

BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA

JUNTA DIRECTIVA

ACTA DE LA SESION EXTRAORDINARIA N° 03-2025

DEL 16 DE ENERO DE 2025

(Acta grabada en soporte digital)

Se inicia la sesión a las dieciséis horas con seis 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, Lina Rosa Barrantes Castegnaro, José Rodolfo Rojas Jiménez y Eloísa Ulibarri Pernús. El Director Marlon Navarro Álvarez, Presidente, se incorpora a la sesión posteriormente. El Director Rojas Jiménez 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.

Asisten también los siguientes funcionarios: Dagoberto Hidalgo Cortés, Gerente General; Walter Muñoz Caravaca, Subgerente de Operaciones; Guillermo Bolaños Sandoval, Subgerente Financiero; Marco Mora Gamboa, funcionario de la Asesoría Legal; y David López Pacheco, Secretario de Junta Directiva.

Ausentes con justificación: Mariana Grillo Espinoza, Directora; Gustavo Flores Oviedo, Auditor Interno; y 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. Presentación sobre los principales resultados (datos globales) de operación del Banco durante el año 2024 y evolución 2019 - 2024, FOSUVI y FONAVI. (Oficio BANHVI-GG-OF-0012-2025)

2º. Presentación sobre el proyecto Creciendo Juntos.

1° Presentación sobre los principales resultados (datos globales) de operación del Banco durante el año 2024 y evolución 2019 - 2024, FOSUVI y FONAVI

Director Carazo Campos: Buenas tardes a todos y todas, compañeros, espero que todo esté muy bien. Vamos a dar inicio a la sesión extraordinaria el jueves 16 de enero de 2025, sesión N°3-2025, con los tres puntos que ya conocemos y vamos a pasar con la presentación de los compañeros.

Nada más don David, para que quede en actas que el señor Auditor, don Gustavo, solicitó permiso para no estar presente hoy en la sesión

Sr. López Pacheco: Perfecto.

Director Carazo Campos: Entonces arrancamos con el punto 1.

[Se incorporan a la sesión la señora Ángela Mata Montero, ministra de Vivienda y Asentamientos; así como el señor Walter Ledezma Rojas, viceministro de Planificación de dicho Ministerio]

Director Carazo Campos: Bienvenida señora ministra, sea bienvenida; muchas gracias por acompañarnos esta tarde. Nos acompaña la ministra doña Ángela y el Viceministro, don Walter y empezamos con el primer punto: Presentación sobre principales resultados (datos globales) de operación del Banco durante el año 2024 y evolución 2019 – 2024. Presenta don Dagoberto.

Sr. Hidalgo Cortés: Bien, buenas tardes, ministra, buenas tardes don Walter, e igual a todos los miembros de Junta Directiva y compañeros de la Administración.

Hace ocho días, ministra, poco menos, presentamos a esta Junta Directiva, un informe de gestión, principalmente para profundizar en los resultados de la institución al cierre del año 2024, pero también quisimos hacer un ejercicio en conjunto la administración para ver un poco la devolución y vamos a revisar lo siguiente:

¿Por qué es importante esta presentación?

Primero, pues forma parte, por supuesto, de las acciones y de las responsabilidades de rendición de cuentas. Es de altísima importancia informar a la rectoría del sector. Hemos hablado en otras ocasiones de la importancia de mantener una estrecha comunicación, de manejar una única línea, de realizar mayor cohesión en los esfuerzos que realizamos todas las instituciones del sector, que valga recordar, va más allá del Ministerio de Vivienda, el INVU y el Banco, como a veces lo vemos. La Rectoría y el sector es mucho más amplio, incluye a otras organizaciones, pero en términos generales, era de nuestro interés en la

1 Administración y por supuesto de la Junta Directiva, que la Rectoría conozca un poco cuál
2 es la situación real de la institución.

3 En tercer lugar, forma parte también de este tipo de ejercicios del rol del Órgano de
4 Dirección, la importancia de que la Junta Directiva esté al tanto sobre la evolución de
5 algunos indicadores del comportamiento y que eso sirva de base para las decisiones
6 futuras.

7 Número cuatro, hemos tratado de abordar en esta presentación, los temas más relevantes
8 para poder realizar un análisis estratégico sobre el quehacer organizacional. Por supuesto,
9 van a ver en la presentación que tratamos de mostrar una visión integral. Muchas veces en
10 las organizaciones cometemos el error de quedarnos con una parte de la información, es
11 decir, en el año logramos formalizar 9.300 soluciones de vivienda, pero eso comparado
12 contra nada, porque si no ves la tendencia realmente no dice mucho, no se sabe si 9.300
13 es mucho, si es poco, cómo se relaciona eso con el presupuesto, cómo se relaciona eso
14 con el comportamiento de la economía y particularmente con el comportamiento del sector
15 en el que nosotros estamos involucrados y cómo lo que hacemos acá puede impactar en el
16 resto organización del Sistema y viceversa.

17 Y finalmente, es clave que esta información también sea oportuna. En esta ocasión lo
18 presentamos a Junta Directiva por primera ocasión, dos, tres días antes de que terminara
19 el año, para tratar de dar una visión de cómo íbamos a cerrar el año, pero hicimos el
20 esfuerzo para que al día 9 de enero, justo ocho, nueve días después de haber acabado el
21 año, los resultados estuvieran frescos, estuvieran recién “salidos del horno”, acá en la Junta
22 Directiva.

23 Y finalmente, toda esa información tiene que ser siempre la base, como en cualquier
24 proceso de planificación estratégica, para fortalecer o ajustar la estrategia. Es decir, poder
25 realizar una evaluación a tiempo, hacer los cambios que corresponda, pero hacerlos
26 oportunamente. De poco serviría analizar los datos cuando estamos a medio año, ya
27 cuando se nos acabó una buena parte del tiempo para realizar cualquier ajuste que
28 tengamos que hacer.

29 Y mucho menos conveniente sería realizar un análisis sobre este tipo de resultados cuando
30 ya estamos acabando el plan estratégico. Error que por lo general también cometemos en
31 las organizaciones, creer que un plan estratégico tiene que ser evaluado hacia el final. Y lo
32 hemos hablado mucho a lo interno del equipo, en toda la organización, que el mayor pecado
33 que cometemos es pensar que el plan estratégico tiene que terminar tal cual estuvo
34 planteado desde el inicio, porque esto es altamente cambiante, altamente dinámico, y si no

1 vemos esto como oportunidad, difícilmente podamos hacer los cambios que corresponden.

2 Bien, vamos a trabajar con la siguiente agenda.

3 Hoy la presentación va a ser un poco más rápida, pero tratando de resaltar los datos
4 importantes, principalmente para que desde el Ministerio estén ustedes bien enterados,
5 vamos a trabajar con este programa, vamos a repasar los ejes estratégicos y vamos a ver,
6 ministra y don Walter, que nuestro plan estratégico guarda una relación directa con el
7 proceso de planificación también del Ministerio, un poco con la política pública, y eso es
8 bastante importante.

9 Segundo, vamos a revisar datos de la gestión financiera. Yo lo he señalado en muchas
10 ocasiones, es una institución financiera particular, pero es una institución financiera. Si
11 nosotros no fortalecemos la gestión financiera, si la parte estructural de las finanzas de la
12 institución no están sanas, es prácticamente imposible realizar la otra parte del Banco que
13 es la parte social. Ambas son igualmente importantes, pero una tiene que llevar a la otra
14 necesariamente.

15 Como nos movemos en un ambiente que es dinámico, que es cambiante, donde no
16 depende todo lo que hacemos y lo que logramos solo de nuestra gestión, es preciso analizar
17 algunos indicadores macroeconómicos. Eso es clave, es natural en cualquier proceso de
18 planificación estratégica y tenemos que estar pendientes de cómo se va comportando la
19 economía en general.

20 Un poco más particular, tenemos que adentrarnos en el nicho, en el sector, en la industria
21 en la que estamos. Entonces vamos a ver la evolución y el comportamiento de la
22 construcción.

23 Punto 5. Vamos a ver FOSUVI. Normalmente hablamos de FOSUVI cuando alguien dice
24 Banco Hipotecario piensa en bonos y automáticamente uno se imagina que eso es todo lo
25 que tiene la organización, pero lo vamos a revisar.

26 Control interno: Un tema también esencial, un tema fundamental en una organización como
27 la nuestra y cualquiera del sector público y cualquier empresa privada.

28 Repasar rápido tres o cuatro iniciativas importantes, cosas que trabajamos el año anterior,
29 cosas que venimos trabajando en los últimos cinco años, algunas que han terminado, otras
30 que son rectos también para terminar el plan estratégico vigente.

31 Hacer un repaso de procesos o mejoras que hemos venido implementando gradualmente.

32 Y, finalmente hacia dónde vamos, cuáles son las metas y que nos espera para los
33 siguientes meses.

Esto lo voy a repasar muy rápido. Aquí lo importante es saber que el Plan Estratégico de la institución tiene seis ejes, son seis ejes estratégicos. En esto trabajamos mucho, tanto la Administración como la Junta Directiva, tratando de focalizar la gestión de la institución, los elementos que son en realidad estratégicos, realmente relevantes y sobre todo tratando de enfocar los esfuerzos organizacionales hacia todos aquellos aspectos, hacia todos aquellos elementos que generan valor.

Error que veníamos arrastrando de años anteriores era tener un Plan Estratégico cargado de iniciativas, cargado de objetivos o cargado de ejes estratégicos que básicamente hacían que la gestión fuera poco controlada, poco medible y desenfocaba el trabajo de la Administración.

Entonces diseñamos un plan que tiene seis ejes estratégicos.

1) Uno que trabaja sobre la estabilidad de la solvencia financiera. Por eso cuando nos juntábamos con don Walter para analizar el tema de la Sostenibilidad Financiera del Fondo de Subsidios para la Vivienda y lo vimos acá, le hicimos una presentación, es porque eso apunta a este eje estratégico, es porque hay un objetivo estratégico y hay una acción táctica que apunta a esto.

De manera que lo que estamos haciendo, todo o casi todo, tiene necesariamente que apuntar hacia estos ejes estratégicos. Entonces aquí estamos hablando exclusivamente de la parte financiera de la institución.

2) El segundo eje tiene que ver con digitalización y modernización tecnológica, también un problema que tenía la institución, un proyecto que la Junta Directiva venía impulsando desde hace más de una década, casi dos décadas. Y nos concentramos en el eje dos en dos vías.

- La primera, fortalecer la plataforma tecnológica del Banco, vista como algo interno, y

- Segundo, también empezar a desarrollar algunas herramientas de digitalización y modernización, orientadas unas a lograr mayor eficiencia a lo interno, y otra, pensando en nuestro cliente, pensando en el usuario. De manera que, por ejemplo, cuando lleguemos hacia el final del Plan Estratégico, deberíamos ser capaces de que esta institución cuente con una herramienta donde sus clientes, por ejemplo, los beneficiarios, se puedan autogestionar, pueden realizar los trámites y eso nos puede evitar un montón de problemas, nos puede reducir riesgos, podemos lograr más alcance, podríamos informar más y mejor a la población. Eso está contenido en el eje dos.

3) El eje tres tiene que ver con capital humano y desarrollo organizacional, uno de los temas más críticos creo que de todas las empresas, de todas las organizaciones y más aún del

sector público, donde los temas de capital y desarrollo organizacional, por lo general, no son tratados.

Y si nos vamos a las agendas de junta directiva de todas las empresas del sector, seguramente pocas veces o casi nunca o nunca se habla de desarrollo del capital humano o desarrollo organizacional.

De manera que, en el Plan Operativo de la Dirección Administrativa, hemos establecido acciones concretas para trabajar sobre temas de perfiles de puestos, los manuales, contratación por competencias, mejorar tiempos de respuesta, planes de sucesión y otras cosas que son relevantes, están acá claramente, no todas resueltas, pero forman parte de nuestra planificación.

4) El eje cuatro habla de eficiencia y fortalecimiento institucional. Es la mayor crítica que tenemos las empresas, es la mayor crítica que tenemos las instituciones, donde siempre se nos critica, duran mucho, tardan mucho, no resuelven, mi trámite tiene 20 años, el proyecto pierde tanto. Y entonces concentramos acá algunos temas de eficiencia.

5) En el eje cinco, temas de calidad en la inversión de los recursos públicos. No estamos hablando sólo de calidad de las obras, desde el punto de vista constructivo, estamos hablando de calidad a la hora de elegir el sitio donde invertir, a la hora de escoger a la población objetivo, a la hora de construir, de controlar, de supervisar y de vigilar que los recursos vayan al punto donde tienen que ir.

6) Y finalmente, un eje seis que nosotros hemos denominado un eje transversal, que cruza la organización en todas las direcciones, y es el que tiene que ver con el ambiente de control, cumplimiento y cultura de riesgos.

Nos encontramos también hacia finales del 19, inicios del 20, cuando me incorporo a la institución, pues que teníamos un problema bastante crítico de cumplimiento, teníamos un problema importante en materia de ambientes de control y por supuesto, teníamos una baja cultura en el tema de gestión de riesgos.

De manera que por eso la Junta Directiva y la Administración, decidimos ponerlo en un Plan Estratégico, para hacerlo visible.

Esos seis ejes estratégicos se traducen en siete objetivos estratégicos. También tratamos de focalizar, aquí no me voy a detener mucho, pero los objetivos estratégicos tienen su enfoque en rentabilización, en mejorar el portafolio de productos y servicios de la institución, en mejorar en términos de eficiencia, trabajar en los temas de tecnología, como expliqué ahora, tecnología vista hacia adentro, pero también pensando en nuestros clientes.

El número cinco sobre temas de cumplimiento, seis, mejora continua Y siete, el que versa sobre el recurso humano, sobre las personas.

De manera que los seis ejes estratégicos y los siete objetivos estratégicos tienen un claro alineamiento, están totalmente vinculados.

Eso no se queda ahí, porque es bastante general. Los ejes estratégicos, los objetivos estratégicos se traducen en acciones tácticas.

Esas acciones tácticas por supuesto, se traducen en objetivos que son medibles, que son cuantificables y eso se baja al mayor nivel hasta los planes operativos donde son debidamente programados.

Bien, en el punto 2, tal vez, Guillermo, si me ayudas con esto de indicadores macroeconómicos, los más importantes.

Sr. Bolaños Sandoval: Sí, como don Dagoberto lo mencionó al principio, los indicadores macroeconómicos tienen que ver con cualquier actividad económica que se desarrolla en el país. Evidentemente afecta los cambios que haya en cualquier indicador de esta naturaleza.

El primer indicador que quise presentarles es cómo se ha comportado las tasas de política monetaria desde marzo del 2023, que sería de aquí, hasta el 31 de octubre del 2024, que es el último informe de política monetaria emitido por el Banco Central de Costa Rica. Tal vez como para explicarle un poquito esto, digamos aquí la tasa básica pasiva para este periodo mencionado bajó 500 puntos base, es decir, cinco puntos porcentuales.

La tasa básica pasiva lo hizo en 246. Y esta reducción de la tasa básica de política monetaria que el Banco Central reduce, impacta las entidades económicas, pero no a la misma velocidad con que se baja la tasa de política monetaria, sino que tiene cierto rezago. ¿Cómo afecta esas reducciones? Bueno, en manufactura se redujo en 267 puntos base, actividades inmobiliarias 145, servicios y turismo 203 y comercio 240 puntos base.

Estas reducciones para efectos de crédito, en general de todas las entidades, es positivo porque entre más se reduzcan las tasas de interés, es más factible colocar créditos y desarrollar la economía con mayor importancia, especialmente en la actividad que nosotros nos interesa que es conducción.

Bueno, aquí hay otras reducciones, premios por ahorrar en colones, que evidentemente si la tasa de política monetaria cae, también cae las oportunidades. La tasa de interés de las oportunidades de ahorro que hay en las diferentes entidades financieras, lo hizo en 228 puntos base en un plazo de 180 a 209 días y de 223 puntos base en un plazo de 360 a 539 días.

El siguiente indicador es un indicador importante también, sumamente importante y esto es lo que ...

Director Alvarado Herrera: Guillermo ¿me permitís ahí?

Sr. Bolaños Sandoval: Claro Que sí.

Director Alvarado Herrera: Para la ministra y el viceministro, porque ahora vamos a entrar en eso. Como decía el señor Gerente, al Banco lo reconocen por su FOSUVI. Por el tema de los bonos, sean individuales o colectivos, pero la ley desde un inicio desarrollaba lo que era el FONAVI, que era poder tener recursos para también entrar en el mercado, por decirlo así, en el mercado de ingresos medios, que las familias, nosotros pudiéramos estimular el crédito para las familias en las entidades autorizadas. Y quería nada más hacer dos cositas que nos hacen ver con cuidado este panorama. Si hay afectación en la tasa de interés para arriba o para abajo, va a estar directamente relacionado a nuestros ingresos por esa cartera de crédito que nosotros tenemos, que como año a año se ha ido acumulando, van a ver la importancia que tienen. Y esos resultados económicos, que también es importante señalarlo, es que los rendimientos que nos deja esa cartera de crédito nos dejan más ingresos para mantener la operación y la inversión de este Banco, que el mismo FOSUVI. Me imagino que por ahí está en la presentación, pero quería nada más enfocar porqué don Guillermo tiene que ver siempre el panorama.

Gracias don Guillermo, perdone.

Sr. Sandoval Bolaños: Más bien, gracias por la aclaración, don Guillermo. Efectivamente, reducciones en la tasa de interés significan menos ingresos para el Banco por dos razones importantes.

Número uno, que la velocidad de traspaso de incrementar, digamos, las tasas de nosotros en crédito, no es igual como se maneja en la tasa de política monetaria. Y lo siguiente es que mucho, un porcentaje bastante alto, de un 60, 70% del financiamiento que nosotros tenemos es con patrimonio.

Entonces, como el patrimonio no tiene, digamos, costo financiero, por lo menos directo, eso significa que reducciones en la tasa de interés significan reducciones en las colocaciones que nosotros tenemos y por lo tanto reducciones en los ingresos que tenemos en cartera de crédito.

Les decía que el segundo indicador tiene que ver con el tipo de cambio. Si ustedes ven aquí, la línea roja es la oferta de dólares, digámoslo así, en el mercado y la demanda es esta otra línea. O sea, que la oferta supera la demanda y eso es una cuestión fundamental en la economía que, si la oferta es superior a la demanda, el precio baja y el precio en este

caso baja del tipo de cambio, como ustedes lo pueden ver aquí, pasó de más o menos ahí de mayo 2022, que estaba alrededor de 700 colones por dólar a 513.58 al 31 de octubre del 2024. Eso es importante, la reducción, la reducción tan importante que se ha tenido tipo de cambio a lo largo de ese periodo.

Bien, aquí tenemos, digamos, el producto interno bruto, como observó en el 2023, que fue de 5.1. En el 2024, esto era una proyección en el Fondo de Política Monetaria pueda cerrar en 4.1 en el 2024 y para el 2025 se espera en un 3.9%.

Bueno, aquí están por actividades, digamos, el consumo de hogares, cuánto es lo que aporta, digamos, al Producto Interno Bruto, cuánto consume gobierno, formación bruta, capitales y otros aspectos importantes. Aquí en esta parte está el Producto Interno Bruto, pero por actividad, donde la actividad que más creció el año anterior es transporte y almacenamiento con un 7.7% y actividades financieras con un 5.6.

Contrario, por ejemplo, en el caso de la construcción, que es el mercado donde estamos nosotros, se redujo en 0.2% con respecto al 2023.

Bien, esto tal vez muestra algunas variables, por ejemplo, el PIB que ya les mencioné, pero lo que quiero mencionarles aquí en esta diapositiva es cuál fue el comportamiento del crédito del sector privado. El crédito del sector privado creció en el 2023: 6.5, en el 2024: 7.2 en el 2025: 6.9; en donde el crédito en moneda extranjera fue el que más creció en el 2024: 10 % en comparación a crédito en moneda nacional de 5.9 %.

Y el otro indicador que es importante y que el Banco Central vela por este indicador es la inflación general.

La inflación, cómo se ha comportable la inflación desde el año 2022, vean que tuvo un punto bastante alto, alrededor de 10 y resto 11% y se vino en caída.

Este año, 2024 ha estado por ahí rozando el cero, todavía no llegaba a cifras positivas. La expectativa del Banco Central es que para este año 2025 sea 3 más o menos un punto porcentual.

Y esta es la inflación subyacente que lo que hace es extraer, quitar todo lo que son servicios y productos y servicios que son volátiles.

Entonces, para efectos de ver el comportamiento como más claramente, que no esté influenciado por algunos productos que tienen volatilidad y que pues afectan sustancialmente la inflación.

Básicamente, ¿Cuáles son lo que se espera con el Banco Central, los datos relevantes?

Bueno, el Banco Central va a seguir trabajando con la tasa básica, con la tasa de política monetaria para efectos de control de la inflación, siempre y cuando sea coherente con esa

meta. Recordemos que la inflación se espera en 3%, más o menos un punto porcentual, gestionará de manera activa la deuda y la liquidez para evitar excesos monetarios.

Eso ya lo sabemos. El Banco Central lo ha mencionado, lo viene haciendo, lo va a continuar haciendo. Va a comunicar al mercado, las políticas, las decisiones que ellos tomen con respecto a las decisiones de política monetaria y otros elementos que son importantes. Va a participar, viene participando y va a participar en el mercado cambiario para atender flotaciones bruscas que se puedan presentar en periodos cortos de tiempo. Y eso lo ha anunciado el Banco Central, como una de sus funciones. Va a controlar el tipo de cambio en la medida de las posibilidades y la liquidez para construir el proceso eficiente de la formación de peso. Todo esto que les he mencionado, evidentemente el informe del Banco Central es mucho más amplio, pero es como un extracto de lo que nosotros consideramos puede afectarnos más en el desempeño de nuestras labores, acá en el Banco Hipotecario de la Vivienda.

Sr. Hidalgo Cortés: En la misma línea de análisis, de pasar de lo general a lo específico, también quisimos sacar algunos datos de la construcción que son relevantes y tenemos que ir guardando algunos números a lo largo de la presentación, porque todo tiene relación. ¿Qué mostramos acá? Acá lo que estamos mostrando es el comportamiento de la cantidad de metros cuadrados de construcción tramitados en la plataforma del APC del Colegio de Ingenieros. Básicamente partimos en el año 2019 y hasta el año 2024. Podemos ver que justamente entre el 19 y el 20 hay una caída importante.

La explicación es la pandemia. A partir de ahí, muestra una situación bastante estable hasta el 2023, con poco apetito, poco dinamismo y pocas ganas de la gente de endeudarse. Y por supuesto, eso se ve reflejado en los datos del Colegio.

En el año 2024, presenta un incremento importante, poco menos de 1 millón de metros cuadrados adicionales, respecto al 2023. Pero lo cierto es que lo bueno de esto es que hay una leve mejoría, hay una proyección que pareciera que por lo menos es positiva.

Sra. Mata Montero: Don Dago, y se prevé para este año una baja costo de los materiales. Entonces, eso podría incrementar ...

Sr. Hidalgo Cortés: Sí señora, si el comportamiento de las tasas de interés no tiene algo fuerte de impacto, podría ser. Es más sensible el comportamiento de la construcción y el comportamiento del crédito a las tasas de interés que al costo de los materiales. Pero las dos cosas ayudan. Efectivamente, podría ser que eso ayude.

Ahora, 10.1 millón de metros cuadrados en el 2024. Entonces tratamos de bajar eso a otro nivel para saber, bueno, de esos 10 millones de metros cuadrados, ¿cuánto es habitacional?, porque es lo que a nosotros nos interesa. 3.5 millones en habitacional.

