

1 **BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA**

2 **JUNTA DIRECTIVA**

3
4 **ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA N° 11-2026**

5 **DEL 16 DE FEBRERO DE 2026**

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

7
8 Se inicia la sesión a las quince horas con diez minutos, en la sede del BANHVI, con la
9 asistencia de los siguientes Directores: Marcos Alonso Carazo Campos, Vicepresidente y
10 quien preside temporalmente; Guillermo Alvarado Herrera, Julián Arias Varela, Miguel
11 Arrieta Berrocal, Lina Rosa Barrantes Castegnaro y Eloísa Ulibarri Pernús. La Directora
12 Grettel Vega Arce, Presidente, se incorpora a la sesión posteriormente. Los Directores Vega
13 Arce, Carazo Campos, Alvarado Herrera, Arias Varela y Arrieta Berrocal, asisten a la sesión
14 por medio de videoconferencia en la plataforma de Microsoft Teams, al amparo de lo
15 dispuesto en el Reglamento para el Funcionamiento de la Junta Directiva del Banco
16 Hipotecario de la Vivienda.

17
18 Asisten también los siguientes funcionarios: Walter Muñoz Caravaca, Subgerente de
19 Operaciones y Gerente General a.i., quien participa de forma virtual por medio de
20 videoconferencia en la plataforma de Microsoft Teams; Luis Alberto Ávalos Rodríguez,
21 Subgerente Financiero; Mauricio González Zumbado, Auditor Interno a.i.; y David López
22 Pacheco, Secretario de Junta Directiva. La señora Ericka Masís Calderón, jefe de la
23 Asesoría Legal, se incorpora a la sesión posteriormente.

24
25 Adicionalmente, participan en la sesión de forma virtual, por medio de videoconferencia en
26 la plataforma de Microsoft Teams, por invitación de la Directora Presidente, la señora Diana
27 Araya Rodríguez, asesora legal del Despacho de la Ministra de Vivienda y Asentamientos
28 Humanos; así como la señora Marisol Castro González, Viceministra de Planificación del
29 Ministerio de Vivienda y Asentamientos Humanos, quien se incorpora a la sesión
30 posteriormente.

31 *****

32
33 **Asuntos conocidos en la presente sesión**

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

- 1 1°. Aprobación de orden del día.
- 2 2°. Lectura y aprobación del acta de la sesión N°07-2026 del 29/01/2026.
- 3 3°. Propuesta de procedimiento y bases del concurso público para la selección y
- 4 nombramiento por tiempo definido del Gerente General, junto con las respectivas
- 5 herramientas metodológicas. (Doris Peters & Asociados).
- 6 4°. Informe de Liquidación Presupuestaria 2025. (Oficio BANHVI-SGF-OF-0014-2026)
- 7 5°. Solicitud de aprobación de 41 bonos extraordinarios individuales. (Oficio BANHVI-
- 8 GG-OF-0104-2026)
- 9 6°. Solicitud de aprobación de 113 bonos extraordinarios en el proyecto El Sol. (Oficio
- 10 BANHVI-GG-OF-0108-2026)
- 11 7°. Solicitud de aprobación de 200 bonos extraordinarios en el proyecto Riberas del
- 12 Tempisque. (Oficio BANHVI-GG-OF-0114-2026)

13 *****

14

15 **1° Aprobación de orden del día**

16

17 **Director Carazo Campos:** Vamos con la aprobación del orden del día, no sé si alguno tiene

18 algún cambio o alguna propuesta, sino para aprobar la agenda... doña Grettel me pidió que

19 fuéramos adelantando y que esperaba que ella llegara a los proyectos; vamos a ir

20 adelantando todos los temas y cualquier cosa apenas llegue doña Grettel vemos los

21 proyectos.

22 Bueno, podríamos ver el de Riberas, que es que tendríamos quórum si llegamos a ese, el

23 de El Sol es en el que no tendríamos firmeza, porque hay unos compañeros que no lo ven,

24 al menos que lo vayan a ver, pero ellos no lo ven, no tendríamos firmeza. Pero bueno,

25 avancemos y vamos viendo en el camino.

26 **Directora Barrantes Castegnaro:** Marcos, mi inquietud es que una agenda con 18 puntos

27 no la vamos a ver jamás.

28 **Director Carazo Campos:** Correcto, tenemos que ser muy rápidos.

29 **Directora Barrantes Castegnaro:** Y menos que uno de ellos es largo porque vamos a ver

30 las bases del concurso.

31 **Director Carazo Campos:** S's, lo que podemos hacer es ver primero Riberas y luego El

32 Sol.

33 **Directora Barrantes Castegnaro:** No oímos nada.

34 **Sr. López Pacheco:** Doña Lina, ¿usted iba a decir algo?

Directora Barrantes Castegnaro: Sí, que creo que hay que reorganizar la agenda, porque no vamos a llegar a ninguna parte con esto.

Director Carazo Campos: Creo que aquí a las 4 podemos ver los primeros tres temas, si le ponemos y llegar hasta Riberas.

Directora Barrantes Castegnaro: Tal vez vemos el primero.

Director Carazo Campos: Bueno, esperemos que podemos ser más rápidos y eficaces.

Sr. López Pacheco: Don Marcos, nada más y los demás miembros, en el punto 2 de la agenda, sería solamente el acta número 07, la 08 no pudimos subirla.

Director Carazo Campos: Okey.

Director Arias Varela: Yo tengo un comentario.

Director Carazo Campos: Adelante, don Julián.

Director Arias Varela: Habíamos solicitado el informe del tema de lo de las vacaciones, no sé si estaba en las sesiones anteriores, no está en esta, no sé si ya se vio, no se ha presentado... insisto, es importante que nosotros como Junta Directiva le demos seguimiento a eso, más que todo a las personas que dependen directamente de nosotros y hago el comentario para cuidarnos en salud, porque si algo pasa, la Contraloría va a preguntar qué han hecho.

Director Carazo Campos: Sí, totalmente de acuerdo, no sé don Walter cuando podamos ver un informe del tema de las vacaciones.

Directora Ulibarri Pernús: Ya lo vimos.

Sr. Muñoz Caravaca: Eso lo estaba coordinando Luis directamente con la Dirección Administrativa, ¿ya tengo listos informes como para traerlo el jueves?

Sr. Ávalos Rodríguez: Walter, ya el informe se había presentado, lo que faltaría de presentar es el nuevo cronograma.

Sr. López Pacheco: Exacto, sí, una optimización.

Director Arias Varela: Perdón, es que la pregunta la hice directamente a Marcos, yo pensé que él iba a responder, pero sí, está bien... gracias, don Walter y Luis.

Sr. López Pacheco: Perfecto, entonces si gustan ya pueden aprobar el orden del día.

Director Carazo Campos: Okey, don Guillermo.

Director Alvarado Herrera: Aprobado.

Director Carazo Campos: Aprobado.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobado.

Director Arrieta Berrocal: Aprobado.

Director Arias Varela: Aprobado.

Directora Ulibarri Pernús: Aprobado.

Director Carazo Campos: Gracias. El punto 2, lectura y aprobación del acta.

2° Lectura y aprobación del acta de la sesión N°07-2026 del 29/01/2026

Director Carazo Campos: Sería 8-2026...

Sr. López Pacheco: No, perdón, don Marcos, la 7.

Director Carazo Campos: Perdón, 7-2026, la 8 no está.

Sr. López Pacheco: Exacto.

Director Carazo Campos: La sometemos a votación.

Sr. López Pacheco: Don Miguel y don Julián no estuvieron en esa sesión.

Director Alvarado Herrera: Aprobada.

Director Carazo Campos: Aprobada.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobada.

Director Arrieta Berrocal: Miguel Arrieta, yo me abstengo por no haber participado.

Director Arias Varela: Julián Arias, me abstengo igualmente.

Directora Ulibarri Pernús: Aprobada.

Director Carazo Campos: Muchas gracias. La propuesta de procedimiento y bases del concurso.

3° Propuesta de procedimiento y bases del concurso público para la selección y nombramiento por tiempo definido del Gerente General, junto con las respectivas herramientas metodológicas

[Se incorporan a la sesión las señoras Margoth Campos Barrantes, Directora Administrativa; y Grettel Vargas Duarte, representante de la empresa Doris Peters & Asociados]

Director Carazo Campos: ¿Don Walter, quien lo presenta?

Sr. Muñoz Caravaca: Ese lo presenta Doris Peter con la Dirección Administrativa.

Sr. López Pacheco: Ya le va a avisar que suba a doña Margoth y la señora de Doris Peters ya está aquí, ya le voy a decir que pase a la sala.

1 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Buenas tardes, para quienes estén conectados
2 en línea, Grettel Vargas de Doris Peters para servirles, para irles guiando en los
3 documentos de acuerdo con las fases del proceso, vamos a ver primero el que dice prueba
4 técnica... ejemplo demostrativo de prueba técnica, ese por supuesto es solo un ejemplo y
5 es más o menos cuál es la prueba técnica que los candidatos hacen.

6 La prueba técnica no la aplico yo, valga la redundancia, la prueba la aplica siempre un
7 experto técnico en el puesto que se está llevando, con el tipo de institución que se está
8 llevando, yo soy la psicóloga de la empresa, entonces para que sepan que la prueba técnica
9 no me toca a mí, pero para que sepan... entonces tiene que ser siempre un consultor que
10 tenemos experto, toda la parte de legal y todo eso.

11 En esta prueba estamos viendo una que tiene que ver con temas del Sistema Financiero
12 Nacional, entonces aquí verán que esto es un formato no machotero, puede variar
13 dependiendo de la institución, que hay una primera pregunta que va a ser de asociación y
14 mide las competencias técnicas y de marco legal de la Ley 7052, luego hay preguntas de
15 desarrollo corto que mide el sistema de control interno, luego preguntas de falso y
16 verdadero, que miden competencias institucionales y deber de probidad, todos valen 10
17 puntos, para un total de 100... sostenibilidad financiera del FONAVI, funcionamiento del
18 Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, todo eso se mediría con 10 puntos para un
19 total de 100.

20 Entonces aquí le ponemos solo una, pero por supuesto tendría más para que la gente
21 correlacione el enunciado con el enunciado asociado, en este caso corresponde la Junta
22 Directiva aprobar las políticas generales para la administración del Fondo Nacional de
23 Vivienda, se debería adjuntar con disposiciones de la Ley 7052, sobre competencias de la
24 Junta Directiva del BANHVI.

25 Obviamente, perdón, a los candidatos se les dice de acuerdo con el puesto, cuáles son las
26 leyes que competen para que puedan estudiar, pero hemos notado que por más que se
27 estudien, si no se las manejan bien no lo logran, también eso es otro ejemplo ilustrativo.

28 Como Gerente General del BANHVI, usted puede presentar el informe de gestión y realizar
29 la entrega formal del cargo a su sucesor; componentes a desarrollar y el candidato debe
30 identificar correctamente los cinco componentes, al explicar el alcance de cada uno y
31 relacionarlos con la gestión institucional del BANHVI y entonces ahí la pregunta tres... esa
32 la hacen en otro documento, por supuesto la pregunta dos como es de desarrollo, la
33 propuesta quedaría con sus cinco puntos.

La pregunta tres es de falso o verdadero, “es atribución de la Gerencia General del BANHVI aprobar las políticas generales del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, falso o verdadero”, con lo que ellos consideren y el último ejemplo que es la pregunta cuatro, también de falso verdadero, “aseveraciones, asegurar que las decisiones que adopten cumplimiento o sus atribuciones, se ajustan a los objetivos propios de la institución en la que se desempeña”, de nuevo, eso sería una ley contra la corrupción y enriquecimiento ilícito en el artículo 3, hay ponen si es verdadero o falso.

Esta suele ser la prueba que a la hora de objetar es la que más objeta, porque es más difícil objetar las pruebas psicométricas, que esas son las que si me competen a mí, pero no crea, hay gente que sí las objeta y por supuesto a todos se les da resolución, entonces igual yo creo que es falsa esta aseveración primera que tenemos ahí, yo creo que asegurar que las decisiones que adopten cumplimiento de sus atribuciones se ajusten a los objetivos propios de la institución, yo creo que es falso y entonces yo quiero objetarlo.

Entonces quienes objetan tienen una sesión individual con el consultor que les mencionaba, donde con la ley en mano, van viendo punto por punto lo que están objetando, entonces yo digo, “No, es que dónde dice eso... ah, aquí dicen en el inciso J, del artículo o lo que corresponda”, entonces para que sepan que esa suele ser.

Por ejemplo, se aplica un día, pero solemos dar tres días, una vez que se dan los resultados a los candidatos, para que apelen, si en esos tres días no objetan nada, asumimos que están conformes con sus resultados.

Directora Ulibarri Pernús: Perdón, en qué momento le dan los resultados ustedes a ellos para que apelen, ¿de inmediato?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: No, digamos que se aplica hoy por decirles algo y tiene dos a tres días el compañero para sacar los resultados, dependiendo de la cantidad de gente que aplique también.

Directora Ulibarri Pernús: Y después los candidatos tienen tres días para apelar.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Tres días para apelar, hemos tenido procesos para bancos y no las estoy mintiendo, 75 personas haciendo la prueba técnica, entonces por eso es por lo que digo que a veces tiene 3 días el compañero para revisarlas todas y hemos tenido procesos con 14 aplicantes.

Sr. López Pacheco: Don Marcos, doña Margoth desea hacer una consulta.

Sr. Ávalos Rodríguez: También para que quede en actas, don Walter se salió de la sesión.

Director Carazo Campos: Adelante, doña Margoth.

Sra. Campos Barrantes: Okey, ustedes terminan la prueba, ustedes terminan el diseño de la prueba.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Ya estaría lista, se les envía a ustedes para aprobación...

Sra. Campos Barrantes: Exacto, eso era, que viene aquí a la Junta Directiva, porque como nosotros somos un manto tan especial, es muy importante que ustedes validen la pertinencia de toda la prueba antes de que la apliquen.

Directora Ulibarri Pernús: Okey, ¿cuándo lo vamos a recibir?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Una vez se ha aprobado ya las bases.

Directora Ulibarri Pernús: ¿Y cuándo vamos a aprobar las bases?

Sra. Campos Barrantes: Las bases ya las trae ella hoy.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Yo no las traigo, ¿se las envío Adriana?

Directora Barrantes Castegnaro: Se suponía que nos tenían que haber llegado las bases, no traerlas hoy, sino que ustedes nos las tenían que enviar hace unos días.

Sra. Campos Barrantes: ¿No está en el paquete de cositas ahí?

Directora Barrantes Castegnaro: No.

Sra. Campos Barrantes: Porque Adriana a nosotros sí nos las pasó, nos las pasó el viernes.

Directora Ulibarri Pernús: Perdón, ¿cuándo hablamos de las bases, a qué se refiere?

Sra. Campos Barrantes: Las bases del concurso propiamente.

Sr. López Pacheco: El cartel, ese es el paso que sigue ahorita, con base en la aprobación que ustedes hicieron del perfil, ellos elaboraron unas bases del concurso ya, con todas las condiciones en que se estaría haciendo el concurso, cuando sería la apertura, cuántos días para que recibir ofertas, cómo se haría la evaluación, los requisitos, cómo tendría que presentarlos cada candidato.

Eso es lo que estaría pendiente de que ustedes lo revisen, para que lo aprueben y se haga la publicación, que hablaba doña Margoth, se hace la publicación y después ya empiezan a recibir.

Directora Ulibarri Pernús: Una vez que publiquen, ¿cuántos días le dan para que las personas se presenten?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Depende de la urgencia que ustedes tengan.

Sr. López Pacheco: Sí, en la propuesta tendría que venir un plazo, ustedes a la hora de valorar ese plazo...

Directora Ulibarri Pernús: Sí, entonces le pregunto, normalmente cuánto plazo se da.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Lo menos que hemos tenido para una Gerencia General son tres días.

Sra. Campos Barrantes: Muy poco, yo pensaría que deberían ser de 8 a 10 días al mes.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Normalmente son 8 días.

Sra. Masís Calderón: ¿Hábiles o naturales?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Hábiles.

Directora Barrantes Castegnaro: Por lo menos.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Pero sí hemos tenido para puestos... tal vez no de Gerencia General, pero sí de Subgerencia que les urge para ayer y entonces 3 días.

Directora Barrantes Castegnaro: Y que ya tienen el candidato que quieren nombrarlo, ese no es el caso, aquí queremos que sea un proceso transparente.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Sí, se anuncia en todos lados, entonces como el que no aplicas como porque ya no, se anuncian en medios virtuales, en medios todavía impresos.

Sra. Masís Calderón: Perdón que interrumpa, lo que pienso es que, como dice doña Grettel, eso es como cuando uno hace una licitación en SICOP y eso es un tema como dice ella de urgencia o no, si usted tiene una plaza vacante y eventualmente tiene que ver qué va a hacer una contratación "X" o "Y" de un servicio o de un proyecto de obra pública o lo que sea... si usted necesita para antier, usted le va a dar un corto plazo porque es una situación de urgencia y usted necesita ver las ofertas rápido para contratar rápido.

Entonces eso dependerá de cuánta cantidad de gente quiere que participe y también qué tan rápido necesita llenar la vacancia, eso depende del órgano colegiado que dice primero qué tanta gente, porque para cumplir con todos los requisitos la gente necesita tiempo para tener todos los requisitos, los documentos, las certificaciones y todo lo que se indica, si uno le dice en 3 días, 5 días u 8 días, es más difícil que también la gente recoja la información y que en ese tiempo se presente, entonces a lo mejor la gente también no podrá presentar todo en el tiempo establecido, eso por un lado. Lo otro también como dice ella, voy a pedir en 3 días para que 8 días o en 15 días esté la persona...

Directora Ulibarri Pernús: Ericka, pero tenemos meses de estar y no avanzamos.

Sra. Masís Calderón: Como le digo, el órgano determinará en que tenga tiempo se le dará el plazo.

Directora Ulibarri Pernús: Bueno, entonces le preguntaba, ¿cuántos días quieren ustedes como para estudiar los perfiles, las ofertas que lleguen?

Sra. Campos Barrantes: Los postulantes.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Depende de la cantidad de postulantes, pero normalmente ponemos de 3 a 5 días, si no llega tantísima gente vamos adelantando, si no se ocuparan los 5 días y ya en 2 días... porque le damos tiempo, digamos que fue el lunes, hasta hoy a las 5 de la tarde y créanme que de 4:50 a 5 de la tarde aplican por lo menos 20 personas, siempre y como todo queda documentado, si usted aplica a las 5:06, hay un correo de respuesta de, "Lamentablemente ya no podemos recibir su aplicación".

Directora Ulibarri Pernús: Perdón, ¿y a que lugares ustedes envían esto?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Colegio de Profesionales en Ciencias Económicas, la Asociación Bancaria Costarricense, se publica en la República, la Nación y esos dos medios los publican también en sus versiones digitales, se publica en nuestra página y la firma paga un anuncio en LinkedIn, que los anuncios en LinkedIn son por aparte, o sea, está la página de LinkedIn, que es la página nuestra; también en la página web, pero también un anuncio pago en LinkedIn.

Entonces se puede aplicar por medios digitales; normales... gente que todavía ve la Nación o la República.

Directora Ulibarri Pernús: Ahí se establece una serie de profesiones para este perfil y entonces uno esperaría que a esos lugares en esos colegios se les mande, por ejemplo, si es en ingenieros, se le mande al de Ingeniero; a Economía, a Derecho, al Colegio de Abogados.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: A todos los que estén incluidos en los que se permiten en el perfil.

Directora Ulibarri Pernús: Okey, perfecto, para asegurarnos de que está llegando a todos los profesionales.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Correcto, por ejemplo, yo la presenté con ustedes, yo soy la psicóloga, si a este puesto no pueden aplicar psicólogos, pues no lo mandamos al colegio de psicólogos.

Directora Ulibarri Pernús: También participa gente del Banco, supongo.

Sra. Campos Barrantes: Es un concurso externo, pero pueden participar también.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Puede participar gente del Banco, puede participar quien guste y créanme que, en nuestra experiencia tanto a nivel interno como externo, aplica gente que uno dice es que no pasaron... digamos, del artículo 4 de CONASSIF 15-22, solo cumplen el requisito de ser costarricense, de ahí en fuera no cumplen con ningún otro. Entonces uno se queda como, "¿por qué aplicó?", pero no importa, todos tienen su debida respuesta, verdad, de muchas gracias Grettel por aplicar,

1 pero como usted es psicóloga y usted vio que en el puesto se pide estas profesiones y no
2 psicología, pero le agradecemos muchísimo y todo, etcétera...

3 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, hay respuestas ya listas.

4 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Vieras que a veces se sorprende uno y no hay
5 respuesta lista y uno dice, "Okey, hay que redactarla solo para esta persona", la creatividad
6 de la gente aplicando.

7 **Sr. López Pacheco:** Perdón, doña Grettel, don Guillermo tiene la mano levantada.

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

9 **Director Alvarado Herrera:** La primera, por supuesto, esto hubiera sido ideal que los
10 miembros de Junta conociéramos todos los documentos en forma previa, no se nos mandó
11 y creo que por ahí escuche que nos lo van a mandar ahora, pero por ahí creo que tuvo que
12 haber empezado para agendar este tema.

13 Lo segundo que me tiene más preocupado es que oí a doña Margoth preguntar sobre el
14 tema y es decir que tampoco ha sido revisado por la Administración y eso sí se me
15 preocupa... quisiera saber si eso es así y lo tercero, entonces hoy aprovechemos para que
16 nos presenten lo que han venido trabajando, en la búsqueda de que cuando tengamos los
17 documentos ya podamos tener la sesión con ellos, para ver los temas formales y las
18 preguntas que tengamos.

19 Entonces don Marcos, no sé si me explico, pero las dos cosas son requeridas para entrar
20 en este análisis, gracias.

21 **Director Carazo Campos:** Sí, estos documentos no los nos han enviado, no están ahí, yo
22 lo que diría es que podríamos terminar la presentación y que nos envíen los documentos,
23 los analizamos y me imagino que necesita aprobación esto, ¿don David y doña Margoth?

24 **Sr. López Pacheco:** Sí, señor.

25 **Director Carazo Campos:** Lo ideal hubiera sido aprobarlo hoy porque esto es urgente, lo
26 que no sé es por qué no nos llegaron los documentos, don David, si no se lo habían pasado
27 a usted, porque esto de verdad que nos urge y no nos llegaron.

28 **Director Alvarado Herrera:** Lo otro, Marcos, tampoco ha sido revisado por la
29 Administración y nosotros aun cuando tenemos la definición de este concurso, es claro que
30 nuestro apoyo técnico es la Unidad Técnica que tiene el Banco para esto y yo oí a doña
31 Margoth haciendo una pregunta, entonces creo que tampoco está revisado.

32 **Director Carazo Campos:** Bueno, no sé, eso sería preguntarle a Walter o a doña Margoth
33 si ya lo revisaron, porque si lo traen a presentación hoy, deberían haberlo revisado, creo
34 yo.

1 **Sra. Campos Barrantes:** Sí, yo le solicité a doña Adriana el viernes que, por favor, me
2 pasara las bases del concurso, lo que iba a traer, lo pasó el viernes al final de la tarde y yo
3 lo revisé precisamente para traer mis comentarios y mis observaciones a la sesión de hoy.
4 Pero sí, lo pude ver hasta hoy en la mañana, entonces mis observaciones las traigo en este
5 momento, que no son muchas, debo aclararles... pero sí traigo algunas cuantas
6 observaciones acá.

7 **Director Carazo Campos:** Don David, ¿por qué a nosotros no se nos hizo llegar el viernes?

8 **Sr. López Pacheco:** Me lo acaban de enviar don Marcos, hace 15 minutos.

9 **Director Carazo Campos:** Bueno, entonces no sé compañeros, terminar la presentación y
10 hacer el análisis del caso y no sé, sería verlo en la agenda el jueves, para que hagamos la
11 aprobación.

12 **Director Arias Varela:** Pienso igual, creo que hubiera sido muy enriquecedor verlo a
13 tiempo, pero igual si estamos aquí, lo estamos viendo, dejamos las votaciones y el jueves
14 podríamos verlo, ¿no? yo tengo una duda, perdón, don Marcos.

