 957,03	113 521,66	369 984,98	589 930,39	258 989,49	30 632 538,31	110 995,49
Oneyda Lidieth Padilla Pérez	208130752	3 623 283,44	12 101 419,70	96 519,09	13 753 917,52	94 957,03	113 521,66	369 984,98	589 930,39	258 989,49	30 632 538,31	110 995,49
Saulo Ismael Guadamuz Quinn	701520178	3 702 224,26	12 365 074,45	98 621,96	16 257 817,36	112 308,80	115 994,96	394 953,20	589 930,39	355 457,88	33 597 430,07	39 495,32
Tatiana López Meléndez	207100102	3 424 632,38	11 437 944,18	91 227,31	16 257 817,36	112 308,80	107 297,69	386 331,20	589 930,39	347 698,08	32 368 856,19	38 633,12
Valerie Durán Ruiz	206010297	3 356 683,33	11 211 000,84	89 417,24	16 257 817,36	112 308,80	105 168,77	384 220,71	589 930,39	345 798,64	32 068 125,37	38 422,07
Yeimi Pamela Bello Solano	207790051	3 370 872,69	11 258 391,95	89 795,23	16 257 817,36	112 308,80	105 613,33	384 661,43	589 930,39	346 195,29	32 130 925,04	38 466,14
Yessica Yuniett Blanco Bustos	155824-972101	2 942 793,64	9 828 648,93	78 391,81	19 361 311,10	133 708,20	92 201,12	399 273,47	589 930,39	359 346,12	33 386 331,32	39 927,35

3. Se avala la procedencia de las familias según la ubicación de cada una de ellas con respecto al siguiente dato: Rango de 0 a 8 kilómetros: 28 familias (77,78%); Rango de 8,1 a 9,5 kilómetros: 8 familias (22,22%).

4. Previo al inicio de obras y realización de desembolsos, deberá velar porque se encuentre vigente el permiso de construcción del proyecto otorgado por la Municipalidad.

5. Se deberá verificar de igual forma que los planos de vivienda correspondan al sistema constructivo, con las áreas y distribuciones avaladas por la Entidad Autorizada y el Departamento Técnico del BANHVI.

6. Deberá velarse porque el desarrollador del proyecto construya las obras de urbanización según lo propuesto y aprobado en planos constructivos, que incluyan las observaciones realizadas por el Departamento Técnico, especificaciones técnicas y presupuesto, de forma tal que se lleve un control de la obra ejecutada en lo referente a las cantidades y se giren los recursos con base a la obra construida.

7. Deberá constatar que el constructor cumpla con las especificaciones técnicas establecidas y con las recomendaciones realizadas en los estudios técnicos efectuados.

Asimismo, se deberá velar por el cumplimiento de la normativa vigente del BANHVI y la Nacional (Código Sísmico de Costa Rica, Código de Cimentaciones, Código de Instalaciones Hidráulicas y Sanitarias en Edificaciones, Reglamento de Construcciones).

8. Deberá verificarse que, una vez concluidas las obras del proyecto, todos los lotes queden debidamente identificados en sitio en sus vértices y con la numeración colocada en el cordón de caño.

9. Tanto la Entidad Autorizada como la empresa constructora deberán instruir a las familias sobre el uso adecuado y mantenimiento de las instalaciones de las viviendas (sistema eléctrico, pluvial, potable y sistema de tratamiento de aguas residuales).

10. En relación con los elementos contenidos en el presupuesto de las obras de infraestructura y viviendas, la Entidad Autorizada debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

a. Los rubros de costos indirectos que sean porcentuales por su naturaleza (p.e. utilidad, administración, dirección técnica, fiscalización de la Entidad Autorizada, entre otros), deberán cancelarse según el porcentaje de avance de las obras constructivas.

b. Los rubros de IVA, deberán cancelarse contra factura.

c. Los costos indirectos porcentuales, globales o por unidad de actividades ejecutadas al momento del inicio de construcción de obras del proyecto, deberán cancelarse en su totalidad (p.e. permiso de construcción, estudio de suelos, topografía preliminar, estudios técnicos para SETENA, entre otros).