Y si bajamos un poco más, quisimos ver, bueno, ¿cuánto es de vivienda de interés social?, ¿cuál es la contribución nuestra?, por lo menos en lo que refiere al FOSUVI, porque estos datos se sacan con el Código de Proyecto Exonerado, en el APC. Y eso es vivienda de interés social. 500.000 m². ¿Qué significa eso?

En el 2024 tuvimos un 115 % de aumento en la cantidad de metros. Eso es positivo. En prepandemia 2019 y 2020, la vivienda de interés social representó entre un 19 y un 26 % del total de metros cuadrados de construcción.

No obstante, a partir de la pandemia, la vivienda de interés social ha alcanzado porcentajes que oscilan entre el 14 (el más bajo) y 16 (el más alto), respecto al total de metros cuadrados de construcción de la categoría habitacional.

Eso visto los seis años, de manera consecutiva. Si quisiéramos valorar eso por año, uno podría ver cualquier año. Vamos a ir a 2023, para no irnos muy atrás. 2023: 9 millones de metros cuadrados, de los cuales, 3.4 fueron habitacionales.

Y las provincias donde más se registró construcción son estas, evidentemente Guanacaste, Alajuela, San José y en orden, siendo Limón y Heredia, la de menor cantidad de metros cuadrados en ese año. En el 2024 tenemos los 10 millones de metros cuadrados, 3.5 habitacionales. Y del total de metros cuadrados, - esto es del total, no es vivienda de interés social -, tenemos Alajuela, tenemos San José y Guanacaste. Vean que, de un año a otro, Guanacaste pasa de ser la primera a ser la tercera.

Y eso es naturalmente por el comportamiento de la inversión, principalmente en el tema hotelero, turístico. Limón, lamentablemente en el total siempre nos aparece de último.

Directora Ulibarri Pernús: Dago, una preguntita: ¿Para definir los metros cuadrados, de vivienda de interés social, se basan en viviendas de 42 metros para abajo? ¿Casos individuales?

Sr. Hidalgo Cortés: El hecho de que lleve declaratoria de interés social, por eso lo separan. Analicé dato a fondo con el Colegio, porque quería saber si dentro de lo que ellos llaman exonerado, había algo más que vivienda, interés social. Y en realidad, en el último año lo único exonerado que hubo parecido a vivienda, son algunas casas de maestros que ha financiado el MEP, pero eran contadas con los grados de la mano. Entonces no nos impactan ninguna de ninguna forma.

1 Bien, dejamos el tema de la construcción para ir al tema financiero. El primer dato
2 importante, y siempre lo señalamos, es la suficiencia patrimonial.

3 Decir que tenemos 60% de suficiencia patrimonial solito, no dice nada, no es bueno. Lo
4 importante es entender por qué una suficiencia patrimonial alta, le da fortaleza a una
5 institución.

6 Como pueden ver acá, desde el año 2019 y hasta la fecha, los niveles de suficiencia
7 patrimonial están en el orden del 60%, bastante alejados del límite inferior establecido por
8 la Superintendencia, para establecer o definir que una institución está en condición de
9 irregularidad. Esto nos da una primera foto y una perspectiva clara de qué es la institución
10 y por donde estamos en esta materia.

11 ¿Qué significa eso?

12 En palabras sencillas, que el Banco tiene capacidad, es decir, que tiene solvencia para
13 hacerle frente a los riesgos inherentes de la actividad en la que nosotros estamos. Eso nos
14 pone en una condición bastante favorable. Estamos en normalidad. ¿Uno cómo se traduce
15 eso en la realidad?

16 El Banco podría enfrentar, incluso en situaciones de estrés, algo crítico y grave bajo esta
17 situación. ¿Qué fortalece eso? Lo siguiente:

18 Primero, comportamiento de los activos totales de la institución. Esto es clave. En diciembre
19 del 2019 los activos de la institución eran ¢160.000 (ciento sesenta mil millones) números
20 redondos.

21 Al cierre del 2024, ¢229.479 (doscientos veintinueve mil, cuatrocientos setenta y nueve
22 millones) Significa entonces que, de diciembre de 2019 a diciembre del 2024, crecieron un
23 43.4 %. Eso es seguro, 8.5 promedio anual.

24 Esto es relevante y si uno tiene que ir a los estados financieros de una empresa, una de las
25 cosas que tiene que ver eso el valor de crecimiento.

26 **Sra. Mata Morales:** Don Dago, ¿Cómo andamos en términos de morosidad?

27 **Sr. Hidalgo Cortés:** Ahorita lo vemos, pero en todo caso es cero.

28 A nivel de pasivo, también tenemos un comportamiento creciente. Esto hay que leerlo bien,
29 porque uno podría pensar que la institución se ha endeudado más o que tienen pasivos.
30 No, no significa eso.

31 Significa que, si la organización está creciendo, si nuestro principal activo, que es la cartera
32 está creciendo, pues también crecen los compromisos.

A nivel de colocación, y anotamos colocación en esta diapositiva, porque resulta que la cartera de crédito es nuestro principal activo. En la colocación, uno tiene que ver siempre cuatro cosas fundamentales:

1) Primero, ¿cuánto estás colocando, cuánto nuevo crédito le estamos dando a las entidades?

2) Segundo, hay que ver cómo se mueve el saldo de la cartera, porque de poco sirve colocar mucho si por otro lado me cancelan, o de nada sirve colocar mucho si tenemos morosidad alta.

3) La morosidad, por supuesto, es el otro elemento.

4) Y número cuatro, las condiciones de riesgo inherentes a ese negocio en el que estamos. Digamos que eso entre otras cosas.

En el 2019, el Banco colocó a las entidades autorizadas crédito en total por ₡17.500 (diecisiete mil quinientos) millones.

Esto era en el 2019.

2020, por supuesto tenemos pandemia, tenemos tasas de interés, tenemos menos endeudamiento, todo lo que vimos ya en el contexto macro y micro.

A partir de 2021 y 2022 iniciamos una estrategia enfocada, dirigida por la Subgerencia financiera para tratar de acercarnos más a las entidades autorizadas, conversar con las entidades cómo podemos incrementar la colocación. Y aquí está el resultado 28.000, 29.000 y el año pasado colocamos ₡36.600 (treinta y seis mil seiscientos millones) de colones.

Es decir, que en cinco años hemos doblado el monto colocado a las entidades autorizadas. ¿Eso es bueno o es malo? ¿Es mucho o es poco?

Depende. Por eso hay que analizar el comportamiento, por eso hay que relacionarlo con todo lo anterior, y vamos a relacionarlo con lo que viene adelante.

Morosidad, ministra, cero. Y no es de ahora, esto es cero de hace muchos años.

La cartera nuestra es habitacional, nuestros deudores son las entidades, naturalmente, o en la mayoría de las ocasiones es primera vivienda. Alguna cartera va acompañada del bono familiar de vivienda. Todas las instituciones, salvo una, son reguladas. Es decir, tenemos una cartera con unas condiciones bastante favorables desde el punto de vista de riesgo.

Y, aun así, cuando se presentan situaciones particulares como la de Coopeservidores, tenemos capacidad de manejar y gestionar los riesgos. Coopeservidores nos debía ₡22.500 (veintidós mil quinientos millones) Y uno dice: "Bueno, qué tirada con

Coopeservidores, el Banco va a perder la cartera". No, es una cartera que es preferente, tenemos garantía real, las operaciones están cedidas, es cartera AAA (triple A) Además tiene morosidad cero, una cartera madura.

Y es una cartera que por esas características pasó al "Banco bueno", que adquirió Coopeservidores. De hecho, nuestra cartera la tiene el Banco Popular.

Bien. Ahora, colocar es bueno, en el tanto sea buena la cartera y además el saldo de su cartera neta crezca. Y este ha sido el comportamiento:

En diciembre de 2019 tenemos ₡138.000 (ciento treinta y ocho mil millones).

En diciembre del 2024 tenemos ₡200.000 (doscientos mil millones)

Quiere decir que la cartera creció en esos cinco años 44%. Más o menos, un crecimiento cercano al 8%.

¿Qué relación tiene eso con el mercado? ¿Qué relación tiene eso con el comportamiento?

Ya vimos, en los últimos años la cartera de crédito se ha mantenido cercana a cero, incluso en muchas instituciones ha caído.

La cantidad de metros cuadrados ha estado en cero.

El comportamiento de la construcción el año pasado fue de -.02% (menos punto 02%) y se estima que el otro año crezca a 2%. Entonces, ¿Cómo con esas condiciones nuestra cartera ha crecido un 8%?

Hay cosas particulares, hay estrategias particulares y hay un segmento de mercado en el que nosotros estamos que es también particular y nos permite crecer. Este es nuestro principal activo y es la mayor fuente generadora de ingresos, como vamos a ver más adelante.

¿Quiénes son nuestros deudores? Bueno, son las entidades autorizadas, las mutuales, Bancos privados, públicos, unos creados por ley especial, que es el Banco Popular, Cooperativas y Fundaciones.

Datos importantes: las cooperativas tienen el 45% de nuestra cartera y los Bancos privados 22%, las Mutuales 21% y 12% los Bancos públicos, que el Banco Popular.

El 45 % de la cartera está concentrado en el sector cooperativo.

Sr. Bolaños Sandoval: Perdón, don Dagoberto. El Banco Popular tiene bastante cartera porque asumió lo de Coopeservidores.

Sr. Ledezma Rojas: ¿El Banco de Costa Rica y Nacional no tienen?

Sr. Bolaños Sandoval: No, ellos no tienen préstamos con nosotros.

Sr. Hidalgo Cortés: Tienen demasiados fondos.

Director Alvarado Herrera: Es que tienen demasiado fondeo. Como manejan tanta cuenta en el mercado, ellos se fondean. Incluso, ahora lo vamos a ver en el programa de ingresos medios, que no ocuparon de la cartera nuestra para ingresar al programa. La cartera nuestra, más bien se reconvirtió en el Programa de Ingresos Medios en el resto, para llegar a mejor tasa de interés.

El Banco de Costa Rica, que fue el que realmente se puso las pilas, porque el Banco Nacional no sé en qué estará, fue a la misma tasa con capital propio.

Sr. Hidalgo Cortés: Margen de intervención financiera, eso es la diferencia, en palabras sencillas. Es la diferencia entre lo que nos cuesta buscar los recursos y la tasa de interés a la que estamos prestando. Básicamente pues vemos que hasta 2022, por el comportamiento de las tasas, el comportamiento del mercado y los factores macro y microeconómicos, pues evidentemente tuvimos un deceso en el margen de intervención que empieza a recuperarse a partir del primer trimestre, tal vez del 23 y terminando en el año 2024 en un 2,26%. En palabras sencillas, lo que brinda nuestra cartera de crédito.

Director Alvarado Herrera: Perdón, don Dago. El país venía con muy poco crédito, la gente no estaba tomando crédito y para peores se vino la pandemia, que hubiera sido lindísimo aprovechar las tasas de interés en pandemia para haber estimulado el mercado de compra de vivienda. Lastimosamente, por supuesto, nadie se iba a meter a comprar vivienda, pero digamos esa curva descendente, primero se venía porque la cartera de crédito venía muy mal, bueno, digamos mal en el sentido de que no venía creciendo, venía más bien disminuyendo, si mal no me recuerdo. Y después tocó la pandemia.

Sra. Mata Montero: Y otro punto importante también es que después de la pandemia, la capacidad de endeudamiento se redujo considerablemente en términos generales a nivel de clase media, por todo lo que generó los ajustes. Entonces eso directa o indirectamente tuvo una afectación sobre el comportamiento del mercado.

Sr. Hidalgo Cortés: Correcto, así es. Este tema es clave cuando hablamos de margen de intermediación, porque el Banco, por su condición y por su naturaleza, evidentemente no busca ni tiene por qué buscar la rentabilidad que buscaría cualquier otro Banco comercial. De cierta manera somos un Banco de desarrollo, le préstamos a las entidades en condiciones favorables para ver si eso se traduce en una mejor condición hacia el usuario final.

Entonces, la misma ley dice que *el Banco tiene que hacer todo lo posible por captar, atraer inversión, captar recursos y prestarlos al menor costo posible.*

1 Eso es. Aun así, tenemos que cuidar esto, porque si no, pues colocamos y después “se nos
2 vara la maquinaria”. Esto es esto es importante.

3 **Director Alvarado Herrera:** No sé si viene después, pero aún con esa baja en el margen
4 de intermediación, este Banco no tuvo problemas para pagar su operacionabilidad y su
5 inversión.

6 **Sra. Mata Montero:** Eso es importante.

7 **Sr. Hidalgo Cortés:** Y no sólo eso, tuvimos capacidad en pandemia para ajustar tasas de
8 interés a las entidades autorizadas. Algunas nos pidieron una condición especial.
9 Ajustamos tasas. Ahí manejamos, creo que en un par de casos manejamos una condición
10 especial para tratar de no impactar, no en las entidades, no impactar en los créditos de esas
11 entidades que, por cierto, hasta se nos criticó un poquito en eso, sin razón y sin fundamento
12 técnico, así como cuando colocamos recursos más razonables en el Programa de ingresos
13 medios. Pero bueno, esta es la única realidad.

14 Bien, ¿Cuánto produce la cartera de crédito en ingresos? Y esto es importante. Vamos a
15 hablar de ingresos brutos producidos por la cartera de crédito. Y este es el comportamiento
16 igual de los últimos años, arrancando en diciembre 2019.

17 Voy a ir hacia el final. Si las tasas bajaron, si el apetito de riesgo bajó, si el crédito se
18 congeló, evidentemente tenemos menos ingresos y nuestra cartera vieja estuvo muy clara
19 en algunos años.

20 Hay recuperación a partir del 2022, congruente con todo lo anterior que vimos, y entonces
21 tenemos un comportamiento creciente en el nivel de ingresos.

22 ¿Qué es lo importante acá?

23 Lo importante es que la cartera de crédito generó ingresos en el 2024 por ₡12.777 (doce
24 mil setecientos setenta y siete millones) de colones. Eso es 2.6 v (dos punto seis veces) los
25 ingresos que genera FOSUVI. - Ahora vamos a ver el dato de FOSUVI más adelante)

26 El patrimonio: El patrimonio, que es nuestra mejor carta de presentación y lo que todos
27 deberíamos hacer crecer, ha tenido este comportamiento: ₡102.000 (ciento dos mil
28 millones) en el 2019, cuando empezamos.

29 ₡140.500 (ciento cuarenta mil quinientos millones) en el 2024, que es el que estamos
30 viendo. ¿Qué significa eso? El patrimonio creció 37.5%, en cinco años. Eso es igual a 8,
31 más o menos promedio por año.

32 ¿Somos capaces de producir utilidades para financiar nuestra operación y para fortalecer
33 el patrimonio y, por lo tanto, para prestarle a las entidades? Sí. Tenemos que serlo, porque
34 si no, no tendríamos razón de ser, aunque tengamos un programa social.

Y este ha sido el comportamiento de las utilidades. Aquí, evidentemente

Sra. Mata Montero: Y, perdón, más o menos si se tiene una idea. ¿Cuál es la relación costos administrativos Vs. FOSUVI y FONAVI?

Sr. Hidalgo Cortés: Más o menos FOSUVI nos cuesta creo que como el 70% y 30% nos cuesta FONAVI. Es al revés, de la generación de ingresos.

¿Por qué?

Porque en la parte de los fondos públicos, pues igual que el Ministerio de Vivienda estamos sometidos a toda una estructura y a todo un gasto. Pero lo importante de esto no es ver FOSUVI solo ni FONAVI solo. Por eso el análisis integrado es fundamental. Las dos cosas son importantes, pero tienen que complementarse.

Sin lo financiero no podríamos tener FOSUVI y sin FOSUVI, no podríamos tener otros ingresos. Entonces, las dos cosas son importantes, ni más ni menos, una.

Bien, la utilidad neta pues ha tenido comportamientos que también se relacionan con todo lo que hemos venido viendo. Lo importante es que en el año 2024 el Banco generó 7.359 (siete mil trescientos cincuenta y nueve millones de utilidades).

Director Alvarado Herrera: Perdón Dago, aprovechando que está la ministra y el viceministro. Vean que este Banco, como decía don Dagoberto, impactado con la pandemia y nosotros con las condiciones que ayudamos a las entidades, más el Programa de Ingresos Medios, donde reconvertimos la cartera para estimular el mercado de compra; y nunca, nunca estuvimos con utilidades negativas. Todo lo contrario, la menor, que es en el 2021, fueron 5.159 millones [inentendible] y eso es importante. Ver que al final esta es una institución, por cierto, tuvimos un pleito con la Contraloría, porque para nosotros por supuesto que son utilidades, ellos decían que algo así como nosotros éramos un programa social y no podíamos tener utilidades. Pero vean cómo pagamos nuestro costo operativo, pagamos nuestros costos de inversión y nos queda un monto muy superior en materia de utilidades.

Y lo seguro que quería señalar que don Guillermo lo dijo la vez pasada, solo podemos tener mayor cartera de crédito o se nos permite si nuestro patrimonio es creciente y eso es algo importante.

Sr. Ledezma Rojas: Pero, don Guillermo. Yo creo que estos son números muy buenos, pero qué interesante sería, poder construir un mecanismo, un producto que le acompañe, porque es una colocación financiera, pero que tal construir dentro del mismo sector, que es lo que hemos conversado en algunos momentos con la Gerencia, construir algún producto financiero que logre ir alimentando también ese fondo; hablándose de temas de

1 arrendamientos o es más: ventas también de vivienda o recuperando un poquito, una parte
2 de ese crédito dado, no muy sustancial claramente, pero así al menos un poquito. Creo que
3 es importante que ... Sería muy lindo, más adelante algún día ver un gráfico a la par de
4 estos dos que represente ese producto evolutivo, llamémoslo, que vaya abonando ahí para
5 darle un poco más de solvencia a lo que es

6 **Director Alvarado Herrera:** Nada más porque por ahí va don Guillermo y don
7 Dagoberto, con la Superintendencia de Pensiones. Precisamente una de las cosas que nos
8 hacía poder sentar, bueno esto porque una de las cosas que más les interesaban a las
9 entidades que manejan la plata de las pensiones, porque por supuesto, todo esto puede
10 tener consecuencias financieras de otro tipo de programas, como lo decías. Pero uno que
11 está claro es que podían priorizar, tal vez ajustar un poco la tasa de interés de lo que nos
12 pudieran dar de los fondos de pensiones, que además lo tienen que hacer por ley. Era más
13 importante la seguridad de los recursos como una variable que va ahí a la par de la tasa de
14 interés. Pero estas condiciones no las tiene ningún Banco en Costa Rica. No me recuerdo
15 cuánto andaré el Banco de Costa Rica y el Banco Nacional, en crecimiento de patrimonio.

16 **Sr. Bolaños Sandoval:** Ayer nos dijeron en el Costa Rica, que creció la espiral del Costa
17 Rica. Ayer nos comunicaron que son ₡45.000 (cuarenta y cinco mil millones de colones) Es
18 que el Banco de Costa Rica es un Banco Comercial, con un negocio muy diversificado

19 **Sra. Mata Montero:** Y es un conglomerado.

20 **Sr. Bolaños Sandoval:** De ahí que, por ejemplo, ellos sí pueden establecer y eso era lo
21 que estábamos trabajando nosotros con ellos ayer, que tuvimos una reunión para efectos
22 de ver si buscamos un mecanismo de financiamiento que sea mucho más competitivo del
23 que tuvimos el año pasado, para efectos de canalizarlos a las entidades autorizadas, porque
24 el riesgo que tenemos nosotros es un riesgo mucho menor que tienen las entidades
25 financieras autorizadas de nosotros.

26 Entonces, al analizarlo a través de nosotros, a ellos les da la seguridad que nos vamos a
27 pagar y a nosotros nos serviría para colocar esos recursos entre las entidades, distribuirlos
28 a una tasa que sea bien competitiva. El lunes próximo vamos a tener una reunión con ellos,
29 que nos prometieron que iban a revisar y van a reunirse internamente a ver a qué tasa de
30 interés nos podrían prestar.

31 Pero bueno, ese tipo de negocios se puede hacer. Lo que decía un Walter, vamos a ver El
32 Banco puede colocar más recursos, o sea, está en capacidad de colocar un montón de
33 recursos más.

34 ¿Cuál es el tema aquí?

Y esto es importante tenerlo presente. Dos aspectos fundamentales:

1) Las entidades, a las cuales hemos colocado nosotros recursos, están topadas con un límite que establece la normativa bancaria, que es el 20% del capital y reservas no redimibles, *Artículo 135 de la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica*. No podemos pasar de ahí.

Hicimos un intento el año pasado para tratar de llevarlo a un 40, porque el Banco Hipotecario de la Vivienda puede, previa autorización de la Superintendencia General de Entidades Financieras, llevarlo a 40. Nos dijeron que no, porque solicitamos eso en un momento que tal vez no fue, - sí fue apropiado porque lo solicitamos en diciembre-, pero en abril siguiente cayó Coopeservidores en *default* y después de ahí hubo el problema que hubo después Des fin . Y entonces la Superintendencia, de alguna forma gestiona el riesgo, no autorizando más endeudamiento. Ese es uno.

Y el otro tema, digamos que evidentemente nosotros para colocar estos recursos a la tasa de interés que estamos colocando, usted no encuentra ningún producto con esas características. Nosotros estamos colocando tasa básica más dos (TB+2) a 15 años plazo. O sea, a nosotros, el costo que tenemos es un costo a corto plazo, que es casi parecido a eso, pero lo que hacemos es una mezcla de productos del patrimonio, pero nosotros estamos tan fuertes con recursos que captamos y podemos ofrecer un producto que es mucho más barato y a largo plazo.

Asumimos cierto riesgo nosotros, desde el punto de vista financiero, lo cual está controlado, pero para darle a las entidades autorizadas un producto que puedan colocar en condiciones financieras favorables para beneficio de las familias de clase media, básicamente.

Directora Ulibarri Pernús: ¿Y cuál es el problema de eso? No entiendo. Hay dos: 1) que no podés pasar del 20. El segundo no es un problema, es un beneficio.

Sr. Bolaños Sandoval: No. El segundo es que tenemos que conseguir más recursos. Y, entre más recursos, - porque el patrimonio tiene un límite-. Entre más pasivo captemos, el costo se incrementa.

Directora Ulibarri Pernús: Okey, depende de las características de cómo captemos, las condiciones.

Sr. Bolaños Sandoval: No, es que siempre va a ser así: La captación que vamos a tener nosotros tiene costo, o sea, nadie nos va a dar recursos. Entonces nosotros más o menos fondeamos un 65 - 35, 65 patrimonio, 35 pasivos.

Si nosotros comenzamos a captar para colocar más, evidentemente el costo aumenta, entonces se hace menos atractivo para las entidades, porque las entidades, si bien es cierto

el producto de nosotros es muy favorable por el plazo, ellos generalmente lo que captan es a muy más corto plazo para que el costo sea un poco menor y asumen un riesgo ellos directamente. Entonces ese es el juego que hay que ir teniendo, para efectos de una política financiera.

Bueno, este indicador, es un indicador de calidad del activo, lo que mide es el activo productivo entre el activo total. Aquí entre el activo productivo está la cartera de crédito más las inversiones que el Banco tiene para soportar las captaciones y la liquidez que es necesaria tener para operar en el mercado financiero de acuerdo con las normas prudenciales establecidas por la SUGEF y el CONASSIF.

Básicamente este indicador es bastante alto con respecto al resto de las entidades. Fíjense que en noviembre subió en un 92.0%.

Si ustedes ven, ustedes dicen: "Aquí hay una disminución". Efectivamente hay una disminución durante los últimos años, por dos razones:

1) Por las inversiones que estamos haciendo en ÓPTIMUS, que incrementan el activo y se califican como Activo Improductivo, de acuerdo con la norma establecida. Entonces eso me hace el activo más grande, pero no en productivo, sino en improductivo.