15 **Director Carazo Campos:** Adelante, Julián.

16 **Director Arias Varela:** Ahí dice nombramiento en plaza fija, ¿es correcto así?, me da la
17 impresión como que se está estableciendo que el Gerente General queda en propiedad,
18 por así decir, el término del sector público y no es así.

19 **Sra. Campos Barrantes:** Es nombramiento a plazo fijo, de hecho, esa es una de mis
20 observaciones, es nombramiento a plazo fijo y hay que quitarlo del periodo de prueba, eso
21 no corresponde.

22 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Estas bases de concurso es un borrador, que
23 precisamente están sujetos a que las observaciones de doña Margoth, de don Walter y de
24 todos ustedes nos digan, "Quiten esto, cambien esta palabra por esta otra, esto aplica más
25 a banca de primer piso y no para nosotros por la razón que sea", ustedes me dicen si ningún
26 problema.

27 Estaríamos dándole todo lo que es la formación académica, experiencia en Alta Gerencia
28 en entidades reguladas, donde de una vez les agradecería si... que hemos tenido otros
29 problemas con otros bancos, recuerden que CONASSIF 15-22 dice que mínimo 8 años de
30 experiencia, que idealmente los últimos 6 años sean en este puesto, en el área que se va
31 a estar trabajando.

32 Aunque se dice que idealmente es preferible y ustedes tienen toda la potestad de decir, que
33 sea deseable, que no es tanto preferible como deseable, eso nos permite a nosotros sacar
34 del proceso a gente que sí fue Gerente General y no les estoy mintiendo porque hemos

tenido ese caso del 79 al 85 y uno, "Sí, cumple los 6 años, pero del 85 a la fecha no ha vuelto a estar involucrado en el Sistema Financiero Nacional para nada, pero para nada", entonces que sea los últimos 6 años más recientes o incluso dentro de un lapso de 10 años, pero hemos llegado casi que hasta el final, ahora vamos a ver el proceso, con candidatos con ese historial.

Entonces la evaluación de formación académica, experiencia en Alta Gerencia en entidades reguladas, experiencia en un sector vivienda y desarrollo, y certificaciones estratégicas atinentes al puesto tendría un peso del 30%; por supuesto, de nuevo, esto es un borrador, ustedes pueden decir, "No, que este tenga 25 y el otro 25", perfecto, ya movemos los porcentajes. La evaluación técnica normativa, la prueba técnica que les enseñé ahora, un valor del 30%, de nuevo, ustedes pueden cambiar esos porcentajes.

Sra. Campos Barrantes: Perdón, ahí sí me permiten, esa era mi segunda observación con relación a la prueba técnica, la importancia de tener claro quién preparaba la prueba técnica, quién la evalúa y bueno, siendo como ya mencionaba, que la evalúa usted, sí debe ser aprobada por Junta para verificar la pertinencia de todos los ítems, con la posición que tenemos nosotros.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Que es evaluada por nuestro consultor, se las envía a ustedes para aprobación, de nuevo, ustedes pueden hacer los cambios que correspondan, "No esto, cámbielo por acá o esta pregunta está fácil, complíquela más", como ustedes gusten y como les dije, los pesos que estamos proponiendo, ustedes pueden por supuesto jugar con esos porcentajes.

La evaluación sistemática y de competencias, hay vendría la aplicación de pruebas para evaluar el liderazgo estratégico, ética, manejo de presión, negociación compleja e inteligencia emocional, que ahorita dentro de un rato vamos a ver los reportes ejemplo de eso, le estamos dando un 20% de peso.

Y también la entrevista por competencias, aquí la diferencia con el anterior es que unas cosas son las pruebas y otra cosa es la entrevista, la prueba me dice, "Sí, Juanito tiene un liderazgo muy alto", pero en la entrevista me dice, "No, Juanito tiene mucho tiempo haciendo este tipo de pruebas, ya sabe responderlas muy bien, pero se evidencia que no tiene liderazgo tan alto", qué puede pasar... nos ha pasado.

Se miden las mismas competencias solo que en entrevista y yo participo en estas últimas dos etapas del proceso; también participo a veces, no crean, en la parte de evaluación de requisitos, cuando ya me dicen, "Okey, estos son los que van para prueba técnica", soy la más antigua en la oficina, tengo 16 años y soy la que ha llevado los procesos en el Sistema

Financiero los últimos 16 años para acá, entonces cuando me dicen, "Estos 75 o estos 14 son los que van a ir a prueba técnica", siempre meto la cuchara de, "Déjeme ver, es que este ha sido Gerente General 20 años, pero en veterinarias"... estoy inventando, entonces no me aplica, porque a veces puede pasar alguien, a veces meto ahí por la cuchara o, "De esta persona no tengo...", como decía, doña Ericka, esta persona envió todos los documentos, pero no el de que está colegiado y al día, "Ay, sí, mira, a alguien se le pasó ese documento o no tengo fotocopia de la maestría o lo que corresponda", que a veces puede pasar, como les dije, no participo en la prueba técnica porque no es mi área, yo participé en estos temas dos. Luego la admisibilidad de las ofertas, los interesados en participar deberán llenar y firmar la declaración jurada adjunta, siempre se les ha enviado de manera adjunta, quienes aplican a través de la página se les da un link de una vez la descarga y eso sí, tienen que firmarla con firma digital, esperaría yo que todos los candidatos a esta posición ya tengan firma digital. Si alguien no la tiene, con la pena se le dice, "Vaya saque una en el banco que usted guste, pero tiene que venir con firma digital", y nosotros validamos en el Banco Central de que la firma digital sea válida, no sé si han visto esto...

Directora Barrantes Castegnaro: O sea, eso prácticamente sería un requisito de admisibilidad, tener firma digital.

Director Arias Varela: Ahí tengo un problema yo con eso, por simplificación de trámite estamos poniendo un requisito que no establece el reglamento ni la ley.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Okey, entonces se puede aceptar la firma...

Director Arias Varela: Si lo que se quiere es garantizar que sea la firma autógrafa, tampoco podría ser protocolizada, porque si no son ₡75.000 (Setenta y cinco mil colones)

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: No, lo que se suele pedir en esos casos es que envíen de una vez la fotocopia de la cédula.

Director Arias Varela: No podemos pedir fotocopia de la cédula, hay un decreto ejecutivo firmado por el señor Presidente de la República, podemos constatarla, pero para eso nosotros tenemos los sistemas.

Sra. Campos Barrantes: Sería pedirle que se presente a dejar personalmente la certificación y ahí se confronta contra la cédula y ya.

Director Arias Varela: Tiene que haber una opción, no puede ser obligatorio firma digital, si usted quiere firma digital y vive en Guanacaste, hágalo así, si no vaya y lo presenta.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Lo que me pregunto es, la mayoría de la gente, por no decir que todos, aplicarían digitalmente, si esta persona se apersona, valga la redundancia, para dejar ese documento...

Sra. Masís Calderón: Perdón, lo que siempre hemos dicho es si la persona envía el documento con firma digital, obviamente si tiene firma digital lo envía así, lo que no puede hacer es firmar un documento con firma digital, luego venir y presentarlo aquí a presentarlo aquí físicamente, porque pierde la validez de la firma digital.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Correcto.

Sra. Masís Calderón: Entonces aquí obviamente, si la persona no tiene firma digital y trae todo el físico, viene nada más presenta o lo envía con quien quiera y listo, como dice don Julián, aquí la Administración tendrá que verificar y hacer la verificación de lo que corresponda, con los medios que corresponda, la cédula o lo demás.

Sra. Campos Barrantes: Yo creo que lo que correspondería es, todo el mundo va a aplicar en forma digital, si alguien firma la declaración jurada con firma ortográfica, la manda y después en el proceso de validación o de constatación se le pide a la persona que se presente y se valida con su cédula que la firma sea correcta.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Correcto.

Directora Ulibarri Pernús: Perdón, pero de toda forma lo va a presentar en la oficina de ustedes.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Correcto, sí, todo sería con nosotros. Adicionalmente, deberán presentar la documentación que haga evidenciar el cumplimiento de los requisitos indispensables; académicos, licenciatura en una carrera universitaria en áreas de ciencias económicas, arquitectura, ingeniería, ciencias sociales, derecho o carreras afines... entonces ya aquí estamos viendo los colegios hasta los que se enviaría; formación complementaria necesaria, conocimientos comprobables, que eso es importante, en gestión de riesgos, planificación estratégica y regulaciones financieras, de nuevo, ¿cómo pruebo yo que tengo conocimientos? tal vez soy el As en gestión de riesgos, pero no he llevado ningún curso, cuesta mucho, la mayoría de candidatos suelen llevar un montón de cursos, pero al rato lo compruebo con la prueba técnica que mide los conocimientos indispensables del puesto; conocimientos comprobables en la normativa SUGEF, ahí son cursos que estén actualizados de SUGEF. En caso de los licenciados en ingeniería, arquitectura, ciencias sociales, derecho o carreras afines, se requiere adicionalmente certificaciones nacionales y/o extranjeras de conocimiento y experiencia en los siguientes campos: Economía, banca, finanzas, administración.

Directora Ulibarri Pernús: Cuando hablás de certificaciones, que yo puedo mandar documentos, no sé si cartas de referencia, de esto y esto, por ahí hay un cursillo de aquello, pero en este caso, no es una certificación nacional, ¿a cuál se refiere?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: De conocimientos y experiencia, entonces puede ser el título del curso que usted llevó, es una certificación, el cartoncito que le da la institución en la que lo llevó y normalmente las instituciones ponen, "Fue un curso de 8 horas o de 4 horas o de 20 minutos", lo que sea.

Como les decía ahora, si no tengo el título, pero tengo la experiencia, entonces estamos validando la experiencia, ahí sí, la carta de recomendación de "X", donde dice que hago constar que trabajó para tal entidad financiera por tanto tiempo en tal puesto. Doña Ericka, ¿vas a preguntar algo?

Sra. Masís Calderón: Sí, ahí veo que dice, "En caso de tratarse de licenciados en ingeniería, en ciencias económicas... bueno, en ciencias sociales en derecho", ahí lo que estamos hablando es que, si usted es licenciado en derecho, tiene que enviar una certificación que tiene conocimientos, o sea, si yo soy licenciado la única forma que tengo que presentar es una certificación de que soy licenciado en derecho, no que tengo un curso en derecho.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: No, en estos campos, en economía, banca, finanzas y administración.

Sra. Masís Calderón: Es que ahí no la estás poniendo bien, porque dices, "Adicionalmente: Certificaciones nacionales", entonces ahí está mal porque dice, "En caso de tratarse de licenciados en ingeniería, arquitectura, ciencias sociales, derecho o carreras afines, se requiere adicionalmente: Certificaciones nacionales y/o extranjeras de conocimientos".

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Ahí dice, experiencia en los siguientes campos...

Director Carazo Campos: Compañeros, yo no sé si les parece que los compañeros de Doris terminen la exposición, llevamos una hora y tenemos muchos temas que ver como lo mencionaba doña Lina en el principio y enviamos las observaciones que tengamos para que el jueves podamos tener esto ya listo para votarlo, por favor, enviemos las observaciones mañana o pasado, a los compañeros de Doris, damos un tiempo para que lo traigan listo y podamos votar eso, porque nos vamos a llevar aquí una hora más viendo este tema y no vamos a llegar a nada.

Directora Barrantes Castegnaro: Perdón, Marcos.

Director Carazo Campos: Adelante, doña Lina.

Directora Barrantes Castegnaro: Es que lo que pasa y lo que yo estoy pensando, es que estar aquí para que nos estén leyendo, me parece que tiene poco sentido, nosotros necesitamos poder revisar esto con calma, nos ganamos el tiempo de que nos lean si nos lo mandan y entonces nos reunimos con ellos cuando tengamos una idea de lo que viene. El problema aquí estuvo en que no recibimos el material oportunamente.

Sra. Campos Barrantes: Solamente tengo una observación y no sé lo que nos dirá la compañera de la Empresa.

Entiendo que mucha de la información que ella trae para presentarles hoy, el detalle de las pruebas y eso, no sé si igual se los puede pasar o si eso es solo de presentación, no sé.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Eso es solo de presentación.

Sra. Campos Barrantes: Las bases sí, las bases por supuesto que sí, es más, las bases se las voy a pasar ya.

Director Carazo Campos: Terminemos la presentación y las consultas las daremos por escrito, para que podamos aprobar el jueves esto.

Sra. Campos Barrantes: Correcto, pero sí sería bueno que les presente los instrumentos también.

Director Carazo Campos: Gracias.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Ya vimos la prueba técnica, que es el primer filtro.

Ahora vamos por las pruebas psicométricas, este es un ejemplo ficticio, esas son las que no podemos enviar, porque son propias de la firma, pero para que ustedes vean.

Esta prueba me mide este factor de deseabilidad social, que en realidad es qué tanto usted quiso amañar sus respuestas, porque quería quedar muy bien socialmente, entre más se acerca el número al 10, más mal estamos.

Entonces un 9, un 9.5, un 10 es alguien que quiere tanto complacer y quedar bien, que todas sus respuestas están, "Este no soy yo, pero este es el ideal... no, yo quiero conocer el verdadero yo", luego el potencial gerencial de cada uno, este ya tiene un 44, pero de una vez les cuento que la tendencia en Costa Rica siempre está entre 50 y 65, que para mucha gente es como, "Pero se sacó un 50, o se sacó un 65, o no tenemos 100", cuesta muchísimo ver 100 en Costa Rica por algo cultural, las pruebas están hechas en Francia, pero tropicalizadas para cada país, por eso es que les doy los rangos para Costa Rica.

Aquí lo que hacemos es... no les voy a hablar de todas, de cada una de estas, les presentamos a ustedes una propuesta, no sé si esté listo, de cómo equiparar las competencias de la prueba con las competencias BANHVI.

1 Por ejemplo, la prueba le llama previsor, ahora vamos a ver un rato la definición de
2 previsor... previsor siempre la equiparamos con visión estratégica, que es lo que suele estar
3 en la gran mayoría de las definiciones de puestos y usted ve aquí nada dice visión
4 estratégica entonces esa normalmente la comparamos.

5 Si este fuera el candidato real al puesto y tiene un 3.6, tiene una visión estratégica realmente
6 bajita, estamos en una escala del 0 al 10 y ese informe que si ustedes ven tiene 22 páginas,
7 por supuesto que ustedes lo van a recibir en anexos de cada candidato evaluado, pero a
8 nivel de reporte ejecutivo nada más viene, "Como salió alto con esto y no sé qué".

9 Ven, aquí al final, previsor enfocado al futuro, una persona baja es una persona que se basa
10 en los hechos, es más pragmático y centrado en el presente, no en el futuro, pero van a
11 tener este documento para todos los candidatos con todas sus 22 páginas, en cada una de
12 esas 22 va a venir como le fue a Jean Dupont, si bien o mal y la definición del factor.
13 "Compromiso, ¿cuál es la definición? A, refleja el hecho de obtener satisfacción del
14 compromiso, etcétera..."

15 La ética, son tres pruebas las que van a hacer los candidatos casi siempre, a menos que
16 ustedes nos digan y precisamente es parte de la sesión, bueno, no de la sesión, también
17 puede ser el jueves y que nos digan, "No, no apliquen la de competencia", que fue la que
18 nos enseñó anteriormente.

19 Si tenemos que aplicar la de la competencia, pero si ustedes me dicen, por ejemplo, no
20 aplique la de ética o no aplique la inteligencia emocional, que es la que le voy a enseñar,
21 está bien para el cliente lo que pide, pero nuestra sugerencia es aplicar las tres.

22 Esta de ética profesional con el mismo Jean Dupont, el mismo indicador de deseabilidad
23 social que habíamos visto y nos basamos en la puntuación general, para ver qué tan ética
24 es una persona o no, en este caso al señor Dupont le fue malísimo porque está en 4.8 de
25 10, entonces una ética a ese nivel me preocupa y diríamos, "Este candidato no pasó las
26 pruebas psicométricas", de nuevo, pone una objeción, se le muestra... ahí sí se le muestra
27 todo el reporte, tiene de nuevo una sesión individual en este caso conmigo y se le explica,
28 "Mire, señor Dupont, es que en ética y sobre todo en una institución financiera, lo ideal es
29 un número lo más cercano al 10 y 4.8 no es presentable; 8 es presentable; 9 es presentable;
30 4.8 no, sinceramente", y luego vemos nada más a manera gráfica que evalúa la prueba en
31 sí, el respeto por las leyes y los procedimientos, el respeto hacia los demás, también por la
32 igualdad, por los compromisos, por los hechos y la honestidad, y muy importante por los
33 bienes y la propiedad.

Y la última prueba, es la prueba de inteligencia emocional, de nuevo, no se asusten cuando vean las 29 páginas que tienen, ustedes reciben las 29 páginas en el reporte general que, de hecho, no lo reciben impreso, se les dan acceso para que ustedes lo puedan consultar en cualquier momento, por si en algún momento quieren leerse las 29 páginas de alguien, pero en el reporte que ustedes reciben viene el resumencito y la prueba de inteligencia emocional lo que utiliza... ¿ve que trae 29 páginas? pero utiliza nada más esto, el cociente emocional que en este caso el señor Dupont tiene un 97, que se basa en una distribución normal, voy a hacer un poquito aquí más grande para que lo puedan ver bien, en una distribución normal de la campana de Gauss, donde un 97 cae en una inteligencia emocional normal, está dentro de la norma; si alguien tiene de 115 a 130 es superior a la norma, después sigue muy superior; de 85 para abajo es inferior a la norma, sinceramente, no es presentable, ya lo dijimos, no tiene la inteligencia emocional mínima indispensable. Con que sean normal... perdón, suena muy feo que le digan normal, tendemos a asustar," Ay, es que sos anormal", no, hablando con la palabra normal en el puro significado o en el puro sinónimo estadístico, para estar dentro de la norma, con que estén de 85 para arriba, ya nos damos por servidos en inteligencia emocional y alguien excepcional, sinceramente casi que no he visto casos, es muy poquito.

Y luego nada más para que sepan qué mide la prueba, el conocimiento de uno mismo, autocontrol, autoestima, autoconfianza, todas las variables de inteligencia emocional intrapersonal e interpersonal con los demás, diplomacia, empatía, motivar a los demás, etcétera... ¿dudas que tengan con las pruebas psicométricas? cualquiera de las tres.

Director Carazo Campos: ¿Alguien que tenga alguna duda?

Sra. Campos Barrantes: Yo creo que una recomendación tal vez en realidad es que normalmente nosotros en procesos de reclutamiento establecemos una nota mínima para que la gente pase, entonces decimos, por ejemplo, la prueba técnica de conocimiento se requiere una nota mínima de 70 o de 80... no sé, para pasar.

En pruebas psicométricas esto es más difícil, pero a mí me parece que sí es muy importante contar con una recomendación de la firma, respecto a las personas que la pasan o no, ya sea que se establezca una nota mínima o no, pero que sí haya una recomendación para cerrar de una vez, porque de repente nosotros tal vez no somos expertos en el tema y no tenemos el mismo criterio para hacer la valoración de las pruebas psicométricas. Entonces es mejor que la firma haga una recomendación de qué personas automáticamente por los resultados deberían ser excluidas y cuáles continúan.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Correcto, que normalmente así lo hacemos y normalmente les informamos, siempre se les van informando cómo va avanzando el proceso,” Ya cerramos la fase de aplicación y aplicaron 100 personas”, y de esas 100 personas luego les contamos tal vez el mismo día que cierren las fechas de aplicación, “Aplicaron 100”, ya cuando terminan las muchachas de revisar todos los documentos, que cumplan los requisitos, 50... estoy inventando.

Okey, esos 50 que cumplen los requisitos van a prueba técnica; pasaron la prueba técnica, 25; esos 25 avanzan a pruebas psicométricas, pasaron las pruebas psicométricas, 15... estoy inventando, pero les vamos avisando.

Normalmente el detalle se presenta hasta el final en el informe, pero por A o por B, ustedes quieren saber, “Hey, quiero saber quiénes son...”, en alguna fase del proceso, en cualquier fase del proceso que ustedes gusten, “¿Quiénes son los 50 que sí cumplen los requisitos? ¿quiénes son los 25 que sí pasaron la prueba técnica? ¿quiénes son los 15 que pasaron las pruebas psicométricas?”, cuando ya les digo que nos pasaron las entrevistas, es cuando venimos a presentar el informe, pero si en las fases anteriores previo a la presentación de informe quieren saber quiénes son los que si avanzan.

Porque puede que la persona cumplió con todos los requisitos, pero ustedes tienen referencias de Juan Pérez y que Juan Pérez es un tortón, estoy inventando... entonces cualquier miembro de la junta puede decir, “No deberíamos seguir con que Juan Pérez siga en el proceso, porque tenemos estas pruebas por acá que obviamente Juan no las aporta a la hora de aplicar”, esas son las pruebas psicométricas.

Luego tenemos el ejemplo de la entrevista por competencias, quienes sí pasaron las pruebas psicométricas avanzan hacia la entrevista, esa entrevista por competencia sigue la metodología STAR, que es que responda cuál era la situación, la tarea, la acción que él o ella tomó específicamente ante esa situación y el resultado específico de lo que él o ella hizo, se les especifica muy bien, si me va a contar un ejemplo de un logro que se alcanzó en equipo, cuénteme cuál fue el aporte suyo específico dentro de ese equipo, “Ah, bueno, yo era la encargada de tomar notas”, perfecto, ¿cómo eran esas notas que usted iba tomando?, “Ah, okey, yo iba tomando notas de esta manera, las tomaba de manera digital, a cuaderno, como sea...”, ¿y cuál fue el resultado de sus notas?, “Ah, le permitió a la gente verificar”.

Me centro en lo que la persona hizo, no en los resultados del equipo general, se les habla mucho de hablar desde el yo y se les evalúa con 1 punto, si la respuesta necesita desarrollo, si es muy escueta o muestra poco dominio de esa competencia; con 2 puntos si la respuesta

1 cumple con la competencia y con 3 si la respuesta excede en el cumplimiento de la
2 competencia. más bien es muy completa, lo que hizo esa persona fue algo “Guau”, mucho
3 más de lo que esperábamos que hiciera en ese campo.

4 Entonces este ejemplo, para una competencia de liderazgo y gestión de equipos, “Bríndeme
5 un ejemplo en su carrera donde haya liderado un proceso de transformación institucional
6 que implicara cambios estructurales o culturales importantes, ¿cuál era el contexto? ¿qué
7 acciones tomó usted directamente para alinear a su equipo gerencial y qué resultados
8 concretos obtuvo?”, es una pregunta compleja que tienen que contarla, muy
9 probablemente, por supuesto, en un proceso de transformación institucional, aunque yo sea
10 la Gerente General, no todo me toca a mí, “Okey, ¿qué le tocaba a usted? Ah, mis tareas
11 eran estas...”, perfecto, ¿y qué hizo?, “Hice esto y esto, y además me di cuenta en el
12 proceso que Juan Pérez no estaba cumpliendo con su tarea, entonces lo acusé con el jefe,
13 o la asumí yo o lo que corresponda”, pero específicamente de su rol cuáles eran las tareas,
14 aun en procesos que se sabe que no lo pudo haber hecho la persona solita.

15 Una transformación cultural y tenemos que estar todos matriculados, completamente con
16 eso.

17 Otro ejemplo de relaciones interinstitucionales y redes, “Descríbame una situación en la que
18 haya tenido que representar a su institución ante actores públicos y privados, con intereses
19 distintos o contrapuestos, donde había una diversidad de criterios impresionante, ¿cómo
20 construyó relaciones sostenibles? ¿qué acciones realizó personalmente? ¿cuál fue el
21 resultado institucional?”, porque en este caso la persona lo estaba representando.

22 Igual para orientación al cliente de servicio, esto sí se lo vamos a compartir para que vean
23 el ejemplo... negociación gestión de conflictos.

24 La entrevista, esto sí es muy importante, la entrevista no está sujeta a objeción en la
25 mayoría de los procesos, incluso las pruebas sí, la entrevista no en la gran mayoría de los
26 procesos; si ustedes desean que esté sujeta a objeción se lo puede hacer.