d. Los costos indirectos asociados a actividades para ser realizadas durante la ejecución del proyecto y cuya unidad de medida correspondan con un plazo, deberán cancelarse contra el vencimiento de dichos plazos (p.e. servicio de vigilancia mensual, pago ingeniero, entre otros).

e. Las actividades cuya ejecución sea puntual en el tiempo deberán cancelarse contra su conclusión (p.e. segregaciones, entre otros).

f. Los rubros liquidables se cancelarán contra el visto bueno de la fiscalización de la Entidad Autorizada, previo cumplimiento de los requerimientos técnicos vigentes (p.e. seguro de todo riesgo de construcción, pruebas de laboratorio, kilometraje de fiscalización de la Entidad Autorizada, donde debe ser liquidado contra el total de visitas efectivamente realizadas; planos de catastro, según la cantidad de visitas del topógrafo, entre otros).

1
2 **11.** Las actividades globales que no se adecúen a ninguna de las categorías previas, se
3 deberán cancelar contra avance de obras del proyecto.

4
5 **12.** Las anteriores disposiciones deberán ser debidamente verificadas y sustentadas en el
6 informe de cierre de liquidación del proyecto, que para tal efecto deberá remitir la Entidad
7 Autorizada.

8
9 **13.** Deberán atenderse las recomendaciones contenidas en el informe BANHVI-DT-IN-
10 0325-2024 del 23 de octubre del 2024, del Departamento Técnico del BANHVI.

11
12 **14.** El contrato de administración de recursos se tramitaría bajo las siguientes condiciones:

13 **14.1 Entidad Autorizada:** COOPENAE R.L.

14 **14.2 Constructor:** Constructora del Sol HS S.A., cédula jurídica 3-101-536348, bajo el
15 modelo contrato de obra determinada para la construcción de todas las obras y a firmar
16 entre la Entidad Autorizada y Constructor, mediante la Ley del Sistema Financiero Nacional
17 para la Vivienda.

18 **14.3 Alcance de los contratos:** Según los lineamientos y modelos ya establecidos y
19 aprobados por esa Junta Directiva. El giro de recursos quedará sujeto a la verificación de
20 que los contratos se ajusten a cabalidad con lo solicitado por la Junta Directiva de este
21 Banco en acuerdo N°1 de la sesión 47-2008, de fecha 30 de junio de 2008.

22 **14.4 Garantías fiduciarias a otorgar por la entidad autorizada:** Según lo dispuesto en el
23 acuerdo N°13 de la sesión 32-2012, de fecha 22 de mayo de 2012, la entidad autorizada
24 deberá aportar una garantía del 6% del monto total de los recursos aplicados al proyecto,
25 sin considerar el valor del terreno, y mediante garantía fiduciaria (un pagaré en el cual
26 Coopenae R.L., como deudor, reconocerá y pagará intereses moratorios iguales a la Tasa
27 Básica Pasiva del Banco Central de Costa Rica, más un treinta por ciento de la misma), o
28 cualquier otra contemplada en el artículo 133 del Reglamento de Operaciones del Sistema
29 Financiero Nacional para la Vivienda, sobre el total de recursos aplicados al proyecto, sin
30 considerar el valor del terreno. El plazo de la garantía no será inferior al plazo del contrato
31 más seis meses adicionales. El BANHVI también podrá hacer exigible el cobro de cualquier
32 suma que se le adeudare, mediante la emisión de la certificación con carácter de título
33 ejecutivo prevista en el artículo 38 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la
34 Vivienda.

14.5 Garantía a otorgar por el constructor: EL CONSTRUCTOR, en caso de requerir adelanto de recursos para el primer desembolso, entregará a LA ENTIDAD AUTORIZADA, garantías suficientes por el giro de los recursos según lo establecido en el contrato de Obra Determinada, todo de conformidad con las disposiciones del Acuerdo N° 2 de la sesión 61-2015, con fecha del 17-09-2015, y la Directriz sobre la aplicación de lo dispuesto en el artículo 83 del Reglamento de Operaciones del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda (rendimiento de garantía de cumplimiento por parte de los desarrolladores de vivienda).