2) Porque a la hora de implementar nosotros el activo, básicamente para captar recursos, lo hacemos con pasivos. Entonces el pasivo lo que implica es que nosotros tenemos que gestionar mejor la liquidez, debemos tener más liquidez libre para hacerle frente a esas capacidades que tenemos. O sea, no es que nosotros capturemos 100 y podemos colocar 100, no es así, porque de esos recursos debemos tener un colchón que soporta los eventuales pagos que te que programar en el futuro.

Por eso es por lo que a las entidades financieras se llama *creadores de plazos*, captan a corto y pueden extender el plazo de acuerdo con unas reglas establecidas internas, bueno a nivel internacional que existen, para poder gestionar todo lo que son plazos y los pagos de vencimientos que se tengan.

El activo productivo entre pasivo con costo, esto es bueno. Entre mayor sea, significa que todo el pasivo con costo a un activo productivo sí es mayor que uno, evidentemente. Aquí son números de veces, son 2.6 v. Significa que lo que captamos nosotros tenemos activo productivo por 2.6 veces. O sea, lo colocamos en activo productivo y todavía tenemos 2.6 veces.

Esto es la cartera de crédito Activo Total. Evidentemente lo que se requiere es que la mayoría de la cartera de crédito esté colocada y sea buena, para que pueda tener un indicador que sea fuerte.

1 Esto es cartera de crédito. La diferencia del 87 al 100, son las inversiones que debemos
2 tener necesariamente. No podemos agarrar las inversiones y decir: “Todo va a cartera de
3 crédito”, porque eso es el colchón que el Banco requiere para operar y hacerle frente a las
4 obligaciones financieras y operativas que tiene.

5 Este otro es cartera al día y con atraso de 90 días; entre el Activo Total: 88%. Es un
6 indicador bastante bueno y una rentabilidad promedio que cerramos ahora en noviembre
7 con un indicador de 5.3%. Eso significa más o menos el porcentaje del patrimonio que
8 estamos ganando con respecto a lo que a todo el año.

9 Utilidad bruta gastos administrativos: Esto es un indicador de eficiencia, esto significa que
10 cubrimos por ejemplo a noviembre. Los gastos de administración se cubren en dos 2%. Lo
11 que busca es ver cuánto cubre la Utilidad Bruta los gastos de administración; entre mayor
12 cubra es mejor. Si esto fuera digamos un 1, significa que las utilidades son iguales al gasto.
13 Entonces, no tendrían utilidades al final. Entonces es importante estas mediciones.

14 Y la otra es obligaciones con entidades financieras a Pasivo Total, que básicamente lo que
15 nosotros tenemos es como pasivo son obligaciones financieras, la diferencia 100 es
16 básicamente otros pasivos menores operativos como cuentas por pagar, etcétera,
17 proveedores y algunas cuestiones adicionales que suman el 100%.

18 Y, el otro es, bueno. Yo creo que ya lo había visto, patrimonio ajustado; cómo ha venido
19 creciendo. No me voy a detener mucho en esto, e indicadores de productividad de
20 rentabilidad, don Dagoberto, que sí tal vez usted puede seguir.

21 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, aquí – Gracias Guillermo -, quisimos hacer un ejercicio, antes no
22 lo habíamos hecho, y es ¿Qué pasa en términos de rentabilidad por empleado? Tratar de
23 incorporar ese elemento que en la empresa privada es tan común, porque en la empresa
24 privada miden, cuánta rentabilidad genera cada empleado. Hicimos el ejercicio en tres
25 líneas y el comportamiento, lo ven, es igual.

26 Primero, el resultado financiero por empleado.

27 El segundo, el resultado operacional bruto por empleado.

28 Y, el más importante, el resultado neto final por empleado.

29 ¿Es decir, cada uno de los empleados del Banco, ¿cuánta utilidad puede generar?

30 Nos vamos a ir a la línea amarilla, que es la más relevante, y eso significa que, por
31 empleado, al cierre del 2024, se puede generar aproximadamente 56 millones de utilidades.

32 Es decir, cada uno de los 131 empleados del Banco, genera 56 millones de utilidad neta
33 por año.

Eso es lo que significa. ¿Esto es bueno, es malo? Depende. Lo importante es medirlo, ver la evolución, garantizar que esté generando rentabilidad y después esto lo va achicando y lo va bajando en un modelo de costos donde uno puede transformar esto.

Específicamente, ¿qué pasa en el FOSUVI? Solo las comisiones y los ingresos de FOSUVI, respecto a los empleados que trabajan en FOSUVI, o aquellas áreas o unidades de apoyo que le dan servicio al FOSUVI. Eso no es tan sencillo. En algunos servicios, por ejemplo, servicios de TI, cuesta mucho saber cuánto es para cada área, pero bueno, es una primera aproximación y también un dato claro y relevante para demostrar que, en términos globales, el tamaño de la organización respecto a la producción que tiene, pues es razonable.

Son datos que con el personal vamos a ir poco a poco tratando de analizar, porque hay una presión enorme, no sólo porque es interés de la Administración y la Junta Directiva, sino que también por los entes de control como la Contraloría, para que las organizaciones cada vez más orientemos nuestro quehacer a la gestión por resultados. Y justamente por eso tenemos unas disposiciones ahí en conjunto, BANHVI - Ministerio, y es un poco esto, y es, cómo demostrarlo y esta es una forma.

Sra. Mata Montero: Hay que tener cuidado, para socializar eso, nada más, ¿verdad?

Sr. Hidalgo Cortés: Sí, claro. Hay que tener cuidado.

Bien, en términos de productos, un poco el tema que mencionaba don Walter: En el 2019, el Banco creó un programa especial de financiamiento para familias de ingresos medios, combinado con el bono familiar de vivienda.

Hicimos cuatro ajustes fundamentales:

1) Usar nuestros recursos y la fortaleza patrimonial y financiera, para trasladar recursos a las entidades en condiciones muy razonables. Les préstamos a tasa básica menos uno. (TB-1)

2) Permitimos que el bono familiar de vivienda se pudiera utilizar para la prima.

3) Aplanamos la curva del bono, porque antes de esto, la curva del bono tenía una pendiente muy pronunciada; de manera que quienes estaban en los estratos altos recibían un bono muy pequeñito, muy bajo, y no era atractivo pedir el bono familiar de vivienda.

4) Y, le permitimos a las entidades autorizadas que para competir y para generar valor, pudieran ellas, asumiendo su responsabilidad, aprobar las operaciones del bono familiar de vivienda, sin intervención del Banco. Les delegamos, por acuerdo de Junta Directiva, esa responsabilidad.

Bien, ¿qué ha sucedido?

En cinco años exactos del programa, porque empezó a dar los primeros resultados a finales del 19, pero de verdad, a partir del 2020: ¢168.000 (ciento sesenta y ocho mil millones) colocados. ¡Esto es plata!

Aquí hay recursos de crédito y hay recursos de bono, pero en total ¢168.000 (ciento sesenta y ocho mil millones) colocados. 5.300 operaciones de clase media. Y sí son de clase media, - Podemos demostrar que son de clase media - pero además podemos demostrar que es primera vivienda, podemos demostrar que esto va directo al déficit cuantitativo habitacional. De estos recursos, el 20%, 21 para ser exacto, es subsidio. Es decir, que con ¢168.000 millones pudimos hacer 5.300 viviendas.

Y el 80 % de los recursos, 79 más bien, es crédito, es plata que pusieron las entidades, o pusimos nosotros, o la pusimos en conjunto, y el 20% es subsidio.

Con esto buscábamos no sólo hacer una buena cantidad de viviendas, sino que buscábamos optimizar el uso de los recursos del FOSUVI. Es menos plata regalada para hacer más viviendas. Un poco en la línea que decía don Walter, 24.8 millones en crédito promedio, 6.5 millones el bono promedio.

Y eso nos da una claridad respecto al segmento meta. Y este es el segmento meta, por estrato.

Director Alvarado Herrera: Tal vez, don Dagoberto, un momentito. Dos cositas, para explicar:

Primero, aun cuando favorecimos, como dice don Dagoberto, la tasa de interés, nosotros con esa tasa no teníamos pérdidas; que eso es importante decirlo. Aun cuando íbamos a estimular la tasa, que nos dimos cuenta de que las familias que no tienen acceso real al crédito comercial respondieron muy rápidamente con la tasa de interés.

Y, aun cuando negociábamos esa tasa de interés para que la familia final tuviera una atractiva tasa, nosotros con esa tasa no teníamos pérdidas. No sé si por ahí andará el gráfico, pero sería bueno verlo.

Lo segundo es que efectivamente teníamos que tener una curva en materia del bono y según los estratos, muy diferente a la que estaba. No sólo porque al final, digamos que la curva siempre tendió a darle mayor cantidad de bono a los estratos más pequeños y menos cantidad de bono a los estratos de mayor nivel: cuatro, cinco y seis, sino que también, y fue lo segundo que vimos en el programa, muchas de estas familias no tenían ahorros.

Y el bono les resultó ser, y después lo llamamos así: *Bono prima*. No tenían ahorros, ahorro y provocaba entonces que el bono fuera la prima.

Y cuando arrancamos el programa, la respuesta, por supuesto a las familias, a la tasa de interés y al bono prima, era lo que estimulaba, sin duda alguna, tener la casa. Pero las entidades que trabajaron con nosotros, el hecho de que también el Banco diera el bono prima, les generaba mucha confianza.

Perdón, don Dago.

Sr. Hidalgo Cortés: Esto se construyó, ministra y don Walter, con las entidades autorizadas. O sea, las entidades en una mesa de dibujo, como la que hemos estado.

¿Por qué? Porque esto desde el Banco no sirve para nada. Porque nosotros no ejecutamos, no estamos, en primer piso. Lo que aquí diseñamos tiene que ser funcional. Y nos dimos cuenta de que, si el bono tenía que seguir el proceso normal de aprobación, no era competitivo. Entonces tuvimos que cambiar.

Sra. Mata Montero: Don Dago, perdón. De pronto, ahí en este año, que tenemos que seguir trabajando en el desarrollo de las herramientas macro, podríamos ver cómo se remoja esta figura.

Sr. Hidalgo Cortés: Exacto. Nosotros hemos pensado en esto. Creo que con el cambio que una posibilidad que nos abrió la Ley de Fortalecimiento del FONAVI, nosotros vamos a poder retomar esto. Entonces podemos remozarlo, creemos que hay que crear un producto específico relacionado con el ahorro, tenemos que retomar. Hay algo, eso hay que retomar.

Sra. Mata Montero: ¿El A, B, C que teníamos antes?

Sr. Hidalgo Cortés: Un poco, pero más bonito. Sí, tenemos que remozarlo, pero ese es el concepto, esa es la idea.

Y tercero, ojalá pudiéramos hacer algo con el BCIE. Ya analicé los BCIE. Financieramente no nos sirve ni les sirve a las entidades. Pero Guillermo me decía: "Si lo enfocamos para fortalecer la oferta, podemos sacarle provecho". Entonces, si no podemos hacerlo para el mismo plazo, hagamos con la oferta, porque los productos de la demanda, los productos de la demanda nosotros podemos crearlos acá, podemos crearlos.

Sra. Mata Montero: Yo creo que aquí, hay un reto y esto es una reflexión más filosófica tal vez, que en función de la data y del comportamiento histórico, y es cómo hacemos el proyecto de ley que ya estuvo en corriente legislativa en algún momento, para que el tema del alquiler pudiera servir como parte de una garantía. O sea, ¿Cómo hacemos para que el grueso de la población que tiene capacidad de endeudamiento ilimitado tenga acceso a producto vivienda? Porque nosotros podríamos tener las mejores condiciones, podríamos trabajar tasas aún mejores, pero sigue siendo un tema de normativa del sistema financiero.

1 No del Sistema Financiero para la Vivienda, sino de la normativa del sistema financiero: los
2 niveles de endeudamiento, los requisitos y una serie de cosas.

3 Ya la gente de por sí, está pagando alquiler y la gente no puede acceder a una casa propia
4 porque no es sujeta de crédito. Entonces es más una reflexión filosófica, pero es una
5 conversación que nosotros hemos tenido muchas veces.

6 **Sr. Hidalgo Cortés:** Las entidades eventualmente pueden asumir mayor riesgo. La SUGEF
7 se salta la cuerda a veces, pero la gente obliga a crear mayores estimaciones. Y si usted
8 genera más estimaciones, tiene que subir la tasa. Y todo se relaciona.

9 Pero esa discusión es más que entre nosotros, ocupamos otros actores ya a nivel ... porque
10 es complicado, pero bueno...

11 **Director Alvarado Herrera:** Dago y don Guillermo saben más que yo de esto. Pero lo que
12 sí es cierto es que esta institución, bajo el marco de legalidad que se lo permita, puede
13 crear la oferta.

14 Nosotros no tendríamos en el país oferta de casas, Artículo 59 en proyectos, si nosotros no
15 lo hubiéramos financiado, no lo hubiera habido.

16 Los que se dedican al desarrollo inmobiliario lo hacen para la clase media y media alta. De
17 ahí que entonces, por cierto, en las discusiones aquellas con el proyecto de [inintendible],
18 una de las cosas que señalábamos era es que hay oferta de 59 porque el Banco la
19 desarrolla, si no, no existiría.

20 Entonces, un poco pensando en esto que hablaban, el constructor y desarrollador va a
21 meterse a desarrollar oferta si ve que efectivamente hay un programa que lo estimula y con
22 esa oferta vendrá la demanda. No es un asunto de pensar solo en el tema de la demanda.
23 No sé si me estoy explicando.

24 **Director presidente:** Perdón. Es que la ministra tiene que irse a las 5. Entonces, yo creo
25 que esos temas podemos verlos más en detalle.

26 **Sr. Hidalgo Cortés:** Bueno, voy a acelerar: En este programa, 30% Estrato II, 25% Estrato
27 III, 21% Estrato IV, 16 Estrato V. Eso demuestra que este segmento requiere productos y
28 requiere programas. Bueno, esto aquí está. Si vamos antes de este programa, la gran
29 mayoría estaba en Estrato I y II, a lo sumo; 1.5, incluso.

30 Entonces esto empieza a cambiar un poquito para cumplir algo que la ley nos demanda. La
31 ley dice: "Usted tiene que atender hasta el Estrato VI". No solo el uno, ni el uno y medio.

32 Hasta el VI. ¡Haga algo!, y después un poco.

El Banco también tiene FONAVI, donde FONAVI coloca crédito en las entidades para financiar sin bono. Esto es sin bono, cinco años igual, 3.000 operaciones, \$111.000 millones, 30 millones crédito promedio.

En el otro era 24 y algo de promedio. Quiere decir que el FONAVI, en operaciones que llevan bono y en operaciones que no llevan bono, financió en estos mismos cinco años, 3.000 aquí y 5.300 en el otro. Eso también es razonable en el FONAVI.

FOSUVI, al cierre de diciembre, 430.000 soluciones. Eso es durante toda la historia del Sistema. Uno de cada cuatro hogares ha sido financiado con el FOSUVI. 1.3 millones de personas, se han impactadas.

Aquí dice más de 30.000. Lo cierto es que el año pasado se generaron casi 50.000 empleos, entre 400.000 y 500.000 m² de construcción. Ya vimos que se generaron 500.000 m² de construcción. Y por supuesto, lo que hemos dicho, hay un sinnúmero de encadenamientos productivos que se generan y se mueven a partir de la construcción.

Este es el comportamiento del presupuesto del FOSUVI en los últimos años, iniciando en el 2020 y terminando en el 2025, que es con lo que vamos a trabajar este año. Justamente ayer la ministra mencionó este dato en la conferencia.

Sra. Mata Montero: Yo hablé de 150.000, porque ahí hay recursos

Sr. Hidalgo Cortés: Este ha sido el comportamiento. Hemos tenido aquí, tuvimos un estancamiento en algún momento, pero bueno, creció en el 24, creció en el 25.

Esto es diferente, es distinto a la proyección de ingresos del Fondo, a partir de los ingresos ordinarios y extraordinarios del FOSUVI. Esa es otra historia. Esto es lo real. Independientemente si se ajustó o no se ajustó. Todos sabemos que ha habido algunos ajustes.

Lo importante es que crece.

Sra. Mata Montero: Don Dago, con lo que se plantea en el 23-312, de las exoneraciones para clase media. ¿Hacia dónde vemos el...?

Sr. Hidalgo Cortés: En el número de soluciones, posiblemente, porque vamos a requerir cuando se implemente con Hacienda. Por eso hay que implementarlo. Ya Guillermo está. está haciendo las gestiones.

Sra. Mata Montero: ¿Hacienda es el quién tiene que reglamentar?

Sr. Bolaños Sandoval: La otra semana tenemos una reunión con Hacienda para efectos de establecer el procedimiento a seguir, para aplicar esa exoneración.

Sra. Mata Montero: ¿No es reglamento?

Sr. Bolaños Sandoval: No, no es reglamento.

1 **Sra. Mata Montero:** Okey

2 **Sr. Hidalgo Cortés:** [inintendible] nos va a abaratar un poquito el número de soluciones

3 **Sra. Mata Montero:** ¿Cuánto tiempo tenemos para implementar?

4 **Directora Barrantes Castegnaro:** No tenemos plazo, pero ya llevamos cuatro meses o
5 cinco.

6 **Sr. Bolaños Sandoval:** Sí, pero un aspecto importante, doña Lina. Eso no depende
7 solamente de nosotros. Si dependiera de nosotros, ya lo hubiéramos hecho.

8 Eso depende también de Ministerio de Hacienda y lo coordinamos desde diciembre, o
9 desde el día 1 uno con el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Hacienda, nos dio cita
10 hasta ahora, hasta el 18, la otra semana; para efectos de hacerlo. Para nosotros sería
11 fabuloso exonerarlo de una vez, pero no tenemos cómo exonerar.

12 **Sra. Mata Montero:** Hacía la pregunta, porque en algún momento eso nos puede generar
13 una expectativa y hay que medir también ese cambio en la ...

14 **Directora Barrantes Castegnaro:** Grandísimo, un 50%. Va a producir un impacto
15 importantísimo en la cantidad de soluciones.

16 **Sr. Hidalgo Cortés:** Un 6.5%. En términos financieros, ¿Qué es esto? Esto es un Banco,
17 no es relevante financieramente, socialmente sí es importante porque eso no genera
18 ingresos por el Banco, ni mucho menos; es un asunto que, es la plata del Estado de una
19 bolsa en la otra. El estado tiene que desembolsar menos por las soluciones y evidentemente
20 eso nos ayuda.

21 Comisiones: ¿Cuánto nos generan ingresos por comisión FOSUVI?

22 El año pasado nos generó 4.849, FONAVI nos generó 12.777. Es decir, las comisiones de
23 FONAVI son 2.6 v, (2.6 veces) las de FOSUVI, en términos de ingresos brutos, comisiones.
24 Y este ha sido el comportamiento. Claro está, en estos años, pues hubo algunos recortes y
25 ajustes presupuestarios, el IVA, terrenos más caro, materiales de construcción que
26 crecieron mucho ahí por la pandemia y se estabiliza, igual que se estabilizó el presupuesto
27 atrás y creció un poquito el año pasado porque creció el presupuesto y vean que todo tiene,
28 relación.

29 De manera que en el 2025 vamos a estar posiblemente, posiblemente recuperando los
30 niveles de ingresos por comisiones de los años 2019 y 2020. Eso es más o menos la
31 estimación de FOSUVI.

32 En el presupuesto del año anterior, sólo el presupuesto del 24 se colocó el 100% de los
33 recursos que nos dieron mediante ley de la república, presupuesto nacional, 100% y el 96,

considerando los ingresos de un presupuesto extraordinario que Hacienda nos giró el 4 de diciembre, entró un poquito tarde, pero bueno, colocamos 96%.

Ministra, ese fue el dato que usted dio ayer en Casa, ¿verdad? ¿Dijo 96 o dijo 98?

Sra. Mata Montero: 98.

Sr. Hidalgo Cortés: Ese es el dato, se formalizaron 9.320 operaciones, esto es dinero girado, desembolsado ¢107.000 millones. Diariamente atendíamos 26 familias por día, feriados y no feriados, los 335 días del año. También es un cambio pequeñito para ir acostumbrando a la organización que nosotros trabajamos por resultados, diariamente.

Sra. Mata Montero: Don Dago, a mí, los resultados y la forma en realidad de presentar los resultados me parece súper clara. O sea, yo creo que después de ver esta presentación logra aterrizar sobre la institución, sobre la evolución y sobre el Sistema, porque esto nos permite incluso tomar decisiones como sector, no solamente desde una institución, sino tomar decisiones como sector.

Hemos hablado incluso de algunas entidades autorizadas, no voy a decir nombres que no son tan eficientes en el manejo y que no deberían de ser entidades autorizadas, pero con esta información uno ya entiende cómo debería de moverse la línea.

Yo tengo tal vez algunas inquietudes asociadas a lo que uno oye en la calle, porque uno se está reuniendo constantemente con alcaldes, con grupos sociales y hay una inquietud muy grande, a veces por el tiempo que se dura en el análisis de los bonos, en el análisis dentro de las entidades autorizadas, hay algunas dudas relacionadas con el tiempo que duramos nosotros como BANHVI para responder una vez que ya la entidad autorizada envía la información. Vimos el año pasado que se nos pegaron ahí unas cosillas e hicimos un equipo SWAT y logramos sacar la tarea adelante.

La pregunta es más bien, dentro de este proceso de automatización y dentro de este proceso de modernización tecnológica, ¿se está visualizando que se puedan mejorar estos tiempos de respuesta y estamos tal vez visualizando, generar alguna reestructuración de los reglamentos de revisión y aprobación con las entidades autorizadas?

Sr. Hidalgo Cortés: Sí señora, ese es el problema de toda la administración pública y nosotros no escapamos a eso. Yo presenté aquí con el equipo, a Junta Directiva, el año anterior, una propuesta concreta, una estrategia completa que rotulamos: *Mejora continua*; una estrategia mejora continua que tiene cinco o seis ejes de trabajo, justamente para atacar eso son muchas cosas.

1 La primera respuesta que uno obtiene del equipo siempre, y eso no es aquí, eso pasa en
2 todas las organizaciones, la primera respuesta es ¿quiere más velocidad? Deme más
3 gente.

4 Nosotros no creemos en eso. Yo por lo menos no creo en eso, porque no todo se resuelve
5 con más gente.

6 **Sra. Mata Montero:** Yo a alguien le dije hoy: "Deme resultados primero, con los resultados
7 yo le doy más gente.

8 **Sr. Hidalgo Cortés:** Correcto. Esa es un poco la línea y así lo presentamos a Junta y así
9 la Junta nos aprobó algo a finales del año pasado. Entonces, eso es la capacidad instalada
10 y la capacidad de la estructura de la organización para responder a las necesidades.

11 Pero hay muchas otras cosas que son más importantes y que han tenido trabajando.

12 Todo el tema de automatización de procesos y sistemas. El Fondo de Subsidios para la
13 Vivienda, tiene 38 años de manejarse en hojas de Excel. Eso es un gran problema.

14 En el pasado cometimos el error de decir: "Más gente, más gente, más gente, más gente".
15 Y cuando usted tiene más gente y tiene más plata, tiene más tránsito. Y hay más tránsito y
16 los cuellos de botella vuelven, independientemente de la cantidad de gente. Entonces, ya
17 estamos atacando ese problema. Ahora lo voy a mostrar dónde estamos exactamente.

18 Otro asunto tiene que ver con requisitos normativos. También hay una propuesta específica
19 de revisión de normativa en nuestro Plan Operativo y Estratégico, para simplificar cosas.

20 Unas las hemos simplificado, otras nos faltan, ministra, porque también uno tiene que
21 reconocer cuando hay cosas que siguen pendientes.