27 **Sra. Campos Barrantes:** Pero yo tengo una duda, perdón, don Marcos, ¿esta entrevista
28 está diseñada para que la apliquen los miembros de la Junta Directiva?

29 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** No, su servidora.

30 **Sra. Campos Barrantes:** ¿Y la entrevista para que apliquen los miembros de Junta?

31 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Se les puede hacer una.

32 **Sra. Campos Barrantes:** A esa hay que darle puntos también, dentro de la escala de
33 puntos, la entrevista que haga la Junta debe tener ponderación.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Podemos dividirlo en dos, que es lo que tenemos con una institución pública actualmente, tenemos a 40% las entrevistas, 20% la entrevista por competencias que hace su servidora y 20% la entrevista... y no necesariamente por competencia, sino la entrevista que hace, en este caso el Gerente General de esa institución, porque él puede incluir temas que no sean solo de competencias, él puede incluir temas técnicos.

Sra. Campos Barrantes: Sí, a mí me parece importante que se incorpore y que se le dé puntaje a la entrevista que hacen ustedes como miembros de Junta Directiva y que ellos a su vez propongan, presenten la propuesta de entrevista estructurada, para que ustedes la apliquen.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Correcto, con ese mix de preguntas técnicas, que serían preguntas abiertas y preguntas por competencia, donde les diríamos, "Estas son las de competencias y las preguntas técnicas", nada más recordar de circunscribirnos a las leyes que correspondan, porque de repente le preguntamos algo al señor que es...

Directora Ulibarri Pernús: ¿Esas preguntas que vamos a hacer nosotros, nos la van a entregar?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Exacto, y se les entrega exactamente en este mismo modelo, para que ustedes también puedan a la hora de que la persona va contando, puedan ir poniendo, "Pero espere, no me quedó clara al final cuáles eran las tareas que tenía que hacer Juan Pérez... ah, es que nunca las dijo, pero entonces ¿qué le ha tocado a usted? ah, a mí me tocaba esto y esto... okey, perfecto", porque a veces la gente se manda de una vez, "Claro, eso fue la vez que logramos el 20% de no sé qué", okey, de una vez me está dando el resultado, pero no me contó cómo llegó ahí, lograron el 20% de tal cosa, pero cuénteme el contexto y qué hizo usted concretamente, cuál fue su aporte concreto personal al logro de ese 20%, "Ah, bueno, yo desde el área comercial, yo desde el área de Gerente General, yo desde el área de finanzas, yo desde el área de administración, de donde sea, apoyé de esta forma".

Se les daría a ustedes un machote, también dejando espacio, como les digo, a unas tres preguntas abiertas que a ustedes les surja y que esas son preguntas abiertas.

Directora Ulibarri Pernús: Otra preguntita, ¿cada pregunta tiene un valor?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Las de competencia las valoramos nosotros, las técnicas las valoramos el consultor técnico, las abiertas tienen que valorarlas ustedes como Junta.

1 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey, cuando dan respuesta tenemos que poner el valor
2 nosotros.

3 **Sra. Campos Barrantes:** El formato que ellos deben de presentarles a ustedes, debe de
4 venir estructurado ya con la distribución de los puntos y demás. Para preguntas abiertas,
5 alguna ponderación para que ustedes lo hagan y lo califiquen.

6 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Que sería este mismo, si necesita desarrollo;
7 dos, si cumple la competencia y tres, si la accede. Perdón, tuvimos un caso solo una vez,
8 lo recuerdo, en una institución pública hace muchos años donde la persona no se dejó
9 entrevistar y le interrumpíamos y en esa ocasión entrevistaba su servidora junto con la
10 Gerencia de Recursos Humanos... la Dirección, perdón, la Directora de Recursos
11 Humanos, entrevistábamos de manera conjunta y la persona no se dejó entrevistar.

12 Durante hora y media, que es lo que dura la entrevista, le decíamos, "Disculpe, doña fulana,
13 pero es que necesitamos, muy interesante el tema que usted me está diciendo, pero es que
14 ocupamos preguntar otra", no se dejó, no hubo forma.

15 **Directora Ulibarri Pernús:** Contestaba otra cosa.

16 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** No, ella desde que se sentó vino a hablar de...
17 no sé, "Hoy quiero exponerles sobre el mamut que encontraron en Cartago", y uno, "Sí, muy
18 interesante, pero ocupamos... no, pero yo quiero hablar de mamut" nada que ver.

19 Entonces, en esa ocasión ni siquiera había uno, era un cero, hay ocasiones en las que
20 amerita un cero; pero lo ideal es que no, porque incluso si usted se me está yendo por las
21 ramas, yo tengo que traerla a tierra, pero si ya es del todo imposible, se justifica muy bien
22 por qué y bendito Dios, ahora tenemos las herramientas de inteligencia artificial, en aquella
23 ocasión que no existía, por dicha tenía yo a la Directora de Recursos Humanos a la par mía
24 para que viera que la interrumpimos "N" cantidad de veces y que no se pudo.

25 Ahora tenemos la inteligencia artificial que toma notas de manera digital, entonces se le
26 dice, "La entrevista no es grabada, pero está tomando nota de manera digital de todo lo que
27 estamos diciendo", entonces si por A o por B hay un cero, se justifica bien de que 20 veces
28 interrumpí a la persona y no se logró.

29 Y en las preguntas abiertas, igual ustedes darían esta misma calificación, pero tendrían que
30 dárnoslas ustedes a nosotros porque no estuvimos ahí el día que entrevistaron a la persona
31 y le hicieron la pregunta abierta.

32 **Sr. López Pacheco:** Don Marcos, perdón, don Mauricio quiere hacer una consulta.

33 **Director Carazo Campos:** Adelante, don Mauricio.

1 **Sr. González Zumbado:** Muy rápido, solamente quería consultar, de acuerdo con la
2 normativa nuestra, cuando son funcionarios internos que participan en concursos no aplica
3 la entrevista, ¿no sé si para el caso de puestos de Gerencia no aplica esa normativa?

4 **Sra. Campos Barrantes:** No, acordate que el procedimiento de dotación de personal aplica
5 solo para los puestos que son de nombramiento al Gerente.

6 **Sr. González Zumbado:** Gracias.

7 **Director Carazo Campos:** ¿Listo, don David?

8 **Sr. López Pacheco:** Doña Eloísa va a hacer un comentario.

9 **Directora Ulibarri Pernús:** Yo entiendo lo de las preguntas y todo eso, pero hay unas que
10 no vienen con puntaje, entiendo que lo tenemos que poner nosotros el puntaje, los
11 miembros de Junta o ustedes de una vez van a decir, "Estas preguntas todas son un 30%
12 y esa vale 5, esa 7..."

13 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Sí, las últimas tres, por decir algo.

14 **Directora Ulibarri Pernús:** Las últimas, okey.

15 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Correcto, pero califican ustedes mismos.

16 **Sra. Campos Barrantes:** La entrevista que aplican ustedes, doña Eloísa, es una entrevista
17 que ustedes califican también, ahí ustedes tienen esa referencia de los puntajes y al final
18 se hace la ponderación. Igual nosotros, con mucho gusto desde acá, los podemos apoyar
19 si lo consideran necesario.

20 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Puede pasar que... estoy inventando, doña
21 Eloísa considera que la respuesta amerita un 2, doña Ericka considera que amerita un 3,
22 pues tienen que en algún momento colegiar el puntaje.

23 **Sra. Campos Barrantes:** Se saca una ponderación.

24 **Directora Ulibarri Pernús:** Ponerse de acuerdo.

25 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Correcto, se pueden ponderar, como ustedes
26 gusten y nos comentaba doña Margoth, que también se quiere hacer *assessment center*,
27 les comento...

28 **Sra. Campos Barrantes:** Sí está incorporado, ustedes incorporaron en las bases, yo de
29 hecho quería que les hablaran y les explicaran un poquito del *assessment center*.

30 **Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados:** Les cuento un poquito del *assessment center*,
31 en el *assessment* los candidatos reciben un caso, que es un caso con licencia Harvard, por
32 eso en este ejemplo viene caso por definir, porque de momento no les puede decir cuál,
33 pero siempre se hace la anotación de que ese caso es de una licencia Harvard Business y

que es autorizado solamente para su servidora, porque Harvard no emite licencias a empresas, emite licencias a personas, que son las que certifica.

Entonces como yo soy la certificada, yo soy la única que puede pedirle el caso a Harvard, que sea de una institución financiera para un rol similar, pero no en Costa Rica, “Estamos buscando el Gerente General de FICOSA”, es un caso Harvard, no metí la cuchara yo pero inventemos que Harvard hizo un caso para FICOSA, “Ustedes son el Banco de Honduras, esta es la historia, estos son los estados financieros, este es el estado de la gente, específicamente este es el contexto que está pasando actualmente y ante este contexto, se espera que usted como Gerente General de FICOSA... sigamos con ese ejemplo, indique un plan de acción que incluya estos y estos indicadores”.

Para elegir el caso, nosotros les enviamos a ustedes por lo menos tres, para que ustedes los escojan, lo lean y digan, “Ese es el que más se parece a nosotros; este no, este es como más banca de personas, este es como más de micro préstamos”, no sé, para que ustedes digan, “Ese es el caso con el que queremos trabajar”, perfecto.

La persona recibe el caso un día antes de venir a presentar con ustedes, ¿quiénes vendrían a presentar? quienes ustedes consideren oportuno, nosotros les mandamos un informe con las, al menos, 10 personas con mejores puntajes.

No es una nómina, es un cuadro y se los ranqueamos, con mayor puntaje quedó Juan, en segundo lugar, Pedro y después María, sin embargo, como ustedes saben, CONASSIF 15-22 le permite a la Junta Directiva escoger a quien guste.

Entonces si dentro de esos 10 ustedes consideran que Grettel que quedó en el lugar ocho debería venir a presentar el caso, perfecto viene Grettel aunque quedó en el lugar ocho, si ustedes nos dicen, “No, que vengan los 10”, pues vienen 10, “Que vengan nada más 5”, pues vienen 5, quienes vengan van a tener 24 horas para analizar el caso y realizar una presentación, un PowerPoint, donde en 20 minutos que es lo que se les va a dar a cada uno, vengan y les presenten a ustedes Junta Directiva, la resolución del caso, ahí van a fingir ustedes siguiendo con el ejemplo que yo les di, que son la Junta Directiva de FICOSA, asumiendo que ese fuera el caso que encontramos y nosotros como firma, también venimos varias consultoras donde si me lo permiten, nosotros utilizamos el rol de policía malo, policía bueno y el policía malo somos nosotros, ¿por qué? porque si la persona es la contratada y genera anticuerpos porque fue asediado con muchas preguntas muy incisivas o un muy no sé qué, que le caigamos mal nosotros, que no es con quien va a trabajar y no un miembro de la Junta Directiva, para que no piense, “Ay, es que ya creé anticuerpos contra fulano o fulana, porque me preguntaba solo cosas difíciles”. Nosotros les traemos las preguntas

1 difíciles, incómodas, hasta faltas de respeto si ustedes quieren, cuando está exponiendo lo
2 interrumpo, le digo, "No, es que esa presentación es una cochinada, yo no he oído nada,
3 no sé qué, no sé cuánto".

4 ¿Por qué? perdón, necesitamos candidatos que estén blindados a todo, porque van a ir a
5 jugar a grandes ligas donde alguien probablemente, no Grettel, alguien le diga, "Su
6 presentación es una cochinada", y tienen el indicativo de que tienen 20 minutos para
7 presentar, a veces hay gente que dice, "Pero es que es un caso enorme y solo 20 minutos",
8 pues lo resumen y desde el indicativo lo tiene y le estamos tomando el tiempo.

9 Cuando les queda un minuto, cuando van en el minuto 19 nosotros les decimos, "Le queda
10 un minuto para exponer... Ay, pero me faltan 85 filminas", ¿para qué hizo una presentación
11 de 90 filminas si sabía que tenía 20 minutos? todo eso se mide, precisamente.

12 Entonces pudo terminar, no pudo terminar, si expuso bien, no expuso bien, etcétera... y en
13 cada ejemplo de este formulario de evaluación, ese día ustedes lo obtendrían, ustedes
14 llenarían este formulario de evaluación y también los consultores que vengamos de la firma,
15 cada persona, cada miembro de la Junta Directiva y cada consultor llena uno para cada
16 candidato que se va a evaluar.

17 Entonces estoy viendo la presentación que vino a hacer Juan; Juan propone ideas nuevas
18 y factibles, además de los programas que ya se han venido desarrollando, del uno al cinco
19 menos que aceptable, aceptable... no, la verdad es que más que aceptable o totalmente
20 inaceptable un uno. Juan consideró los costos de sus propuestas, maneja de manera
21 asertiva los cuestionamientos sobre sus propuestas, sus ideas aportan valor ajustándose a
22 la realidad, fundamenta sus propuestas en el marco estratégico institucional, tiene un
23 entorno regulatorio, presenta las sociedades de manera entusiasta generando interés en el
24 evaluador y esto es interesantísimo; a veces viendo solo el papel, ustedes dicen, "No, quien
25 más solidez tiene viendo solo los documentos es Grettel Vargas, aquí presente", pero ese
26 día yo vengo y les digo, "Bueno, la verdad es que no tuve mucho tiempo para hacer la
27 presentación y entonces no traigo PowerPoint", okey, ya eso me baja a puntos, que es esa
28 falta de formalidad cuando todos los demás estuvieron en el mismo tiempo y yo vengo sin
29 PowerPoint, cosas que han pasado, "Vengo sin PowerPoint", okey, me presenté 20 minutos
30 después de la hora en que me citaron, a la hora de responder sus preguntas fui yo la
31 inquisitiva o fui yo la que faltaba el respeto, no sé qué, todo eso se va midiendo, se puede
32 medir en el candidato o la candidata.

33 Temas hasta de presentación personal, pero es que vino ahí en chancletas, no tomó la
34 formalidad a la ocasión o lo que sea; créanme que todas estas cosas han pasado o, por

ejemplo, este punto tan pequeño, pero importantísimo, considerar los costos de sus propuestas, hay gente que viene con unas ideas... “Es que vamos a renovar la institución, un giro de 180 grados y le vamos a cambiar el logo y de aquí todo”, no si maravilloso, divino, precioso, ¿y cuánto nos va a costar eso?, “Bueno, de algún lado se saca la plata”, literalmente es una respuesta que hemos recibido, algunos dicen, “Ah, eso nos cuesta unos \$3.000.000 (Tres millones de dólares)”, okey y entonces ahí yo como cae mal, “Ese es el costo financiero, pero el costo emocional en las personas de la institución, porque usted quiere que en 15 días cambiamos el logo, la imagen corporativa y todo, y la gente tal vez no les gusta... ah, no, a mí la gente que me importa, por eso soy yo quien toma esa decisión y punto”. Okey, gracias, o sea, ese tipo de respuestas pueden pasar, por eso le digo que en el *assessment center* se mide todo.

Director Carazo Campos: ¿Compañera, ya la presentación la terminaste?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Sí.

Director Carazo Campos: Tenemos muchos puntos en la agenda y el tiempo se nos acorta.

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: No se preocupe, nada más antes de despedirme, don David y doña Margoth tienen mi correo, por si gustan también en cualquier momento cualquier consulta, quedo a sus órdenes.

Sra. Campos Barrantes: Y es remitirles la información para que ustedes la valoren, sería, según entendí, que se presente nuevamente, ¿es así?

Sr. López Pacheco: Sí, para discutirlo y atender ya las dudas que tengan puntuales los miembros de la Junta Directiva y tomarla la resolución cuando ellos lo dispongan.

Directora Ulibarri Pernús: Perdón, lo que nos han estado proyectando, ¿nos queda o cuál documentación nos van a mandar, qué información?

Sra. Vargas | Doris Peters & Asociados: Todo, menos lo de las pruebas, las psicométricas.

Directora Ulibarri Pernús: Okey.

Sr. López Pacheco: Listo, don Marcos, aquí no hay más observaciones en la sala.

Director Carazo Campos: Gracias, muchas gracias a las compañeras, buenas tardes. Seguimos con el punto 3, creo que es.

[Se retiran de la sesión las señoras Campos Barrantes y Vargas Duarte]

Sr. López Pacheco: El 4 sería don Marcos, informe de liquidación presupuestaria, eso es un par de minutos.

4° Informe de Liquidación Presupuestaria 2025

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

Directora Presidente: Hola, buenas tardes.

Sr. López Pacheco: Buenas tardes, doña Grettel.

Sr. Durán Rodríguez: Muy buenas tardes, este punto que sigue es la presentación del informe de liquidación presupuestaria 2025, al presupuesto operativo 2025, el informe de liquidación presupuestaria el periodo 2025, se presenta conforme al requerimiento de cumplimiento normativo de la Contraloría, normas técnicas de presupuesto 4.3.19, presenta el resultado de la ejecución presupuestaria de ingresos y egresos; comentarios generales a la liquidación presupuestaria y las desviaciones más relevantes; la congruencia de los resultados presupuestarios con los resultados financieros a nivel de estados financieros; la información financiera de los estados de la institución e información complementaria de gasto según clasificación de económica, origen y aplicación de recursos, todos esos elementos conforme establece la norma.

Esta información complementa el informe previo de evaluación y ejecución presupuestaria, que se presentó a la Contraloría hace un mes y con esto se da por concluido todo el proceso de cumplimiento normativo, que quedaría únicamente antes del 30 de junio con la Auditoría Externa de la calidad de la liquidación presupuestaria; en resumen, la información que se presenta en el documento que se anexó presenta el resultado de la liquidación a nivel de ingresos del presupuesto de ₡304.274.000.000 (Trescientos cuatro mil doscientos setenta y cuatro millones de colones), realmente se recibieron ₡308.451.000.000 (Trescientos ocho mil cuatrocientos cincuenta y un millones de colones), para un ingreso adicional de ₡4.177.000.000 (Cuatro mil ciento setenta y siete millones de colones), a nivel de egresos el presupuesto de ₡304.274.000.000 (Trescientos cuatro mil doscientos setenta y cuatro millones de colones) que incorporaba o que incorporó para el año 2025 la estimación, tanto de desembolsos de recursos efectivos, como de compromiso de recursos en el caso del FOSUVI, realmente se ejecutaron como desembolsos efectivos ₡158.411.000.000 (Ciento cincuenta y ocho mil cuatrocientos once millones de colones) y finalmente la diferencia entre los ingresos y egresos generan un resultado final de liquidación presupuestaria de ₡150.040.000.000 (Ciento cincuenta mil cuarenta millones de colones).

¿Cómo se distribuye este superávit específico? a nivel de la Cuenta General, se generaron ₡6.268.000.000 (Seis mil doscientos sesenta y ocho millones de colones) de superávit específico; a nivel del que es el 93%–94% de nuestro presupuesto, ₡136.143.000.000 (Ciento treinta y seis mil ciento cuarenta y tres millones de colones) de superávit específico y a nivel de FONAVI ₡6.938.000.000 (Seis mil novecientos treinta y ocho millones de colones).

El tema más relevante tiene que ver con la ejecución presupuestaria del FOSUVI, en términos de que esos ₡136.143.000.000 (Ciento treinta y seis mil ciento cuarenta y tres millones de colones) están respaldados con recursos en: Disponibilidades bancarias, disponibilidades en inversiones en instrumentos financieros y disponibilidades en caja única del estado los recursos, que se han ido recibiendo a lo largo del periodo, tanto el inicial como durante el año 2025, que han sido considerados dentro de los compromisos de los recursos, a través de actos formales del Banco, ya sea aprobación de casos individuales o aprobación de proyectos de vivienda y bono colectivo.

A nivel específico, esta información también consta en el informe, se presenta la composición del presupuesto y la ejecución real a nivel de las diferentes partidas de ingresos, según la clasificación de la Contraloría, donde se observa que el más relevante tiene que ver con las transferencias de capital del Ministerio de Trabajo, donde se recibieron el 100% de los ₡152.872.000.000 (Ciento cincuenta y dos mil ochocientos setenta y dos millones de colones) y adicionalmente, los recursos de superávit específico del año 2024, que se incorporan al inicio del año 2025 por ₡135.021.000.000 (Ciento treinta y cinco mil veintiún millones de colones) como los aspectos más relevantes.

En cuanto a la ejecución, sobre la base del desembolso efectivo de los recursos, de los ₡304.274.000 (Trescientos cuatro mil doscientos setenta y cuatro mil colones) que estaban considerados en la formulación para ejecutarse, tanto desembolso efectivo como compromiso, se desembolsaron efectivamente ₡158.411.000.000 (Ciento cincuenta y ocho mil cuatrocientos once millones de colones), quedando una subejecución de ₡145.863.000.000 (Ciento cuarenta y cinco mil ochocientos sesenta y tres millones de colones) que, como se explicó anteriormente, corresponde a recursos que en su gran mayoría están debidamente comprometidos en el caso particular del FOSUVI.

Finalmente, la norma establece requerimiento de presentación de un cuadro comparativo de la ejecución presupuestaria, desde el punto de vista la contabilidad presupuestaria y el resultado de las utilidades anuales del Banco, desde el punto de vista de la contabilidad financiera, contabilidad patrimonial.

Básicamente el tema más relevante de la diferencia a nivel del FOSUVI, de los ₡121.734.000.000 (Ciento veintiún mil setecientos treinta y cuatro millones de colones) se debe fundamentalmente a que desde el punto de vista de la contabilización presupuestaria, se incorporan recursos disponibles en bancos, inversiones y caja única al cierre del año 2024, y que forman parte del superávit específico, que desde el punto de vista de la contabilidad financiera no forman parte de los resultados, porque son recursos que están disponibles a nivel de activos del FOSUVI.

Básicamente en términos muy resumidos, estos son los aspectos más relevantes del informe y con muchísimo gusto atendemos cualquier observación o consulta y esta sería eventualmente la propuesta del acuerdo de Junta, con el fin de cumplir con el plazo normativo ante Contraloría, que vence el día de hoy.

Directora Presidente: Una consulta, cuando vence, ¿vence hoy?

Sr. Durán Rodríguez: Sí, señora.

Directora Presidente: Tal vez nada mas no traigan las cosas tan a destiempo.

Sr. Durán Rodríguez: Estaba listo desde el martes pasado, el problema fue que no hubo Junta a jueves, pero desde el martes estaba listo.

Director Alvarado Herrera: Aprobado en firme.

Director Carazo Campos: Aprobado en firme.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobado en firme.

Sr. López Pacheco: ¿Don Miguel?...

Directora Presidente: Aprobado en firme.

Sr. López Pacheco: Ahí está don Julián, pero ahorita tiene el micrófono apagado.

Directora Ulibarri Pernús: Aprobado en firme.

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

Acuerdo N° 1 que se anexa a esta acta y se retira de la sesión el señor Durán Rodríguez]

5° Solicitud de aprobación de 41 bonos extraordinarios individuales

Sr. López Pacheco: Seguiríamos con solicitud de aprobación de 41 bonos extraordinarios individuales.

[Se incorpora a la sesión la señora Paola Araya Villegas, jefe del Departamento de Análisis y Control]

Sra. Araya Villegas: Vengo a presentarles la solicitud de aprobación de 41 bonos extraordinarios individuales, esto por un monto total de ¢850.246.770.000 (Ochocientos cincuenta mil doscientos cuarenta y seis millones setecientos setenta mil colones), el cual está descrito de la siguiente manera: para las entidades Mucap, Coopealianza, Coopeande número siete, Coopecaja y Coocique; de los cuales 30 son de Grupo Mutua, 21 casos son para compra lote y construcción, y 1 caso compra de vivienda existente; 27 casos son de extrema necesidad y 3 casos de adulto mayor. Luego tenemos 1 caso de Coopealianza, este caso es compra lote y construcción. Tenemos 6 casos de Coopeande, estos son 6 casos de compra lote y construcción, 4 casos extrema necesidad y 2 casos para adulto mayor. Tenemos además 3 casos de Coopecaja, de esos tenemos 3 casos que son compra de lote y construcción. Tenemos además 1 caso de Coocique, este es un caso de compra lote y construcción, y esos serían los 41 bonos por presentar para el día de hoy.

Director Carazo Campos: Gracias, ¿no sé si alguien tiene una consulta?

Sr. López Pacheco: Aquí en sala no hay consultas.