Según el acuerdo indicado las entidades autorizadas se encuentran en la obligación de cumplir con lo dispuesto en el Artículo 83 del Reglamento de Operaciones del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda. Para tales efectos, los desarrolladores deberán rendir una retención por concepto de garantía por un monto no menor al 5% del precio de todas las obras constructivas.

14.6 La garantía se desglosará de la siguiente manera:

a) 5% Sobre el costo de las obras de urbanización

b) 5% Sobre el costo de las viviendas

c) 5% Sobre el valor de la planta de tratamiento

14.7 Adicionalmente, la Entidad Autorizada otorgará una garantía fiduciaria (pagaré) a favor del BANHVI por cada tracto de desembolso que reciba en lo sucesivo (totalidad del monto que le gire EL BANHVI) de conformidad con el plan de desembolsos previamente aprobado por esta institución, teniendo la obligación la ENTIDAD AUTORIZADA de siempre mantener garantizado el 100% de las sumas desembolsadas por EL BANHVI.

14.8 Debe cumplirse con el procedimiento establecido para el desembolso, por parte de la ENTIDAD AUTORIZADA a EL CONSTRUCTOR.

14.9 La Metodología para desembolsar a las entidades autorizadas, los recursos correspondientes al desarrollo de proyectos de vivienda consideran lo siguiente:

Los desembolsos totales que autorizará el BANHVI no serán mayores a 5 desembolsos. El primer desembolso se efectuará contra la orden de inicio de obras y los 4 restantes estarán sujetos al reporte de avance de obras, según informes de seguimiento y aprobación del fiscalizador de inversión contratado por la Entidad Autorizada, de la siguiente manera:

Proyecto: Nombre del proyecto	% de desembolso	% acumulado de avance de obra
Desembolso 1	20%	Orden de inicio de obras
Desembolso 2	20%	20%
Desembolso 3	20%	40%
Desembolso 4	20%	60%

Desembolso 5	20%	80%
--------------	-----	-----

Las Entidades Autorizadas podrán proponer menos desembolsos, en función de la garantía ofrecida, ya que siempre deberá estar garantizado el 100% de lo desembolsado. Esta condición deberá quedar establecida en los contratos de Administración de Recursos y se valorará la garantía ofrecida para resguardar los fondos girados.

a.- El giro de los recursos a las empresas Desarrolladoras/Constructoras, se realizaría por parte de la entidad autorizada, debiendo las empresas garantizar siempre el giro de esos recursos según lo establecido en los contratos de Obra Determinada.

b.- El BANHVI procederá con un máximo de 5 desembolsos a la entidad autorizada, previa firma del contrato de Administración de Recursos Entidad Autorizada-BANHVI, la firma del Contrato de Obra Determinada entre la Entidad y el Desarrollador/Constructor, y cumpliendo con todos los requisitos del acuerdo de Junta Directiva que aprueba el proyecto, incluyendo las correspondientes garantías entregada por la Entidad al BANHVI y del desarrollador a la Entidad.

c.- La entidad autorizada deberá documentar el cumplimiento de los condicionamientos (si los hay), de los acuerdos de Junta Directiva de aprobación de cada proyecto, con el fin de respaldar la solicitud inicial de recursos al BANHVI. Dicho respaldo deberá ser enviado a la Dirección FOSUVI, quien verificará el cumplimiento para proceder con la autorización correspondiente del giro del primero desembolso.

d.- La entidad autorizada deberá remitir al FOSUVI copia de los contratos firmados entre la empresa desarrolladora/constructora y la entidad autorizada, y del Fideicomiso en el caso de existir. Adicionalmente, el BANHVI deberá integrar al expediente toda la documentación de respaldo.

14.10 Contrato BANHVI-ENTIDAD AUTORIZADA: Comprendido por:

- Firma de contrato: 2 meses.

- Constitución de fideicomiso: 1 mes.

- Pólizas y permisos de construcción: 1 mes (en paralelo con el anterior).

- Ejecución de obras: 12 meses.

- Entrega de obras y segregaciones: 6 meses.

- Devolución de garantía: 3 meses.

- Formalización: 4 meses (3 de ellos en paralelo con el anterior).

- Cierre técnico y financiero de la Entidad: 3 meses.