22 Tercero, la estructura organizacional, lo presentábamos aquí en la Junta Directiva, se ha
23 recalentado. Hemos sometido al Banco a una sobre regulación, a un sobre sobre normativa,
24 al punto que en ese informe que presenté a la Junta, pudimos ver que el proceso del Fondo
25 de Subsidios para la vivienda estaba sometido a más de 600 normas, entre políticas,
26 procedimientos, directrices, reglamentos y un montón de cosas.

27 Eso lo hemos venido limpiando. Pero todavía falta mucho.

28 **Sra. Mata Montero:** Sí, sí. La administración pública está cayendo en una parálisis por
29 análisis, impresionante.

30 **Sr. Hidalgo Cortés:** Y, por último, la administración pública y este Banco están con miedo.
31 Con miedo de los procesos de investigación, con miedo del exceso de persecución en
32 algunos casos. De manera que nadie quiere tomar decisiones. Y cuando uno toma
33 decisiones tiene que enfrentarse a un montón de situaciones. Y yo soy testigo, lo puedo
34 decir con propiedad.

Entonces, todo eso junto a quien le pasa factura es al usuario final. Ahora, aun así, yo me atrevo a sentarme con quien sea a que revisemos si somos lentos o somos rápidos. Porque tramitar 9.000 operaciones... Alguien diría: "Son 9.000 bonos". ¡No!

Sra. Mata Montero: ¿Cuál es la relación de bono? ¿Cuál es la relación entre casos aprobados Vs. casos presentados?

Sr. Hidalgo Cortés: El último indicador no sé, pero creo que debe ser como 93/7. 93 aprobados, 7 ... Nosotros tenemos un indicador que se llama *Indicador de Eficiencia de las Entidades Autorizadas*, que se utiliza para hacer la distribución presupuestaria. Creo que la tasa de rechazo es como del 7%.

Sra. Mata Montero: Pero ya cuando llega a aquí. Más bien, la pregunta es: ¿Cuántos bonos aprobamos Vs. la cantidad de bonos solicitados?

Sr. Hidalgo Cortés: Ah, ese dato.... Es que hay muchos que se devuelven de las entidades y no nos damos cuenta, pero es algo que se puede implementar.

Sra. Mata Montero: Digo, sería interesante, porque cuando nos dicen: "Bueno, es que 9.320 bonos no es nada", sería interesante ver, para aprobar estos 9.300 bonos, qué análisis hay que hacer y cuánto hay que revisar.

Sr. Hidalgo Cortés: A eso iba justamente, porque procesar 9.320, si uno piensa solo en el análisis, es sencillo, pero nosotros tenemos 9.320 nuevos, tenemos 50 o 60 proyectos en ejecución y posiblemente tenemos, lo puedo decir con claridad, 100.000 operaciones de bono familiar de vivienda a razón de 10.000 por año en los últimos 10 años vigentes.

¿Qué significa eso? Si están dentro de los 10 años de las limitaciones, hay procesos que hacen las entidades, que hacemos nosotros por 10 años a razón de 100.00 por año, puedes tener 100.000 vigentes y eso es una sobrecarga y un tránsito importante. Y eso no es ninguna excusa, nosotros tenemos que resolver rápido.

Sra. Mata Montero: Ahora, y ¿Cuánto estamos resolviendo, de cuánto estamos arrastrando de "broncas" anteriores?

Sr. Hidalgo Cortés: Y aquí tenemos algunos problemas anteriores. Sí señora. ¿Don Guillermo?

Sr. Alvarado Herrera: No, yo quería aprovechar más bien, ministra, de esa pregunta, porque efectivamente, como usted tiene que retirarse, ojalá pudiéramos continuar con esta exposición y este análisis, porque todos tenemos algo que decir. Pero en ese punto en particular yo quiero decirle lo siguiente: el Sistema se ha llenado de una serie de comentarios y como decía don Dagoberto, sin que la gente sepa realmente lo que hay detrás. Y quiero decir que, en materia de ... - Yo, que tengo un tiempo de estar aquí -, no,

por supuesto, los años que dice Eloísa que yo he estado aquí, pero le quiero decir Ministra, como estos son recursos públicos, esa sobre regulación no solo es en materia constructiva y urbanística, en materia de la utilización de estos recursos públicos. Y hemos tenido tres fuentes que nos han llenado de requisitos.

El primero, la Contraloría General de la República.

El segundo, los informes de la Auditoría Interna de esta institución.

Y lo tercero proviene también incluso de los acuerdos de Junta Directiva.

Y en algún momento, efectivamente y en eso ha estado el Cuerpo Gerencial, se ocupaba de la revisión de toda esa estructura.

Y voy a hacer el mismo comentario, cuando se presentó en Junta. Esta institución dejó de administrarse por feudos que al final no permitían tener ni siquiera una visión institucionalizada y menos un control institucionalizado para mejorar.

Yo sé que se tiene que ir, y por eso le pido que volvamos a estas citas, porque al final esta presentación no es más que efectivamente hoy hay una visión institucionalizada que permite entonces ese tipo de análisis, que permite efectivamente ver a dónde tenemos la problemática y buscar cómo resolverla.

Y lo tercero, para eso ocupábamos fortalecer un Cuerpo Gerencial, porque en el pasado lo que hacían los Gerentes era acomodarse a la estructura interna. Y se lo digo aquí de frente, como lo he dicho en muchas partes, y lo dije en la Junta cuando esto se presentó. Y eso nos hace entonces, ministra, qué a lo interno el Cuerpo Gerencial haya tenido que afrontar muchos problemas y por supuesto, como dice don Dagoberto, algunos otros problemas que hay que resolver es el tema de que la gente se siente nerviosa de tomar decisiones.

Sr. Hidalgo Cortés: Bueno, gracias, don Guillermo. En todo caso, ministra, yo eso lo tengo súper claro, y yo soy de los que revisan las redes sociales del Banco todos los días, no hay un solo día. Veo los comentarios y los leo. Guillermo ayer me dijo: "Mira, ponerle ojo a eso", yo lo había revisado y la mayor problemática de los tiempos de respuesta, y son dos cosas puntuales porque ya las he estudiado, el bono individual de Artículo 59 y los proyectos y Walter sabe y el equipo sabe qué he pedido exacto para atacar esas dos cosas.

Entonces nos pusimos una meta desde el año anterior, no la cumplimos del todo, pero vamos en buena línea, en buen camino. Y es que los bonos individuales, Artículo 59, y así se ha establecido en la evaluación de desempeño del funcionario en el plan operativo del área, 30 días para los bonos individuales Artículo 59 y 60 días para los proyectos. Y esa es la meta.

En bonos ordinarios nosotros no tenemos problemas, absoluto, ninguno. Hay casos puntuales, pero entre 9.000 operaciones, de las cuales 6.500 son ordinarios, salta uno. Pero el problema y el grueso lo tengo en 59 individual y proyectos. Y la línea está claramente trazada, porque nos hemos sentado como equipo a trazarla, hemos establecido indicadores, controles.

Este año tenemos que mejorar eso y yo estoy clarísimo.

A mí no me agrada de nada cuando el caso aquel, que usted me preguntaba y Emanuel, uno escucha: "Tengo 20 años". Lo primero que hago es que me siento mal, porque no son 20 en el Banco, pero independientemente sea aquí en la Muni o en el MIVAH, o donde sea, es un administrado y eso hay que resolverlo.

Sra. Mata Montero: ¿El de don Guillermo?

Sr. Hidalgo Cortés: El de don Guillermo. Ya está aprobado

Sra. Mata Montero: Pero ya salió

Sr. Hidalgo Cortés: Salió hace dos meses.

Sra. Mata Montero: Es más, yo esperarí que toda la Junta en pleno pueda ir el día que la entreguen la casa a don Guillermo en Turrialba.

Sr. Hidalgo Cortés: Sí, súper, pero sí, es claro el mensaje.

Directora Ulibarri Pernús: No sé cuál es el problema, pero ahí me lo cuentan.

Sra. Mata Montero: Don Guillermo es un señor que tiene 20 años de estar dando "tumbos" en todas las instituciones, con todas las entidades autorizadas, con todos los ministros. Y bueno, finalmente logramos verlo, Dagoberto y yo el caso, revisarlo. El señor sí cumplía con requisitos, no se hizo nada ilegal, no se hizo nada irregular, todo conforme a la normativa lo establece. Don Guillermo está muy feliz porque en seis meses va a entrenar casa y va a poder tener un gato, porque en este momento Guillermo tiene sus cosas en una bolsa plástica porque puede pagar 45.000 o 50.000 pesos de cuarto y a cada rato lo están echando porque le suben los alquileres de los cuartos. Entonces las cosas las tienen una bolsa plástica y él se mueve con una bolsa plástica,

Sr. Hidalgo Cortés: Lo importante es que ya está resuelto, igual que el otro.

Vean, esto es por entidad, ministra, aquí no voy a detenerme, esto no es importante. Quiero mencionar tres cosas puntuales:

1) Primero, las cinco entidades que más gestionan, evidentemente, pues son las dos Mutuales Coocique, Fundación Costa Rica - Canadá y Coopeuna.

Y las cinco que menos gestionan: ASEX, ASEDEMASA, Coopemep e INVU. Aquí quiero que estudiemos INVU, pero eso lo vamos a ver en otra sesión.

1 Esto es esto es el 2024, por entidad. La entidad que más recursos maneja es Grupo Mutual.
2 El Grupo Mutual Alajuela La Vivienda, es la entidad que más recursos manejó. El 36 % del
3 total de los recursos del año 2024 los hizo Grupo Mutual Alajuela La Vivienda y aquí está.
4 Obvio, las Mutuales son las primeras entidades, 1970, 1974 tiene una estructura, presencia
5 nacional y listo. Y eso es así, nos gusta o no.

6 Los Bancos públicos tienen una situación particular. Vean donde están Ministra. Aquí está
7 el Nacional, por aquí está el BCR.

8 Con esa estructura, con esa capacidad, con esa presencia, con esa cobertura, con esos
9 recursos, los Bancos públicos deberían colocar todo el presupuesto. Pero bueno, esa es
10 una discusión también que podemos dar.

11 **Sra. Mata Montero:** Creo que el popular ahora está haciendo un esfuerzo importante por
12 ...

13 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí, nos juntamos con el Popular, con el Gerente del área, se llama
14 Marlon, e hicimos una revisión. El año pasado, tuvimos ahí una situación, ellos pues
15 estaban con unos asuntos internos, tuvimos que hacerles un ajuste porque no cumplieron
16 las metas. Nos reunimos a finales de año y ayer hablé con él justamente y me dijo:
17 “Dagoberto, vamos para adelante, tengo tantos recursos nuevos”. Y más bien, Guillermo,
18 por ahí te va a llegar porque van a socar y creo que les va a ir bien. Los veo bien enfocados.

19 **Sra. Mata Montero:** De hecho, tengo una solicitud de Coopesparza para más recursos,
20 porque están colocando mucho bono RAMT. Y eso es una cosa que me llama
21 particularmente la atención. Y es que bueno, sí hay cooperativas regionales, digamos más
22 bien locales, que están tratando de trabajar dentro de su portafolio de productos el tema de
23 los diferentes tipos de bonos. Y eso quiere decir que el Sistema como tal está cada vez
24 generando mayor credibilidad y las comunidades cada día están conociendo más del
25 sistema y esto es una fortaleza importante que tenemos que cuidar.

26 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señora. Coopesparta ha venido haciendo una buena gestión. Ha
27 venido haciendo una buena gestión y ha crecido y además creció en calidad. Han hablado
28 mucho con Guillermo y con Walter y el año pasado por eso hubo que darles más plata. Más
29 bien, yo creo eso, eso lo cambiamos un poco, porque antes los criterios de distribución eran
30 solo prácticamente en función, bueno, otras cosas, pero el tamaño de la entidad y entonces
31 las chiquititas, las pequeñas, tendrían que ser pequeñas toda la vida. Hemos venido con
32 Junta, haciendo el ejercicio para llevarlos a más y Coopesparta va bien y lo reconozco.

33 **Sra. Mata Montero:** Más bien creo que deberíamos de pensar, ahora que don Marcos decía
34 que nada en Limón, deberíamos de pensar cómo hacemos para que además este tipo de

1 producto. Bueno, nosotros tuvimos en conjunto con el BANHVI el año pasado, una feria de
2 vivienda muy linda en la Casa de la Cultura en Limón. Estuvimos alrededor de cuatrocientos
3 y pico personas, casi 500 personas entre las dos sesiones de trabajo. Y yo creo que además
4 poder democratizar el tema del bono, en función de que ya no sean los pilotes.

5 Nos dimos cuenta hace un tiempo que estaban captando a una gente interesada en casos
6 individuales, porque estaban haciendo un barrio impresionante. En la medida en que uno
7 de los ejes sea la información y la comunicación continua y el llegar a las comunidades, yo
8 creo que eso nos va a ayudar.

9 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Y están identificadas estas personas? ¿Ustedes las tienen
10 claramente identificadas?

11 **Sra. Mata Montero:** Tenemos identificados alrededor de 12 personas que sabemos que
12 mueven todo el país. – Agentes informales del mercado de la vivienda –

13 **Directora Ulibarri Pernús:** Es bueno tener esa información. Y es que es muy fácil, porque
14 cualquiera de nosotros podría ser un promotor, cualquiera. No tenemos que tener una
15 identificación ni nada.

16 **Sra. Mata Montero:** Exactamente. Entonces cuando nosotros logramos, por ejemplo,
17 Limón se mira a casi 500 personas y cuando la gente dice: “Es que a mí me dijeron que yo
18 solo podía tramitar aquí con esta persona y pagándole y con tal empresa”, yo creo que ésta
19 democratización, digamos, de la distribución de los recursos es un factor interesante y es
20 importante porque además ellos terminan siendo promotores del Sistema, también.

21 **Sr. Hidalgo Cortés:** Más la tecnología, más la automatización de procesos, más
22 Reglamento de Población Objetivo y otras cosas que todas apuntan ahí.

23 62% de participación de Mutuales, 25% de las Cooperativas. Ministra, aquí le saqué el
24 INVU, aparte: 0,84%. Ojalá un día podamos sentarnos a hablar de eso, 83% en los Estratos
25 I y II, 3 % mujeres por provincia. Por ejemplo, Limón 19% y aquí está: 19,12 y etcétera.

26 **Sra. Mata Montero:** Bueno, habíamos visto 25, ¿El 25 era el corte a setiembre?

27 **Sr. Hidalgo Cortés:** Creo que sí, sí señora. Bueno, aquí están los datos: Por propósito: el
28 63% de las familias aportan el lote. Eso es importante porque a veces uno se queda y se lo
29 decía en aquella sesión donde estábamos con don Stéfano: “No es cierto que todo es
30 regalado. El 63 % de la gente puso el lote. Claro, lo de la construcción es regalado.
31 ¿Tenemos que ir a recuperar el bono? Sí. Sí, tenemos que ir, posiblemente es un tema en
32 análisis, pero con cuidado y uno, no puede generalizar.

33 **Director Carazo Campos:** Vean, ahora que hablaban de ese tema, hay muchas cosas que
34 no se dicen, por ejemplo, las entidades. Hay un tema, por ejemplo, para las familias, todas

1 cobran el avalúo diferente, todas tienen un monto diferente de avalúo. Si se va a Mucap,
2 cobra 60.000 de avalúo, si va a Mutual Alajuela, cobran 95.000 de avalúo, se va al Banco
3 Popular está cobrando 190.000 de avalúo, Si va a Fundación, están cobrando 120.000 de
4 avalúo para Artículo 59.

5 Entonces, ¿Cómo le decís a una familia que tiene que pagar su avalúo y tiene que irse
6 entonces a escoger entidades? No es que escojan, es que lastimosamente hay algunas
7 que cobran más que otras y ayudan más que otras.

8 En el tanto, nosotros, - Y yo lo he hablado con algunos Gerentes de entidades - , nos
9 pongamos de acuerdo y pongan un tope, para las familias, no tienen que ir a buscar porque
10 yo lo sé, porque en Guápiles hay muchas familias que me buscan, me preguntan. Marcos,
11 ¿Cómo yo voy a pagar 190.000 de avalúo? ¿Cómo yo voy a pagar 120.000? No tengo. Y
12 le cobran el trabajo social, y le cobran la póliza del INS, porque tienen que pagarla y le
13 cobran... Y hay empresas que hasta cobran el medidor que dicen que no está incluido y yo
14 me pregunto: ¿El medidor está incluido en la parte eléctrica? Pero hay empresas que lo
15 cobran.

16 Y si usted hace un análisis y busca y pone a alguien de este Banco, a llamar a empresas
17 constructoras y a mí me gustaría algún día que ojalá podamos hacer ese ejercicio, que
18 pongan a alguien de este Banco, a llamar a muchas empresas constructoras y pregunten:
19 ¿Cuáles son los requisitos que ustedes piden para tramitar un bono de vivienda?, para que
20 nos demos cuenta de todo lo que piden. Hay empresas constructoras que piden ₡700.000
21 que tienen que tener para tramitar un bono de la vivienda.

22 Entonces, nosotros como entidad, como Órganos Superior, tenemos que empezar a ver
23 eso. Hay muchas cosas que no tocamos. Está bien dar la vivienda, pero hay gente más allá
24 que tenemos que ir a buscar y llamar a las entidades y decirles ¿Qué está pasando? ¿Cómo
25 nos están ayudando? Entonces, hay una familia, allá en Guápiles, [inintendible] le dieron
26 un lotecito para que tramitara Artículo 59, tiene dos años dando vueltas con el lote. Ya el
27 señor del lote le dijo: "Ya yo no puedo esperarla más". Y tras de eso, fue el perito, - con
28 todo el respeto de los profesionales - yo no tengo nada contra los arquitectos, ni nada contra
29 la arquitecta y midió con cinta y le dijo que el lote no media los 8 metros de ancho, que
30 medía 7,95, entonces que no le cumplía.

31 **Directora Ulibarri Pernús:** ¡Qué ridículo!

32 **Director Carazo Campos:** O sea, por Dios Santo. O sea, yo creo que los fiscales, nuestro
33 gremio, tienen que ponerse un poquito más la "mano en el corazón" y entender: Planos
34 visados por la Municipalidad, con profesionales topógrafos que ya los hicieron, y los peritos

llegan, ingenieros y arquitectos que mantienen todos los perfiles en plano, los devuelven porque *dicen que no cumplen*. O sea, y hay un reproceso inmenso, porque las familias que han venido “pulseando”, buscando su platita, haciendo tamales, haciendo un montón de cosas para pagar esto, se los devuelve un perito y les dice - un fiscal digo yo -: “No cumple porque tiene 8 cm de diferencia el lote”.

O sea, es increíble, es increíble la falta de conciencia que han hecho. Y yo creo que eso tenemos que empezar a trabajarlo, porque nosotros no podemos seguir en eso. O sea, las familias necesitan la vivienda y están esperando que los dueños de los lotes que dan los lotes esperando un año, año y resto para que esto salga, y los lotes se pierden.

Sra. Mata Montero: Y los lotes se pierden y se pierde la posibilidad de ... Don Dago, este punto sería interesantísimo de llevarlo a la mesa de acceso a vivienda, porque ahí están los desarrolladores, está el Colegio de Ingenieros, están las entidades. Yo creo que este sería un tema muy lindo de llevar a la mesa de acceso a vivienda para entre todos buscar cómo ... Yo entiendo que cada entidad pueda tener su estructura de costos, que tenga una variación o un “más menos” (+-) pero un + - 200 %, no hace sentido. Y yo puedo entender, digamos, que estamos en un modelo de libre competencia, pero nosotros como Ente Rector podemos establecer pisos y techos que nos ayuden. Pero vean, yo siempre les digo que ... y en la oficina se los digo mucho. Lo bonito de arreglar una cosa es que cuando uno arregla una cosa ..., un día se nos dijeron: “Es que todo lo demás se alborota”. No, no, es que cuando uno arregla una cosa es todo lo más alborota. Es que cuando uno va arreglando cosas, se van viendo las cosas que no había habido tiempo de ver, por estar apagando incendios.

Ya ustedes como Junta, lograron democratizar la distribución en términos de las entidades, ¿Ahora qué sigue? Ahora sigue pulir el producto estrella, pero ya está hecho la fase I, que era democratizar, que era tener más entidades autorizadas que pudieran entrar con una distribución más equitativa.

A partir de aquí ¿Hay que pulir el producto? Sí, pero además hay más actores sobre la mesa y nos van a ayudar a tener incluso costos promedios, que es lo que posiblemente, no existe al día de hoy.

Directora Ulibarri Pernús: [ininteligible] ...entidades que nos podrían permitir tomar decisiones, porque algunas han hecho razonamientos mejores que otras.

Sra. Mata Montero: A mí, nunca se me olvida que doña Eloísa, hace como 20 años, en una mesa de trabajo se volvió y nos dio una lección a todos y nos dijo: “Aprenda de la gente que ya se equivocó. Vaya y pregúntele cómo aprendió”. ¿Se acuerda?

Sr. Hidalgo Cortés: Tomamos nota. Eso que mencionó don Marcos es importante. Ya le pedí a Walter que hagamos el ejercicio. Vamos a encontrar mil variables, pero hay que poner un marco para darle más también acceso a la información a la gente más clara, más precisa.

Sra. Mata Montero: Dago, comencemos a trabajar con 10 factores. Vamos a ver, agarramos 10 primeros, los 10 que puedan ser críticos: el costo del avalúo, la variable social, temas de normativa, no sé. Agarremos 10 que podamos priorizar y trabajemos sobre esos 10 o 7, digamos. Y después ya arreglamos estos y ya después vamos a arreglar el resto.

Sr. Hidalgo Cortés: Este específico es el ítem de gastos de formalización, gastos iniciales y de formalización, así lo podemos llamar y ponemos ahí, el adelanto del avalúo. Sí se puede trabajar, perfectamente se vale.

Director Carazo Campos: Ahí era donde iba. Por ejemplo, nosotros pagamos gastos de formalización en proyectos, los pagamos, pero en los casos individuales no. La familia los tiene que pagar. Entonces, digamos: "Lo que es bueno para el ganso, que sea bueno para la gansa". Son las mismas familias, son las mismas necesidades, porque en proyectos sí los pagamos y en casos individuales no. Revisemos y que les pregunten a cuántas familias del año pasado que han formalizado, cuántas pagaron con su plata. Todo el mundo les cobra, todas las entidades les cobra.

Sr. Hidalgo Cortés: Lo que pasa don Marcos, es que recuerde que los gastos de formación se calculan en función del nivel de ingreso. Entonces si el ingreso per cápita es un poquito más alto, el Banco financiado menos, pero revisémoslo. El ingreso entre el número de miembros de la familia hace que el valor varíe.

Director Carazo Campos: Sí, pero si subiera ese ingreso, no estaría para Artículo 59.

Sr. Hidalgo Cortés: No, pero sí lo financiamos, no todo. Pero podemos revisarlo. Revisémoslo. Hay una política de financiamiento de gastos y le aplica a todos los Artículos 59.

Director Carazo Campos: Me gustaría que lo veamos, porque no lo he visto, pero por eso quería nada más, tocar el tema, porque ahora que se ha hablado de esto, de familias, hay algunas familias que buscan quién les ayude, porque no conocen cómo llegar y van a la entidad y dicen: "No, tramitamos Artículo 59", "Está cerrado". Entonces, ¿Qué le toca? Ir a buscar a alguien, a una empresa que sí le reciben Artículo 59. Entonces, la entidad les dice que no y la empresa dice que sí.

¿Por qué?

1 Porque las entidades ya tienen repartido su presupuesto y lo tienen, está agotado ya, pero
2 entonces, hay algunas empresas que sí les reciben.

3 Entonces ¿Qué les toca?

4 **Sr. Hidalgo Cortés:** Es parte de lo que dice la Ministra, de democratizar, es más
5 información, más facilidad, más acceso, más encuentros con los ciudadanos para que la
6 gente se informe y no caigan en la ... porque hay de todo.