Director Carazo Campos: Sometemos a votación.

Director Alvarado Herrera: Aprobados en firme.

Director Carazo Campos: Aprobados en firme.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobados en firme.

Sr. López Pacheco: Don Miguel...

Directora Presidente: Aprobados en firme.

Sr. López Pacheco: Don Julián, todavía no está activado.

[De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el **Acuerdo N° 2** que se anexa a esta acta y se retira de la sesión la señora Araya Villegas]

6° Solicitud de aprobación de 113 bonos extraordinarios en el proyecto El Sol

Directora Ulibarri Pernús: Me retiro porque es de Davivienda esto.

Sr. López Pacheco: Perfecto, este es el tema que seguiría doña Grettel y don Marcos, aprobación de 113 bonos extraordinarios en el proyecto El Sol y doña Eloísa, aquí repito por si no es escucho bien, se retira por tratarse de la empresa Davivienda.

Director Carazo Campos: Adelante, don Guillermo.

Director Alvarado Herrera: Gracias, tal como lo hecho antes, todavía no he sido notificado por tal motivo no he entrado en el análisis legal y por previsión, me ausentaré de conocer este tema, gracias.

[Se retiran temporalmente de la sesión los Directores Ulibarri Pernús y Alvarado Herrera; y se incorporan los señores Mariella Salas Rodríguez, Directora a.i. del FOSUVI; Esteban Serrano Chavarría, funcionario del Departamento Técnico; y Alejandro Jiménez Elizondo, asesor de la Gerencia General]

Sra. Salas Rodríguez: Voy a hacerles una pequeña introducción antes de entrar a este punto del proyecto de El Sol, porque como ustedes pudieron observar, hay unas modificaciones con respecto a los compromisos con la presentación de los proyectos a Junta.

El Sol lo teníamos para la semana pasada y esta semana, según lo que se vio hace como la segunda o tercera semana de enero aquí en la sesión de Junta Directiva, donde se presentó la programación; esta semana veníamos con Riberas del Tempisque y el proyecto Las Rosas de Upala, ¿qué es lo que pasó?, bueno, el proyecto El Sol por las situaciones que ya conocemos, se pasó de la sesión de la semana pasada este lunes y con respecto al proyecto Las Rosas de Upala, resulta que tenemos todavía unas observaciones importantes subsanándose en la entidad autorizada, inclusive la entidad autorizada mandó información complementaria hasta finales de la semana pasada y entonces todavía tenemos que gestionar.

Yo esperaré que con lo que se recibió y con lo que falta, hablamos de por lo menos unas dos semanas más, adicionalmente, también habría otro movimiento porque entonces para las semanas próximas tenemos Zona Azul y más abajo como en finales de marzo, Cerro Verde... Cerro Verde al ser un proyecto en terreno BANHVI, entonces le vamos a dar prioridad, para ver si lo adelantamos un poco y Zona Azul, estamos haciendo todo lo que posible para trasladarlo entonces para la sesión de hoy en ocho.

Ya con estos movimientos entonces tendríamos, que a pesar de que Las Rosas de Upala baja una o dos semanas con respecto al cronograma, el proyecto Zona Azul que teníamos para el 2 de marzo podríamos estarlo presentando el 23 de febrero.

Entonces esa sería la programación; adelantar un poco Zona Azul en la medida de lo posible, vamos a hacer un esfuerzo extraordinario, sino eventualmente quedaría en la fecha que estaba programada, 2 de marzo y adelantar el proyecto Cerro Verde a esa misma fecha, 2 de marzo también al igual que Zona Azul.

Directora Presidente: Esa es la actitud, Mariella.

Sra. Salas Rodríguez: Gracias, doña Grettel, aquí estamos poniendo todo nuestro esfuerzo, no crea y hemos estado trabajando como equipo desde el Departamento Técnico y la Dirección FOSUVI, todos juntos para ir adelantando los procesos e ir trabajando en paralelo, correcto.

Entonces muy probablemente ustedes vean que los informes salen del Departamento Técnico y el mismo día o al día siguiente son firmados por la Dirección FOSUVI, pero eso es porque hemos venido trabajando desde antes, no es porque estemos haciendo una revisión somera o cualquier otro... no es eso, es que hemos estado trabajando en paralelo desde antes, justamente para lograr estos compromisos.

Directora Presidente: Okey, gracias.

Sra. Salas Rodríguez: Para el proyecto El Sol y para el proyecto Riberas del Tempisque me acompaña Esteban Serrano, el jefe del Departamento Técnico interino, que va a hacer la exposición de ambos proyectos, gracias. Adelante, Esteban.

Sr. Serrano Chavarría: Bueno, en este caso es la presentación del proyecto El Sol, en este caso son 113 bonos extraordinarios, este proyecto es un S-02 y cómo podemos ver acá, el proyecto El Sol se ubica en Lepanto, Puntarenas; la entidad autorizada, en este caso, es Coocique; la constructora o desarrolladora es Davivienda S.A., en este caso, como lo comenté anteriormente, son 113 operaciones; el monto total del proyecto ronda los ₡3.266.000.000 (Tres mil doscientos sesenta y seis millones de colones); la solución promedio en este caso son ₡28.900.000 (Veintiocho millones novecientos mil colones) y el tiempo de ejecución son 16 meses.

Acá tenemos un poco lo que es la línea de tiempo, básicamente, para no detenerme mucho en esto, se presentaron subsanes y todo lo demás, y el 3 de febrero se presentaron los informes a la Dirección FOSUVI.

Algunos ejes temáticos que vamos a tocar durante la presentación es la ubicación y servicios, la descripción y plan de inversión, temas sociales y de población, el criterio legal y manejo de riesgos.

Con respecto a la ubicación, tenemos que el proyecto tiene en este caso, la ubicación de ebais de Lepanto a 600 metros, el ebais Cabo Blanco a 6 kilómetros, la clínica de Jicaral a 11 kilómetros; algunos servicios educativos, a 400 metros lo que es la escuela de Lepanto, a 6 kilómetros lo que es la escuela de Cabo Blanco, la escuela Montaña Grande a 3.5 kilómetros, la escuela Moreno Cañas en Jicaral 11 kilómetros, el colegio académico de Lepanto a 600 metros, el colegio técnico de Jicaral a 11 kilómetros; algunas facilidades en

temas deportivas, tenemos que la plaza de fútbol de Lepanto se ubica a 700 metros, la cancha multiusos a 700 metros y el estadio Jicaral a 10 kilómetros.

También tenemos lo que es el equipamiento urbano y facilidades comunales, tenemos el parque de Lepanto a 700 metros, la iglesia católica a 700 metros; el transporte, tenemos parada de buses a 400 metros y el Ferry a Playa Naranjo lo tenemos a 9 kilómetros.

Luego tenemos algunos servicios de comercio e industria, que tenemos la Asada de Lepanto a 600 metros, el minisúper a 1.5 kilómetros, luego tenemos lo que es supermercado, gasolinera, Municipalidad a 9 kilómetros, Coope Guanacaste, Banco Nacional, Correos de Costa Rica, Banco Popular y Delegación Policial a 9 kilómetros también.

Como podemos ver el tema de lo que es el equipamiento urbano queda relativo cerca del proyecto y con todos los servicios correspondientes.

Acá tenemos un poco más de lo que es el contexto y entorno, en este caso, como lo comentábamos anteriormente, el ebais, escuela, plaza, quedan en un radio de menos de 700 metros; tenemos la Municipalidad, Policía y comercio general en un radio de 9 kilómetros y el bus que está a 400 metros... acá tenemos una fotografía de lo que es la finca o los terrenos para desarrollar, recordemos que este es un proyecto S-02, donde tenemos lotes listos para construir.

Acá tenemos lo que es el diseño de sitio, tenemos que en este caso en particular son 88 viviendas regulares; tenemos 15 viviendas en núcleo numeroso y 10 viviendas en lo que sería con algunas mejoras o adecuaciones adicionales.

Acá tenemos dentro de las mejoras que tenemos para nuestro proyecto, ya este es un modelo de vivienda que ya hemos venido construyendo también en otros proyectos y tenemos que algunas mejoras en temas bioclimáticas, tenemos que es la cubierta tipo emparedado, que lo hemos utilizado ya en otros proyectos, esta se utiliza para bajar lo que es la sensación térmica dentro de las viviendas; tenemos los repellos internos; tenemos la cerámica y las puertas internas... como se ha comentado anteriormente, elementos que nos ayudan a mejorar las condiciones internas en sensación térmica, en comodidad, confort y tema social. Acá tenemos algunos renders de cómo sería el proyecto ya finalizado, como pueden ver el tema de lo que son las fachadas, el tema del retiro frontal, cordones, aceras, calle de asfalto, según los compromisos que tenemos con la empresa; acá tenemos lo que son las plantas arquitectónicas de dos dormitorios y de tres dormitorios.

Acá tenemos que en este caso la entidad autorizada es Coocique, la empresa desarrolladora es Davivienda.

En el plan de inversión tenemos que la compra de los lotes es por un monto de ₡997.000.000 (Novecientos noventa y siete millones de colones), para un monto promedio de lote de ₡8.826.000 (Ocho millones ochocientos veintiséis mil colones); tenemos que en el tema de viviendas el monto total es ₡2.136.000.000 (Dos mil ciento treinta y seis millones de colones), para la vivienda tipo A son 88 soluciones, que es la de dos dormitorios, para la solución tipo B que son de tres dormitorios, sería de 15 soluciones habitacionales y la tipo C son 10 soluciones habitacionales, que son para personas con discapacidad.

Acá tenemos lo que son los montos unitarios, la vivienda tipo A, el monto total por solución es de ₡18.545.000 (Dieciocho millones quinientos cuarenta y cinco mil colones), la vivienda tipo B que es de tres dormitorios, son ₡18.873.000 (Dieciocho millones ochocientos setenta y tres mil colones) y la vivienda tipo C que es con adecuaciones para personas con discapacidad, sería de ₡22.089.000 (Veintidós millones ochenta y nueve mil colones).

Acá tenemos el plan de inversión general, en este caso es un resumen de los montos que vengo indicando anteriormente; en este caso en específico tenemos que el monto de lote es ₡997.000.000 (Novecientos noventa y siete millones de colones), el monto de vivienda es ₡2.136.000.000 (Dos mil ciento treinta y seis millones de colones), el monto de fiscalización es ₡14.000.000 (Catorce millones de colones), el kilometraje es por ₡14.000.000 (Catorce millones de colones), los gastos de formalización por ₡39.000.000 (Treinta y nueve millones de colones), la variable social por ₡64.000.000 (Sesenta y cuatro millones de colones) para un monto total del proyecto de ₡3.266.000.000 (Tres mil doscientos sesenta y seis millones de colones).

El valor de solución promedio, ₡28.900.000 (Veintiocho millones novecientos mil colones) como lo comenté anteriormente y tenemos lo que son los porcentajes, en este caso los lotes equivalen al 30,53%, las viviendas equivalen al 65.39%, la variable social a 1.96%, el gasto de formalización en 1.21%, la fiscalización al 0.45%, kilometraje a 0,45% y eso nos da el total del 100%.

Acá tenemos algunas obras pendientes de urbanización, como ustedes pudieron ver, los lotes tienen algunas obras pendientes que igual por un tema de normativa y de circulares internas del BANHVI, esto lo permite, por lo tanto, hay obras que están pendientes de construir; en este caso son las aceras y cordones de caño y cunetas; los juegos infantiles por un tema de vandalismo, lo normal es que queden pendientes de colocar, el acabado y estado definitivo de las calles, que según lo que establece la Municipalidad es carpeta asfáltica y tenemos la colocación de hidrante multiválvular, para este caso se retiene un

1 monto de ₡359.000.000 (Trescientos cincuenta y nueve millones de colones) para estas
2 obras equivalente al 36,06% del monto total de los lotes.

3 Acá tenemos el plazo total, que es de 34 meses distribuido de la siguiente manera, firma
4 de contratos 2 meses, formalización y orden de inicio 2 meses, la ejecución de obras
5 constructivas que involucra las viviendas y en paralelo la ejecución de las obras pendientes
6 16 meses; lo que es devolución de garantías, que es el proceso convencional, son 3 meses;
7 luego tendríamos lo que es la finalización y ejecución del PAS, que son 9 meses y luego
8 tendríamos lo que es el técnico y financiero por parte de la entidad autorizada, dos meses
9 y dos meses finales para lo que es el cierre técnico y financiero por parte del BANHVI.

10 Acá tenemos lo que es el tema social y procedencia de las familias, en este caso tenemos
11 que en un radio de 8 kilómetros tenemos 86 familias que equivale a 76.10%; luego tenemos
12 en un radio de entre 8 y 10 kilómetros 27 familias que equivale al 23.90%.

13 Aquí tenemos algunas características de las familias; en este caso se tiene que 27 casos
14 de familias viven en un rango de 8 a 10 kilómetros, como lo comenté anteriormente;
15 tenemos que un 73% de las familias se identifican como conveniente su ubicación en el
16 proyecto, dado que ya residen en el distrito de Lepanto y comunidades cercanas de 0 a 8
17 kilómetros, lo que favorece la cercanía a lo que son los centros de estudio de sus hijos y
18 las principales actividades económicas del territorio; luego tenemos el punto tres, que el
19 proyecto otorgará vivienda a 113 familias, de las cuales 85 de las familias son jefas de
20 hogar, que equivale al 75% y el resto son 199 menores de edad, que son de entre 0 y 17
21 años, que equivalen al 57,20% de la población.

22 También tenemos que la actividad económica de los beneficiarios, en algunos son trabajos
23 ocasionales, no incorporados al mercado, tenemos el 35%; trabajos independientes al
24 16,9% y asalariados son alrededor del 6,5%.

25 También tenemos que las personas de edad productiva son aproximadamente 147, de 18
26 a 28 años tienen 59, que es el 17% del total de la población y de 29 a 64 años son 88, que
27 equivale al 25.3% del total de la población... también se ajusta lo que es la lista de sustitutos
28 al expediente.

29 Acá tenemos que con las obligaciones sociales de Ley 8204, tenemos que el Seguro Social
30 lo tenemos en positivo, el IMAS también, FODESAF y también tenemos el INVU... con
31 respecto a lo que es la política que conozca su cliente también lo tenemos en positivo.

32 Con respecto al criterio legal, se remitió el criterio legal para la propiedad postulada,
33 realizado por la Asesoría Legal de la entidad autorizada, en este caso con fecha del 22 de
34 septiembre del 2025 que concluye los datos y la descripción de los inmuebles resultan

coincidentes o verosímiles, entonces no presentan contradicciones ni dudas, por lo que no se encuentran obstáculos jurídicos para la libre disposición de los inmuebles.

Con respecto al manejo de lo que son los riesgos, básicamente lo que normalmente acotamos en el tema de clima, afectaciones por condiciones climáticas, en este caso, la causa sería aprobación del tiempo adicional en época de lluvia, la mitigación sería el reconocimiento de estos tiempos en costos adicionales por lluvias.

Luego tenemos en tema de terrenos, el evento sería vulnerabilidades no detectadas durante el estudio del terreno; algunas de las causas sería que el terreno no fuera isotrópico en el radio de influencia de las pruebas de laboratorio, la mitigación es realizar algunas pruebas de laboratorio adicionales.

Luego en temas de permisos, vencimiento de documentación con vigencia definida, en este caso la mitigación sería el trámite de nuevas disponibilidades; en diseño tenemos cambios de los dueños iniciales, tenemos que la causa podría ser durante las actividades de cimentación, se necesita mayor sustitución, en el tema durante la construcción de las viviendas, que se requieran modificaciones en los que son temas de drenajes y la mitigación... bueno, en este caso también seguimiento por parte del inspector y también tenemos contratos en los cuales indica que es un precio en firme y que se está incluyendo dentro de los presupuestos ya incorporados al expediente.

Tenemos que por parte del constructor también se nos podría presentar el riesgo de concentración de proyectos adjudicados, en este caso la mitigación sería seguimiento del proyecto, que no tengamos distorsiones en lo que es el cronograma de ejecución, la revisión de avance mensual y el tema de que el constructor esté colocando los recursos debidamente en el proyecto.

Luego tenemos también otro evento que podría generarse, que es deficiencias en lo que es la planificación y control por parte del desarrollador, el tema de la zona que paga más de lo mínimo por retener trabajadores; en este caso la mitigación sería reconocer en este caso la retención de personal en tema presupuestario y en contratos también podríamos tener que algunos temas de riesgo sería, la ausencia de mecanismos de negociación de precios y condiciones de contratos; la mitigación obviamente sería tener un contrato tiempos bien definidos y que se incluyan todo este tipo de situaciones que eventualmente se podrían presentar en el proyecto.

Sra. Masís Calderón: Yo tengo una duda Esteban, no sé si la vemos ahorita o si al final.

Sr. Serrano Chavarría: Creo que sería después.

Sr. Jiménez Elizondo: Buenas tardes, mientras habilitamos la presentación, hacer una pequeña acotación al proyecto de la variable social de El Sol, como nos ha pasado en alguno de los últimos proyectos que hemos realizado, este tiene la particularidad de que la empresa, en este caso Davivienda, tenemos dos planes de acompañamiento social entonces estamos validándolo.

Tiene la particularidad de que la empresa tiene su propio gestor social interno de la empresa y hemos notado que es una tendencia que se ha empezado a consolidar en algunas empresas de Sistema, que es interesante, le hemos dado seguimiento, tiene la ventaja de que la persona de gestión social se involucra con el proceso desde muy previo a la gestión misma del proyecto y empieza a generar herramientas, a tener conocimiento sobre las particularidades del proceso y a desarrollar o implementar acciones estratégicas.

Sí hemos hecho el apunte y la revisión a las empresas que han tomado esta vía, de que tengan precaución de que no se les convierta una sola persona dentro de la empresa, es la responsable de llevar dos o tres proyectos en conjunto de Plan de Acompañamiento Social, porque podría resultar demasiado para la carga de una sola persona gestora social y es un tema que tenemos que evaluar si eventualmente podemos generar alguna regulación al respecto.

Algunos de ellos nos han dicho que han estado fortaleciendo sus equipos para conformar ya equipos de gestión social integrados dentro de las empresas, que puedan apoyar a esta persona que está llevando los procesos.

En este caso la licenciada Erika Miranda, psicóloga encargada de los procesos de gestión social de Davivienda, con entidad autorizada Coocique y su fiscal social que es externo a la entidad contratado por la entidad, que es don Ángel Antonio Barrantes, igual psicólogo y que lleva todos los temas de gestión y fiscalización social a la empresa... el resto de información acorde con lo que los compañeros han presentado de la parte técnica.

Aquí vemos un poco de lo que el compañero Esteban hablaba de las relaciones territoriales del proyecto, que también fueron abordadas adecuadamente en el plan presentado, no solamente evidencia estas relaciones que tiene con el centro de Jicaral y con lo que llaman el Puerto Viejo de la zona de Lepanto, que es un canal también que habilita comunicaciones marítimas con diferentes zonas a los alrededores del Golfo, tiene estas relaciones físicas que están acompañadas por transporte público adecuado, que conecta estas zonas con estos grandes centros de desarrollo que tienen en sus alrededores o al menos ya consolidados en esta zona, pero además, en la zona donde se desarrolla el proyecto está a una distancia adecuada y bastante integrada con lo que es el centro de Lepanto, que si

bien es un desarrollo territorial bastante pequeño, limitado a los márgenes de la carretera principal, pues está bastante consolidado, tiene servicios adecuados y la mayoría o casi que la totalidad de las personas que van a venir a habitar el proyecto... lo vamos a ver un poco en el análisis que presenta el plan, ya se alimentan de estos servicios cercanos para sus servicios y actividades específicas; vemos a menos de 1 kilómetro de la plaza del centro de Lepanto.

Presenta una información o un análisis de información adecuado en cuanto a las características de las familias, su relación con el contexto territorial y su análisis en cuanto a las implicaciones que tienen el desarrollo de procesos de acompañamiento social.

Aquí podemos ver el análisis de la cantidad de niños que existen en el proyecto, que lo vimos, la cantidad de menores es importante en comparación con la cantidad de adultos mayores o de adultos mayores de edad, pero evidencia que la mayoría de ellos ya está haciendo uso de, por ejemplo, la escuela de Lepanto; verifica que la escuela de Lepanto esté a una distancia adecuada y a partir de eso, y la caracterización de la zona hace un análisis bastante importante de las características que se van a desempeñar ahí.

Lo mismo hace con servicios de educación superior, de salud, de comercio, seguridad, servicios comunales y transporte público, haciendo esa relación entre los datos, el análisis y las características físicas, evidenciando un conocimiento real, este involucramiento que les comentaba que se da en los procesos de acompañamiento social, que están implementados desde previo a la implementación del proceso.

También hace una caracterización del proyecto, en términos de que identifica cómo las características de las obras por implementar se relacionan con ese contexto inmediato del proyecto y las necesidades de las familias específicas, acortando los espacios públicos de los que dispone el proceso.

En cuanto a caracterización de núcleos, de igual forma, hace un abordaje bastante adecuado y no se queda en la especificación de los números, sino que hace aseveraciones en torno a cómo estos números podrían reflejarse en acciones estratégicas dentro del proyecto.

En el tema de arraigo, ya lo comentaba el compañero, hay un grupo de familias que está levemente por fuera de ese rango de 8 kilómetros que dispone la normativa, pero cada uno de los casos que está en esa condición, presenta una justificación adecuada, valorada por la fiscalización social, por la entidad autorizada y también transmitida al Banco una por una a las familias, justificando esas características de las cuales afectan su condición y además, complementada por un análisis de las características, con las que las familias viven al día

de hoy, lo que permite evidenciar una cercanía o por lo menos un reconocimiento de esas condiciones específicas, que habilitan a que las familias, aunque estén en un rango de 10 kilómetros, cumplan con lo que dice la normativa de que estén en el mismo cantón y en lo contrario, de que estén siendo acercadas a los centros de desarrollo de servicios más consolidados, esto en tanto a los 27 casos, que bien comentaba el compañero, que son justificados por el proceso.

Además, el Plan de Acompañamiento Social dispone de una serie de espacios implementados con la comunidad, en donde se trabajaron los procesos de análisis de información, en términos de que todos los procesos que están en el análisis de FODA, el análisis de riesgos, el análisis de necesidades y el de actores específicos, está mermado y trabajado en conjunto con estos espacios de trabajo comunitario, lo cual retroalimenta y cumple con el requisito de que el diagnóstico del Plan de Acompañamiento Social sea participativo y esto se complementa con la matriz de riesgos y amenazas, y la matriz de necesidades que se desprenden de estos abordajes comunitarios.

De igual forma, tiene su respectivo análisis de actores, bastante completo, enfocado en los actores que tienen una injerencia directa en el proceso de gestión social y que podrían integrarse en ese proceso de gestión social de manera adecuada.

En cuanto a la estructura de gobernanza, es un proyecto de unas dimensiones más controladas, por lo cual no amerita o no desde el análisis de la persona gestora social, la consolidación de una Asociación, por ejemplo, de Desarrollo, sino que lo deja en el desarrollo de un Comité Vecinal, que permita organizar a estas familias en torno también a Comités complementarios, como lo es el Comité de Seguridad y Medio Ambiente, el Comité de Desarrollo Comunitario de Actividades Sociales... en torno a estas tres estructuras, también hay todo un proceso de formación, capacitación y acompañamiento, para que las estructuras puedan enfocar esfuerzos en el desarrollo de iniciativas, procesos y proyectos en la zona.

Hay una adecuada planificación en torno a las actividades, sus particularidades y requerimientos, y el tiempo en el espacio en el que se van a desarrollar en torno a los meses y a los módulos de implementación de los cuales dispone este Plan de Acompañamiento Social, por lo tanto, se da una planificación adecuada; esto es una síntesis, pero además trae un documento bastante detallado en el que se especifican cada una de esas actividades, sus características y requerimientos.

1 Metodológicamente tiene ejes metodológicos muy bien definidos y que además es posible
2 hacer una lectura de esos ejes, en el análisis del documento y en la planificación de las
3 actividades que lo regulan.