- Cierre técnico y financiero del BANHVI: 2 meses.

Plazo total: 30 meses

14.11 Contrato ENTIDAD AUTORIZADA-CONSTRUCTOR: Veinticinco (25) meses para la construcción de las obras. La vigilancia de las obras ejecutadas se deberá realizar proporcional a las viviendas que se encuentren deshabitadas y conforme se formalicen las operaciones de BFV.

Estos plazos cuentan a partir de la orden de inicio otorgada por la Entidad Autorizada, la cual no debe exceder 8 días naturales una vez firmado el contrato entre la Entidad y el Desarrollador

14.12 Cancelación de Contrato: La cancelación del contrato de administración de recursos para el proyecto El Jobo II, con la Entidad Autorizada, será contra la construcción de las obras, la total formalización de las operaciones en escritura pública, según se consigna en el apartado 2 del presente acuerdo y la presentación del cierre técnico y financiero.

15. La Entidad Autorizada deberá formalizar las operaciones individuales siguiendo estrictamente los términos del acuerdo de aprobación de la Junta Directiva del BANHVI, sin poder modificar tales condiciones y alcances.

16. La formalización de los casos a favor de cada beneficiario se hará al final del procedimiento, una vez construidas las viviendas y por los procedimientos usuales de formalización.

17. El monto no financiado por BANHVI de gastos de formalización deberá ser aportado por los beneficiarios. La entidad autorizada deberá informarles a los beneficiarios, el monto que deben aportar por concepto de gastos de formalización, según se detalla en el apartado 2 del presente acuerdo.

18. Será responsabilidad de la Entidad Autorizada analizar a cada núcleo familiar, de según lo indicado en los acuerdos N°6 de la sesión 40-2011 del 30 de mayo de 2011 y N°1 de la sesión 60-2011, de fecha 18 de agosto de 2011, emitidos por la Junta Directiva de BANHVI, respecto a la "Directriz para propiciar el aporte de los beneficiarios que optan por un Bono Familiar de Vivienda al amparo del Artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda", publicada en el diario oficial La Gaceta.

1 **19.** Para las familias que eventualmente califiquen para crédito hipotecario, según su
2 capacidad de endeudamiento, la Entidad Autorizada deberá reintegrar al BANHVI el monto
3 del crédito, que se deducirá del monto de BFV asignado a cada núcleo familiar. Al respecto,
4 la entidad autorizada deberá adjuntar un informe del análisis crediticio de cada familia en el
5 expediente individual.

6
7 **20.** El rubro de kilometraje de fiscalización es liquidable por parte de la Entidad Autorizada,
8 la cual deberá presentar un informe de liquidación, con la justificación del número de visitas
9 realizadas por el fiscal de inversión.

10
11 **21.** Previo al inicio de obras y realización de desembolsos, deberá velar porque se
12 encuentre vigente el permiso de construcción del proyecto otorgado por la Municipalidad
13 Local. Además de cumplir debidamente con el procedimiento establecido para el
14 desembolso, por parte de la Entidad Autorizada al Constructor/Desarrollador.

15
16 **22.** Tanto la Entidad Autorizada como la empresa constructora deberán instruir a las familias
17 sobre el uso adecuado y mantenimiento de las instalaciones de las viviendas (sistema
18 eléctrico, pluvial, potable y sistema de tratamiento de aguas residuales y negras).

19
20 **23.** Será responsabilidad de la Entidad Autorizada cumplir con lo establecido en el acuerdo
21 de la Junta Directiva del BANHVI, N°11 de la sesión 100-2019 del 16 de diciembre de 2019
22 específicamente lo indicado en el Por Tanto N°1, en el cual se indica:

23 *“Para los proyectos tramitados al amparo del formulario S-001-2017, las entidades*
24 *autorizadas deberán enviar al BANHVI a revisión, los expedientes debidamente calificados*
25 *con la información socioeconómica completa (incluyendo estudio de trabajado social), en el*
26 *momento que el proyecto cuente con un avance aproximado a un 70%, ya sea a nivel global*
27 *o de cada una sus fases constructivas. Esto, con el fin de verificar las familias que cumplen*
28 *en definitiva para la formalización posterior en cada proyecto.*