7 **Sra. Mata Montero:** Vean, les voy a contar lo que nos pasó en Puntarenas y ya para irme.
8 Bueno, por cierto, don Dago: Mañana a Puntarenas.

9 **Sr. Hidalgo Cortés:** ¿Voy para Santa Fe?

10 **Sra. Mata Montero:** Vamos a Santa Fe mañana. ¿Se acuerda?

11 En Puntarenas nos pasó que, bueno hemos estado teniendo orientaciones, en donde el
12 Banco ha participado va Nela. Ir con Nela a una charla de orientación ¿Ustedes nunca han
13 estado en una charla de Nela? De verdad se los recomiendo. O sea, es el a, b, c de los
14 bonos de vivienda, pero de la manera, o sea, con la explicación más linda, más dulce y
15 dónde y ¿No hay ningún desamparadeño aquí en la sala? Yo soy desamparadeña, yo
16 digo: a de ella y yo digo así explicado para un desamparadeño, que cualquiera lo entiende.
17 Nelita es espectacular explicando el tema de bonos. Hemos estado en varias comunidades,
18 se cita un grupo de gente en Puntarenas. Nela les da la charla a 80 personas y después
19 nos llama el dirigente comunal de una persona de una empresa que estaba apoyando al
20 dirigente comunal para decirnos que necesitamos variar el mensaje. Digo yo: “¿Cómo variar
21 el mensaje?” Sí, claro, la señora que vino a hablar del bono dijo que el trámite del bono era
22 gratuito. “Claro, el trámite del bono es gratuito”.

23 No, es que nosotros ocupamos sacar los costos de nosotros.

24 O sea, es que el trámite de bono es gratuito. Pero vean que interesante, porque eso que
25 dice don Marcos es cierto, la gente, sobre todo fuera del área metropolitana, desconoce el
26 modelo completamente y la gente lo que necesita es información, porque si no llevamos la
27 información, pasa eso y pasa esto que nos pasó en Puntarenas, que al final el señor nos
28 dijo: “No queremos que vuelvan a dar charlas”.

29 ¿Y qué creen que vamos a hacer? Vamos a dar más charlas este año.

30 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿No se apoyan en los municipios?, porque hasta ahora han
31 estado muy por fuera de todo esto.

32 **Sra. Mora Mata:** Sí señora. De hecho, vieran que lindo lo que quiere hacer la Municipalidad
33 de Puntarenas. Nos pidió que les ayudáramos a formar un par de gestores, porque ellos
34 quieren tener gestores, que los gestores sociales de ellos sepan de bonos de vivienda,

sepan del tema IMAS sepan del tema PANI, para que el gestor social pueda hacerles frente a las consultas de la gente. Pero, pero vean lo que está pasando; uno a veces en el “revolú” del día a día, nos perdemos de ver que eso es lo que está pasando con el producto de nosotros, bueno de ustedes. ¡De todos!

Sr. Hidalgo Cortés: Bueno, para eso son estas discusiones justamente, porque son oportunidades de mejora importantísimas de cosas que hay que ir puliendo.

Totalmente de acuerdo.

Emitidos: Ministra, ya con esto termino. 9.852

La diferencia entre esto y los 9.320 esto es lo que compromete el presupuesto. Esto fue lo que se hizo en el año 2024: 9.852. De estos, no todos se formalizan. Formalizamos 9.320, que incluso podrían venir uno del 2023 porque van rezagados.

Sra. Mata Montero: Estos quinientos y resto, van a ir en el reporte del 2025.

Sr. Hidalgo Cortés: Una parte. Esto es importante: En el 2024 quedaron casi 4.000 operaciones emitidas por formalizar. Esto es sumamente importante.

¿Qué significa? Tienen presupuesto asignado, pero no logramos formalizarlas. Es decir, no hemos tirado el dinero. Son 42.000 millones. De esos 42.000 millones, el 86% es bono ordinario y el 14% es Artículo 59.

¿Qué significa esto? Que esos 42.000 millones van a generar comisiones por el 4%. Posiblemente todos durante el 2025, viéndolo financieramente.

Y con esto tal vez es importante mencionar además que, en el Banco, al cierre del año, en Artículo 59, individual quedaron 760 operaciones. No alcanzó la plata. 760 operaciones son \$14.000 millones.

Eso es el 25% de todo el presupuesto 59 del 2025.

El 83 % del 59 para operaciones individuales. Significa que, fuera de esto sólo podríamos colocar 3.000 millones nuevos más o menos, 144 casos a 20 millones promedio. Lo que significa que, si por semana recibiéramos 25 operaciones, en seis semanas se agotó el Artículo 59 individual. ¡Esa es la realidad! Esto es real. Esto está aquí en Banco. Ya está en el banco.

Por eso es por lo que alguien llega a una entidad y le dicen: “No hay presupuesto”. O llega un desarrollador y le dicen: “No hay presupuesto”.

No. Es que no hay, es que no hay. Aquí está. Esto quedó en el banco.

Estas operaciones todas vienen desde agosto del año pasado. Tienen un rezago porque por temas presupuestarios porque Hacienda no nos gira a nosotros los 150 millones en

1 enero. Nos los va a girar a poquitos, en doceavas partes hasta diciembre la última, ₡11.000
2 millones por mes, más o menos.

3 Entonces, si en este momento alguien se presenta a Mutual Alajuela, ¿Qué le van a decir
4 Mutual Alajuela? “En el Banco tengo 500 operaciones por 9.000 millones. Y resulta que esta
5 Mutual para Artículo 59 individual tiene 4.000 millones, este año. Y Mutual Alajuela es la
6 entidad que más tramita.

7 Y si va a Mucap, seguramente le dirán: “Sí, tenemos posibilidad”, pero como para 100
8 operaciones, porque ya en el Banco hay 80 por 1.500 millones, porque sólo tiene 3.000
9 millones en individual 59.

10 **Director Alvarado Herrera:** Para tratar de explicar lo que decía don Dagoberto, aparte de
11 la fila que se genera, incluso al entrar a la fila, (si es que al final pueden entrar), lo que
12 tienen que esperar tres o cuatro meses para ver la aprobación y después, tenemos que
13 esperar a que el Ministerio de Hacienda gire los recursos por doceavos sacamos, una buena
14 cantidad, pero otros quedan aunque estén aprobados porque no los podemos emitir y esos
15 son también otros tres o cuatro meses de espera a que lleguen los recursos.

16 **Sr. Ledezma Rojas:** Perdón, esto puede quedar una lluvia de ideas: un instrumento que
17 financie lo que va a venir en el doceavo para evitar eso con recursos de FONAVI

18 **Director Alvarado Herrera:** No, porque tienen destinos diferentes.

19 **Sr. Hidalgo Cortés:** No puedo usar FOSUVI para FONAVI, ni FONAVI para FOSUVI.

20 **Sr. Ledezma Rojas:** Interesante sería, plantear esa remoción también visualizando una
21 justificación como esa, llevando que la consecuencia de hacer los cortes es este retardo.
22 Por un lado, lo puedes vender como una optimización de las cosas, pero también puedes
23 decir: “Es algo que yo debo, está atrasado”, que se podría optimizar, teniendo el dinero
24 mucho más antes.

25 **Sr. Hidalgo Cortés:** Ahí estamos ante un tema de riesgo, un tema de riesgo altísimo,
26 porque puede ser que no nos giren.

27 **Director Alvarado Herrera:** Ahí tenemos dos problemas. Por supuesto el tema de riesgo
28 que se señala, porque efectivamente ya ha pasado, pero el tema mayor y fue uno de los
29 pleitos con la Contraloría. Nosotros no estábamos sacando recursos de FONAVI, para
30 dárselos a FOSUVI. Lo que hicimos fue agarrar nuestras utilidades, que están invertidas en
31 el Banco de Costa Rica, por cierto, y en lugar de decir: “Ya no vamos a invertirlo en el Banco
32 de Costa Rica, invirtámoslo en el Programa de Ingresos Medios”. Y nos dijeron que no
33 podíamos. Y una de las cosas que en esas discusiones le decíamos: No, pero nosotros no

estamos agarrando recursos de FONAVI, estamos agarrando recursos propios de nuestras utilidades.

Respuesta: *Ustedes no pueden tener utilidades.*

Sr. Hidalgo Cortés: Y estos son los proyectos, Ministra, que quedaron en el Banco: ¢32.000 (treinta y dos mil millones) 1.300 (mil trescientas soluciones). Eso es el 56% de todo Artículo 59 y es el 80% de la proporción de 59 destinado al proyecto.

En resumen, en Artículo 59 a hoy ya estamos al 80% con casos aquí, ni siquiera en las entidades. ¡Aquí! Ese es el tema.

Esto después se lo paso: Control Interno.

Sra. Mata Montero: Creo que necesitamos una sesión de revisión de la distribución de recursos.

Director Alvarado Herrera: Por cierto, Ministra, antes de que se vaya, porque es uno de esos temas de proyectos. Sé que se tienen que ir, pero uno de los proyectos que tenemos que ver es el del INVU: Duarco Cocorí.

Sr. Hidalgo Cortés: Pero sí, entiendo el mensaje: Tenemos que sentarnos a ver de todo lo que hay, que es prioridad.

La Ministra menciona: Bibrí, El Faro y Alajuelita y Colupoa.

Sra. Mata Montero: Sí, Colupoa, finca Bosccini

Sr. Hidalgo Cortés: En todo caso, señora Ministra, por el nivel de maduración, no ocuparían de presupuesto de este año. Posiblemente al 26. Todo este año podemos trabajar, no hay ningún problema.

Sra. Mata Montero: Muchísimas gracias. Yo le pedí a don Marlon que, si ustedes me lo permiten, nos sigan invitando, para acompañarlos.

[Se retiran de la sesión los señores Mata Montero y Ledezma Rojas]

2° Presentación sobre el proyecto Creciendo Juntos

[Para el análisis del tema, se incorporan a la sesión los funcionarios José Carlos Olmos Cruz, Director del FOSUVI; Mariella Salas Rodríguez, jefa del Departamento Técnico; Alejandro Jiménez Elizondo, asesor de la Gerencia General; y Arturo Rojas Chacón, funcionario del Departamento Técnico]

Sr. Muñoz Caravaca: Vamos a presentar ya lo que es el proyecto Creciendo Juntos.

1 Como antecedentes, se acuerdan de que este proyecto inicialmente se había presentado
2 como un S-002. Entonces, por varios inconvenientes, se decidió por parte del desarrollador
3 y de la entidad convertirlo en un S-001.

4 Mariella hoy va a hacer una presentación del proyecto, ya debidamente analizado como un
5 S-001 y con el cual ya tiene el visto bueno técnico y la Dirección FOSUVI, para su
6 presentación ante ustedes. Entonces vamos a traer, igual que los otros proyectos, dos
7 partes. La parte que va a exponer Mariella y con apoyo de José Carlos y después se va a
8 incorporar Alejandro para hacer una breve explicación de lo que es variable social.

9 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí, buenas tardes. Este es el proyecto Creciendo Juntos, que se
10 ubica en Santa Rosa de Pocosol. Son 72 operaciones de bono familiar de vivienda.

11 Un monto total que asciende a ¢2.175 (dos mil ciento setenta y cinco millones)
12 32.2 millones es la solución promedio. Y, 12 meses la ejecución de las obras constructivas.
13 Como antecedentes, un poco lo que mencionaba don Walter: En diciembre del 2021 se
14 presentó el primer trámite que era y consistía en una venta de lotes bajo la figura S-002 y
15 siendo la Municipalidad la propietaria en este momento se determinó que la Municipalidad
16 de San Carlos no podía, o no podía dentro de la figura que le correspondía, ampararse en
17 un reglamento que tenían ellos vigente en aquel entonces y vendernos los lotes a nosotros
18 como institución.

19 Entonces se determina posteriormente mediante acuerdo en agosto del 2022 que tiene que
20 ir esto vía donación de dichos terrenos.

21 En diciembre del 2022 se presenta una segunda solicitud de financiamiento, aquí se analiza
22 la viabilidad del Artículo 14, junto con la Asesoría Legal y se solicita en aquel entonces que
23 se revise la modalidad en la que se estaría presentando el proyecto, ya que había
24 evidentemente lotes segregados y calles públicas que ya estaban inclusive a nombre de la
25 Municipalidad.

26 La asesoría legal, la Municipalidad de San Carlos, deciden en marzo del 2023 donar los
27 terrenos ya mediante la aplicación del Artículo 14 y se da la No Objeción para que se tramite
28 el proyecto ya como un S-001.

29 A partir de esta fecha entonces ya en abril se esclarece la viabilidad del financiamiento,
30 entonces se genera toda la documentación necesaria para tramitarlo con el formulario S-
31 001 y se emiten las primeras observaciones documentales.

32 Después viene una serie de subsanes por parte de la entidad autorizada y es finalmente en
33 agosto del 2023 donde remitimos los informes técnicos de recomendación a la Dirección
34 FOSUVI.

En aquel entonces, en diciembre del 2023, la entidad indica posteriormente que iba a trabajar en una reingeniería de valor, que entonces trae entonces para atrás los informes técnicos porque evidentemente hay unos ajustes en los presupuestos. Adicionalmente viene la renuncia del fiscal de inversión que estaba llevando el proyecto, lo que evidentemente entonces retrasa un poco más la presentación de la solicitud.

En marzo del 2024, la Subgerencia de Operaciones indica a la entidad autorizada que va a devolver la solicitud de financiamiento del proyecto, puesto que han transcurrido ya bastantes meses y que la entidad no ha gestionado y no ha mandado la presentación de las modificaciones.

Finalmente, en agosto del 2024, después de ahora vamos a exponerles un poco más la línea de tiempo, es donde ya enviamos la tercera solicitud de financiamiento y es la que estamos manejando a la fecha un poco más para determinar qué es lo que ha pasado desde ese tiempo hasta el día de hoy.

Bueno, en agosto entra la solicitud de financiamiento ya con el rediseño completo de las aguas residuales y pluviales del proyecto.

En agosto, el 20 se le solicita a Coocique información adicional.

El 5 de setiembre, Coocique presenta esa información adicional.

Y, se emiten entonces, el 2 de octubre ya los informes y la recomendación técnica a la Dirección FOSUVI.

Una vez que nosotros en octubre del 2024 ya teníamos otra vez, como decir, el paquetito completo del proyecto, hay una reunión el 18 de octubre, también hay una visita al sitio, y en esta visita al sitio el alcalde de la Municipalidad de San Carlos indica que ellos están dispuestos a financiar los trabajos de la media calle, que forman también parte importante del presupuesto.

Entonces eso hace que la Dirección FOSUVI nos devuelva el proyecto al Departamento Técnico, para que entonces nosotros hagamos esos ajustes en los presupuestos para rebajar esa media calle que la Municipalidad estaba ofreciendo.

Entonces el 1° de noviembre nosotros tenemos reunión con la entidad autorizada y el desarrollador y le solicitamos justamente eso: que necesitamos que ajusten los presupuestos de acuerdo a lo conversado con la Municipalidad.

En noviembre del 2024 se reciben los presupuestos actualizados y el 29 de noviembre emitimos nuevamente los informes de recomendación.

1 Ejes temáticos: Son los que generalmente manejamos ubicación y servicio, la descripción
2 del plan de inversión, los sociales y de población, el criterio legal, el manejo de riesgos y
3 las conclusiones y las recomendaciones.

4 Dentro de la ubicación, bueno, esta es la ubicación del proyecto que se ubica en Santa
5 Rosa de poco Sol, en la provincia de Alajuela, San Carlos, específicamente 100 metros al
6 Oeste de la Escuela Jamaica, frente a la Empacadora.

7 La comunidad se encuentra exactamente a 1 km del centro de Santa Rosa de Pocosal, pero
8 como pueden ver, en realidad el proyecto se ubica como en el área de expansión de este
9 cuadrante, que es Santa Rosa. Lo pueden ubicar aquí en esta parte inferior izquierda.

10 Como para ubicar el proyecto Creciendo Juntos, con respecto a los últimos dos proyectos
11 que hemos aprobado también en la zona, tenemos Santa María en el Norte, aquí al Norte
12 en la parte superior derecha, que este proyecto actualmente se encuentra en proceso
13 constructivo y un poquito más hacia el centro es las Rosas de Pocosal.

14 Esto fue también un proyecto S-002, tramitado por ahí de los años 2018 y 2019.

15 Santa María es el que se aprobó, ya va bastante avanzada la infraestructura y ya las casas
16 están prácticamente terminándose, va por ahí del 60 - 70% de avance.

17 Con respecto a los servicios en la zona y la infraestructura, el acceso es por calle pública,
18 específicamente al Este de la propiedad. Tenemos el transporte público, autobuses a 100
19 metros, el comercio, minisúper, hoteles, fábricas y supermercados muy conocidos, entre
20 los 200 y el kilómetro y medio.

21 Educación: tenemos entre los 200 metros y el kilómetro 900. Tenemos la escuela de
22 Jamaica, ahí prácticamente en la esquina del proyecto, la Escuela de Santa Rosa y el
23 Colegio Técnico Profesional de Santa Rosa.

24 La clínica de la Caja costarricense del Seguro Social se encuentra a kilómetro y medio.

25 El contexto y el entorno, como les decía, clínica a uno y medio, escuela a 200 metros,
26 parques y plazas entre 800 metros y 1 km.

27 La municipalidad sí queda un poquito lejos porque es la de San Carlos, a 54 km.

28 Policía a kilómetro y medio, autobuses a 100 metros y comercio entre los 200 y el kilómetro
29 y medio.

30 Ahí pueden ver algunas fotos importantes del CEN -CINAI, de la escuela y de otros, la
31 entidad autorizada donde queda y algunos otros del acueducto.

32 Estas son fotografías de la finca, del sector Norte y del sector Sur. Como pueden ver,
33 existen estos lotes tienen algo de infraestructura ya y se encuentran como les decía,

completamente ya segregados. A nivel catastral y registral, ya las fincas están individualizadas.

Y, esta calle que vemos ahí ya está declaradas calle pública.

Dentro de la descripción y el plan de inversión, bueno, esta es la propuesta de diseño, tenemos 72 lotes que se encuentran ya segregados a nombre de la Municipalidad y según lo que se nos indicó, es posible que estos se den situaciones en que el asentamiento no presente obras mínimas de infraestructura. Este tipo de casos debe tratarse entonces con el formulario S-001. Por eso es entonces que se definió en algún momento de todo el proceso que no fuera ni el S-002, ni S-004, sino el S-001.

Hablamos de 71 viviendas en un residencial horizontal de un nivel cada una. Tenemos 53 viviendas para núcleos estándar o con miembros de cuatro o menos en su núcleo familiar, con dos dormitorios. 11 viviendas para núcleos numerosos, esto quiere decir cinco miembros o más en su núcleo familiar y tendrían tres dormitorios. Una vivienda para adulto mayor con un dormitorio, una vivienda para adulto mayor con dos dormitorios y 6 viviendas adaptadas para personas con capacidades especiales. Además, el residencial contará con dos vías de acceso, tendría calles asfaltadas, planta de tratamiento y la habilitación completa de los juegos infantiles.

Estas son las plantas arquitectónicas, las comúnmente desarrolladas, las de dos dormitorios, tres dormitorios, adulto mayor y personas con discapacidad.

Con respecto a la planta de tratamiento: El mantenimiento y operación correrá por cuenta del constructor hasta que se haga la entrega definitiva a la ASADA Santa Rosa. Para determinar esta razonabilidad, como lo hemos hecho en los últimos proyectos, se solicitan al desarrollador tres diferentes cotizaciones, para establecer la razonabilidad de los costos. En este caso se presentaron y se dieron a satisfacción.

La empresa constructora es la desarrolladora Davivienda Sociedad Anónima y la entidad autorizada es Coocique.

Aquí pueden ver los últimos proyectos que ha gestionado la empresa. Tenemos bonos en el territorio Indígena Kéköldi en el año pasado y en Territorio Indígena Conte boruca. Tenemos en territorio indígena Cabécar y Altos de San Antonio, Proyecto El Silencio y territorio indígena cabécar, Guaymí y Aurora de luz.

Con respecto a la donación de los terrenos, se conversó con la Asesoría Legal y ésta nos dijo que sí, que era factible entrar en un solo acto la donación y la aprobación del proyecto, la aceptación de la donación, ya que nosotros a nivel de la Dirección FOSUVI, determinamos que era más fácil hacerlo de esta manera y no traer la donación antes y que

después hubiera algún riesgo de la no aprobación del proyecto, entonces que trajéramos lo mismo en el mismo acto.

Entonces nosotros dentro del informe de recomendación del proyecto, el Departamento Técnico hizo todo el análisis que se hace en el procedimiento de donación de fincas, que es ese, el: PNGBFVACPR04-IN 04, en donde se analizan todos estos requisitos que como los van a ver a continuación, son muy parecidos a los que se piden también para el análisis de un proyecto S-001, como lo es: el plano de catastro, el informe registral, el estudio de suelos, el uso de suelo de la Municipalidad, la disponibilidad eléctrica, la disponibilidad de agua y el acuerdo de donación.

Después de todo este análisis, el Departamento Técnico recomienda que sí es viable la donación de estas fincas, siempre y cuando se dé la aprobación del proyecto. Si no hay proyecto, entonces no veíamos la razón de que se donen los terrenos y que queden a nombre de la institución.

Dentro del plan de inversión total tenemos obras de infraestructura por ₡1.033 (mil treinta y tres millones), costos directos por ₡630 (seiscientos treinta millones), ₡138 (ciento treinta y ocho millones) los costos indirectos, 90 (noventa millones), otros costos y honorarios y permisos: 47 (cuarenta y siete millones).

Adicionalmente hay casi 7 millones de colones para la fiscalización y 118 millones en IVA. Ahí podemos ver también en el cuadro a la derecha, la descripción de cada una de las actividades generales del presupuesto, el monto directo y el porcentaje con respecto a los rangos establecidos.

Los que tienen un asterisco (*), como el movimiento de tierras y la electrificación, están por debajo del rango y tenemos también dos actividades que están superiores al rango, Aquí es la planta de tratamiento y la viabilidad.

Aquí como tenemos lotes segregados, se requiere menos obra de movimiento de tierras y sistema de agua potable, electricidad y limpieza. Si hubiese estos rangos, el balance estaría ya por encima.

Dentro del Plan de Inversión de las viviendas, tenemos en total ₡1.047 (mil cuarenta y siete millones) para la construcción de cinco tipos de vivienda. Como les decía anteriormente, tenemos dos dormitorios, tres dormitorios, dos de adulto mayor, una con un dormitorio y otra con dos dormitorios y la otra para personas en condición de discapacidad.

Todos estos montos son razonables y cumplieron los rangos así establecidos.

Este es el resumen general:

- El costo total del proyecto por dos mil ciento setenta y cinco millones.

1 - kilometraje por dos millones seiscientos.

2 - Fiscalización: dieciséis millones.

3 - Gastos de formalización: veintidós millones.

4 Evidentemente el costo del lote es cero, por la donación, las obras de infraestructura por
5 mil veinticinco millones y la construcción de las 72 viviendas por mil cuarenta y siete
6 millones.

7 Aquí en este cuadro hacemos un comparativo del costo unitario de terreno, obras de
8 infraestructura, fiscalización, monto de las viviendas, kilometraje, gastos de formalización e
9 IVA del proyecto Creciendo Juntos, con respecto a un promedio de los últimos cuatro
10 proyectos S-001 que se han aprobado en este Banco.

11 Por ejemplo, tenemos:

12 - Santa María.

13 - Boulevard del Sol.

14 - Ecopotrерillos.

15 - Y, La Bendición.