4 En términos de formación, es adecuado atendiendo lo que dispone la guía del modelo de
5 acompañamiento social, en términos de los ejes formativos que tiene que contener el plan,
6 pero además incorpora una serie de ejes complementarios, que se desprenden del análisis
7 específico de este grupo de familias y sus necesidades particulares, complementando así
8 una formación que se considera adecuada y complementando la formación específica
9 también enfocada en el grupo de gobernanza comunitario.

10 Este plan dispone de un costo de ₡47.992.000 (Cuarenta y siete millones novecientos
11 noventa y dos mil colones), lo que representa un 1.5% del costo del proyecto, estando en
12 la línea de lo que esta Junta Directiva ha definido como rangos adecuados para la
13 tramitación de planes de acompañamiento social en condiciones regulares; la fiscalización
14 de la entidad autorizada es de ₡16.012.381 (Dieciséis millones doce mil trescientos ochenta
15 y un colones), que representa un 0.49% del costo total del proyecto o 0.5%, definiendo una
16 estructura adecuada de presupuestación, que no incorpora costos no esenciales, está
17 estrictamente basada en costos definidos también por acuerdo de esta Junta como costos
18 esenciales y además, incluye un esquema de desembolsos adecuado, basado en la con el
19 cumplimiento de metas y aprobado por la entidad autorizada correspondiente. Dado
20 anterior, se recomienda a esta Junta en cumplimiento de las particularidades del Plan de
21 Acompañamiento Social, su aprobación y la aprobación del presupuesto en conjunto con el
22 proyecto en su totalidad, muchas gracias.

23 **Sr. López Pacheco:** Ya les voy a poner la recomendación final.

24 **Director Carazo Campos:** ¿No sé si alguien tiene alguna consulta?

25 **Sr. Muñoz Caravaca:** Yo, pero creo que doña Lina está levantando la mano.

26 **Sr. López Pacheco:** Sí, doña Lina y doña Ericka aquí en sala.

27 **Director Carazo Campos:** Doña Lina, después doña Ericka, después don Walter.

28 **Directora Barrantes Castegnaro:** Sí, tengo un comentario con relación a lo de si la misma
29 persona lleva muchos planes, la inquietud sobre eso, nosotros nos preocupamos de que un
30 ingeniero civil firme muchos planos de los proyectos que hacemos.

31 **Sr. Jiménez Elizondo:** El Colegio Profesional tiene una regulación en torno a que un mismo
32 profesional nos lleve de manera paralela una cantidad de procesos que no pueda ser
33 controlable, tiene normativa específica al respecto.

1 En este caso los colegios profesionales no tienen una normativa específica para este tipo
2 de procesos.

3 **Directora Barrantes Castegnaro:** Pero yo me imagino que cuando se construye un
4 proyecto con 200 casas, es el mismo ingeniero civil el que firma los planos de las 200 casas
5 y es que a mí me preocupa la preocupación, porque un abogado puede llevar o el mismo
6 bufete puede llevar 40 juicios, contrata abogados y contrata gente para poder salir bien de
7 lo que está llevando.

8 Primero hablábamos de que queríamos que eso se profesionalizara y que las empresas
9 tuvieran gente profesional y no estuvieran así contratando freelance a muchos que lo
10 pudieran hacer y después vamos a cuestionar que son mucho, me parece como que es una
11 contradicción.

12 Yo personalmente creo que, si dan abasto con su trabajo, yo no tengo ningún problema de
13 que mi contador sea el contador de medio millón de ticos, si a mí me cumple.

14 **Sr. Jiménez Elizondo:** Sí, en efecto, lo que decía es que son temas que tenemos que
15 valorar una vez que podamos hacer esa revisión, a posterior del cumplimiento de los fines,
16 de las acciones específicas y de lo que se espera de estos planes de acompañamiento
17 social, en términos de que tengamos un criterio más claro de decir, “Bueno, realmente hay
18 un problema en que un mismo gestor social esté llevando demasiados procesos al mismo
19 tiempo”, porque están distribuidos en todo el país y además, son procesos que requiere un
20 acompañamiento muy cercano de la familia y un uso del tiempo bastante amplio o si del
21 todo nos damos cuenta que sí, que en efecto hay un responsable, pero las empresas lo
22 lograron complementar, ya sea con sus propios procesos y capital al proceso de
23 acompañamiento social o con la contratación de agentes externos, que estuvieron
24 contemplados dentro de la lógica del plan y que llevaron a complementar ese espacio.

25 Es un análisis que tendremos que hacer, tal cual lo dije, genera una preocupación en
26 términos de que pudiese sobrepasar las capacidades de una sola persona, pero veremos
27 cómo lo logran abordar en términos de la planificación de los planes de acompañamiento.

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

29 **Sr. Jiménez Elizondo:** Muchas gracias.

30 **Director Carazo Campos:** Gracias, adelante, doña Ericka.

31 **Sra. Masís Calderón:** Gracias, don Marcos, dos preguntas... en cuanto al terreno, este es
32 S-02, obviamente el terreno pasa a nombre de las familias, ¿sí? desde un primer momento
33 se formaliza y vamos a inscribir a nombre de las familias, pero sí hay obras pendientes.

Ahora, el dueño del terreno originalmente no es el mismo desarrollador, ¿o sí es el mismo desarrollador?

Sra. Salas Rodríguez: Es otra razón social, pero es el mismo grupo económico.

Sra. Masís Calderón: Okey, perfecto. Eso lo quería saber por cuestiones de que si la empresa constructora, igual como vamos a hacer retenciones, entonces...

Sra. Salas Rodríguez: Sí, los representantes legales son exactamente las mismas personas.

Sra. Masís Calderón: En caso de que igual la empresa constructora sí cumple a cabalidad con las otras partes y que no tuviéramos ahí un problema, más con la situación de este tema de riesgos, de que efectivamente ya como el terreno quedaría a nombre de ellos, no tuviéramos problema, entonces en eso así.

Y en el tema del acompañamiento social, veo ahí e igual es importante en el desglose, Alejandro, ellos le aportan ahora el tema del acompañamiento social, si está también el desglose ahí cuando ellos refieren de cuál es el desglose de ese rubro de acompañamiento social, de los desembolsos, porque como ahora nosotros en el contrato... bueno, antes no estaba tan eso incorporado, en los contratos ahora nosotros tenemos que ir haciendo e incorporando, no solamente el rubro total de los \$47.000.000 (Cuarenta y siete millones de colones) que están ahí, sino que también tenemos que ir incorporando ahora cómo se hace ese desembolso, para efectos de que es un rubro más de la entidad autorizada y hay que enseñarle ahí.

Y también para preferirnos a este tema que decía doña Lina y que decías vos, en cuanto a los trabajos sociales, es un tema de cargas que tal vez ahí pienso yo que no sé si es tan conveniente o no, no lo veo tampoco inconveniente qué sea cuántos pueda llevar cada trabajador, sí me parece que luego de eso es un tema importante considerar el tema de la profesión, de quién es ese es el gestor social, porque veo ahí, por ejemplo, que tanto en el externo el gestor, como el de la trabajadora, en ambos casos es psicólogo... pensando básicamente por la reunión que tuvimos de aquí el viernes con la gente de La Esperanza, creo que mucho el tema de gestor social es muy importante que ese acompañamiento sea más bien alguien de trabajo social, alguien que sea como... no sé si psicólogo o no, o sea, no conozco ni esa no es mi área.

Pero pensando en que un psicólogo qué área es la que atiende y qué área es la que debería acompañar a este tipo de gente, por la problemática que ya vimos incluso el viernes, que los problemas que normalmente no se quejan, por ejemplo, en condominios, está el tema económico, como decían doña Eloísa que siempre lo ha dicho, enseñarles a agruparse, a

1 trabajar en conjunto para hacer un tipo de actividades donde puedan suplir cuotas
2 condominales y un montón de cosas.

3 Yo pensaría como recomendación, de que tal vez no sea tanto un tema de cargas del gestor
4 como tal, sino de que cuál es el perfil más recomendable para que sea un gestor social y
5 obviamente sí, como decís vos, ver que realmente esa propuesta que hayan hecho, sí se
6 lleva efectivamente a cabo, porque si ve uno, por ejemplo en estos casos, a veces eso no
7 se lleva a feliz término... pero bueno, eso sí nos interesaría ver también en las propuestas
8 Mariella y el compañero del FOSUVI, que esté incluido el desglose de ese tema de
9 acompañamiento social y también un poco incluido en el tema del soporte de Junta
10 Directiva, porque ahora tenemos que incluirlos y también los señores de las entidades
11 autorizadas tienen que incluirlos en el contrato, el tema del acompañamiento social,
12 entonces últimamente no han quedado así como muy bien escritos en los contratos y eso
13 hay que mejorar.

14 **Sr. Jiménez Elizondo:** Doña Ericka, al respecto de los dos temas, hoy en día ningún Plan
15 de Acompañamiento Social viene sin una propuesta de desembolsos aprobada por la
16 entidad autorizada.

17 Hacíamos la aclaración al respecto del proceso de desembolsos, hoy en día se solicita que
18 todo Plan de Acompañamiento Social tenga su propia propuesta de desembolsos aprobada
19 por la entidad autorizada y acorde con los procesos implementados y planificados en el
20 Plan de Acompañamiento Social, no obstante, entiendo que puede haber una implicación
21 en términos de cómo esa estructura está planteada y cómo se acopla a los contratos que
22 tenemos que generar del Banco y por lo tanto, creo que sería una oportunidad en este
23 momento para poder sentarnos y verificar qué condiciones se requieren para que esos
24 contratos sean adecuados y poder trasladar esa información a las entidades, a los
25 desarrolladores y a los gestores sociales de procesos, para que acoplen, logren articular de
26 manera más eficiente esos plazos que ellos han definido, acorde con nuestra propia
27 planificación interna, para que se acoplen también a lo que institucionalmente requerimos
28 y así hemos hecho con varios procesos que en el camino nos hemos dado cuenta de que
29 requerimos adecuar. Entonces sí, es un tema que hemos identificado, pero articularlo con
30 la gestión institucional es importantísimo.

31 El segundo tema al que refería con respecto al perfil profesional de los gestores sociales,
32 es un tema que está regulado ya por el Reglamento de Aplicación de la Variable Social, ahí
33 se especifica exactamente qué perfiles profesionales deben tener y que eso incluye

1 psicología, porque hay programas de la psicología que se especializan en el trabajo de
2 gestión de grupo, psicología grupal y social, y eso este pues no se limita.

3 Lo que sí es cierto es que la normativa actualmente dispone que el gestor social tiene que
4 demostrar experiencia, que debe tener preferiblemente experiencia en gestión de grupos y
5 ese preferiblemente lo hemos hablado en diversas ocasiones que tal vez podría ser uno de
6 los temas en que hagamos una modificación y lo dejemos como un requerimiento, que la
7 experiencia de gestión social y grupo sea un requerimiento que complemente al perfil
8 profesional de cada uno de estos profesionales.

9 De momento se verifica el cumplimiento de lo que la reglamentación y normativa dice, que
10 es el perfil profesional y como un plus el que tenga experiencia en este tipo de gestión
11 grupal.

12 **Sra. Masís Calderón:** Perdón, ahí lo que decíamos era que tal vez de momento y nada
13 más que ese desglose o ese plan de pagos o de desembolso, que de momento nos lo
14 hagan acompañar al acuerdo Junta Directiva, para poder nosotros cuando hacemos el
15 contrato de administración incluirlo ahí y de momento para hacer la redacción del contrato,
16 gracias.

17 **Director Carazo Campos:** Gracias, doña Ericka. Antes de darle la palabra a Walter, yo de
18 una vez quiero acotar tres cositas nada más.

19 Uno, don Walter, hemos estado hace rato con una metodología de que las declaratorias no
20 se dan hasta que el proyecto o los casos estén muy avanzados, no sé si se puede tomar
21 en cuenta en un momento de si la declaratoria se puede dar desde antes, para que los
22 casos cuando son S-02 avance en la tramitología del permiso de construcción, porque
23 ahora esto se aprueba, pero hasta que se aprueben permiso de construcción se puede
24 formalizar, como son casos individuales, se tienen que tramitar uno por uno, se tienen que
25 tramitar 113 operaciones a nivel de Colegio de Ingenieros.

26 Entonces la tramitología dependiendo de eso tiene que ir a la Municipalidad y dependiendo
27 de la Municipalidad ya sabemos cuánto nos va a llevar eso, los proyectos no arrancan hasta
28 que saquemos todos los permisos y podamos formalizar... un tema que había escuchado
29 es el tema de las declaratorias, si se entregaran un poco antes, por lo menos para ir
30 tramitando todo el proceso de construcción cuando son casos como estos S-02, nos
31 podríamos acortar los plazos, para tomarlo en cuenta don Walter, porque sí sería importante
32 si ya el proyecto está analizado, está maduro, estamos claros de que el proyecto va,
33 podríamos analizar ese tema de que las declaraciones las podemos enviar antes para que
34 avancemos con ese tema.

1 Porque ahora nosotros de aquí nos vamos a uno, dos, tres meses dependiendo los que
2 dure la Municipalidad sacando los permisos, entonces eso para que lo tomemos ahí tal vez
3 en cuenta compañero, también Mariella y Esteban, que lo analicen ahí con la Gerencia, a
4 ver si hay alguna posibilidad de hacer que esto se mejore en este sentido.

5 Segundo, quisiera que quede ahí un punto de analizar más adelante don Walter, es el tema
6 de que estamos haciendo casas cumpliendo con el tema bioclimático y de donde esté, que
7 me parece muy bien, muy interesante, pero seguimos haciendo la misma casita, dos
8 cuartos, baño en el centro y listo, o sea, yo de verdad creo que nosotros tenemos que
9 abandonar esa idea de casa típica, esa idea de que esa es la casa que nosotros hacemos
10 en bono y me parece que debemos apuntar hacia algo diferente, hacia que las familias
11 tengan, además de lo que estamos dando en el tema de vivienda, implementos para ayudar
12 donde viven y todo, la casa también debería cambiar un poco el diseño, o sea, no solo en
13 la parte exterior, sino la modulación interna de la vivienda.

14 Me parece que yo he visto acá en la provincia casas con diseños muy bonitos, innovadores,
15 que no es la misma con cuarto, baño, cuarto y lo mismo de siempre.

16 Entonces me parece, don Walter, que sería interesante hablar con las entidades, con las
17 desarrolladoras, ver de qué manera podemos ir cambiando de chip, de que la casa de
18 interés social tiene que ser la misma siempre, me parece que esa modulación podríamos
19 trabajarla y dar una milla extra ahí con el tema de la modulación interna de las casas.

20 Tercero, yo quisiera, don Walter y doña Ericka, que retomemos el tema del S-02 del
21 reglamento que estábamos trabajando y el tema de los contratos, que lo hablé con doña
22 Grettel también, ¿por qué?, porque los S-02 me parece que hemos venido hablando,
23 seguimos aprobando S-02 con obras pendientes y demás, que está bien, algunas son muy
24 pequeñas como en este proyecto, pero en otras hemos aprobado proyectos con obras
25 mucho más grandes que me parece que si es un S-02 que es un lote urbanizado, debiera
26 ser como tal lo hemos conversado antes, pero bueno, quisiera que retomamos el tema del
27 reglamento de S-02 y de los contratos, que lo hablé con doña Grettel, que en su momento
28 me dijo que podíamos volver a retomar la reunión de esto, para retomarlo con el
29 Departamento Legal de ellos, una reunión con ellos para ver el tema de los contratos y
30 mejorar un poco el tema de los contratos que hace rato lo hemos venido conversando.

31 Yo quisiera, por lo menos, de mi parte antes de irme de esta Junta Directiva el 7 de mayo,
32 por lo menos, ojalá que esas cosas puedan quedar listas, entonces le agradecería a don
33 Walter y doña Ericka tomar nota de esos dos temas y poder reprogramarlos, sé que han

existido algunas reprogramaciones ahí, pero no hemos podido, pero espero que ahora sí podamos. Entonces esos eran mis aportes, muchas gracias.

Sr. Muñoz Caravaca: Muchas gracias, don Marcos, tomamos nota, ya tenemos muy avanzado el tema del reglamento S-02 y de los contratos también, ha sido como dice usted, aparte del tiempo y falta de poder programar ya una última sesión, para lograr cerrar el tema, pero sí está muy avanzado.

Yo creo que eso lo logramos acá sin ningún problema de aquí a empezando marzo, podemos perfectamente ya estar presentando aquí ante Junta.

Totalmente de acuerdo don Marcos, de hecho, ya el cambio creo que ya se está empezando a dar, ya hay desarrolladores que nos están presentando distribuciones arquitectónicas interesantes, no siempre la misma distribución que se hacía cuando eran las casas de PC o de CITRO, no recuerdo cuáles eran las que habían enseñado esa casa así, inclusive que no es funcional; incluso uno de nuestros arquitectos, Wilbert me está enseñando un día que él había hecho un diseño ahí superinteresante, tiró la cocina delante de la casa más bien, y con eso logró hacer una mejor reorganización espacial.

Pero ya hay desarrolladores que ya se están poniendo las pilas, tal vez estos son rezagos o residuos de proyectos que vienen de hace muy atrás, porque se sabe que el ciclo de estos proyectos es largo, pero los que van a venir pronto, ya van a venir con estructuras arquitectónicas diferentes, además de las normativas bioclimáticas que sí se han estado implementando ya mucho más rápido en las casas.

Y don Marcos, todo lo que sea en el punto uno suyo, la primera consulta, todo lo que sea para cortar tiempo, bienvenido sean las sugerencias, las propuestas, le pido a Mariella y a Esteban que revisemos este tema, si podemos adelantar el visto bueno a lo que es la casa, la declaratoria de interés social, para que esto se pueda hacer en paralelo lo que es la solicitud de permiso de construcción y no esperar tanto después de la aprobación del financiamiento, si procede y lo logramos, lo vamos a modificar don Marcos... estamos enfocados en que eso sea lo más pronto y lo más ágil posible.

De parte mía nada más era para hacer un cierre, el proyecto es un proyecto interesante, vean ustedes que viene con mejoras bioclimáticas, viene ya incluso a nivel de fachada, por lo menos ya la casa va cambiando, es una casa que esta empresa ha ido modificando en las zonas calientes en lo que es su diseño y está ya presentando una propuesta diferente, por lo menos a nivel de fachada arquitectónica y aun así el costo no es tan elevado.

Número dos, el tema de que estamos desarrollando en zona rural, a pesar de que a veces se escucha zona rural o se escucha aquí cuando nos están presentando 8 o 9 kilómetros,

1 en zona rural eso son distancias cortas y estamos viendo que está muy cerca de los centros
2 poblados, Jicaral y está Lepanto y tienen sus servicios también cercanos.

3 Esto va a ayudar mucho con la dinámica de las familias que van a ir ahí y que son de la
4 zona, son pocas las familias, ninguna excede de 10 kilómetros, entonces podemos
5 asegurarnos de que este proyecto sí está cumpliendo con el tema de la población objetivo,
6 que son de la propia zona y nos estamos trayendo, importando o exportando familias de
7 otras zonas.

8 Entonces en general el proyecto se ve bien, yo creo que es un proyecto de fácil ejecución,
9 un proyecto S-02, que yo normalmente priorizo un poquito más el S-02 sobre el S-01,
10 porque el S-02 se ejecuta mucho más rápido, para los indicadores del Banco le sirve.
11 Básicamente eso era como cierre mío, para lo que eran las recomendaciones del proyecto.

12 **Director Carazo Campos:** Gracias, don Walter. Doña Ericka, ¿era la misma manita o es
13 otra?

14 **Sra. Masís Calderón:** Es otra, era más bien para contestarle efectivamente las preguntas
15 que me hizo, don Marcos.

16 El tema del procedimiento de los S-02, igual don Marcos nos había dicho el año pasado,
17 me parece inicios del año pasado, que se revisara lo del procedimiento cuando hablamos
18 incluso del reajuste de precios en los S-02, que se estableciera lo del procedimiento de
19 cómo se iba a hacer, para hacer las formalizaciones incluso también de los S-02 y eso
20 estaba ahí, se había estado trabajando con la Dirección FOSUVI, que es la que
21 efectivamente levanta la bandera y nosotros efectivamente les colaboramos en eso una vez
22 que ellos tengan el procedimiento.

23 Igualmente cuando nosotros hicimos el tema... bueno, don Walter y esto que ya había
24 dejado también desde la salida de don Dagoberto y al cierre del año pasado, ya ha insistido
25 con todo el equipo y con la normativa legal, de que no se hacen esos híbridos o esos
26 gallogallinas que siempre se habían dicho, que efectivamente en los S-02 lo único que
27 debería estar pendiente y las retenciones que se hacen efectivamente es para cubrir las
28 obras faltantes o las obras más bien que se dañan, por la construcción de las viviendas,
29 pero efectivamente ya ese montón de obras faltantes, pues no, porque eso no es el sentido
30 de un S-02, obviamente la retención que se hace es para cubrir el tema de aceras, de calles
31 y demás, que estén faltando o que se deterioran por la construcción de las obras, pero de
32 ahí en fuera, no es para qué pagamos ese tipo de obras y demás, que tenga un montón de
33 obras faltantes y que luego íbamos a cubrir eso.

Entonces ese es el lineamiento que se ha manejado por parte de la Gerencia e igual hemos sido nosotros desde la Asesoría Legal muy vigilantes, de que eso también siempre se mantenga, igual ya lo que es el lineamiento, el procedimiento para los S-02, en eso igual estamos en espera de que termine la Dirección FOSUVI y el Departamento Técnico a revisar esto, para que nosotros igual coadyuvemos en el tema de la redacción de lo que tengamos que colaborar.

Y en los contratos, igual don Marcos, la última de las reuniones efectivamente lo habíamos tenido con doña Eloísa y doña Lina, me parece que ya habíamos dejado visto uno de los contratos, que fue aquí incluso la reunión presencial, pero igual, luego se quedó porque fue cuando hubo un cambio del Ministro y demás, pero igual, aquí yo vuelvo a tomar nota para que coordinemos con don Walter y don Luis, para ver si volvemos a retomar el tema y que veamos la revisión de los contratos de financiamiento para administración de recursos y el de obra determinada. Entonces ahí les estaríamos convocando a la brevedad posible, cuando ya hagamos aquí el chequeo interno, pero aquí tomamos nota.

Director Carazo Campos: Perfecto, gracias doña Ericka. Bueno, si hay más consultas, sometemos a votación.

Sra. Masís Calderón: Perdón, Mauricio quería participar.

Director Carazo Campos: Adelante, don Mauricio.

Sr. González Zumbado: Sí, estaba viendo la propuesta del acuerdo y le preguntaba a Ericka, ¿cuál es el monto de la retención en este caso del proyecto y si está dentro del acuerdo por las obras faltantes?

Sr. Serrano Chavarría: Sí, en este caso lo que se pretende de retención son ₡359.000.000 (Trescientos cincuenta y nueve millones de colones), para las obras pendientes que equivalen al 36,06% del monto total de los lotes.

Sr. González Zumbado: ¿Y si están dentro del acuerdo al final? es que no vi en la redacción del acuerdo si se señala el monto de la retención.

Sr. López Pacheco: Dentro del informe.

Sr. González Zumbado: Como parte del acuerdo.

Sra. Salas Rodríguez: Sí, siempre se pone, en los condicionantes de la Dirección FOSUVI viene y don David los traslada aquí a la Junta.

Sr. López Pacheco: En todo caso yo lo verifico, con mucho gusto, lo estoy anotando. Aquí en sala solamente, don Marcos y doña Grettel.

Director Carazo Campos: Perfecto, muchas gracias, sometemos la votación.

Director Carazo Campos: Aprobado en firme.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobado en firme.

Director Arrieta Berrocal: Aprobado en firme.

Director Arias Varela: Aprobado en firme, Julián, por aquello.

Sr. López Pacheco: ¿Doña Grettel?... está conectada pero no tiene el micrófono abierto.

Directora Presidente: Hola, perdón, me entró una llamada de Casa Presidencial, estos días son días muy intensos compañeros.

Director Carazo Campos: Estamos votando doña Grettel ya.

Directora Presidente: Escuché todo, fueron los últimos 5 minutos que tuve que tomar la llamada, positivo, aprobado en firme.