29 *En este punto, los expedientes omitirán únicamente estudio de registro y plano de catastro*
30 *individualizado, pues dichos documentos deberán ser incluidos en cada expediente*
31 *posteriormente por la entidad autorizada.*

32 *Previo a la emisión de los casos, la entidad autorizada deberá corregir en el Sistema de*
33 *Vivienda, el número de plano catastro, y asignar el que corresponde a cada propiedad por*
34 *familia. El BANHVI no volverá a verificar el cumplimiento de los requisitos de cada familia*

si ya dio por aprobado el expediente en la revisión socioeconómica. Será responsabilidad de la entidad autorizada, asegurarse que previo a la formalización de cada caso, la familia continúe cumpliendo con los requisitos para la formalización de un bono de artículo 59.”

24. El Banco Hipotecario de la Vivienda, no reconocerá financiamientos adicionales por cualquier error u omisión de diseño incluido en los planos y presupuestos y será responsabilidad de desarrollador con cargo a su patrimonio la ejecución de las obras necesaria para llevar a mejor termino la ejecución del proyecto.

25. Deberá atenderse lo recomendado por la Entidad Autorizada en el informe legal realizado por la Licda. Kathya Mora Schlager, documento sin oficio, con fecha de julio del 2024, para el proyecto El Jobo II.

Acuerdo por Mayoría y Firme.-

ACUERDO N°4:

Considerando:

Primero: Que por medio de los oficios BANHVI-GG-OF-0364-2025, del 24 de abril de 2025, la Gerencia General somete a la consideración de esta Junta Directiva el oficio BANHVI-SGO-OF-0167-2025 de la Subgerencia de Operaciones, que contiene un resumen de los resultados de los estudios efectuados a las solicitudes de Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo, Coopealianza, R.L., Coopenae, R.L, Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo y Coopeuna R.L., para financiar treinta y una operaciones individuales de Bono Familiar de Vivienda, por situación de extrema necesidad, al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda.

Segundo: Que en dichos oficios, la Subgerencia de Operaciones y la Dirección FOSUVI presentan la valoración socioeconómica de cada solicitud de financiamiento y el análisis de los costos propuestos, concluyendo que con base en la normativa vigente y habiéndose comprobado la disponibilidad de recursos para cada subsidio, recomienda autorizar la emisión de los respectivos bonos familiares de vivienda, bajo las condiciones establecidas en el referido estudio.

Tercero: Que conocida la información suministrada por la Subgerencia de Operaciones y la Dirección FOSUVI, esta Junta Directiva no encuentra objeción en acoger la recomendación de la Administración y, en consecuencia, lo que procede es aprobar la emisión de los indicados bonos de vivienda, en los términos planteados en el citado oficio BANHVI-SGO-OF-0167-2025.

Por tanto, se acuerda:

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

Entidad Autorizada: Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo									
Jefatura de Familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos formalización (€)	Monto del Bono (€)
Soto Jiménez Margarita	1-0425-0635	1-531948	Alajuelita	CLC	4.453.246,89	14.235.066,04	289.180,29	578.360,57	18.977.493,22
Aguilar Mora Roy	1-1097-0449	1-531674-000	Alajuelita	CLC	4.696.788,80	11.238.598,75	180.532,63	601.775,44	16.356.630,36
Reñasco Huertas Carmen María	2-0718-0342	L-118091-000	Pococí	CVE	No aplica	24.570.000,00	55.438,29	554.382,92	25.068.944,63
Zúñiga Fernández Yesenia de los Ángeles	2-0736-0255	531858-000	Alajuelita	CLC	4.510.749,84	12.027.557,01	59.526,28	595.262,82	17.074.043,39
Entidad Autorizada: Coopealianza, R.L.									
Jefatura de Familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos formalización (€)	Monto del Bono (€)
Fernández Rivera Isamar Eugenia	6-0403-0921	236436	Coto Brus	CLC	5.425.000,00	14.000.000,00	56.218,83	562.188,31	19.930.969,48
Alvarado Mena Geradina	1-0452-0511	6-258403	Coto Brus	CLC	10.500.000,00	13.860.000,00	190.944,59	636.481,97	24.805.537,38
Jiménez Muñoz Cristhian	1-1425-0051	230704	Coto Brus	CLC	4.514.000,00	11.760.000,00	49.140,44	491.404,37	16.716.263,93
Zúñiga Ureña Sharon Yesenia	2-0815-0172	SJ-692337-000	Pérez Zeledón	CLC	5.225.000,00	11.760.000,00	151.433,80	504.779,33	17.338.345,53
Entidad Autorizada: Coopenae, R.L.									
Jefatura de Familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos formalización (€)	Monto del Bono (€)
Marín Corrales Guido	1-0385-0643	244135	Coto Brus	CLC	7.450.000,00	13.000.000,00	154.805,81	516.019,38	20.811.213,57
Entidad Autorizada: Coopeuna, R.L.									