16 Entonces se unieron estos cuatro proyectos, se hizo un promedio de cada uno y es el dato
17 que tenemos ahí en la columna. Entonces, por ejemplo:

18 - Las obras de infraestructura en Creciendo Juntos, el costo unitario es de ₡12.600.000
19 (doce millones seiscientos mil colones) y en el monto promedio de estos cuatro proyectos
20 nos da ₡11.000.317 (once millones trescientos diecisiete). Eso para poner un dato. Pero
21 ahí como pueden ver la fiscalización anda también muy parecida de ₡97.000 (noventa y
22 siete mil colones) a ₡89.000 (ochenta y nueve mil colones).

23 - El monto de las viviendas está también muy parecido de ₡12.876.000 (doce millones
24 ochocientos setenta y seis mil) a ₡12.000.637 (doce millones seiscientos treinta y siete) el
25 promedio.

26 - Y la fiscalización está de ₡101.000 (ciento un mil colones) contra ₡98.000 (noventa y ocho
27 mil) que dice el promedio, el kilometraje está en ₡37.000 (treinta y siete mil) contra ₡30.000
28 (treinta mil) que es lo que dice el promedio.

29 El bono digamos promedio sin gastos de formalización es de ₡25.712.000 (veinticinco
30 millones setecientos doce mil) y en el promedio es de ₡27.000.524,000 (veintisiete millones
31 quinientos cuatro mil) con los gastos de formalización y el IVA es que nos entonces suma
32 a ₡29.363.000 (veintinueve millones trescientos sesenta y tres mil) el promedio de
33 Creciendo Juntos contra ₡31.035.000 (treinta y un millones treinta y cinco mil) que es el
34 promedio de los cuatro proyectos que les acabo de citar.

- Con respecto al plazo, tenemos 46 meses de contrato completo de administración de recursos. Aquí este contrato tiene que incluir tiempos para la donación del terreno, tiempos para la confección de los contratos y los fideicomisos correspondientes, tiempos para formalizar la fase constructiva también y después la fase posterior que ya es la entrega de obras, segregaciones y la operación y mantenimiento de la planta de tratamiento. Eso suman los 46 meses.

Les voy detallando cada uno de los meses:

- Mes y medio para ratificar el acuerdo de donación municipal.

- Medio mes, para la formalización notarial de esa donación.

- Un mes para la constitución de un fideicomiso.

- Un mes, que va en paralelo con el mismo mes del fideicomiso para la firma de los contratos entidad autorizada BANHVI y entidad autorizada constructor.

- Pólizas y permisos de construcción por dos meses que iría un mes en paralelo a la firma de contratos.

- Formalizaciones por dos meses.

- La ejecución de obras por 12 meses.

- Entrega de obras y segregaciones: cuatro meses.

- Tres meses para la devolución de las garantías.

- Y, los 18 meses de operación y mantenimiento de la planta de tratamiento.

Posterior a esto tendríamos los meses tradicionales de:

- Cinco meses para el cierre técnico y financiero, donde tenemos tres en la entidad autorizada, dos meses en el Banco Hipotecario.

Entrando ya al eje temático social y de población, tenemos un radio máximo de 40 km, que de ahí provienen tres familias que representan el 4.16%, después tenemos un radio de 15 km donde tenemos una familia y el restante que es el grueso de la población: 68 familias a menos de 10 km del proyecto.

La justificación de las familias que se ubican a una distancia mayor a los 10 km dice traslados momentáneos a viviendas de familiares, precario y préstamos de viviendas para no realizar pagos de alquileres mientras esperan que se construya el proyecto.

Lo anterior considerando la situación económica actual de las personas, todas ellas en realidad al final, son vecinas de Santa Rosa de Pocosol.

El proyecto otorgará vivienda a 228 personas, de las cuales:

- El 74% viven en familias compuestas por mujeres jefas de hogar.

- El 17 % son compuestas por parejas con hijos.

1 - El 7% es compuesta por pareja sin hijos.

2 - Y, el 2% son adultos mayores.

3 Existen beneficiarios que trabajan como peones agrícolas, cocineros, oficios domésticos,
4 amas de casa, misceláneos, comerciantes, cuidados de adultos mayores, personas
5 pensionadas, jornaleros y niños.

6 Y se adjunta la lista de sustitutos de acuerdo al parámetro ya establecido por esta Junta
7 Directiva.

8 Tenemos entonces al final de las 53 de las familias, representan el 74% de la población, 11
9 viviendas del núcleo numeroso que representan el 15% de las familias, dos viviendas de
10 adulto mayor que representan el 3% de las familias y 6 viviendas para personas con
11 discapacidad que representan el 8% de las familias.

12 Con respecto a las obligaciones sociales y la Ley 8204, se confirmó que se encuentren al
13 día tanto en la Caja costarricense del Seguro Social como el IMAS DESAF y el INA y
14 adicionalmente, la entidad autorizada aplica la política "Conozca a su cliente", para la
15 constructora Davivienda. Esta está firmada por la Licenciada Susana Paola Vargas
16 Madrigal. Con respecto al criterio legal, este es emitido por la Asesoría Legal de la entidad
17 autorizada, donde el máster José Ramón Quesada Acuña especifica y dice que: *"Revisados*
18 *los asientos del Registro Público indicados y las copias de los documentos citados, los datos*
19 *y la descripción de los inmuebles, resultan coincidentes, lógicos y verosímiles, no presentan*
20 *contradicciones ni dudas, por lo que no encuentro ningún obstáculo jurídico para la libre*
21 *disposición de los inmuebles..."*. Bueno y ahí sigue citando.

22 El Gerente General de Coocique, también lo que indica es que *"Por medio de ese oficio él*
23 *acoge el criterio legal emitido ya por el asesor"*.

24 Con respecto al manejo de los riesgos, se determinaron los principales riesgos, uno por eje
25 temático; con respecto a lo técnico, atrasos en la ejecución de obras; financieros, un
26 incremento en los costos de materiales y mano de obra, operativos la concentración de
27 proyectos por parte del constructor y que haya problemas de calidad en obras; como riesgos
28 ambientales, las afectaciones por lluvia y técnicos legales como el manejo y operación de
29 la planta de tratamiento.

30 Los requisitos para el S-001 son 18, todos cumplen a cabalidad y fueron revisados por el
31 Departamento Técnico y así consta en su informe. (No voy a entrar en mayor detalle en
32 esto).

33 Con respecto ya a las conclusiones y recomendaciones:

Considerando la documentación presentada por Coocique, y al tomar en cuenta el estado actual de los lotes, las obras de urbanización a desarrollar y las características de las viviendas a construir, en el proyecto Creciendo Juntos, ubicado en Santa Rosa de Pocosol, San Carlos, Alajuela, *“se acoge la recomendación de los Fiscales y la Gerencia General de la entidad autorizada, para el financiamiento de un monto total de dos mil ciento setenta y cinco millones ochocientos sesenta y tres mil seiscientos veintidós colones, con treinta y dos céntimos, distribuidos de la siguiente manera:*

- Mil veinticinco millones ciento noventa y tres mil novecientos treinta y cinco colones, con setenta y seis céntimos, para las obras de infraestructura.

- Fiscalización de esas obras de infraestructura por siete millones ochocientos noventa y cuatro mil trescientos ochenta y dos colones, con noventa y cuatro céntimos.

La construcción de las viviendas, para un total de mil cuarenta y siete millones seiscientos dos mil trescientos catorce colones con dieciocho céntimos.

- Fiscalización de esas viviendas, por ocho millones doscientos cuarenta y un mil trescientos uno, con cincuenta y cuatro céntimos.

- Kilometraje total por dos millones seiscientos sesenta y cuatro mil ochocientos once colones con veinte céntimos.

- Gastos de formalización por veintidós millones quinientos cuarenta y dos mil quinientos ochenta y un colones con cincuenta y cinco céntimos.

- Y, la variable social por un monto de sesenta y un millones setecientos veinticuatro mil doscientos noventa y cinco colones con cuarenta y cinco céntimos”.

Eso es don Marlon, muchas gracias y al resto de miembros de Junta.

Director Presidente: Muchas gracias Mariella.

Sra. Salas Rodríguez: Con mucho gusto.

Sr. Jiménez Elizondo: Buenas noches, ¿cómo están? Sobre variable social, he de decir que el plan de acompañamiento social ingresó para mediados de diciembre el año pasado, se terminó de revisar a inicios de este año y se remitió a la entidad autorizada un informe de la revisión como tal, puesto que no se había presentado un acompañamiento previo. Es uno de los planes que la entidad autorizada desarrolló en su análisis propio.

Sí, creemos que, dentro de ese análisis, hay algunos puntos fuertes, pero algunas debilidades importantes que se deben acoger y que se deben de revisar.

Una de ellas, en lo particular, bueno, si podemos ir viendo un poco en términos de cumplimiento de la variable, tiene todos los rubros que se especifican en la Guía de

Acompañamiento Social, en mayor o menor medida cumplidos en términos de las expectativas, pero los ha implementado todos.

Tiene un diagnóstico bastante completo en términos del acercamiento a la comunidad, la generación de datos y análisis de los mismos, en ese punto me parece que hicieron un trabajo bastante bueno, aunque también hay puntos que se pueden mejorar o que se pueden profundizar un poco más en el análisis y además tiene un plan digamos que detallado hasta dónde llega su planificación, que como veremos hay algunas cositas en la planificación que no son tomadas en cuenta en este punto.

Oportunidades de mejora: Hay más, pero aquí quise detallar algunas de las más importantes. Hace un análisis, un diagnóstico bastante interesante, pero cuando llega el análisis de esos datos, para hablar de análisis de actores, riesgos y necesidades, no especifica mediante qué metodología llegaron a esos puntos y además se quedan en un análisis muy basado en el proyecto y no en el proceso de acompañamiento social, lo cual ya se ha recomendado que se modifique ese enfoque para que sea más adecuado y el análisis permita articular las acciones con la planificación que se detalló.

No hay un enfoque en el fortalecimiento de las estructuras de gobernanza comunitaria, esto es un punto que hemos tenido que recalcar en muchas de las revisiones que hemos hecho en conjunto de los planes de acompañamiento social para reforzar esa parte de enfoque en el trabajo con las organizaciones de gobernanza comunitaria.

Además, lo deja realmente bastante escueto el término de gobernanza comunitaria, define una junta directiva vecinal, pero no define bajo qué estructura se va a desarrollar, ni qué comités complementarios podrían trabajarse y además con una carga, nos parece un poco desproporcionada para el tiempo.

En cuanto a talleres de capacitación, es otro de los puntos que nos ha tocado trabajar bastante con los desarrolladores y gestores sociales para definir que no solamente son talleres por cada una de las temáticas que la guía define que se deben de abordar, sino que esto es un trabajo más diversificado de formación en diferentes ámbitos y en diferentes tipos de actividades. Además de un tema de la oferta presupuestaria, en la que el monto digamos que no se justifica de manera adecuada en el documento, no viene lo suficientemente desarrollado como para poder dar un criterio de la viabilidad o no, pero sí identificamos que está bastante por encima de lo que regularmente estamos aprobando en términos de variable social, con respecto al costo del proyecto, pues es más o menos un 2.9% del costo del proyecto, cerca del 3%, cuando normalmente estamos aprobando

proyectos que rondan cerca del 1.5 tal vez hasta el 2%, dependiendo de las condiciones o de las características de la comunidad que se tenga que abordar.

Entonces en ese sentido se les hizo la observación de que era necesario evaluar si ese esquema de talleres tan amplio que se está proponiendo y otras actividades era el que estaba generando ese aumento en los precios y valorar si había posibilidad de comprimir dentro del tiempo que tenemos para la ejecución del plan, algunas actividades, unificarlas o diversificarlas, de manera que pudiéramos especificar un poco más esos costos y generar un valor de variable social más cercano al que normalmente estamos trabajando. Entonces la próxima semana ya tenemos agendado una reunión con ellos, con ambas partes, para poder trabajar el tema y tratar de tenerlo definido lo antes posible.

Sr. Muñoz Caravaca: Muchas gracias, don Alejandro.

Eso sería, don Marlon.

Director Presidente: Alejandro, ¿Cuánto duraríamos en ajustar la variable social?

Sr. Jiménez Elizondo: Yo creo que, desde la reunión de la próxima semana, usualmente les damos un plazo de 15 días, antes de volver a revisar, para ver si pudieron acatar todas las necesidades.

En caso de que haya más prisa, en términos de la aprobación, trataríamos de hacerlo antes, pero sí son temas que requieren una revisión integral del plan, para bajar un 3% de los costos a alrededor de un 1.5, si es que queremos llevarlo a ahí, o si queremos justificar con las características, lo cual está justificado en el documento, tendríamos que hacer un trabajo arduo, para hacerlo lo más rápido posible

Director Presidente: Por eso, un mes por ahí.

Directora Ulibarri Pernús: Una pregunta, ¿esta entidad autorizada ha participado de las charlas de capacitación?

Sr. Jiménez Elizondo: Don Misael que es el que está [ininteligible] sí estuvo en uno de los talleres que convocamos y hemos hablado de eso, del tema en otras ocasiones. Si vemos que el proceso de revisión no fue tan detallado [ininteligible]

Directora Ulibarri Pernús: Es que ya otras entidades ya han contratado personal, personas del área social, para que hagan los análisis y aquí yo me imagino que no lo han hecho. Entonces, no tienen la capacidad instalada, para hacer esos análisis necesarios. Yo tengo algunas preguntas técnicas y algunas cositas y obviamente la variable social no está aprobada, ni siquiera está para aprobar.

Hay un tema en eso de la variable social que hemos estado viendo en estas reuniones que estamos teniendo, ampliándoles y es que las personas que plantean esto, lo ven como un

1 montón de talleres y vámonos; sin entender que esto es un proceso de desarrollo
2 comunitario y que tiene que ver no con talleres, tiene que ver con un proceso y
3 fortalecimiento de cierta estructura de líderes dentro del grupo.

4 Entonces lo ven como un montón de talleres el segundo año y el tercer año lo ven como un
5 tema de seguimiento, o sea, no lo ven como un tema de desarrollo de gestión de la
6 población, y menos el último año.

7 En el tercer año, lo único que ven es así, como un seguimiento, pero no establecen que hay
8 que dar capacitación, hay que dar este seguimiento, hay que dar asesoría a ese grupo
9 social, que no es toda la comunidad, es el grupo que se desarrolló de líderes, que es los
10 nuevos directivos posibles y líderes comunales que van a ser parte de los talleres.

11 Yo me ofrezco a dar una charla a los compañeros del Área Técnica del Banco y sentarnos,
12 a hablar un poco de eso, de lo que esto significa y cómo se debe leer, porque a mí me
13 parece que los técnicos, son ingenieros, arquitectos, tienen que entender lo que es esto de
14 la variable social, porque yo estoy entendiendo obviamente que Mariella está estudiando la
15 parte técnica del proyecto, o sea, nada más; pero es importante que ellos puedan entender
16 qué hay detrás de esto también, aunque no les toque analizarlo, porque no están analizando
17 la variable, pero sí que lo entiendan. Creo que es difícilísimo entenderlo, sinceramente.
18 Entonces, yo estoy esperando, porque estos señores no se acercaron tampoco al Banco
19 para ver. Hay algunas entidades, sobre todo las dos Mutuales se han acercado al Banco
20 para enseñarles y para que les dé más asesoría, pero después ...mi Banco Popular y ...

21 **Sr. Jiménez Elizondo:** Últimamente en el Banco Popular tuvimos una sesión muy buena
22 de trabajo, con un equipo...

23 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey, perfecto, porque hay un proyecto con el Banco Popular.

24 **Sr. Jiménez Elizondo:** Hemos ido acercándonos más a las entidades directamente.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, a ellos son los que hay que asesorar y acompañar. Es a la
26 entidad y ver cuáles son. De por sí, son como siete que hacen proyectos, ocho. Entonces
27 esos son los primeros que hay que concentrarse en ellos. Y los compañeros del Área
28 Técnica, que yo creo que el Banco es el primero que tienen que tener muy claro qué es
29 esto.

30 Pero bueno, ahí me ofrezco. Si gustan, con mucho gusto.

31 **Sr. Jiménez Elizondo:** Nada más para comentar, ya se hizo la solicitud de Recursos
32 Humanos para ir planificando la capacitación directamente con los equipos internos y se
33 está registrando.

34 **Directora Ulibarri Pernús:** De Recursos, ¿Qué querés decir? Perdoná, para entender.

Sr. Jiménez Elizondo: Para planificar la capacitación como tal, se quiere hacer a través de Recursos Humanos de manera formal. Entonces ya les dijimos que agendáramos una fecha para poder hacer un tallercito.

Directora Ulibarri Pernús: Decile a doña Margoth, que me ofrezco ahí como *teacher*.

Sr. Muñoz Caravaca: Muy agradecidos con el ofrecimiento.

Directora Ulibarri Pernús: Perdón, y el Gestor Social del Banco, ¿qué pasó con eso?

Sr. Jiménez Elizondo: Ya se remitieron algunos ejemplos de perfiles profesionales, se les envió a Recursos Humanos también el perfil que se elaboró desde la Gerencia y ya se le pidió que lo revisara para apurar lo antes posible la [ininteligible].

Directora Ulibarri Pernús: ¿Y ya se va a mover?, porque estaban muy incómodos ellos para poder avanzar.

Sr. Jiménez Elizondo: Pero ya se ha dado la invitación de que se va a hacer lo más antes posible.

Directora Ulibarri Pernús: Vean, hay una cosa importante que nosotros tenemos que ver aquí en el Banco, y es que se establece que la variable social viene junto con el proyecto. Es más, se habla de que, desde el principio, o sea, cuando se envía el proyecto a la entidad autorizada, ya tiene que ir con la variable social. Yo entiendo que algunos no lo hayan hecho antes, yo entiendo que aprobamos algunos sin la variable social porque tenemos recursos y tenemos que aprobarlo, o sea, nos sentimos más obligados a aprobarlos sin variable social porque ahí estaban los recursos y no íbamos a llegar a final de año sin colocar los recursos. Pero ya en este momento yo, por lo menos no voy a entrar en esa parte, yo voy a aprobar cuando venga la variable social con el proyecto o proyecto con variable social, como quieran, para efectos de ese tiene muchas cosas que ver y como les digo, hay un concepto equivocado generalizado, es lo que es el desarrollo comunitario y lo que tiene que ver con preparar a las familias para que realmente cuiden después de sus áreas públicas y cuiden de su barrio y sean una comunidad organizada y solidaria, etcétera.

Todo lo que eso significa que es la variable social. Pero lo que pasa es que desgraciadamente es una ley tan chiquitilla que, en el Reglamento, tratamos de ser un poco más amplio para que se entendiera de qué se trataba, pero la ley casi no te dice nada. Solo sé que es esto porque vengo de la organización que desarrollaba eso y fue la que se metió de lleno en esa época con una directora aquí del Banco que está relacionada con un diputado y fue de donde sacaron esto, pero realmente estamos, así como en pañales. Sin embargo, yo voy a hacer unas preguntas técnicas. Es algo así como muy rápido.

1 Bueno, hay algo que empezamos por el final, cuando se empiezan a poner los plazos, se
2 habla de segregaciones, pero las segregaciones ya están hechas. ¿Por qué las ponen ahí
3 como un plazo? No entiendo. Realmente no procede.

4 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí, nosotros lo habíamos corregido en la última versión de la
5 presentación, probablemente fue que se me quedó ahí, porque lo que habíamos cambiado
6 ahí, no son las segregaciones. Lo leí y cuando lo leí me di cuenta de que no lo corregimos
7 porque ya habíamos cambiado la presentación. No hay segregaciones aquí. Es nada más,
8 la entrega de las obras.

9 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, yo digo que hay que revisar los tiempos. Lo otro que me
10 llama la atención es que no haya un acuerdo de donación ya formal en la Municipalidad. O
11 sea, hablan de ratificar el acuerdo de donación y duran un mes y medio para hacer eso,
12 más un mes, más medio mes para formalizar ya con abogado. O sea, nos vamos a llevar
13 dos meses para mientras ratifican y nos los pasan el terreno y nosotros con el proyecto
14 aprobado, particularmente pienso que tenemos que estar seguros de que nos va a donar.

15 **Sr. Mora Gamboa:** Disculpe doña Eloísa, tal vez para aclarar ese tema. El acuerdo de
16 donación existe. Es del año 2022 para los terrenos individuales de cada uno de los sitios
17 donde se construirían las viviendas y del 2024 para la planta de tratamiento.
18 El acuerdo de donación dice que se donaría única y exclusivamente al BANHVI, que es un
19 detalle que lo revisamos hoy en la tarde, también.

20 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo pienso que no deberíamos aceptar el terreno de la planta
21 de tratamiento, nosotros, que sea municipal y que la Municipalidad haga las gestiones con
22 el AyA y resuelvan el tema de la entrega de la planta.

23 Es que entonces nosotros nos echamos el pleito de un trámite que realmente es de interés
24 municipal, que vamos a más posibilidades probablemente que nosotros para resolver eso
25 estaríamos financiando la planta, pero ¿por qué vamos a recibir el terreno?

26 Ahora, no estamos recibiendo calles ni nada, estamos recibiendo solo los lotes.

27 **Sr. Muñoz Caravaca:** Ya son vías públicas, ya están recibidas por la Muni.

28 **Directora Ulibarri Pernús:** Bueno, digamos, son vías públicas ya aceptadas por el
29 municipio y todo el asunto. Sin obras de infraestructura adecuadas.

30 Lo otro es con las obras de infraestructura que ya son existentes no las estamos aceptando
31 porque ya están obsoletas, están en mal estado. ¿Qué pasa? Porque uno hace un sistema
32 potable o hace un sistema sanitario y duran no sé cuántos años, 30, 40, 50 años.

1 Resulta que aquí tienen unos cuantos años y ya está todo malo. Me gustaría ver el informe
2 técnico de que todas esas estructuras, de que todas esas obras de infraestructura son
3 inservibles y que tenemos que entrar a financiar absolutamente todo eso no tiene lógica.

4 **Director Carazo Campos:** Lo potable y sanitario es difícil, porque lo tiene que aprobar el
5 AyA.

6 **Directora Ulibarri Pernús:** Lo que pienso es que quizás no cumplen con las
7 especificaciones actuales. Entonces, por ese lado es donde está el problema, que no se
8 explica, pero lo supongo.

9 **Sra. Salas Rodríguez:** Correcto. Esas obras tienen casi 19 años de construidas y
10 evidentemente no van a cumplir la normativa actual. Entonces sí hay que replantearlo todo.

11 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Evidentemente no van a cumplir o no cumplen?

12 **Sra. Salas Rodríguez:** O sea. Las de ahora no cumplen.

13 **Directora Ulibarri Pernús:** Ya no cumplen con la normativa actual.

14 **Sra. Salas Rodríguez:** Entonces hay que desarrollarlas todas para que no tengamos
15 problemas en los procesos de recepción, finales de contratación.

16 **Directora Ulibarri Pernús:** Y ¿Todo ese tema de pluvial existe?

17 **Sra. Salas Rodríguez:** Hay una tubería pluvial, pero está en muy mal estado y algunos
18 tragantes ahí están, pero también ...

19 **Directora Ulibarri Pernús:** Y ¿Todo eso está perdido?

20 **Director Carazo Campos:** Y es en concreto.

21 **Director Alvarado Herrera:** ¿Y por qué el proyecto no se usó hace 19 años?

22 **Directora Ulibarri Pernús:** Me preocupa que hagamos una inversión más allá de lo
23 necesario, porque estamos dando por malo, lo que ya está de verdad... O sea, nosotros
24 mismos asumiendo y no las instituciones públicas. ¿O ya pasó el AyA y pasó la Muni y dijo:
25 “Eso no lo acepto”?

26 Me llama la atención, porque el sistema pluvial la Muni lo maneja.

27 **Sra. Salas Rodríguez:** No, en realidad, lo que se hizo fue un levantamiento, por parte de
28 la empresa desarrolladora y ellos dijeron: “Esto definitivamente no va a cumplir con la
29 normativa”. Y así lo ratificó el Fiscal de inversiones.