[De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el **Acuerdo N° 3** que se anexa a esta acta]

Director Carazo Campos: Muchas gracias, compañeros.

Directora Barrantes Castegnaro: Yo quería preguntar por Campo Claro.

Sra. Salas Rodríguez: Sí, justamente iba a hacer esa aclaración, doña Lina, porque ahora en la introducción se me olvidaron dos proyectos de mencionar, uno es Campo Claro justamente que también estaba para hoy, en ese nosotros tuvimos una reunión como hace semana y media en la Municipalidad, participó Coocique, participó el desarrollador, fueron inclusive los vendedores de la finca y es que resulta que la Municipalidad está pidiendo alguna información complementaria; los propietarios son los encargados de suministrarla, pero a una inclusive tiene que ir hasta a Bomberos.

Directora Barrantes Castegnaro: ¿Hasta qué?

Sra. Salas Rodríguez: A Bomberos, es que ellos hacen una aclaración sobre unos hidrantes, nosotros lo que tratamos de explicarle a la Municipalidad es que estas aclaraciones generalmente se hacen en los planos, se validan contra bitácora y Bomberos lo ratifica cuando ya hace la visita final, pero la Municipalidad quería que estuviera ratificado por Bomberos previo a la construcción, entonces esa gestión muy probablemente nos hace que el proyecto se nos atrase...

Directora Presidente: Mariella.

Sra. Salas Rodríguez: Sí, doña Grettel.

Directora Presidente: Perdón la interrupción, pero tengo una situación con este proyecto, que don Walter está enterado, yo le he recibido una documentación sobre este proyecto por parte de la A.D.I y yo quisiera, se lo trasladé a don Walter, yo quisiera que esta documentación sea analizada.

Sra. Salas Rodríguez: Sí, en todos casos doña Grettel, esta situación nos está trasladando a nosotros el proyecto un mes adelante, analizaremos esa información, pero sí no es un proyecto que podremos traer pronto.

Directora Presidente: Sí, de acuerdo, inclusive yo quisiera tener una reunión con todos, don Walter, yo no sé si usted ha tenido chance de analizarlo y también creo que aquí todo el mundo tiene que revisar esa información que llegó, yo se la traslade a don Walter.

Sr. Muñoz Caravaca: Yo ya la tengo y yo voy a reunirme ya con Ericka y con Mariella para ver estos temitas doña Grettel, eso lo tengo muy claro.

Directora Presidente: Claro y hacer toda la investigación, estos son recursos públicos, ¿verdad? yo no tengo evidentemente ningún tipo de sesgo, es más, no tengo ni idea de dónde nace el proyecto, ni nada, no tengo sesgo para ninguno de los dos lados, que se haga no correcto, ese es mi único sesgo.

Pero para hacer lo correcto tenemos que analizar muy bien y llegar al convencimiento de que las cosas con este proyecto se están haciendo de forma correcta, porque si tengo información de los dos partes contraria literalmente.

Entonces yo quisiera que no se traiga nada de este proyecto a la Junta Directiva hasta que no se haya investigado con profundidad todo lo relacionado con el proyecto, por favor.

Sr. Muñoz Caravaca: Totalmente, doña Grettel, vamos a hacer nosotros el estudio y vamos a revisar, porque sí son unas expresiones fuertes, entonces vamos a revisarlos con detalle, obviamente no vamos a traer nada a la Junta que pueda generar algún riesgo, eso lo vamos a aclarar totalmente.

Directora Presidente: Que no significa que lo atrasemos un montón, más bien que quiero es que se haga las investigaciones lo más rápido posible y tener una reunión lo antes posible, para ver qué es lo que está ocurriendo.

Sr. Muñoz Caravaca: Así se va a hacer.

Sra. Salas Rodríguez: El otro proyecto que también olvidé mencionarles, es un grupo de casos, el de Alto Chirripó, ese grupo de casos está proyectado para la próxima semana, lo que pasa es que no hemos podido finalizar la revisión de los casos individuales todavía y quedan algunos detalles de revisar presupuestos en el Departamento Técnico; entonces este también estarían trasladándose una semana posterior al 2 de marzo, eso serían los dos que me hacían falta en la introducción que les hice a ellos, gracias.

Adelante, Esteban con Riberas del Tempisque.

1 **7° Solicitud de aprobación de 200 bonos extraordinarios en el proyecto Riberas del**
2 **Tempisque**

3
4 [Se incorpora a la sesión la señora Maureen Barrantes González, funcionaria del
5 Departamento Técnico; y se reintegran los Directores Ulibarri Pernús y Alvarado Herrera]

6 **Sr. Serrano Chavarría:** Bueno, continuamos... en este caso, es un proyecto S-01 que
7 corresponde al desarrollo de una finca en verde, en este caso, el proyecto se llama Conjunto
8 Residencial Riberas del Tempisque, como lo mencioné anteriormente, modalidad del
9 proyecto S-01; el desarrollador en este caso es la constructora Mar Azul, la entidad
10 autorizada es Grupo Mutua, el total de operaciones en este caso son 200 soluciones
11 habitacionales; el monto del proyecto ronda los ₡6.935.000.000 (Seis mil novecientos
12 treinta y cinco millones de colones); la solución un promedio los ₡34.670.000 (Treinta y
13 cuatro millones seiscientos setenta mil colones) y el tiempo de ejecución del proyecto son
14 35 meses. Dentro del monto de la solución, también tenemos lo que es la variable social.
15 Acá les voy a compartir un video, para que podamos entender la conformación del proyecto.
16 El proyecto va a contar con un eje central donde se va a ubicar lo que son los juegos
17 infantiles, áreas de parques, que eso va a ser un núcleo central del proyecto, es una de las
18 innovaciones que tenemos en este proyecto en específico, como lo comenté al inicio, son
19 200 soluciones habitacionales, va a contar obviamente con aceras, cordones de caño,
20 áreas de parques, juegos infantiles, son 200 soluciones habitacionales en total.

21 El proyecto en este caso va a manejar las aguas residuales con el tanque sépticos
22 individuales, también tenemos mejoras bioclimáticas a nivel interno de las viviendas,
23 tenemos como comentaba al inicio, todo lo que es el manejo de aguas residuales, sistema
24 eléctrico en general y como pueden ver, es una vista aérea del proyecto como tal de la
25 distribución general del proyecto.

26 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Todas las casas son iguales, Esteban? todas las casas de dos
27 habitaciones son iguales, digamos, no se les ocurrió hacer un techito diferente, nada...

28 **Sr. Serrano Chavarría:** No, en este caso, como le decía don Walter, son proyectos que
29 tienen su génesis de alrededor de 4 o 5 años atrás, cualquier implicación que nosotros
30 tengamos ahorita, sería un cambio de diseño hasta en la parte de permisos y de diseño de
31 planos.

32 Todo lo que indicó don Walter anteriormente, es una solicitud que se está haciendo ahora
33 de que vengan diseños más creativos en el tema de las viviendas, una distribución diferente,
34 pero en este caso sí contamos con 160 soluciones habitacionales de dos dormitorios, 26

1 soluciones de tres dormitorios y 8 viviendas para personas con discapacidad, con
2 adecuaciones y 6 viviendas para adulto mayor, entonces esas sí serían diferentes.

3 **Sr. Muñoz Caravaca:** Noten ahí la distribución de los parques, que ya no era como los
4 antiguos diseños de topógrafos que tiraban los parques en las orillas, donde ya no se puede
5 construir nada.

6 Aquí más bien el concepto es que los parques, las zonas recreativas están en el centro del
7 proyecto completo, entonces eso integra aún más la comunidad, esos son de los cambios
8 que ya se están dando a nivel de diseño.

9 **Sr. Serrano Chavarría:** Sí, tenemos un área peatonal que recorre prácticamente todo el
10 proyecto de lado a lado y al fondo tenemos lo que se está aprovechando del área de retiro
11 del río, para que sea también un área para compartir, un área de parque.

12 Entonces tenemos una distribución donde se está implementando el hecho de que sea una
13 movilidad para todas las personas, prácticamente a todo lo largo del proyecto con parques
14 y juegos infantiles distribuidos de manera estratégica, como parte también de la
15 implementación de la mejora en tema de nuestros proyectos de sostenibilidad, de
16 integración, como pueden ver, eso sí se mantuvo o al menos sí se generó en este proyecto
17 en específico, no así el tema de lo que indicaba doña Eloísa, de que son temas que vamos
18 a ir mejorando a través del tiempo, sabemos que es también una curva de aprendizaje por
19 parte de los desarrolladores.

20 Por ahora ya hemos logrado bastante con el tema del diseño como tal, hemos logrado
21 bastante con la implementación de obras bioclimáticas, en temas de sensación térmica
22 internas, en mejoras de privacidad, de confort de las familias, entregando un mejor
23 producto, pero todavía nos falta, estamos en esa mejora continua, tratando también de
24 exigirle más al desarrollador, pero vamos paso a paso.

25 No podemos correr antes de caminar, entonces estamos en todo ese proceso a nivel de
26 Departamento Técnico, con la Gerencia, tratando de cada vez comprometerse más al
27 desarrollador, que se vaya generando una solución habitacional más competitiva, con
28 mejores diseños, donde realmente veamos donde haya distribuciones diferentes y que
29 efectivamente mejore la calidad de las soluciones habitacionales que estamos generando.

30 Ese era el video, en realidad lo que queríamos antes de iniciar la presentación ya numérica
31 y la presentación general, era que ustedes estuvieran una idea de la cantidad de producto
32 que estamos pretendiendo entregar, obviamente en equipo con la entidad autorizada y el
33 desarrollador, pero para que ustedes tuvieran ya mejor una visión de efectivamente el
34 proyecto que se está presentando el día de hoy.

1 **Directora Ulibarri Pernús:** Una cosita que yo quería decir, yo lo que me refiero porque esto
2 tiene 5 años de haber empezado, pero de que hemos hablado de mejorar los diseños
3 tenemos un montón de años.

4 **Directora Barrantes Castegnaro:** 4 por lo menos.

5 **Directora Ulibarri Pernús:** Y cuando yo estaba en FUPROVI también hablamos y de
6 hecho, ahí sí nos preocupamos de hacer por lo menos dos o tres modelitos diferentes en
7 un proyecto.

8 Lo que pasa es que todos sabemos que eso así todas igualitarias es facilísimo sobre todo
9 el tema constructivo, aunque sinceramente no creo que sea muy difícil que un desarrollador,
10 haga por cuadras diseños diferentes, mínimo también los colores, que tenga colores por las
11 cuadras diferentes.

12 Algo como que se identifique la gente con algo, porque si no parece que el barrio todos
13 iguales, todas las casitas iguales, todos los techos... mira, con solo que pongas los techos
14 de dos aguas en los otros sentidos en unas casas, ya las cambias, o sea, son cambios muy
15 sencillos y se vienen hablando desde hace mucho.

16 Yo lo que quisiera entender es por qué ahora sí vamos a tener cambios, que en el pasado
17 se hablaron, se les hablaba hasta de premios y nada, nadie lo hace, ¿por qué ahorita nos
18 estás diciendo que sí vamos a lograrlo? o sea, que es lo que estamos haciendo que antes
19 no hacíamos, fuera de que el Gerente a.i está hablando con los desarrolladores y así.

20 **Sr. Serrano Chavarría:** Bueno, también antes no teníamos el tema de la variable social,
21 que era también importante en el tema de integrar a las familias y es un tema que hemos
22 estado tratando de implementar, realmente es difícil.

23 Como pueden ver, hasta ahora tenemos un proyecto que integre las áreas de las áreas
24 comunales, juegos infantiles, tener esa comunicación a todo lo largo del proyecto también
25 es un tema interesante que se puede implementar, pero el tema de las viviendas sí ha sido
26 un poco más difícil; hasta ahora existe una apertura de integrar algunos elementos
27 bioclimáticos también, pero sí, el tema de la distribución sí ha sido un tema de discusión.
28 Yo recuerdo y tiene razón, dentro de 3, 4 años de estar en la mesa, pero realmente no se
29 ha generado una política de exigirle al desarrollador que, si no viene con una idea diferente,
30 no se va a permitir el proyecto, no tenemos ninguna política a nivel interno que nos pueda
31 generar esa restricción.

32 Entonces creo que, por ahí, como usted lo indica, efectivamente hay una conformidad, un
33 conformismo de parte de los desarrolladores de que se entrega el mismo diseño de siempre,

1 en algunos casos se ha innovado con el tema de la fachada principal, pero no así con la
2 parte interna.

3 Yo creo que eso ya sí sería a nivel de política o generar algún tipo de concientización por
4 parte de las empresas, de que nos presenten un diseño diferente.

5 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, quería recordar que hace años el Banco generó una relación
6 con el Colegio, para efectos de tener planos tipo, en el sentido de que hubiera algunos
7 planos diferentes y que estuvieran registrado en el Colegio y la gente los pudiera utilizar...
8 me refiero a casos individuales, pero obviamente se puede hacer con otros casos.

9 Yo no sé si ya el Colegio permite eso o no, porque cuando ya pensás algo de esas cosas,
10 como que siempre a alguien no le gusta, pero los planos tipo básicamente tienen buenas
11 ventajas para la gente y en estos casos creo que no es tan complejo, Esteban, ahora que
12 vos estás en esta área y que estás en esta parte, de la conversada y el mismo Walter,
13 porque los cambios no es que sea más cara la casa, es que tenga un par de detalles
14 diferentes, o sea, la puerta por aquí, la puerta allá, pero sobre todo los techos dan muchos
15 cambios.

16 Entonces me parece que en esa época se había hablado y si no lo recuerdo mal, de hacer
17 una competencia de diseños y en el Colegio se hicieron y hubo hasta premios y todo el
18 asunto, conocimientos de diseños para este tipo de viviendas, pero obviamente uno de los
19 temas es cómo sostener el valor, o sea, el precio no sea mayor, sino que nada más cambiás
20 los conceptos.

21 Sería bueno que lo hablaran con el Colegio, ahora que tiene mucha más apertura y con
22 Guillermo ahí, porque se podría tratar de trabajar en esa línea y que el Banco tuviera un
23 poquito esa bandera de que no solo la bandera azul, porque estamos viendo la bandera
24 azul y todo el tema, para que vos no llegués a aquellos barrios que todo el mundo dice:
25 "esto es un proyecto de interés social, ¿sabes por qué?, porque todas las casas son iguales
26 y todas están pintadas iguales", por eso es por lo que deberíamos de hacer un esfuerzo en
27 esa línea.

28 **Sr. Serrano Chavarría:** Por supuesto, doña Eloísa, en ese caso también nosotros
29 manejamos los conceptos de economía escala, efectivamente lo que usted indica de hacer
30 los cambios pequeñitos en diseño y demás, debería ser un plus de nuestros proyectos,
31 porque obviamente son proyectos con una magnitud considerable, en la cual la economía
32 escala es beneficiosa, es más, los desarrolladores lo saben, entonces podrían ser más
33 competitivos a la hora de presentar proyectos de esta magnitud con tantas viviendas, sería
34 importante que sí nos presenten al menos dos, tres alternativas, donde inclusive las familias

1 podrían participar, “Yo quiero esta, quiero esta distribución, quiero esta otra”, podríamos ser
2 incluso participes obviamente.

3 Pero como usted lo indica, algunos diseños típicos en los cuáles de ellos no se nos hagan
4 tanto, como decirlo popularmente, del canasto y nosotros decir, “Bueno, sí, esta vivienda sí
5 es financiable, no se nos sale tanto del valor promedio y puede ser una alternativa para
6 proyecto de esta magnitud”, donde obviamente son 200 viviendas, así como usted lo indica,
7 que no sean todas iguales.

8 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, y otra cosa que te iba a decir y ya con eso termino por el
9 momento. La variable social es un tema, ese tema de la variable social incide si haces ese
10 primer proceso de diagnóstico en relación con la familia, es antes de que se diseñen las
11 casas, porque digamos que tengas diseñado la infraestructura, está muy bien y los parques
12 deben ser centrales si querés, pero la variable social tiene sentido en tanto las familias
13 pueden participar del diseño del proyecto, como los chicos pueden participar en el diseño
14 de los parques, ese tipo de cosas, pero realmente sean en ese momento, no que cuando
15 ya está todo decidido, los planos hechos, entonces van y hacen la variable y a esas alturas
16 casi en diseños no puedes hacer mucho.

17 Quizás podés hacer en colores y en parques, pero eso ya está cocinado y yo insistiría
18 muchísimo en que la variable social se haga a tiempo... insisto, porque no se está haciendo
19 a tiempo y cuando ya viene la variable social aquí, que se supone que está haciendo antes
20 del diseño, resulta que ya viene con los planos, ya viene con el proyecto listo y entonces
21 estamos ganando dos terceras partes de lo que se quiere con la variable, pero no lo que se
22 quiere realmente, que es que la familia realmente tenga buena participación más activa.

23 **Sr. Serrano Chavarría:** Así es, el plus de la variable social justamente es como usted lo
24 indica, doña Eloísa, el génesis del proyecto. En estos casos, como lo indicábamos, son
25 proyectos que vienen rezagados de la variable social, pero la idea es que ya con la entrada
26 de obligatoriedad de la variable social, los proyectos sigan esa línea, esa trazabilidad
27 debería ser primero la variable social, la participación de las familias y luego el tema de los
28 diseños, pero claro que es súper importante y por ahora en este proyecto en específico sí
29 estamos dando de obviamente un gran paso, con el tema de la distribución de la
30 infraestructura, con el tema de las mejoras que traen las viviendas, pero obviamente no hay
31 proyecto por ahora perfecto, pero estamos hacia esa línea de mejorar cada vez más los
32 proyectos que traemos.

33 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, vos sabés, y aquí quisiera terminar, yo quisiera saber
34 Mariella, si los proyectos que llegan aquí... ahora vamos a ver los proyectos que están en

entidades o que no han llegado aquí, hay una lógica que es que si no han llegado aquí deberían estarse prolongando la variable social, ¿la variable social tiene cuánto?

Sra. Masís Calderón: A eso me iba a referir...

Director Carazo Campos: Compañeros, por nivel de orden, nos estamos desviando del tema, presentemos el proyecto y ahora que cuando tengamos que conversar, conversamos de este tema, por favor, porque ya son las 6:10 de la tarde.

Sra. Masís Calderón: Bueno, nada más para referirme a lo de doña Eloísa, efectivamente nosotros incluso cuando salió lo de la variable social hicimos un transitorio, que era para los que estaban en el tubo que decían ustedes y que ya de ahí en fuera todos los que estaban deberían incluirla, porque ya tenemos bastante tiempo, pero a eso era lo que me iba a referir.

Director Carazo Campos: Gracias. Por favor, adelante, Esteban.

Sr. Serrano Chavarría: Bueno, en este caso, tenemos el tema de los requisitos y es importante mencionar que el proyecto cumple con todos los requisitos, todos los proyectos que ingresan y se traen a la Junta Directiva cumple con los requisitos, están verificados en el expediente tanto el formulario S-01, que es parte de la documentación que se solicita acá en el BANHVI de ingreso, los visados y permisos de construcción.

Sr. Muñoz Caravaca: Esteban, si está hablando no lo escucho.

Sr. Serrano Chavarría: Okey, acá en el tema de los requisitos, importante que todos los proyectos que nosotros traemos aquí a Junta Directiva, cumplen con todos los requisitos de verificación, en este caso el formulario S-01, que es parte de la documentación de ingreso en el Banco como tal, tenemos lo que son los visados y permisos de construcción, todos los proyectos S-01 vienen con los planos visados como tal; luego tenemos la viabilidad ambiental, tenemos la disponibilidad eléctrica, la disponibilidad de agua potable, los planes constructivos, obviamente visados; los presupuestos vienen firmados por el profesional responsable y por el fiscal de inversiones y aprobados por la entidad autorizada. Tenemos las especificaciones técnicas, igualmente todos estos documentos vienen verificados por el fiscal de inversiones y remitidos por la entidad autorizada y, obviamente, todos chequeados también por el profesional.

Tenemos también lo que es el cronograma físico financiero, el plano catastro de la finca donde se va a desarrollar el proyecto, el avalúo que es realizado por el fiscal de inversiones, tenemos la opción de venta que es presentada inicialmente por el propietario de la finca, tenemos los estudios de suelos del proyecto, que esos también deben de cumplir con la normativa del código de cimentaciones; tenemos el análisis de riesgos, en este caso,

1 firmado también por el profesional responsable que incluye todos los estudios realizados
2 de análisis de riesgos del proyecto.

3 El dictamen técnico de la entidad autorizada, que es un resumen prácticamente del proyecto
4 como tal; tenemos el estudio legal también que es emitido por la entidad autorizada y es
5 verificado por nuestro Departamento Legal; tenemos los beneficiarios del proyecto, ya
6 definidos para nuestro proyecto en este caso y tenemos la información del constructor.

7 Los ejes temáticos, como lo mencioné en la presentación anterior, básicamente ubicación
8 de servicios, eje social y de población, el eje técnico y financiero, el manejo de riesgos y el
9 criterio legal también que fue revisado, las conclusiones y recomendaciones.

10 Este proyecto se ubica específicamente en la provincia de Guanacaste, en el Barrio
11 Comunidad y en el distrito de Palmira y Cantón de Carrillo; acá tenemos la ubicación en
12 rojo que se resalta y atrás tenemos lo que es el Río Tempisque.

13 Con respecto al entorno inmediato, tenemos que para las familias tendrán fácil acceso a lo
14 que es el transporte público, centro educativo, centro de salud, lugares de recreativos y
15 comercio general; el poblado de comunidad se encuentra a 21.8 kilómetros del centro de
16 Liberia; a 13.2 kilómetros de Filadelfia y a 15.4 kilómetros de Playas del Coco.

17 El proyecto se ubica cerca de iglesias, escuelas, colegios técnicos, tenemos centros
18 comerciales, restaurantes, estaciones de servicio y cerca también se encuentra lo que es
19 el Ingenio de Caña, CATSA en este caso.

20 Acá tenemos un mapita un poco más amplio de lo que es la ubicación del proyecto, tenemos
21 que cerca de nuestro proyecto o en la parte frontal de nuestro proyecto se ubica un
22 condominio, en este caso también tenemos una estación de gasolina; se llama Delta Coco,
23 tenemos la Escuela Pacífica García Fernández, tenemos la iglesia católica de la
24 comunidad, tenemos parada de autobús prácticamente a 200-300 metros de nuestro
25 proyecto y tenemos parque de la comunidad y también tenemos lo que son los servicios
26 generales. Esto es una visión un poco más amplia también de nuestro proyecto, pero como
27 pueden ver prácticamente contamos con todos los servicios cerca.

28 Acá un poco más específico, tenemos la Escuela Pacífica Fernández a 650 metros,
29 tenemos la escuela de Santa Cruz a 2 kilómetros, tenemos la Escuela Guardia a 2.3
30 kilómetros, tenemos la Escuela de Palmira 4.6 kilómetros, Escuela Santa Rita a 6
31 kilómetros, Escuela Bernardo Gutiérrez a 8 kilómetros, tenemos el Liceo Guardia a 3.1
32 kilómetros, el CTP de Sardinal a 7.5 kilómetros, el Colegio Técnico de Carrillo a 9
33 kilómetros, la parada del bus prácticamente a 400 metros accesible y caminando inclusive.

1 Tenemos la parada de autobús para Carrillo también a 400 metros, la iglesia católica de la
2 comunidad a un radio de 400 metros; el supermercado, lo que es la gasolinera, el parque
3 de la comunidad, la farmacia, la clínica, todo esto a un radio prácticamente de 400 metros,
4 la clínica Sardinal a 8.7 kilómetros, un abastecedor adicional, un centro comercial a 1
5 kilómetros y como le mencionaba anteriormente en Ingenio CATSA a 5.8 kilómetros.

6 Como pueden ver lo que es el tema de los servicios y accesos a comercios, prácticamente
7 están en un radio de 1 kilómetro y tenemos de todo... acá tenemos un poco más de lo que
8 son fotografías del equipamiento urbano, el parque que les comentaba anteriormente en la
9 fotografía, las escuelas, en los centros comerciales, los parques y las paradas.