Jefatura de Familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos formalización (€)	Monto del Bono (€)
Sánchez Sánchez Julián	7-0036-0511	En posesión indígena	Talamanca	CLP	No aplica	13.950.000,00	123.694,37	412.314,56	14.238.620,19
Entidad Autorizada: Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda									
Jefatura de Familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos formalización (€)	Monto del Bono (€)
María Agustina Rojas Díaz	6-0098-1040	169017	Pococi	CLC	4.577.000,00	13.950.000,00	176.243,98	587.479,94	18.938.235,96
Maurilio Venegas Blanco	1-0408-1423	194037	Pococi	CLC	8.000.000,00	14.007.431,95	195.513,76	651.712,54	22.463.630,73
Ramírez Sánchez Arlene	6-0375-0690	G-165325-000	Bagaces	CLC	2.800.000,00	11.730.393,19	49.178,00	491.780,00	14.972.995,19
Kattia de los Ángeles Mora García	6-0275-0119	742925	Pérez Zeledón	CLC	4.497.500,00	13.950.000,00	163.806,04	546.020,12	18.829.714,08
Guillermo Eduviges Oviedo Arce	4-0078-0270	207335	Sarapiquí	CLC	5.001.000,00	13.440.000,00	291.515,50	583.030,99	18.732.515,50
Mora Mora Ramona Aquilina	1-0241-0983	259245-000	Golfito	CLP	No aplica	13.950.000,00	146.460,00	488.200,00	14.291.740,00
Sánchez Barrantes Régulo	1-0331-0422	39347-000	Pococi	CLP	No aplica	14.591.400,00	267.600,00	535.200,00	14.859.000,00
Guadamuz Gutiérrez Angie Ginette	6-0329-0266	231367-000	Sarapiquí	CLC	5.000.000,00	13.950.000,00	143.400,00	478.000,00	19.284.600,00
Jiménez Álvarez Carlos Ramón de los Ángeles	5-0134-0339	47549-000	Pococi	CLP	No aplica	15.189.000,00	168.900,00	563.000,00	15.583.100,00
Luis Alberto Hidalgo López	2-0369-0904	614250	San Carlos	CLC	5.760.000,00	16.440.235,51	250.600,00	501.200,00	22.450.835,51
González Ramírez Sergio Ascensión	6-0101-0504	223674-000	Montes de Oro	CLC	11.712.000,00	11.755.326,30	73.220,09	732.200,85	24.126.307,07
Parra López Roy	5-0303-0524	242182-000	Nandayure	CLC	3.887.000,00	11.340.009,16	159.058,03	530.193,44	15.598.144,57
María Emilia Cambronero Herrera	2-0291-0276	608813	Río Cuarto	CLC	5.800.000,00	14.640.000,00	300.600,00	601.200,00	20.740.600,00
Steven Mauricio Cascante Barquero	1-1410-0519	230852	Buenos Aires	CLC	4.500.000,00	14.280.000,00	276.991,28	553.982,56	19.056.991,28
Cruz Castillo Guillermo Manuel de Jesús	7-0051-1044	L-161275-000	Pococi	CLC	6.500.000,00	12.720.000,00	296.641,97	593.283,94	19.516.641,97
González Sevilla Elizabeth Merary	2-0764-0138	A-320739-000	Guatuso	CLC	5.250.000,00	12.810.000,00	332.769,87	665.539,74	18.392.769,87
Durán Zamora Pabla Elvira	8-0130-0009	H-246939-000	Sarapiquí	CLC	5.700.000,00	12.549.093,44	180.857,69	602.858,98	18.671.094,73
Marcos Antonio Mairena Mairena	8-0092-0917	165454	Pococi	CLC	2.214.000,00	14.400.000,00	159.675,39	532.251,30	16.986.575,91
Murillo Guerrero Alexandra	7-0197-0466	193408-000	Guácimo	CLC	5.200.000,00	12.810.000,00	63.993,67	639.936,75	18.585.943,08
Alvarado Montoya Lorna	7-0192-0358	193122	Pococi	CLC	6.000.000,00	13.370.000,00	48.178,00	481.780,00	19.803.602,00
Araya Vallejos Katherine	5-0372-0104	260056	Liberia	CLC	10.000.000,00	11.730.393,19	144.534,00	481.780,00	22.067.639,19
(*) CLC: Compra de lote y construcción de vivienda					CLP: Construcción de vivienda en lote propio				