30 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo a lo que me refiero es que nosotros tenemos ingenieros.
31 Perdoname, si fuera mi proyecto y yo tengo que ver qué obras salvo, Y yo creo que nosotros
32 como ingenieros trataríamos de ver qué salvamos para hacer la inversión mínima
33 necesaria. Ahora, aquí como el Banco paga todo, pues qué importa, hagámoslo todo nuevo.

Yo creo que por ahí ando un poco la cosa, ese es mi criterio. Ahora, si vos me decís que tu ingeniero fue y lo compararon y vieron con las instituciones correspondientes y llegaron a la conclusión de que eso ya no cumple y no lo van a aceptar, son otros cien pesos.

Sra. Salas Rodríguez: No, ese ejercicio no se hizo, no se hizo de esa manera como usted lo está diciendo. Lo que se hizo, como le digo, es porque el proyecto al final es de iniciativa privada, los diseños son responsabilidad de un profesional.

Director Carazo Campos: Sí, pero al final yo como ingeniero, yo no firmaría algo que no sé cómo está, porque eso se construyó hace 19 años, ningún ingeniero se la jugaría, bueno, yo no me la jugaría, no sé si alguno se la jugaría en firmar algo que no tiene un diseño hidráulico, ni hidrológico, para saber si tienen la capacidad.

Directora Ulibarri Pernús: Yo te digo lo que yo haría, pensando en los dineros de este Banco y la preocupación de hacer una inversión que no sea estrictamente necesaria, por eso a mí me gustaría que técnicamente alguien me lo demostrara, pero si no me lo puede demostrar nadie, el dinero me lo demostrara, pero si no me lo puede mostrar nadie, ¿Qué puedo hacer?

Yo esperaría que me lo hayan mostrado a los ingenieros del Banco no la entidad autorizada, que tampoco le importa.

Director Carazo Campos: Pero aquí siempre se ha dicho que los ingenieros del Banco no deben hacer eso, ni meterse en cosas, ni realizar diseño.

Directora Ulibarri Pernús: Estoy pidiendo que lo hagan, estoy pidiendo que lo hagan. ¿Me entendés? Pero si al resto de Junta le parece muy bien que se haga todo nuevo. ¿Qué vamos a hacer?

Lo otro que yo quería preguntar, fueron las familias, mi pregunta ahí es para Legal ¿Fueron las familias de ese grupo que firmaron con ese desarrollador para que aplique el Artículo 14? Porque el Artículo 14 dice que "Las familias deben haber firmado con el desarrollador o con la empresa x que sea para que le hagan el proyecto. Eso es lo que dice con el artículo 14. Entonces mi pregunta es, ¿Son ellos los, los que firmaron?

Sr. Mora Gamboa: Los documentos que tenemos a mano en la Asesoría Legal y que datan del año 2011, es que la Municipalidad ha tenido contactos con el desarrollador directamente. Este es un proyecto que desde el 2011 se intentó impulsar en la Municipalidad de San Carlos, el cual no tuvo éxito, pero sí fue con la empresa Davivienda. Esos son los documentos que tenemos a mano.

Directora Ulibarri Pernús: Yo vi que en uno de los documentos era que íbamos a hacer una casa modelo. O sea, se ve que no era que había una relación, sino que la empresa llegó a pedir una autorización.

Sr. Mora Gamboa: La Municipalidad le pide a la empresa Davivienda una casa modelo para la ejecución de un proyecto de 72 viviendas. Posteriormente se intenta realizar un proyecto de vivienda de acuerdo con un reglamento que existía anteriormente. Lo que pasa es que ese reglamento fue derogado y por eso la imposibilidad de la Municipalidad de desarrollar el proyecto y es ahí donde toman la decisión de donarlo al BANHVI, para que sea el BANHVI a través del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda y que desarrolle ese proyecto. Pero si hay una relación directamente con la Municipalidad.

No logramos ver un documento como tal que especifica que se da con las familias, pero la Municipalidad sí tenía ese interés.

Directora Ulibarri Pernús: Ahí no dice que sea la Municipalidad, la que tenga la relación con el desarrollador. Dice que las familias son las que tienen que estar relacionadas con el desarrollador.

Sr. Mora Gamboa: El artículo 14 dice, y lo cito textualmente:

Directora Ulibarri Pernús: Lo otro que no veo, mientras lo buscás, está la lista de los 72 lotes, pero no aparecen el nombre de las familias. ¿Por qué?

Sra. Salas Rodríguez: Porque ustedes vieron el informe técnico. Todavía...

Directora Ulibarri Pernús: Que voy a ver yo... Eso fue lo que nos mandaron.

Sra. Salas Rodríguez: El informe de la dirección FOSUVI, es el que incluye toda esa parte social de las familias.

Directora Ulibarri Pernús: Ah.... No lo vi.

Sr. Muñoz Caravaca: Vamos a ver doña Eloísa: El informe FOSUVI, todavía no está por razones:

- Primero por las observaciones que se le hizo a la variable social.

- Y, también porque todavía no contamos con la disponibilidad presupuestaria. El asunto es que todavía estamos...

Directora Ulibarri Pernús: Pero eso no importa, si no hay disponibilidad no importa.

Sr. Muñoz Caravaca: No. Es que nosotros, normalmente siempre cuando generamos el informe FOSUVI, tiene que venir en la disponibilidad presupuestaria

Entonces, por eso es por lo que todavía no hemos hecho todavía el informe FOSUVI, para cerrar ya el proyecto y mandarlo ya formalmente a aquí, a la espera de esos ajustes.

1 **Directora Ulibarri Pernús:** Mirá, Walter, yo le entiendo lo que usted está diciendo, pero le
2 voy a decir una cosa, desde el punto de vista de la lógica de atender un informe aquí de
3 FOSUVI, que todavía no vamos a aprobar porque no hay contenido, me parece que
4 nosotros podemos verlo, analizarlo, hablarlo todo y cuando hay contenido entonces
5 hacemos la aprobación. O sea, lo que quiero decir es que, si hay un proyecto que no tiene
6 el contenido porque no está el doceavo famoso, o no sé qué ¿qué importa?

7 **Sr. Muñoz Caravaca:** La idea hoy de presentar hoy precisamente el proyecto era para
8 discutirlo a nivel técnico. Todas las dudas que está haciendo usted ahorita, digamos, y si
9 hay que hacer algún ajuste para cuando ya, digamos, formalmente para la aprobación, ya
10 hayamos adelantado esta discusión que estamos haciendo hoy. Ese es el objetivo. A mí
11 me hubiera encantado haberlo traído hoy para aprobación, pero como le digo, tenemos
12 esas dos limitantes que estamos ajustando. Una, que ya se va a hacer esta semana o la
13 próxima semana, que es la variable social y la otra que estamos a la espera ya de...

14 **Directora Ulibarri Pernús:** Está bien. Insisto, insisto en que no importa, que, para mí, no
15 sé el resto de compañeros; creo que no les parecería mal, que traigan el informe de
16 FOSUVI, digamos que si lo hubiera tenido, lo hubiera podido traer, lo vemos todo ese
17 asunto. Idiay, nos quedamos esperando a que nos digan que llegó plata.

18 O sea, no le veo como problema de verlo. O sea, no veo un requisito de que esté el dinero,
19 para...Para aprobarlo sí, pero para traerlo no.

20 **Sr. Mora Gamboa:** El artículo 14 dice: "En aquellos casos en que mediante evidencia
21 documental se demuestre que previo a la consolidación de la donación de terreno al
22 FOSUVI, existan relaciones formales entre familias y organizaciones, - Que es ahí donde
23 entra la Municipalidad - con determinado desarrollador o constructor de vivienda, la
24 financiación de estos casos se llevará a cabo respetando las relaciones contractuales
25 previas que existen entre los beneficiarios y los constructores.

26 **Directora Ulibarri Pernús:** Si, yo las organizaciones las entiendo como asociaciones, no
27 como la Muni, pero ustedes los abogados interpretan de acuerdo a la situación, pero en
28 realidad, así lo veo y, además, yo sinceramente no creo que las familias no están
29 relacionadas con este enredo. Creo que es la Municipalidad la que está relacionada. Pero
30 eso es algo que ustedes deben saberlo, no yo.

31 **Sr. Mora Gamboa:** De hecho, doña Eloísa, disculpe. En la documentación que nosotros
32 revisamos, la Municipalidad sí dice que ellos quieren entregarle al Banco, previo a revisión
33 de documentación, la lista de los beneficiarios que ellos ya tienen la lista de los beneficiarios

1 quiere entregársela al Banco, pero obviamente respetando los procesos de selección que
2 tiene el BANHVI.

3 **Directora Barrantes Castegnaro:** Sí, claro, nosotros nos reunimos con ellos, con la
4 comunidad, el día que fuimos; Dagoberto.

5 **Sr. Hidalgo Cortés:** Sí señora. El 18 de octubre.

6 **Directora Barrantes Castegnaro:** Sí, nos reunimos con ellos. Que más bien sospechamos
7 que era la empresa la que nos había llevado, porque la empresa es la que trabaja con ellos
8 en permanencia, según nos enteramos ahí.

9 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, claro, desde luego está con ellos ahora relacionada, porque
10 ya este proyecto tiene rato de la empresa y la Muni. ¿Cuándo fue, Guillermo? ¿Hace dos
11 años? que nos trajeron este proyecto para donarlo y [inintendible]

12 **Sr. Hidalgo Cortés:** Doña Eloísa. Estoy tomando nota de todos los comentarios para que
13 ahora más bien podamos hacer un resumen. Supongo que tiene más para enfocar ahorita
14 con el equipo cómo vamos a ir abordando cada uno de los temas.

15 **Directora Ulibarri Pernús** No, bueno, para mí entonces:

16 - Que la planta de tratamiento quede en terreno municipal.

17 - Quiero estar segura de que las familias claro, obviamente entiendo que las familias se van
18 a armar con cualquiera, pero que, desde el origen, esta empresa esté con ellos.

19 - Bueno, el tema de las familias que ya me dijeron ya tienen el documento.

20 - El tema de la variable social.

21 - Me llama la atención que IVA esté en el 13%. Yo no sé por qué seguimos pidiendo IVA al
22 13 % y ya sabemos que es la mitad.

23 - Y, deberíamos ya, presentar los proyectos como corresponde, porque estamos
24 comprometiendo dineros que no se van a usar y ya no es el único todos los anteriores
25 también ya esta ley está aprobada [inintendible] y ya tiene ratito como para que ya los
26 proyectos ya vengan con el 50%. No hay que tenerle temor [inintendible] que lo aprueben
27 y no creo que hay ningún problema.

28 - Bueno, la revisión de los plazos, que me parecieron plazos muy largos, ahí siendo un
29 proyecto ya segregado, con absolutamente todo.

30 - Bueno, me llamó la atención, pensé que no tenía aprobada la evaluación, pero me dicen
31 que sí.

32 - Yo quisiera ver el cronograma, por favor, cuando traigan el proyecto, traer un cronograma
33 de los plazos, para ver todos esos tiempos de construcción y las diferentes actividades

desglosado, por favor. Ya yo le había pedido en otra ocasión, que cuando trajeran los proyectos, trajeran un cronograma del proyecto.

O sea, es muy fácil, uno ve un cronograma y entonces puede entender la lógica del proyecto.

Lo otro que me llama la atención – ya es otra cosa - ¿Por qué nosotros no estamos poniendo a funcionar la vivienda municipal? Este proyecto perfectamente lo puede hacer la Municipalidad de San Carlos, con recursos de ellos, bueno, con finamiento del Banco.

Sr. Mora Gamboa: Pero disculpe doña Eloísa, tal vez para aclararle en este tema. Y yo participé. El reglamento de vivienda municipal todavía no ha sido gestionado. O sea, están en trámites, pero todavía no ha sido aprobado.

Le corresponde al IFAM aprobarlo, pero de momento...

Directora Ulibarri Pernús: Y creo que a nadie le interesa.

Sr. Mora Gamboa: Se llevó a redactar un reglamento completo, pero IFAM no lo quiso presentar y además me parece que lo que exige la ley al IFAM, es desarrollar un prototipo de reglamento para ser aplicado en todas las municipalidades, pero cada municipalidad tiene que desarrollar el propio.

Entonces, también podría trabajarse a nivel municipal.

Directora Ulibarri Pernús: Sí, perdóná, Aquí nada más, pero es que a mí me preocupa mucho cuando se aprueban leyes y aquí no pasa nada, y hay otras leyes muy interesantes que también no pasa nada. Ahora, a nosotros nos interesaría porque las municipalidades todas van a poner el terreno y van a poner recursos de ellos para construir el proyecto y nosotros vamos a entrar a financiar algunos de los casos. Es una manera de poder aprovechar el famoso Artículo 59 de una mejor manera, pero nosotros no nos estamos moviendo esa línea, porque yo sé que el IFAM ... y después, por ejemplo, hay un municipio, Escazú y si no me equivoco San José, ya tienen un reglamento, no están aprobados dentro del municipio, pero fue la misma Municipalidad, por ejemplo, la de Escazú, tenemos un compañero en la Junta anterior que era regidor municipal y estaba super metido, era el regidor en otro momento, no estando aquí y hace meses nos comentó que ya estaba el reglamento de Escazú.

¿Por qué no nos metemos un poco en esa línea? Porque son maneras de que la Muni invierta y nosotros no tengamos que invertir tanto en todos los casos.

Y después creo que nosotros podemos invertir hasta un 25% de las viviendas, nosotros podemos financiarlas.

Entonces y la Muni, que se muevan un poquito. Nadie quiere que ... habría que ver cuáles municipios se apuntan, pero creo que ningún municipio quiere.

Sr. Jiménez Elizondo: No quieren porque no tienen la estructura para darle mantenimiento y organización en el tiempo a los [ininteligible]

Directora Ulibarri Pernús: Sí, porque las casas no son en propiedad. Eso es lo que pasa. Son de la Municipalidad. Nadie va a querer hacer eso, pero bueno... Sería eso. Gracias.

Sr. Carazo Campos: Bueno, agarrándome de eso que decía doña Eloísa; no hay un reglamento para la ley de variable social.

Sr. Jiménez Elizondo: Para la variable social sí.

Director Carazo Campos: Para vivienda social, para vivienda municipal. ¿Para la variable social sí hay reglamento, ya aprobado, en gaceta y todo?

Directora Ulibarri Pernús: Aprobado por nosotros.

Director Carazo Campos: Y ¿Por qué es que, entonces, Alejandro? ¿Por qué es que, si tenemos un reglamento y está reglamentado, ¿Por qué es que la variable social ha costado que la tengan ... O sea que, si ahí están los parámetros y todo, y dice el porcentaje, ¿dice todo...?

Sr. Jiménez Elizondo: No, el reglamento no dispone todavía un nivel de detalle suficiente. Se hizo una guía complementaria al reglamento, pero todavía las entidades están en el proceso de entender los alcances de la guía, y nosotros estamos constantemente revisando la guía para ver si hay temas que se tienen que complementar para aclarar esos puntos y estamos en...

Director Carazo Campos: Es una guía, no reglamento todavía, entonces.

Sr. Jiménez Elizondo: Hay una guía que complementa el Reglamento.

Director Carazo Campos: ¿Y ninguna de las dos está completa, entonces?

Sr. Jiménez Elizondo: Es que, en los temas sociales, no es tan fácil decir: "Estos son los rangos y...

Director Carazo Campos: No, es que a mí me preocupa, porque es que hoy nosotros le estamos pidiendo de a cada proyecto, a cantidad cosas diferentes. Hay que modernizar ese asunto. No puede ser que nosotros hoy estemos diciéndole: "Mire, este proyecto no puede llevar esto, este no puede llevar esto, no puede llevar esto". O sea, las familias son las mismas, son las mismas necesidades, o sea, el proyecto no puede decir que la familia ya no ocupa ir a una capacitación de estos, ¿verdad? Entonces yo no, no sé compañeros, pero me parece que deberíamos darle un poco de análisis a este tema, porque estamos entrando en un asunto de los proyectos, y nosotros, si alguien viene y nos dice: "Mire, ustedes están

pidiendo esto y esto”, y no está en el reglamento, y no está en la adenda esta que le hicimos.

O sea, ¿cómo pedimos?

Entonces yo creo que no podemos irnos más allá de lo que está reglamentado y lo que está en esta guía. Y a mí me gustaría ver, Alejandro, que en las próximas usted nos diga, nos diga que todo cumple con el reglamento y con la guía esta, porque si pedimos algo que no está ahí, aquí todo es así, no podemos pedir nada que no esté reglamentado, no podemos hablar nada que no, que la ley no nos faculta, no podemos. O sea, aquí todo es ...estamos..., tenemos que estar dentro de todo.

Entonces yo quiero ver eso, porque hemos dicho en tres cosas, yo no me he metido tanto en eso y voy a ver si empiezo a leer porque no lo he hecho. La que ha estado más en esto, doña Eloísa y doña Eloísa pide una serie de cosas. Lo que yo no quiero es que mañana nos digan: “Mire, es que Eloísa está pidiendo tal cosa y no está reglamentada y no está en esto”.

Yo sé que va a tener mucho cuidado en eso, lo tengo claro, porque ya tiene más experiencia que uno en esto, pero bueno, es el temor que yo tengo en este tema de la variable social. Entonces, sí me gustaría que por lo menos quede en los informes, que todo cumple con el reglamento y con la guía esta.

Entonces eso en ese sentido para tenerlo claro. Nada más quería como apuntar eso.

Mariella, ahí donde usted suma los montos de infraestructura en la presentación, - No sé si la puedes poner un segundo -. Donde suman los montos de infraestructura. Es que usted, usted allá pone 1033 millones. Son 630 más 138 más 90 más 47.

Sra. Salas Rodríguez: Es que estos son Costos Directos

Director Carazo Campos: Sí, sí, correcto, está bien, pero es que eso a mí me suma: 923.803, no 1033. Allá donde dice obras de infraestructura: 630 más 138 más 90 más 47.

Ah.... Son 118. ¡Sorry! Son 118 el IVA. Okey, eso era.

Bueno, el otro tema es, Dagoberto. Es el tema del IVA. No sé qué hemos hecho para el tema del IVA, con Hacienda y eso.

¿Por qué?

Porque si a esta solución hoy, le quitamos 50% del IVA, nosotros estamos en 25 millones, 26 millones, una cosa así. 27, perdón. No es 29 y resto. Entonces eso nos va a pasar para todos los proyectos de aquí en adelante, imagínate, nos estamos ahorrando millón y resto por vivienda, son 70 viviendas, son casi 80 millones que nos estamos ahorrando nosotros en este proyecto.

Entonces, a mí me gustaría saber, don Dagoberto, ¿qué están haciendo con el tema del IVA? ¿Qué han hecho?, ¿Qué acercamientos tienen con Hacienda y para cuando vamos a tener eso listo?, porque en todos los proyectos que hemos aprobado desde el año pasado, cuando entró a regir esto, han venido con el IVA.

Entonces, a mí me gustaría saber para cuándo vamos a tener eso, porque si es de esos proyectos vamos a tener plata ahí que vamos a poder jalar. Entonces, eso me gustaría tenerlo claro.

Y el otro tema, nada más que me queda Mariella, ahí: ¿El monto del asfalto viene la calle completa con la media calle que le tocaría a la municipalidad? ¿Completa viene?

Sra. Salas Rodríguez: Sí.

Director Carazo Campos: Eso, porque nosotros queremos, ¿verdad? O sea, por darle, porque el proyecto quede bonito, porque la ley lo que dice es que nosotros hacemos la media calle nada más.

Sra. Salas Rodríguez: Sí, pero es la calle completa, la interna, porque tenemos lotes a ambos lados.

Director Carazo Campos: Sí, correcto, en eso sí estoy claro. ¿Pero esta?

Sra. Salas Rodríguez: Esta sí es media calle y esta es media calle.

Director Carazo Campos: ¿Ahí estamos a media calle?

Director Alvarado Herrera: Son calles externas.

Sra. Salas Rodríguez: Es que al final, todas son calles públicas. Vean este [ininteligible]. Pero bueno, aquí es la media calle, en todo este sector. Media calle aquí y esta sí es completa, completa y completa.

Directora Barrantes Castegnaro: La Muni dijo que lo haría. Nos lo dijo a nosotros el alcalde y la Muni después dijo obviamente que no lo podían dar por escrito sin tener el presupuesto aprobado. El alcalde habló con la persona de esta zona que está en la comisión de infraestructura, también en presencia nuestra, y le dijo: "Necesito que me presupueste esto".

Y el tipo dijo: "Sí, por supuesto".

Pero como no había sucedido, la Muni no lo podía dar por escrito. Dijeron que lo darían y que lo harían cuando tengan presupuesto, que es muy pronto.

Director Carazo Campos: Bueno, eso era lo que yo quería saber, porque ojalá que sí, sería buenísimo, porque quedaría lindísimo. Todo asfaltado.

Sr. Hidalgo Cortés: Cuando saquemos el acuerdo de Junta, podemos ponerlo como un acuerdo: “Instar a la Municipalidad, para que incorpore en su presupuesto anual la media calle, tal cual”

Director Carazo Campos: Esas serían mis consultas.

Directora Ulibarri Pernús: Yo nada más una aclaración: Es que es muy difícil en la variable social hacer una receta, porque cada comunidad es diferente. No es lo mismo decir un pozo que viene tal y tal cosa y una calle, porque yo le puedo poner los números y todo y ser exacto.

Es que como precisamente, y se empieza con un diagnóstico, precisamente el diagnóstico le debe orientar a la gestora social, que debería ser una persona de experiencia, no como un caso ahí que es una recién graduada, debería ser la guía para decir: Okey, yo quiero llevar a esa comunidad de aquí a aquí, hago tales y tales cosas”.

Entonces, aunque hay una guía, es una guía para ciertas cosas, todo eso se basa en que la persona esta, es una persona que sabe. Como que un ingeniero sepa y no vas a decir: “Es que ese ingeniero no va a poder inspeccionar eso porque es nuevo”. Idíay no, “salado”. Entonces tienen que Precisamente el tema que está pasando aquí es que yo, lo que estoy viendo es que están metiendo gente sin experiencia y hasta un caso ellos es una señora que la dueña de una empresa, que ella la está dirigiendo todo, que es una abogada, que me parecen divinas los abogados, pero en este caso no tiene el expertise.

Director Carazo Campos: Estoy claro con usted, doña Eloísa. Hasta los mismos proyectos no son iguales en nada ni en estructura ni en nada. Lo que pasa es que yo creo que debe haber como un lineamiento central, obviamente, como para que todos vayan a este y si se sale alguno, pues como usted dice, tiene que la persona encargada, la expertise debe justificar: “Mire, para este tipo de población, para este tipo de proyecto, esto, esto y esto, debe ir aparte”.

Entonces a eso es lo que yo iba, pero no, no me parece.

Directora Ulibarri Pernús: Hay que revisar la Guía Metodológica también. Creo que hay que cambiarla, yo creo, porque está generando un poco de distorsión.

Director Carazo Campos: Exacto. A eso a lo que iba.

Director Presidente: Guillermo.

Director Alvarado Herrera: Voy rápido, básicamente mis opiniones de algunas de las cosas que se han señalado.

- La primera, me preocupa lo de la variable social, que esté llegando a un 3% del proyecto, eso significa casi ₡900.000 por cada familia en este proyecto. Y aun cuando yo no sé, por

1 supuesto, el manejo social que puedan tener las organizaciones, sí creo que en la
2 administración pública es vital señalar qué cosas podemos pagar y qué cosas no podemos
3 pagar. Y de esas que podemos pagar, yo creo igual que don Marcos, que por lo menos
4 tiene que haber una estructura o una columna que señale claramente de qué trata los pagos
5 de la variable social.