10 Acá un poco más de lo que es equipamiento urbano, prácticamente nuestro proyecto es
11 una extensión de lo que es el cuadrante urbano de esta zona; acá tenemos lo que es
12 fotografías de la finca de desarrollar, como pueden ver, la finca es prácticamente plana y
13 tenemos un camino que va hacia el Río Tempisque, en este caso, ubicado en el lateral de
14 nuestro proyecto.

15 Acá tenemos que la empresa desarrolladora, en este caso, es Consultoría Mar Azul; el
16 representante legal, en este caso es Allan Francisco Calvo Muñoz; la empresa está
17 dedicada en el mercado inmobiliario con experiencia en desarrollo de proyectos con
18 entidades estatales como el BANHVI, tiene más de 20 años en el mercado, estos son
19 algunos de los proyectos que ha desarrollado en la parte de Guanacaste: Tenemos las
20 Brisas, Río Nuevo en Puntarenas, tenemos Jícaro en Liberia, tenemos Don Edwin en
21 Guápiles, Jardines del Río en Quepos, Puntarenas... también recientemente construyó lo
22 que fue La Esperanza, Cristal; en este momento está con la construcción de Cerro Verde
23 etapa I.

24 Entonces también nos está colaborando en lo que es la reactivación de Loma Linda y
25 Miravalles, como podemos ver, es una empresa bastante consolidada en el Sistema y que
26 ha dado buenos frutos en la entrega de los proyectos en tiempo y calidad.

27 Acá tenemos lo que es el diseño sitio, como lo habíamos visto al inicio, tenemos un eje
28 central que comunica todo el proyecto, donde se ubican todo lo que son juegos infantiles,
29 parques, áreas comunales y lo que tenemos es una pasarela que atraviesa todo el proyecto,
30 esto para que se comunique todo el proyecto como tal.

31 Acá tenemos lo que es el sello del Colegio Federado de Ingenieros, vemos que nos
32 respalda.

33 Acá tenemos una distribución de sitio de lo que es el proyecto, como pueden ver, al final
34 tenemos una calle pública que también se comunica con el Río Tempisque, que ese es un

tema que luego podremos conversar, pero que estamos en negociaciones con la Municipalidad para ver si esta calle la podemos omitir, pero por un tema de trámite del proyecto se tiene que incluir, porque es toda una calle pública que es el lindero norte del proyecto y se tiene que incluir lo que es la mejora de detalle.

Acá tenemos alguna descripción de lo que es el proyecto, tenemos que el área total de la finca son 81.630 metros cuadrados, el área promedio de nuestros lotes en este caso de 210 metros cuadrado, ¿qué infraestructura incluye en nuestro proyecto? incluye calles asfaltadas, aceras con zacate, rampas de accesibilidad universal, tenemos cordón y caño en concreto, zonas verdes, juegos infantiles, señalización vial; tenemos también que incluye todo lo que son los sistemas de electrificación aérea, red de agua potable, manejo de aguas pluviales, tanques sépticos individuales, abastecimiento de agua por medio del AyA, en este caso también tenemos unas mejoras que debemos realizar por un tema de capacidad hídrica que también se incluyen dentro del presupuesto del proyecto y el desfogue de lo que son las aguas pluviales en el Río Tempisque.

Acá tenemos lo que es la tabla del área urbanizable y no urbanizable del proyecto, como pueden ver, son 81.630 metros cuadrados distribuidos de la siguiente manera: Área vendible, o sea, donde se van a ubicar todos nuestros lotes con un área total de 42.000 metro cuadrados; viabilidad con un total de 16.742 metros cuadrados; juegos infantiles por 12.455 metros cuadrados; lo que son áreas públicas es un 15.26%; el área donde se ubicarán nuestras viviendas son 51.57% y habilidad a un 20% para un total de área urbanizable de 71.291 metros cuadrados.

Luego tenemos lo que es el alineamiento vial, que se da en todos los proyectos, el alineamiento del río, que es una solicitud de INVU y lo que son las servidumbres pluviales; acá tenemos las obras de infraestructura, como lo comenté anteriormente... bueno, vamos a contar con todo lo que son los manejos de aguas pluviales, electrificación, todo lo que son cordones, aceras, caños, juegos infantiles, lastreado, en general todo lo que involucra el proyecto y algunas otras obras como arborización y enzacatado, también la acera en paso peatonal con adoquines, las mejoras de capacidad hídrica que les indicaba anteriormente y las mejoras de calle.

Acá tenemos el plan de inversión, en lo que es el tema del terreno en específico, en este caso el monto total de inversión son ₡1.030.000.000 (Mil treinta millones de colones), en este caso se presentaron tres, el valor de la opción de venta que era por ₡1.210.000.000 (Mil doscientos diez millones de colones), el avalúo de la entidad autorizada que era por ₡1.183.000.000 (Mil ciento ochenta y tres millones de colones), el avalúo o razonabilidad

más bien por parte del Departamento Técnico, por ₡1.030.000.000 (Mil treinta millones de colones) y en este caso, siguiendo el procedimiento interno, se escoge el menor de los tres valores. En este caso, el valor recomendado por el Departamento Técnico que equivale a ₡1.030.000.000 (Mil treinta millones de colones), para el terreno y que equivale a un 14,85%.

Luego tenemos el tema de infraestructura, como lo comenté anteriormente, todos los valores con respecto al movimiento de tierras, instalaciones provisionales, sistema de aguas pluviales que incluye el cordón y caño, en este caso el sistema de aguas negras no tiene el proyecto, porque tenemos lo que es la exoneración del alcantarillado sanitario; tampoco contamos con planta de tratamiento, obviamente este proyecto se maneja más por tanques sépticos individuales; tenemos el sistema agua potable, vialidad, tenemos electrificación, aceras, rampas, iluminación vial, juegos infantiles, zonas verdes, mejoras en obras de arborización y otros, mejoras en media calle, mejoras para abastecimiento de agua potable... esto es lo solicitado por el AyA en la carta de capacidad hídrica, para un monto total de lo que son costos directos del proyecto por ₡1.953.000.000 (Mil novecientos cincuenta y tres millones de colones) y para un total de infraestructura, ya incluyendo costos indirectos de ₡2.684.000.000 (Dos mil seiscientos ochenta y cuatro millones de colones) equivalente al 38.72% del total del proyecto.

Luego tenemos lo que son las viviendas, como lo había comentado al inicio, tenemos viviendas de dos dormitorios que son 160, viviendas de núcleo numeroso 26, viviendas para personas con discapacidad 8 viviendas y viviendas para adulto mayor 6, para un total de 200 soluciones habitacionales.

Acá tenemos lo que son las distribuciones arquitectónicas de viviendas tipo A, tipo B, tipo C y tipo D... la tipo A núcleo regular, tipo B núcleo numeroso, tipo C y D son viviendas para personas con discapacidad y persona adulta mayor, todas cuentan con dormitorios, lo que es el corredor, sala, cocina, comedor, baño y área de pilas.

Acá tenemos el plan de inversión correspondiente a lo que son las viviendas, el total para las viviendas son ₡2.985.000.000 (Dos mil novecientos ochenta y cinco millones de colones) distribuidos de la siguiente manera: Serían 160 viviendas de núcleo regular, ₡2.323.000.000 (Dos mil trescientos veintitrés millones de colones); vivienda núcleo numeroso 26, ₡436.000.000 (Cuatrocientos treinta y seis millones de colones); viviendas para personas con discapacidad, 8 unidades, son ₡128.000.000 (Ciento veintiocho millones de colones) y personas adultas mayores, 6 unidades, ₡96.000.000 (Noventa y seis millones

de colones). Para un total de ₡2.985.000.000 (Dos mil novecientos ochenta y cinco millones de colones) equivalente porcentualmente al 43,05% del total de inversión.

Acá tenemos algunos costos o ajustes técnicos derivados de lo que es el estudio de suelos, en este caso ajustes por estudio de suelos tenemos que las cimentaciones vienen mejoradas, los drenajes tienen algunos adicionales alrededor de 8 metros por vivienda, tenemos ajustes por criterios bioclimáticos, en este caso incremento de altura total de las viviendas; esto involucra lo que es el sistema constructivo e incluye también lo que son repellos, pintura, bajantes, PVC y cerramiento de petatillos sobre las puertas; adicionalmente tenemos puertas internas, se colocarán todas las puertas internas, también contará con piso cerámico, repello y pintura interna.

Algunas mejoras en tema de adulto mayor y persona con discapacidad, obviamente las correspondientes a nuestra directriz de adulto mayor, como lo son barras de baño, pasamanos en aceras y rampas de acceso, repellos en paredes internas, piso cerámico antideslizante, puertas internas para dormitorio, enchape para ducha, barras de seguridad en baño y pasamanos para acera o rampas de acceso... acá tenemos algunas fotografías de lo que les comentaba anteriormente, de las mejoras que tenemos en nuestras viviendas, una altura mayor para lo que es el tema de la sensación térmica interna, es lo que corresponde a un aumento de altura; tenemos lo que es el repello interno y externo; tenemos lo que es la colocación de cerámica y puertas internas con vidrio, acá tenemos también lo que es la pintura externa y pintura interna, y también tenemos lo que sería el cerramiento en *jordomex* sobre buques de puertas para lo que es la ventilación cruzada.

Acá tenemos lo que es el plan de inversión general, en este caso tendríamos en resumen lo que sería el terreno en verde que son ₡1.030.000.000 (Mil treinta millones de colones), equivalente al 14,85%; obras de infraestructura completa, que involucra todas las obras internas, ₡2.684.000.000 (Dos mil seiscientos ochenta y cuatro millones de colones) equivalente a 38,72%; el monto de las viviendas que equivale al 43%, por un monto total de ₡2.985.000.000 (Dos mil novecientos ochenta y cinco millones de colones); este es el monto total sin gastos de formalización que serían ₡6.700.000.000 (Seis mil setecientos millones de colones).

Luego tenemos lo que es la fiscalización de infraestructuras por ₡18.000.000 (Dieciocho millones de colones), luego tenemos el kilometraje por ₡4.375.000 (Cuatro millones trescientos setenta y cinco mil colones), la fiscalización de viviendas por ₡20.578.000 (Veinte millones quinientos setenta y ocho mil colones), luego tenemos lo que son los gastos de formalización, ahora sí, por ₡64.000.000 (Sesenta y cuatro millones de colones) y el

1 monto del Plan de Acompañamiento Social por ₡126.000.000 (Ciento veintiséis millones de
2 colones), para un total del proyecto de ₡6.935.000.000 (Seis mil novecientos treinta y cinco
3 millones de colones), para un costo aproximado por solución de ₡34.675.000 (Treinta y
4 cuatro millones seiscientos setenta y cinco mil colones) por las 200 viviendas. Acá tenemos
5 un poco más de lo que es la distribución de costos, esto ya lo he comentado en la diapositiva
6 anterior, tenemos los pesos en este caso... tenemos lo que es la fiscalización y kilometraje
7 de infraestructura que equivale a un peso del 0,33%; la fiscalización de viviendas por 0,30%;
8 el gasto de formalización un 0,94%; el terreno equivale a un 14,85%; la infraestructura un
9 38,72% y lo que serían las viviendas por un 43,05%.

10 En lo que corresponde al tema de cronograma, tenemos que de acuerdo al formulario S-
11 01, los tiempos estimados para la ejecución del proyecto serían los siguientes: Plazo de
12 firma de contrato tendríamos 2 meses, plazo de ejecución de las obras 15 meses, plazo
13 para las segregaciones 6 meses, formalización de operaciones 4 meses, devolución de
14 garantías 3 meses, luego tendríamos lo que es el cierre técnico financiero de la entidad
15 autorizada 3 meses y el cierre técnico financiero en BANHVI serían 2 meses, para un total
16 de 35 meses.

17 Acá tenemos lo que es el tema del manejo de riesgos o el estudio del análisis de riesgos
18 que se realizó para el proyecto, aquí es importante para la magnitud del proyecto que
19 tenemos, contar con estos estudios, en este caso, tenemos la certificación de riesgo, en
20 este caso, para el proyecto Riberas del Tempisque, elaborado por el profesional
21 responsable, el ingeniero Allan Calvo con fecha del 16 de octubre del 2025 y que contiene
22 o se basó más bien específicamente en esos estudios; datos geotécnicos de capacidad de
23 soporte de cimentación para obra civil, elaborado por el geólogo Jesús Alberto Solís
24 Barquero; también tenemos el protocolo del estudio geológico del terreno, elaborado por el
25 geólogo Cristian Adrián Picado; el estudio hidrológico realizado por la ingeniera Carmen
26 Elisa Castro; luego tenemos el estudio o la certificación sobre riesgos antrópicos, elaborado
27 por la ingeniera Carmen Elisa Castro también y el protocolo de geología elaborado por el
28 geólogo Cristian Adrián Picado Ureña.

29 Todos estos estudios del informe se encuentran dentro del expediente digital del proyecto
30 y que respaldan obviamente la realización del proyecto en el sitio donde se encuentra.

31 Acá algunas consideraciones respecto al sitio, la finca se encuentra 100 metros de la ruta
32 nacional primaria 21, se inserta en la zona urbana de Comunidad, también tiene una
33 colindancia sureste con el Río Tempisque, la condición actual del terreno no presenta

edificaciones, está por cobertura de pastizales en este caso, tiene acceso a calle pública en todo el costado norte.

La topografía y configuración; en este caso el terreno es plano con ligera pendiente hacia el río, y la geometría y diseño consistente es plano... acá tenemos la relación con el río Tempisque, esto obviamente es importante, todo lo que es el estudio hidrogeológico que se realizó para el proyecto, es importante indicar que la avenida máxima o la realización del estudio hidrogeológico que se realizó, corresponde a un periodo de retorno de 100 años aproximadamente, lo cual nos indica que en 100 años la avenida máxima correspondería a una altura de 7 metros; nuestro proyecto se ubica a 15 metros de altura en relación al río, por lo tanto, tendríamos 8 metros de respaldo todavía con el estudio realizado, que la avenida máxima estaría a 7 metros de altura.

Entonces acá podemos ver algunos perfiles de nuestro proyecto, tenemos una diferencia en lo que es el camión de 15 metros y el diseño incorpora un retiro adicional de 68 metros total, en este caso, el INVU lo que solicita son 50 metros, nuestro proyecto genera un retiro adicional de 68 metros en total.

Igualmente, el estudio se encuentra dentro del expediente, por si hubiera alguna necesidad de verlo, estudiarlo o revisarlo para que ustedes puedan chequearlo.

Acá tiene alguna nomenclatura en colores, como pueden ver en 20 años sería la línea verde, en 25 años si no me equivoco con la línea amarilla, en 50 años la línea naranja y la roja en 100 años... prácticamente tenemos 8 metros de altura de diferencia con respecto a la avenida máxima a 100 años que se realizó el estudio.

Acá también tenemos que los suelos son cohesivos, sin detección de nivel freático en el sondeo, la capacidad soportante es adecuada para las cimentaciones propuestas; tenemos una nota por parte del profesional responsable, donde indica que efectivamente se consideró el estudio de suelos dentro del diseño estructural de las viviendas y acá tenemos un poco de lo que es la capacidad de carga, de lo que es el terreno donde se va a ubicar nuestro proyecto con una carga admisible del terreno, con un factor de seguridad de 3.

Aquí tenemos el diseño de cimentación, que corresponde obviamente a las viviendas que se están configurando para nuestro proyecto... adicionalmente tenemos que con respecto a los riesgos naturales, sismicidad, sin amenaza relevante indicado en el análisis de riesgos, cumple con la normativa; licuefacción, no tenemos riesgo, está descartado en el estudio sueldos; inundación, riesgo bajo, la terraza que nosotros tenemos está a 15 metros sobre el cauce, por lo tanto prácticamente se podría descartar, sin embargo, obviamente son elementos que nosotros tenemos de ingeniería más obviamente si hay alguna situación

particular que podría pasar en nuestro país, son temas que son estudios y son proyecciones generadas a través de personas especialistas en la materia y nos indica que inclusive a 100 años, el máximo de del río llegaría a un nivel de 7 y en este caso nosotros tenemos 15, casi descartado el tema de inundación... el casi es por un tema que pueden existir una situación particular, pero sí es importante recalcar que nuestra terraza se ubica a 15 metros sobre el nivel del río.

No significan fuentes de riesgo significativas, se acatan las recomendaciones geotécnicas y geológicas indicadas en los estudios de suelos y en los estudios realizados para el análisis de riesgos y otra cosa importante, nuestro proyecto también cuenta con el uso de suelo emitido por la Municipalidad correspondiente.

Acá tenemos en temas de conclusión técnica de sitio, el terreno es apto para un desarrollo urbanístico de viviendas, las condiciones físicas y de riesgo consideradas son manejables. Obviamente nuestro proyecto también cuenta con lo que es el manejo de las aguas pluviales de nuestro terreno, que también se incorporan al río Tempisque y están consideradas dentro de los estudios y son prácticamente irrelevantes para la capacidad que tiene el río de recibir aguas pluviales.

Acá tenemos lo que es la matriz de riesgos, en realidad esto es una matriz de riesgos para nuestro proyecto de algunos riesgos, que se podrían materializar en algún momento, sin embargo, la mayoría son controlados, en este caso en temas de clima: Afectaciones por condiciones climáticas, en este caso, la descripción de la causa sería que se planifique la construcción del proyecto en una temporada o época de alta precipitación, la consecuencia sería un retraso en las obras constructivas y la mitigación sería una cláusula clara de contratos de reconocimiento de precios adicionales, solamente en lluvias que superen un promedio de 5 años anteriores para la zona, en este caso tendría que ser presentado por el desarrollador.

En temas de terrenos, el evento sería alguna vulnerabilidad no determinada que afectaría el terreno, la causa sería que el terreno no fuera isotrópico en el radio de influencia de la prueba y en este caso, la consecuencia sería mayor costo o aumento en el coste de terreno o sustitución, la mitigación sería solicitudes de pruebas de laboratorio para recomendaciones después del movimiento de tierras.

Luego tenemos algún otro evento, que en este caso sería el vencimiento de documentación con vigencia definida, por ejemplo, vencimiento de los sellos del APC, en este caso, la consecuencia sería retraso por iniciar nuevamente el trámite y la mitigación sería iniciar el proyecto antes del vencimiento de los sellos del APC.

1 Luego tenemos en el constructor, un evento sería la concentración de proyectos
2 adjudicados y en ejecución; la causa sería que antes y durante el proceso constructivo, el
3 constructor esté realizando varios proyectos dentro o fuera del Sistema, la consecuencia
4 sería retraso en la obra por una administración compartida con demás proyectos, y la
5 mitigación sería, en este caso, nuestros inspectores y el fiscal, obviamente que estén
6 verificando que el plan de inversiones se esté ejecutando de manera correcta y que los
7 cronogramas no tengan una desviación considerable.

8 En temas de gobiernos locales, tendríamos que algún evento importante sería el desinterés
9 o rechazo de las instituciones, en este caso la causa sería al momento de la recepción de
10 obras, específicamente del AyA y de la Municipalidad, que nos genera algún retraso o
11 alguna situación particular con ellos y en este caso la consecuencia sería obviamente el
12 retraso de entrega de las obras ya construidas; la mitigación sería estar en mesas de trabajo
13 con el AyA, con la Municipalidad y con los posibles inspectores durante el proceso
14 constructivo, para poder llevar de la mano obviamente un proyecto de esta magnitud.

15 Luego el tema técnico legal, también tenemos lo que es la afectación en plazos o entrega
16 las obras a instituciones, en este caso la Municipalidad, la causa sería no cumplimiento de
17 los cronogramas, mala planificación, falta de comunicación con instituciones; en este caso
18 las consecuencias sería atrasos obviamente en lo que es la obra y entrega; la mitigación
19 sería hacer mesas de trabajo con la Municipalidad y con los posibles inspectores durante
20 el proceso constructivo. Todas estas mitigaciones prácticamente están abordadas en el
21 proyecto.

22 Acá tenemos también el tema social, uno de los eventos posibles es el mantenimiento de
23 las viviendas, saturación de los sistemas electromecánicos, limpieza, canoas, tuberías,
24 desfuegos, etcétera... y la causa sería la responsabilidad de los beneficiarios y el
25 mantenimiento general de lo que son los sistemas de vivienda, que tengan un buen
26 funcionamiento; la consecuencia serían daños en la vivienda a corto plazo y la mitigación
27 en este caso sería una capacitación, tema que se está llevando también a cabo con el tema
28 de la variable social y además, existe un compromiso por parte del desarrollador en
29 capacitar a los beneficiarios en el manejo de los sistemas pluviales, en el mantenimiento y
30 manejo de los accesorios de la vivienda.

31 Pasamos a la Variable, adelante, don Alejandro.

32 **Sr. Jiménez Elizondo:** Muchas gracias, buenas tardes a los que no estaban presentes en
33 la presentación anterior, hacemos hincapié en el mismo tema que hicimos hincapié en el
34 proyecto anterior, que tiene que ver con la participación de una gestora social que forma

1 parte de la empresa y las implicaciones que eso tiene de manera positiva, en términos de
2 que es una persona que se involucra de manera anticipada en la gestión del proyecto y que
3 hemos hecho la solicitud justamente viendo esa solicitud, de que el gestor social esté
4 involucrado desde bastante antes de la gestión del proyecto en las gestiones comunitarias,
5 para que eso tenga un impacto realmente en el objetivo final que es el proyecto de vivienda
6 que se está entregando a la familia y cómo se adecua a sus condiciones y características.
7 Tanto esta empresa como la anterior que cuentan con gestores sociales propios, han
8 evidenciado esa importancia y nos han hecho saber en diferentes espacios que es una que
9 tienen, el realmente poder involucrar a estos gestores sociales desde el principio de las
10 gestiones y con esto impactar en el diseño y en su adecuación a las familias que están
11 formando parte del proceso.

12 En este caso la profesional antropóloga Silvia Pereira Rivera de Mar Azul, es la que se está
13 haciendo cargo del proceso y diseño de este Plan de Acompañamiento Social, en apoyo
14 con la entidad autorizada Grupo Mutual... que aquí me disculpan, se me fue el apellido de
15 doña Xinia, de incorporarlo en la presentación, pero es de la empresa Vincular, una de las
16 empresas que ha demostrado más experiencia en involucramiento y acompañamiento de
17 este proceso de acompañamiento social y la incorporación de la variable social en el
18 Sistema y gracias a eso, nos da mucha confianza que los criterios que ha dado al respecto
19 de este y todos los planes de acompañamiento social que ha dado fiscalización, han sido
20 de procesos y proyectos bastante completos... la formalidad, el número de familias y los
21 plazos están definidos en la presentación anterior, pero para la variable social
22 específicamente se combinan los 15 meses de ejecución que tiene el proyecto, con 12
23 meses posteriores.

24 En temas territoriales, ya lo vimos en la presentación anterior, la relación que tiene el
25 proyecto con diferentes zonas, servicios y particularidades del proyecto, esto es abordado
26 nuevamente en la variable social, entendiéndola más que con la relación espacial que vimos
27 previamente, con esas relaciones funcionales que puede tener el proyecto en términos de
28 alternativas laborales en la que se resaltan, por ejemplo, zonas industriales como este
29 espacio donde se desarrolla la gasolinera y El Lagar en un mismo espacio y que genera
30 una serie de empleos para la zona, eso evidencia un desarrollo específico en esta zona
31 particular. Su relación con las comunidades aledañas como Sardinal, su relación de
32 cercanía y conectividad funcional con el centro de Liberia y con el aeropuerto de Liberia,
33 que también genera una serie de empleos y con las zonas costeras que tienen su
34 particularidad también en términos de acceso a fuentes de empleo; eso le da una

1 particularidad que se analiza en el documento, de este bastante coherencia en términos de
2 su ubicación y sobre relación con el entorno y lo podemos ver un poquito más ampliado, va
3 a ser en relación con las comunidades más cercanas que es las que brindan los principales
4 servicios de educación, salud y otras particularidades, que son abordadas en el Plan de
5 Acompañamiento Social, en conjunto con su relación con los servicios de transporte público
6 que les interconecta.