CVE: Compra de vivienda existente

RAM: Reparación Ampliación y Mejoras

2) La entidad autorizada será la responsable de verificar que, al momento de la formalización, la familia beneficiaria reciba el bien libre de gravámenes, sin deudas y con los impuestos nacionales y municipales al día.

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

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

5) En el caso del subsidio tramitado por el INVU, a favor de la señora Soto Jiménez Margarita, el BANHVI realizará la retención del financiamiento otorgado a esta operación en el proyecto Juan Rafael Mora por \$4.453.246,89 y cuyo trámite individual fue aprobado mediante acuerdo N° 11 de la Sesión 55-2022 del 10/10/2022.

6) En el caso del subsidio tramitado por el INVU, a favor del señor Aguilar Mora Roy, el BANHVI realizará la retención del financiamiento otorgado a esta operación en el proyecto Juan Rafael Mora por \$4.696.788,80 y cuyo trámite individual fue aprobado mediante acuerdo N° 11 de la Sesión 55-2022 del 10/10/2022.

7) En el caso de la señora Zúñiga Fernández Yesenia de los Ángeles, tramitado por el INVU, el BANHVI realizará la retención del financiamiento otorgado a esta operación en el proyecto Juan Rafael Mora por \$4.510.749,84, y cuyo trámite individual fue aprobado mediante acuerdo N° 11 de la sesión 55-2022, del 10 de octubre de 2022. Así mismo, será responsabilidad de la Entidad Autorizada verificar que la opción de venta se encuentre vigente cuando se realice la formalización.

8) En el caso del subsidio tramitado por COOPEUNA R.L., a favor del señor Sánchez Sánchez Julián, deberá demolerse la construcción existente.

9) En el caso de los subsidios tramitados por Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda, a favor de los señores Sánchez Barrantes Régulo y Jiménez Álvarez Carlos Ramón de los Ángeles, deberá demolerse la construcción existente.

10) En el caso de los subsidios tramitados por Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda, a favor de los señores Guadamuz Gutierrez Angie Ginette, Luis Alberto Hidalgo López y Alvarado Montoya Lorna, las opciones de compra-venta deben estar vigentes previo a la formalización, firmadas por las partes y la entidad autorizada deberá cargar el documento junto con los documentos de formalización en el expediente digital (Laserfiche).

Acuerdo Unánime y Firme.-

ACUERDO N°5:

CONSIDERANDO:

PRIMERO: Que por medio del acuerdo número 1 de la sesión 67-2024, del 27 de agosto de 2024, esta Junta Directiva ordenó la apertura de un procedimiento administrativo sancionatorio por la presunta responsabilidad...

(...)

POR TANTO:

La Junta Directiva, habiendo evaluado los argumentos presentados por la Administración del BANHVI, acoge la recomendación de la Administración e instruye al Órgano Director del Procedimiento Administrativo, para que suspenda temporalmente el trámite del procedimiento administrativo por un primer plazo de seis meses, los cuales podrán ser renovados en lo sucesivo, cada seis meses, (...)

Acuerdo Unánime y Firme.-