6 Y eso lo podemos definir, porque si bien esto en la calle es nuevo, esto se ha venido
7 hablando ya de hace algún tiempo y hay personas también que han estado en esto y han
8 ayudado a comprenderlo mejor.

9 Por supuesto, me preocupa, y ya lo dije la vez pasada, que aun cuando esto es nuevo en
10 la calle, la intención tampoco es que sólo la gente que conoce esto esté en esto y creamos
11 un monopolio, porque al final, si bien es cierto desarrollamos una acción social, detrás de
12 esto hay empresas, y en esas empresas contratan o subcontratan servicios y uno de los
13 servicios ahora está siendo, lo que nos deja ver es que uno de esos servicios es la variable
14 social y por tal motivo no podemos entonces tampoco monopolizar la oferta de estos
15 servicios y tenemos que buscar, - Yo no quisiera que eso pasara - . Hay que tener mucho
16 cuidado, porque incluso con las entidades autorizadas, por lo menos en una ... No
17 denuncia, pero sí, en una llamada que tuve y dijeron el malestar; que hay personas en las
18 provincias, en las comunidades que han trabajado con organización comunal. Pero se les
19 está pidiendo que aparte de ser trabajadoras sociales tengan, no me acuerdo, maestría en
20 qué era, estudios en tal otra, así que cuidado con eso.

21 Yo sí creo que no podemos estar pagando 900.000 colones por familia para un proceso de
22 este tipo y hay que buscar esa razonabilidad y lamentablemente, yo sé que estás haciendo
23 un gran esfuerzo Alejandro, y toda la gente que ha venido participando en esto, pero hay
24 que lograrlo. No sé si me expliqué.

25 Yo sé que, que le has puesto empeño y usted sabe que yo le tengo una gran confianza,
26 pero tenemos que razonabilidad el costo. Recuérdense que la ley señala que, para aprobar
27 un proyecto en esta Junta, tiene que venir la razonabilidad técnica y la razonabilidad
28 financiera.

29 Por tal motivo, dentro del tema de variable social tiene que haber una razonabilidad. Bueno,
30 así que hay que ver esto con mayor detalle, no sólo en este proyecto, en los demás y en
31 los que vienen, porque efectivamente es un rubro que tiene que venir dentro de la
32 presentación del proyecto y hay gente que hoy está madurando.

33 De ahí que vuelvo a recordar yo, ojalá logremos la reunión en la que ya se comprometió la
34 ministra, del Decreto 43713.

1 Vean, en el segundo tema, yo no tengo problemas, por supuesto, de financiar las obras
2 nuevas de infraestructura, pero sí creo conveniente que haya un análisis en el informe.

3 Don Walter y Mariella: Sí creo que debe haber dentro del informe un análisis que pueda
4 hacer ver lo que ustedes señalan: que la infraestructura no reúne requisitos ni reúne las
5 condiciones. Esto porque al final si se ha expuesto que ahí había infraestructura, hay que
6 entrar en ese análisis.

7 Tampoco es para para saber qué de ahí se puede salvar. Aunque por supuesto es muy
8 respetable que doña Eloísa pueda pensar que eso es importante. Pero para mí, más bien
9 es el análisis técnico que señala por qué tenemos que ir a las obras nuevas. Y por supuesto
10 ese análisis lo puede hacer la parte técnica nuestra.

11 Lo otro: Creo que efectivamente también hay que referirse en el informe a la aceptación del
12 Artículo 14, porque además lo acepta esta institución. Si mal no me recuerdo, hay una
13 aceptación municipal de que en ese proyecto había una organización más, como lo dice
14 doña Lina, que se reunieron con ellos. Después hay una aceptación de la entidad
15 autorizada, porque al final han registrado, efectivamente que existe esa relación y ojalá que
16 esté documentada. Y, por último, la aceptación de nuestra administración. Así que tiene
17 que estar documentado en el informe, si es que no está, por lo menos por lo que oí.

18 Me queda una, lo de la planta de tratamiento, que, hablando aquí con Marcos, la planta la
19 maneja la ASADA. Entonces más bien la donación del terreno, tiene que ser a la ASADA

20 **Sr. Muñoz Caravaca:** ¿Sería de la Muni a la asada?

21 **Sra. Salas Rodríguez:** En realidad, a pesar de que la ASADA administre, los terrenos van
22 a nombre del AyA.

23 **Director Alvarado Herrera:** Ah, bueno, okey. Entonces nada más para no es entonces de
24 la Muni, porque me estaba recordando el caso de Río Jiménez, que se tuvo que hacer el
25 traslado del terreno al AyA, porque inicialmente era de la Municipalidad.

26 Sería eso nada más. Gracias.

27 **Sr. Hidalgo Cortés:** Voy muy rápido, pero si quiero referirme a algunos temas:

28 Vean, voy a empezar por la variable social. La variable social la transformamos de un
29 reglamento a unos lineamientos que voy a decir son bastante claros.

30 ¿Y cómo se demuestra eso? Porque hay proyectos y desarrolladores y profesionales que
31 sí lo han presentado, y bien. Y bastante bien y otros no.

32 No estoy diciendo que esto es culpa de un desarrollador o de una entidad, estamos en una
33 curva de aprendizaje, pero los lineamientos existen y eso quiero que quede claro.

1 No significa que no se puede mejorar, ¡Por supuesto que se puede mejorar!. Don Marcos
2 ha hecho unas observaciones muy buenas. De hecho, vamos a presentar con Alejandro,
3 de hoy en ocho Alejandro, un informe de la experiencia que hemos acumulado en estos tres
4 meses de variable social, de las lecciones aprendidas y de todas las observaciones que
5 han hecho entidades, desarrolladores y profesionales que están trabajando en eso. E
6 incluso vamos a establecer algunos parámetros, algunos toques, para orientar bien y que
7 nadie se pase o ponga lo que sea de pronto ruinoso.

8 Pero sí existe lineamiento. Y repito, no es que no se puede mejorar, claro que se puede
9 mejorar. Por supuesto que estamos en una curva de aprendizaje donde depende mucho de
10 la velocidad de implementación y sobre todo lo que decía doña Eloísa, de que la gente crea
11 en esto.

12 Yo estuve en una charla que dimos por 2 horas, Alejandro, doña Eloísa y yo. Y digo “dimos”,
13 en realidad me estoy robando el show, yo no di nada. Fueron: Alejandro y doña Eloísa, y
14 yo vi a un desarrollador ponerse de pie a cuestionar absolutamente toda la variable social.
15 Entonces resulta que los que han cuestionado la variable social, son los que van más lentos
16 en el proceso de implementación y eso no se vale. Y los que se han apuntado y se han
17 acercado y han buscado y nos han apoyado, lo han implementado. Y pese a que un par se
18 han opuesto a esto, les hemos dicho: “Vengan acá y nos sentamos”.

19 Y a todos los hemos atendido en igualdad de condiciones, porque esto lo ha hecho
20 Alejandro, que repito, como dije la vez anterior, eso no está en el Manual de Puestos de
21 Alejandro, pero ha asumido esto por responsabilidad y lo ha hecho bastante bien.

22 Entonces, sí se puede, sí hay lineamientos, sí son sujetos de mejora. Y vamos a traer el
23 informe el jueves para aterrizar tres temas puntuales, o cuatro que Alejandro me ha venido
24 informando producto de todas estas reuniones.

25 En todo caso, vean, este proyecto tiene ciertas particularidades. Constituir, lograr el
26 traspaso de las propiedades, constituir los fideicomisos, no es algo que se puede hacer de
27 un día para otro.

28 Por lo menos yo no estaría en desacuerdo y me parece que sería razonable que por esas
29 particularidades y por los tiempos que se requiere para formalizar esas actividades, el
30 proyecto eventualmente sea aprobado sin la variable social, con una condición: que el
31 desarrollador se comprometa a terminar lo que tiene que terminar en los tiempos que tiene
32 que terminarlo. Si fuera un proyecto que mañana mismo podemos empezar a construir, uno
33 diría no ganamos, no sería oportuno. Pero yo no veo problemas. Yo creo que cuando se

1 está ante un nuevo proceso, se está implementando una nueva actividad también la
2 organización tiene que ser flexible para que las cosas sucedan y se vayan haciendo.

3 Ningún extremo bueno, ni el extremo donde aflojamos todo, como a veces sucedía, ni el
4 extremo donde nos ponemos tan rígidos que paralizamos el sistema. Y este proceso es
5 nuevo, es nuevo y eso tenemos que entenderlo. Yo no vería problemas si existe
6 compromiso de la entidad, como primer responsable, por supuesto, de la empresa que haga
7 esto y el compromiso nuestro de mejorar el instrumento. Porque si hay tres, cuatro cosas
8 que yo creo que tienen razón.

9 El tema de la planta de tratamiento, el terreno municipal, si nos lo dejamos nosotros, si se
10 lo dejamos a la Municipalidad. Vean, yo creo que en cualquiera de los dos casos asumimos
11 un riesgo.

12 El que quede traspasado a nombre de quien sea, digamos que sea alguien distinto al Banco,
13 no nos exime a nosotros de eventualmente financiar las obras adicionales que nos vayan a
14 requerir, porque nosotros estamos poniendo financiamiento. Entonces yo creo que el riesgo
15 no lo eliminamos del todo solo porque lo dejemos a nombre de la Municipalidad o de otro
16 tema. Eso no es ni bueno ni malo. Es cuestión de gestionar y administrar el riesgo.

17 Al final hay un responsable que se llama desarrollador y el que sabe que tiene que asumir
18 su responsabilidad. Entonces, yo no quisiera, porque yo conversé esto con Marco esta
19 mañana y le pedí que por favor lo revisáramos, si era factible decir que se lo deje la
20 Municipalidad, pero tendríamos que ir otra vez a la municipalidad, pedir un nuevo acuerdo
21 del Concejo Municipal, donde ahora dice: "No, ya no se lo donó al Banco, ahora lo vamos
22 a meter en un fideicomiso y después lo dono al AyA". Yo creo que eso sería un paso nuevo,
23 un proceso adicional. Y lo lógico hubiese sido que esto lo hubiéramos dicho hace meses,
24 no ahora. Entonces yo por lo menos no aconsejaría, digamos, pedir algo adicional.

25 Sobre los plazos, coincidido con doña Eloísa, hay que revisarlos, quitar ahí lo de la
26 segregación.

27 José Carlos y Mariella, achiquemos, ahí vi meses, meses para contrato. Corten eso de un
28 mes a 0.5, porque los contratos podemos irlos trabajando ya.

29 Entonces achiquemos todo lo que se pueda y lo que esté a nuestro alcance sin poner en
30 riesgo el proyecto. No nos metamos a acortar plazos constructivos. Yo nunca he estado de
31 acuerdo en que acortemos plazos constructivos, excepto que haya una situación muy
32 crítica, porque eso es del desarrollador, en este y en cualquiera, porque si no después el
33 desarrollador va a decir: "El Banco lo acortó, sin tener criterio". Y eso es su responsabilidad

1 y de la entidad. No nos necesitamos acortar cosas que no nos competen, acortemos lo que
2 podemos, revisemos, creo que sí se puede acortar.

3 Las obras existentes: Mariella y José. Walter, por favor. Esto lo vimos y lo hablamos. Un
4 apartado específico del informe técnico, bueno, primero del informe de la entidad autorizada
5 y del nuestro, es la valoración de las obras existentes. Entonces ahora yo le decía a Walter,
6 hagamos un, -Nada nos cuesta -. Vean; la entidad hizo el levantamiento, bueno, el
7 desarrollador hizo el levantamiento, lo presentó a la entidad y estoy 100% seguro que la
8 entidad lo valoró para hacer el presupuesto, tuvieron que valorarlo.

9 Entonces, en el informe seamos aún más expresos con ese tema, para que no quede duda
10 de si esas aceras que yo fui a ver al campo sirven. Yo estoy seguro de que no sirven, no
11 sirven. Sin ser ingeniero.

12 Quedó clarísimo que la obra más importante que está construida ahí, que es la pluvial, no
13 cumple con la normativa y está en los informes de la entidad, porque lo vi.

14 Entonces, tenemos que decirlo expresamente, cuando estamos aquí en la Junta, tenemos
15 que ser contundentes en eso, porque si no queda la duda.

16 Alguien escucha esta conversación y lo que va a decir es: El Banco está financiando algo
17 y no hizo una valoración de lo que está construido”. Y no es cierto, eso se hizo.

18 Entonces, quiero que por favor saquemos eso, aportemos fotografías, hagamos un listado,
19 digamos qué valoración se hizo, el estado de las obras y finalmente tenemos que concluir.

20 No vamos a poner en riesgo el proyecto tratando de salvar una obra que está en regulares,
21 o malas condiciones, solo por ahorrarnos cien pesos, porque después la broma no nos va
22 a costar los 60 millones, nos va a costar los 2.000 millones de proyecto.

23 Por favor para que lo agreguemos, en el técnico y en el de FOSUVI. Las obras existentes:
24 Ya, listo.

25 Artículo 14: Vean, el Código Municipal, en el Artículo 4 del Código Municipal, Inciso K),
26 establece la potestad, la posibilidad de que la municipalidad gestione proyectos de vivienda.

27 Entonces, cuando hablamos de organizaciones, al igual que las organizaciones sociales,
28 las Municipalidades pueden gestionar proyectos. Lo que está haciendo la Municipalidad,
29 que era con base en un reglamento que en principio que creía en ellos, les permitía vender
30 los terrenos al Banco, es justamente el marco normativo que les permite gestionar los
31 proyectos.

32 Y los consejos de distrito, en el artículo 57, establece que los Consejos, de distrito tienen la
33 posibilidad de proponerle al Concejo Municipal la lista de los potenciales beneficiarios.

Entonces documentar, como establece el Artículo 14, la relación entre las familias, la Municipalidad y la empresa es relativamente sencillo.

El acuerdo de donaciones, los terrenos al Banco, tiene que tener adjunto la lista de potenciales familias, y eso está valorado en el análisis social. Entonces yo no veo por donde no podamos documentar eso.

El IVA: Don Marcos y doña Eloísa, y me parece que doña Lina lo preguntó ahora también. Tan pronto salió la ley nos pusimos en contacto con Hacienda, lamentablemente no nos respondieron tan rápido. Mandamos una solicitud formal, la hizo Guillermo y nos dieron cita para el 24 de enero, a las 9 de la mañana.

Entonces nosotros podemos comprometernos de aquí al 24 de enero, pero qué nos diga Hacienda ese día, nadie lo sabe. Puede ser muy fácil o puede ser muy complejo. Mientras tanto, no podemos parar los proyectos. Hay que ponerles 13 y si en el camino lo resolvemos, entonces lo bajamos a 6.5%.

Directora Barrantes Castegnaro: Pero, podemos aprobar como con un asterisco eso.

Sr. Hidalgo Cortés: Sí señora. Sujeto a ...que es liquidable, en todo caso.

El 24 es la reunión. Yo espero que eso se logre resolver.

Director Alvarado Herrera: Y hay que definir el mecanismo que aplicarían.

Sr. Bolaños Sandoval: Eso es lo que hay que hacer.

Director Alvarado Herrera: Porque recuérdense cómo nos costó ponernos de acuerdo con Hacienda y la empresa privada, para ver cómo se formulaba el mecanismo para cobrar el IVA, ¿Se acuerdan?

Sr. Hidalgo Cortés: Sí, sí. Costó mucho.

Bueno, eso con respecto al tema de Hacienda, 24 de enero.

La razonabilidad del costo del valor de la variable, ya le hicimos y no lo hicimos solo nosotros recurrimos a expertos, recurrimos a la empresa que mejor ha gestionado el tema de variable social, recurrimos al apoyo de doña Eloísa. Y los números dicen que, en promedio por solución, cada ejercicio de variable social, promedio, porque todos los proyectos son distintos, anda en 350, 500.000 colones. Ya es un hicimos. Por eso establecimos 1.5 como tope. 900.000 definitivamente es mucho y para las características del proyecto es demasiado. Eso no lo vamos a aceptar.

Entonces, ese análisis lo hicimos. Por supuesto que hay que seguirlo valorando.

Y sobre el Artículo 14 que mencionó don Guillermo, ya me referí obras existentes.

Director Alvarado Herrera: Nada más recuérdense, perdón, don Dago, que la entidad entra en valoración de la aceptación del Artículo 14 por la documentación que le remite precisamente la Municipalidad. Y eso viene a BANHVI como otra cuestión del proyecto.

Sr. Hidalgo Cortés: Digamos que en general, este proyecto tenía tres cosas puntuales por las que al principio no nos hacía mucho "clic".

- Uno era el costo, y bueno, ahí se optimizó algunas cosas.

- Segundo, que originalmente en la propuesta estábamos rescatando unas obras existentes que no cumplían con el tema de la normativa vigentes.

- Y tercero, la Municipalidad quería vendernos los terrenos.

Esos tres temas, más un poco de lentitud nuestra a la hora de responder, hicieron que esto se extendiera. No obstante, después de ver el sitio, las condiciones las familias y, sobre todo, aunque el proyecto tiene oportunidades de mejora, porque las sigue teniendo, sobre todo el montón de años que esta gente lleva esperando.

Entonces tenemos que tratar de hacer lo mejor posible, hacer que cumpla con todo, corregir lo que se puede corregir y sacar esto adelante.

Así que, en ubicación, yo personalmente fui a verlo, la escuela está cerquita, las condiciones Santa Rosa, los índices de pobreza en la zona norte son increíbles, el empleo, etcétera. Me parece que el proyecto tiene más cosas a favor que en contra. Tenemos que balancear y terminar esto.

Director Presidente: Entonces, ¿cuándo podemos traerlo, ya para aprobación?

Viendo observaciones, que veo que están más que conversadas.

Sr. Hidalgo Cortés: Yo creo que de todo lo que hemos hablado, lo más lento es el tema de la variable social

Director Presidente: Pero para aprobarlo necesitamos que los recursos estén.

Sr. Hidalgo Cortés: Y los recursos yo espero que estén, digamos máximo en la última semana de enero

Director Presidente: Sí, pero no nos va a dar chance para la variable. Ya doña Eloísa dijo que ella no lo iba a aprobar así, otros sí, con el asterisco de la variable.

Director Alvarado Herrera: Lo que sí tienen que hacer es ajustar el presupuesto, porque contesta la Gerencia que la razonabilidad del costo, ya se hizo y anda entre 350.000 y este proyecto tiene 900.000 en variable social.

Sr. Hidalgo Cortés: Yo creo que es un tema de la entidad, si la entidad se faja y saca esto rápido. Aún más, la idea es sacarlo antes de que llegue la plata.

Directora Ulibarri Pernús: No tiene claridad del tema.

- 1 **Director Presidente:** ¿Podríamos dejarlo para el 27 de enero, o para el 3 de febrero?
- 2 **Sr. Jiménez Elizondo:** Yo creo que, por lo menos a nivel presupuestario, podemos sacarlo.
- 3 Una propuesta viable y tener un acercamiento lo más técnico posible hacia...
- 4 **Director Presidente:** Entonces, ustedes me dicen: ¿27 o 3?
- 5 **Directora Barrantes Castegnaro:** Pongámoslo para el 27
- 6 **Director Presidente:** ¿El 27, entonces? Para traerlo ya, listo.
- 7 **Directora Ulibarri Pernús:** Vean, perdón. Yo estoy segurísima de que la variable social no
- 8 va a estar lista para esa fecha.
- 9 Nosotros vimos Veredas del Río y la gente, pidió un mes, la entidad autorizada, la empresa
- 10 para poder mandarlo de nuevo.
- 11 **Director Carazo Campos:** Pongámosle fecha, porque es a ellos a los que les urge. Que
- 12 se le comunique a la entidad, que está para el 27 y que ellos corran, veremos a ver qué
- 13 pasa.
- 14 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Y no se puede trabajar de alguna manera, decir que el
- 15 proyecto nos interesa, que todo el asunto, pero que se proceda con la donación y todo? O
- 16 sea que se haga primero toda esa etapa mientras nosotros tenemos el documento final.
- 17 **Sr. Mora Gamboa:** Es que yo creo que tampoco es conveniente, porque ya pasaron otros
- 18 proyectos donde la donación se da este y la Municipalidad tiene entendido que el proyecto
- 19 se va a ejecutar con solo la donación ya consideran que el proyecto se va a aprobar y
- 20 después, están solicitando una retro donación, que eso no se puede hacer, o sea, devolver
- 21 la donación no se puede hacer jurídicamente.
- 22 Ha habido proyectos en donde hasta han condicionado a que, si no se aprueba, se tiene
- 23 que devolver a la Municipalidad. Eso jurídicamente es inviable, pero se crea una falsa
- 24 expectativa también.
- 25 **Sr. Hidalgo Cortés:** Jurídicamente se puede, operativamente se puede, técnicamente se
- 26 puede, todo se puede. Pero ¿para qué vamos a hacer dos contratos, pudiendo hacer solo
- 27 uno? ¡Cómo somos tan rápidos! y digo todos los que...
- 28 Hay que un contrato de donación y después hacer un contrato de fideicomiso, y después
- 29 hacer contratos de administración y de construcción, cuando todo eso se puede hacer en
- 30 un solo acto, una sola revisión, un solo momento y nos ahorramos un mes. Después hay
- 31 que esperar...
- 32 Vean esto: Son un montón de fincas. Notarialmente, si fallamos en la inscripción y si se nos
- 33 pega esa escritura, se nos pega todo lo que sigue.

Director Alvarado Herrera: Pero, perdón, nada más. ¿Si hay un documento de la Muni que señala que, si el proyecto es aprobado, la donación se da?

Sr. Hidalgo Cortés: Sí, claro. Está en Acuerdo de Concejo Municipal.

Director Alvarado Herrera: ¿Y lo otro, ¿También está por escrito que ellos se encargan de la mitad de las calles externas?

Directora Barrantes Castegnaro: No. Eso fue lo que expliqué, que no pueden dar nada por escrito, hasta que no tengan el contenido presupuestario y no hayan aprobado eso.

Director Alvarado Herrera: Entonces pueden tener la carta diciendo que tramitarían los recursos necesarios.

Directora Barrantes Castegnaro: Y entonces eso se puede tomar otros cuatro o cinco meses de atraso.

Director Alvarado Herrera: Yo no digo el Concejo Municipal. Digamos del alcalde.

Directora Barrantes Castegnaro: Él no puede comprometerse.

Sr. Hidalgo Cortés: Yo puedo llamarlo mañana, a ver que puede hacer él. Si me dice que es rápido...

Director Carazo Campos: Pero, igual, nosotros no podemos comprometer un proyecto a eso, porque eso no es...

Director Alvarado Herrera: No, no. Yo no digo que los comprometamos. Es el mismo caso del proyecto en Turrialba. Y, voy a explicarme por qué lo dije: El proyecto del Turrialba, que incluso nos mandaron al Ministerio Público, era por la calle de ingreso.

Hoy ustedes van a la calle y yo que vi las fotos y el alcalde cumplió con lo que había prometido, con lo que había mandado al Banco y efectivamente, aunque querían algunos meternos en problemas, estaba el compromiso de la Municipalidad y no estaban los recursos tampoco. Pero señalaba que tramitarían los recursos, los tramitaron, se aprobaron e hicieron las obras.

Directora Barrantes Castegnaro: No, pero yo no veo un alcalde firmando un documento que no tiene autoridad para firmar.

Director Presidente: Pero hace el esfuerzo de buscar el apoyo.

Directora Barrantes Castegnaro: No, no, no, lo está buscando y ya te digo que delante de nosotros habló con la gente con la que tiene que hablar, pero yo no lo veo firmando. Bueno, por eso no lo firmó hace dos meses por lo mismo.

Director Presidente: Don Dagoberto, ¿Dejamos el punto privado para el lunes al principio? Y cerramos sesión, entonces.

Buenas noches.

1 *****

2

3 Siendo las diecinueve horas con diez minutos, se levanta la sesión.

4 *****

5