7 Tenemos igual alguna síntesis de lo que ya un poco abordó mi compañero Esteban, pero
8 que evidencia esa relación que existe entre los centros de educación, centro de salud y
9 otros equipamientos sociales, que complementan esa relación espacial y territorial que se
10 analiza en el documento y que evidencia el conocimiento de la zona a intervenir y que se
11 complementa con las fotografías de las visitas que hicieron en la zona y cómo se buscan
12 esa relación entre la parte social y la parte territorial del proyecto... un poco también en
13 complemento lo que ya habíamos visto previamente.

14 También hace un abordaje del proyecto, haciendo un análisis no solamente de las
15 características que ya vimos espaciales, sino de cómo esas características se relacionan
16 con el entorno y con las necesidades particulares de las familias, haciendo hincapié en la
17 posibilidad de tener intervenciones directas en los espacios públicos y en los espacios de
18 la ribera del Tempisque, para aprovecharlos y generar proyectos que incentiven y que den
19 herramientas a esta comunidad, para poder implementar a largo plazo proyectos de mayor
20 impacto comunitario o etapas complementarias de desarrollo de actividades.

21 Hace una caracterización adecuada de los núcleos, identificando específicamente la gran
22 cantidad de personas menores, haciendo una particularidad del análisis de la población,
23 además de los datos que comúnmente se abarcan con este tipo de poblaciones, llamó
24 mucho la atención el análisis que hace de la particularidad de la discapacidad, de las
25 personas en condición de discapacidad y qué tipo de discapacidad tiene y qué condiciones
26 tiene, no solamente para el desarrollo del proyecto en términos de condiciones físico
27 espaciales, sino también de las implicaciones que tienen para el desarrollo de un proceso
28 de acompañamiento social.

29 Este es un plus que quisimos señalar en proyecto y que nos pareció bastante interesante
30 de abordar.

31 En términos de arraigo, hay un porcentaje altísimo de las familias que están en una cercanía
32 importante al proyecto y que evidencia ese impacto que está teniendo la zona, atrayendo a
33 familias de diferentes sectores a este punto estratégico, en donde se está dando un proceso
34 de desarrollo y consolidación importante.

Hay 22 casos que presentan una justificación, por encontrarse levemente fuera de ese rango de atención inferior a 10 kilómetros y 11 casos complementarios que si están a una distancia entre 10 y 14 kilómetros, que presentan una justificación en términos de la viabilidad que tiene para estas familias el poder acercarse a estas zonas y las particularidades de la zona de intervención, su condición rural asociada con las costas y las implicaciones que esto tiene en términos de cercanías y lejanías, lo que hace una justificación bastante completa en términos de por qué estas familias se ven beneficiadas en este proyecto particularmente.

Además, hace un esfuerzo importante en ese análisis por identificar las condiciones en las que viven esas familias, vemos condiciones de bastante necesidad, vulnerabilidad y la condición de tenencia que tienen de estas viviendas, en donde vemos que la mayoría vive en un espacio que le prestan o que ellos lo identifican como arrimado, un concepto que tiene que ver con estar viviendo en un lugar que no pertenece y que a pesar de que se tiene arraigo con la zona en particular, no se tiene arraigo con esa vivienda y por lo tanto, la solución de vivienda que se propone en un proyecto de este tipo es un beneficio importante para esas familias.

Hace un abordaje de los procesos de trabajo comunitario que se implementaron, para poder además de presentar estos datos, hacer un análisis real del impacto que tienen estas familias, tantos espacios grupales en donde han participado representaciones importantes como lo vemos de los grupos, como entrevistas específicas que la gestora social ha desarrollado, ya sea con personas beneficiarias del proyecto, o con personas de la zona que ha sido identificadas como personas con algún impacto en términos de la región en la que estamos trabajando, para identificar esas particularidades y poder reflejarlas en el diagnóstico y en el análisis.

A partir de eso, se genera las mismas herramientas que hemos dispuesto en la guía de diseño e implementación de planes de acompañamiento social que deben de estar implementadas, entre ellas podemos tener el análisis FODA, la matriz de riesgos y el análisis de necesidades, todas herramientas que lo que buscan es unificar los datos que ya se han presentado, con la experiencia de conocer a esta comunidad, sus particularidades y hacer un análisis más profundo de las particularidades que puede tener su atención en el territorio, dando un resultado bastante bueno, bastante completo en términos de cómo se complementan estos espacios de análisis, al igual que su análisis de actores, que utiliza la herramienta del mapa de actores y sus relaciones específicas, una herramienta que la hemos visto utilizada en otros planes de acompañamiento social, pero de una manera más

básica, esta gestora social realmente hace un esfuerzo por establecer esas relaciones, los niveles de influencia de interés y las particularidades de eso en un mapa de relaciones.

Directora Ulibarri Pernús: Perdoná, en ese mapa... ¿allá es el proyecto o donde está el proyecto?

Sr. Jiménez Elizondo: No, tiene que ver con el interés e influencia que tiene cada uno de estos actores, los actores más arriba son los que tienen más interés e influencia.

Directora Ulibarri Pernús: Okey, no son distancias, son influencias.

Sr. Jiménez Elizondo: Es un mapa de influencia de actores y esto viene acompañado en el documento, con una descripción del papel que cumplirían los actores, que tienen más interés o más influencia dentro de este esquema.

Como estructura de gobernanza comunitaria, dispone un Comité Comunitario Central, que además aglutina Comités sectoriales que agrupan diferentes secciones espaciales del proyecto, este en particular lo que hace es segregar el proyecto espacialmente en sectores que puedan unificarse y relacionados con estos espacios públicos que están divididos también en tres secciones, pues cada uno de sus sectores tiene una identidad particular y se propone que ellos mismos definan en su estructura de gobernanza, qué interés tienen en el enfoque para trabajar en la comunidad, si ya sea medioambiente, seguridad u otras particularidades, pero sí se dividen por sector dentro de esta lógica y además, acompaña esta estructura de gobernanza comunitaria con todo un plan específico de espacios de acompañamiento, fortalecimiento y capacitación exclusivamente para el grupo de gobernanza y sus sectores, entorno a un buen número de actividades enfocadas en esa particularidad. Adicionalmente, presenta sus cronogramas de planificación de las actividades, bastante completos y que se complementan en un Excel complementario, que además de eso articula la necesidad de estas actividades, con los posibles costos que puedan implementar y que se reflejan en el presupuesto de las actividades.

Aquí, básicamente, ahondar algunos temas especiales, algunos planes de acompañamiento social se caracterizan por tener una tercera etapa bastante débil, por el contrario, más bien hace un enfoque especial en que esa tercera etapa sea bastante fuerte, bastante activa y con un acompañamiento muy enfocado en los Comités y cómo darles esas herramientas para que ellos ya puedan consolidar esa figura de gobernanza comunitaria, como lo dispone la guía y toda la normativa que hemos implementado.

En términos de metodología es bastante clara, es un documento bastante articulado en términos de su planteamiento y cómo se articula con la metodología de implementación y las fases de ejecución del proyecto y sus tiempos y bueno, se tiene también a especificar

los temas en los enfoques de cada uno de los módulos de capacitación, que están enfocados en todas las familias.

Tal vez si el maneja de manera un poco general el enfoque en los Comités, pues define que se va a ir definiendo conforme los Comités definan su enfoque, las acciones que quieren trabajar, deja los espacios planificados, pero los espacios que son para todas las familias sí genera una línea bastante clara de complemento, en términos de la planificación de actividades.

En términos generales, el Plan de Acompañamiento Social solicita un rubro del 1.37%, que son ₡92.983.112 (Noventa y dos millones novecientos ochenta y tres mil ciento doce colones) y la fiscalización tiene un rubro del 0.49%, que es un total de ₡33.196.624 (Treinta y tres millones ciento noventa y seis mil seiscientos veinticuatro colones), lo que representa un total de 1,85% de los costos del proyecto, estando dentro de los márgenes que esta Junta Directiva ha definido como apropiados para la tramitación de proyectos tradicionales de vivienda.

En el informe de fiscalización presenta el análisis de la justificación, que presenta la empresa de algunos cobros o gastos, rubros de presupuesto que son considerados no esenciales... este plan sí integra en su estructura presupuestaria algunos costos no esenciales, como lo son la alimentación para algunas actividades, incorpora temas de gasto de traslado, que lo define como gastos de honorarios de la persona que va a hacer el traslado y define algunos gastos de alquiler, de espacios para el desarrollo de las actividades.

En esa línea, la fiscalización social estuvo trabajando con ellos en los últimos días para tratar de aclarar y tener muy bien justificados esos números, se logró bajar algunos, se eliminó, por ejemplo, una actividad que se estaba planteando al final de la segunda etapa en donde se disponía que se les diera un almuerzo a todas las partes, eso se eliminó para poder dar oportunidad a que ya teniendo una estructura gobernanza comunitaria en ese momento, ellos pudieran gestionar ese tipo de cosas.

No obstante, sí se dejó un rubro de alimentación para actividades que se vieran antes de que la estructura gobernanza social estuviese complementada y estructurada, de manera que pudiesen servir también para atraer e interesar a las familias en esta primera etapa y eventualmente, una vez con la estructura consolidada pudiesen gestionar su propia alimentación a través de enlaces y articulación comunitaria.

Entonces, en esa medida, tanto la fiscalización como de esta asesoría, da por recibido las justificaciones de los costos no esenciales y los rubros tal cual están planteados en este

1 Plan de Acompañamiento Social, tanto es así y el plan cumple con la estructura propuesta,
2 sus contenidos y lineamientos, la propuesta metodológica clara acompañada por
3 cronogramas y una planificación acorde con lo que se ha dispuesto; las condiciones de
4 procedencia se han justificado adecuadamente, así como los rubros de costos esenciales
5 y no esenciales se recomienda esa Junta, dar por aprobado el Plan de Acompañamiento
6 Social de Riberas del Tempisque, en conjunto con la propuesta técnica de la presentación.

7 **Sr. López Pacheco:** Don Marcos, doña Eloísa está pidiendo la palabra.

8 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Tienen que terminar todavía?

9 **Sr. López Pacheco:** Solo falta la recomendación.

10 **Sr. Serrano Chavarría:** Bueno, en este caso la conclusión y recomendación final sería,
11 considerando la documentación presentada por el Grupo Mutua, en su calidad de entidad
12 autorizada del tomar en cuenta el estado actual de la finca, las obras de urbanización a
13 desarrollar y las características de las viviendas a construir, por el proyecto Conjunto
14 Residencial Riberas del Tempisque, ubicado en Palmira de Carrillo, Guanacaste, se acoge
15 la recomendación de los fiscales y la Gerencia General de la entidad, para el financiamiento
16 por un monto total de ₡6.935.000.000 (Seis mil novecientos treinta y cinco millones de
17 colones), distribuidos de la siguiente manera: Compra del terreno en verde por
18 ₡1.030.000.000 (Mil treinta millones de colones), construcción de obras de infraestructura
19 por un monto de ₡2.684.000.000 (Dos mil seiscientos ochenta y cuatro millones de
20 colones), más lo que sería la fiscalización ₡18.672.000 (Dieciocho millones seiscientos
21 setenta y dos mil colones); kilometraje por ₡4.375.000 (Cuatro millones trescientos setenta
22 y cinco mil colones), para un total de ₡2.707.000.000 (Dos mil setecientos siete millones de
23 colones). Adicionalmente, construcción de 200 viviendas habitacionales para un monto total
24 de ₡2.985.000.000 (Dos mil novecientos ochenta y cinco millones de colones), fiscalización
25 de inversión de las viviendas, por un monto total de ₡20.578.000 (Veinte millones quinientos
26 setenta y ocho mil colones), gastos de formalización por un monto total de ₡64.861.000
27 (Sesenta y cuatro millones ochocientos sesenta y un mil colones) y financiamiento para la
28 implementación del Plan de Acompañamiento Social, por un monto total de ₡126.179.000
29 (Ciento veintiséis millones ciento setenta y nueve mil colones). Esa sería la recomendación,
30 gracias.

31 **Sr. López Pacheco:** Doña Eloísa.

32 **Directora Ulibarri Pernús:** ¿Nada más, ₡126.000.000 (Ciento veintiséis millones de
33 colones), es el plan?

1 **Sr. Jiménez Elizondo:** El total con la fiscalización, con el fiscal social y el plan de
2 acompañamiento.

3 **Directora Ulibarri Pernús:** Okey, con el fiscal social, perfecto. Bueno, algunos
4 comentarios. Cuando yo leo el informe, veo que la gestora social tiene claro definitivamente
5 y ya ha estado en otro proyecto... la importancia de la figura de la gobernanza, o sea, lo
6 tiene claro; pero cuando está haciendo las propuestas ella establece como que ella es la
7 gestora social, es la que va a ir a hacer las relaciones, las coordinaciones, los contactos y
8 deja de lado al grupo, llámese Junta o lo que queramos, que en la teoría y con un proyecto
9 tan grande, uno diría que este grupo tiene que terminar haciendo una Asociación, una
10 Asociación de Vecinos, son 200 personas viviendo en un mismo terreno y si vos sos una
11 Asociación de Vecinos, que no sea una Asociación estas que se mueren, de vivienda no, si
12 no relación de vecinos.

13 A mí me parece que todo el [inintendible] es muy importante, sin embargo, ya el
14 [inintendible] lo puso en una clasificación de relación muy baja, creo que tres o dos, una
15 cosa así... como que no puede hacer una instancia importante para efectos de la
16 organización, del grupo y posiblemente uno pensaría que esta organización se debería
17 hacer ya para la tercera fase, casi muy al principio debería estar constituida y [inintendible]
18 debería ser una instancia cercana. Entonces me parece que ahí necesita ella hacer un
19 cambio en su propuesta...

20 **Sr. Jiménez Elizondo:** Doña Eloísa, si me permite sobre eso, rapidísimo, es una de las
21 cosas que identificó en efecto la fiscal social en el proyecto y acordaron a partir del proceso
22 de revisión, que uno de los compromisos de la empresa iba a ser reforzar más en el
23 documento el tema de la consolidación de la gobernanza comunitaria, en pro de consolidar
24 una estructura más fuerte.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Está bien y más que ellos tienen otros proyectos, y lo que me
26 preocupa ahora que estaba pensando yo, entonces los otros proyectos que han presentado,
27 no sé si se nos fue la onda o si lo presentaron diferente, pero, de hecho, ellos tenían una
28 visión diferente y se les dijo que la cambiaran para efectos de otros proyectos que tienen,
29 haciendo Cerro Verde y otros que se les abrió. Entonces yo lo que diría es que ella es la
30 misma, la gestora social es la misma.

31 **Sr. Jiménez Elizondo:** Sí, les ha costado un poco entender esa particularidad en términos
32 del rol de gestión social y hemos insistido y nos lo dice doña Xinia, les hemos insistido
33 mucho y ha costado un poquito que lo reflejen en el documento... sí, tenemos que trabajar
34 con eso.

1 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, yo hasta me reuní con la asesora en su momento, pero
2 pareciera que todavía no está claro, aunque hace una propuesta buena de lo que es la
3 gobernanza y lo que vamos a entender y todo este asunto.

4 No queda muy claro tampoco en quién asume ese rol y obviamente, ya vi por ahí que en el
5 informe de la Mutual dice que van a hacer ajustes, que me gustaría verlos, porque uno está
6 aprobando un proyecto que tiene debilidades en la propuesta y no es una razón para no
7 aprobarlo, ya que vi que se comprometen con la entidad autorizada... entonces bueno, por
8 ahí estamos protegidos.

9 El otro tema es que no se ve claro es que ellos estén trabajando para fortalecer la figura de
10 la de gobernanza, cuando ves la capacitación, la formación y todo, uno no ve cosas
11 concretas o por lo menos párrafos claros, donde diga que esa instancia para cuando termine
12 la segunda fase, son instancias que ya deben existir, de hecho, fue con esos Comités y ese
13 grupo de gobernanza... me refiero a la Junta por decir algo de vecinos y esto, y los Comités
14 que se van a desarrollar una serie de actividades ya al final de la segunda etapa.

15 Entonces yo esperarí que ya estén dándole formación diferenciada a ellos, en manejo de
16 conflictos, en manejo de recursos financieros, etcétera... porque ellos son la entidad que
17 va también a proponer o a promover y respaldar actividades sociales, donde se va a mover
18 dinero y al moverse en esa línea, debería ser claro en la forma en que quisiera que quedara
19 mucho más claro.

20 **Sr. Jiménez Elizondo:** Sí, ellos ponen muchos espacios de coordinación con los grupos,
21 pero lo que dicen es que quieren construir eso en conjunto con la comunidad, pero sí les
22 recordamos que tiene que venir por lo menos una propuesta un poquito más fuerte, de qué
23 es lo que ellos disponen o qué temas consideran.

24 **Directora Ulibarri Pernús:** Totalmente y cuando estamos hablando de la fase tres, uno
25 esperarí que ya no me vengán con proyectos donde es arborización y cositas ahí en el
26 parque... no, está bien, eso lo hacen los Comités, pero el grupo de gobernanza, la Junta
27 tiene que estar viendo ya lo que es una relación con lo externo, ve que la Municipalidad
28 dice que le va a dar mucho apoyo, se supone porque dizque la Municipalidad dio los
29 nombres en su momento hace 5 años, me imagino que ya hay algunos que no.

30 Pero otra cosa que me llamó la atención, bueno que no me pareció, es que cuando hacen
31 el diagnóstico y hacen la relación con la familia, no las visitan a todas, no hacen una relación
32 tú a tú, que es lo que se está esperando y es claro nuestro documento en el Banco, es claro
33 que eso tiene que ser tú a tú porque tiene que conocer a cada una de las familias, tiene que

1 sentarse y ya no sé en qué idioma decirlo, porque a todo mundo se lo digo cuando nos
2 reunimos.

3 **Sr. Jiménez Elizondo:** Usan dos herramientas, hace una actividad comunitaria y además
4 les aplica un cuestionario a todas las familias del proyecto, para conocer ciertas
5 particularidades y trabaja con un grupo representativo.

6 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, yo leí eso y, claro, se lo dieron como a un grupito y después
7 todo lo hacen a la punta del teléfono, pero es que estamos hablando de una comunidad del
8 80%, son familias dirigidas por mujeres y muy pobres.

9 Entonces no me vengás a mí con las entrevistas telefónicas... no, eso no es cierto, uno
10 conoce y sabe lo que pasa en estas comunidades, si no haces una relación tú a tú para
11 conocer la problemática real de esa familia, de esa señora, que yo cuánto le leí que era
12 80% de cabezas de mujer jefas de hogar, de los proyectos más altos que yo he visto de
13 mujeres, por ahí hay otros que hemos visto, pero este está altísimo y de ingresos muy bajos.
14 Entonces uno diría que más bien esa entrevista personalizada, que yo les diría que vean a
15 ver cómo la hacen ahora, o sea, tienen que hacerla para conocer la problemática real y
16 también ver las ventajas, las fortalezas y debilidades que tiene cada una de las familias y
17 yo les pediría que, por favor, lo agarren segurísimo y aunque yo no voy a estar cuando esté
18 ese proyecto, yo voy a verificar, me voy a Guanacaste a visitar.

19 Okey, hay otra cosa importante que nos comentaban los compañeros de Comunicaciones
20 aquí y es que en todos estos proyectos que se ha trabajado la variable y se presenta, no
21 queda claro porque no se visibiliza el BANHVI, resulta que todo el mundo habla del bono y
22 aquí, y la entidad seguro porque la entidad va a llegar a levantar cosas del expediente y
23 todo, pero la comunidad no visualiza que eso es un programa del Banco Hipotecario la
24 Vivienda y financiado por el Banco, yo creo que ni siquiera visualizan mucho el bono porque
25 es lógico, los que quieren su vivienda presentan los documentos, lo formalizan, ni siquiera
26 se fijan mucho y listo, tengo casa.

27 Entonces, una de las cosas que hablaba ahí era de cómo visibilizar el Banco, desde el
28 principio y es en todo momento, es al principio cuando todo eso empieza y hay reunión con
29 la familia y son las primeras generales, que se visualice el Banco y que vaya alguien del
30 Banco se hablaba, posiblemente alguien de Comunicaciones

31 **Sr. Jiménez Elizondo:** No, y nuestro gestor social o gestora social que es importantísimo
32 que ya podamos...

33 **Directora Ulibarri Pernús:** Claro, el gestor social o la gestora tiene que ser la que
34 promueva eso y coordine, al principio la que coordina mucho, después ya se va separando

1 y separando y deja que ya el grupo de gobernanza o la Junta sea la que vaya tomando
2 protagonismo.

3 **Sr. Jiménez Elizondo:** Pero me refería al gestor social del Banco, doña Eloísa, que también
4 puede cumplir ese rol de ser representación institucional de estos procesos.

5 **Directora Ulibarri Pernús:** El BANHVI tiene que estar ahí, si no aparece nadie lo reconoce.

6 **Sr. Jiménez Elizondo:** Así es.

7 **Directora Ulibarri Pernús:** Bueno, a mí me parece que también no veo... ahí habla un
8 poquito, pero el sector privado en la zona, cómo a este grupo de mujeres donde es altísimo
9 y se habla un poco de trabajar más bien con ellos y ver cómo ellos pueden entrar en
10 pequeños proyectos productivos, o sea algo tiene que hacerse, si queremos que estas
11 señoras mejoren sus ingresos, si tienen que tener fortalezas, conocimientos, etcétera... y
12 es muy importante el sector privado, para que se piense dónde van a tener trabajo si acaso,
13 o van a poder vender, o lo que sea.

14 Amén de las entidades públicas que son muchas y ahí sería una injusticia no aprovechar
15 todo ese baraje de empresas y en instituciones públicas.

16 Para mí también el manejo y el mantenimiento de las viviendas no son de la variable social,
17 son del ingeniero del proyecto y el desarrollador... y ha habido un tema donde la persona
18 encargada de la variable social tendrá que coordinar con el ingeniero del proyecto porque
19 vaya a llegar la charla.

20 **Sr. Jiménez Elizondo:** Es uno de los temas que quedó en el modelo de acompañamiento
21 social, que el Ministerio solicitó que se articulara con este proceso, es un tema que está
22 como opcional, igual que todos los temas del modelo que se solicita que se valoren, si son
23 atinentes al proceso y que se aborden, pero sí, ellos lo definieron como uno de ese eje
24 temático.

25 **Directora Ulibarri Pernús:** Sí, pero acordate que todo eso ya el Banco lo tiene en proyecto,
26 ya el Banco ha establecido que en los proyectos constructivos tiene que haber una forma
27 de capacitación o un acompañamiento del desarrollador, constructor, con las familias.

28 **Sr. Jiménez Elizondo:** Lo que digo es que muchos gestores sociales lo que han hecho es
29 incorporarlo desde ahí, por tal vez desconocimiento de esas normas.

30 **Directora Ulibarri Pernús:** Pero nada más quiero que quede claro, que no les toca a ellos,
31 a ellos les toca coordinarlo, pero que le toca dar esa capacitación y todo, y no tiene costo
32 es al desarrollo, que es el que está ganando un platal, porque ganan plata por hacer el
33 proyecto.

Otra cosa que a mí me gustaría y que yo no entiendo por qué se hace, es que las entidades autorizadas asignan los lotes a las familias, cómo hacer ver con esta gente que vos tenés la relación, Alejandro, que no se asignen los lotes, precisamente en S-02 es el problema, que la gente ya conoce cuál es su lote... entonces que no se asignen y que más bien su distribución se haga por medio de reconocimientos, por participación, trabajo en la comunidad, todas esas cosas que hacen que más bien la gente se mueva aquí y los Comités funcionen y todo, tener puntos para poder tener una ubicación elegida por ellos en este momento.

Sr. Jiménez Elizondo: Lo que nos han dicho es que es un tema del acuerdo que se tiene que llevar, pero lo que se puede llevar es un acuerdo complementario, en donde se reestructura la organización de esas familias, acorde con esos procesos.

Directora Ulibarri Pernús: Claro y una cosa que me pareció muy interesante y que me gustaría que hablaras con ellos, con esos grupos, fue la experiencia que nos mostró aquella otra organización en aquel proyecto, donde hacen una escuela de liderazgo, donde se establece clases, o sea, los jueves, viernes y sábado, de tal hora a tal hora y se repiten los cursos, donde se aseguran que todo el mundo puede asistir en el horario y entonces me gustaría que hablaras con ella y con otras personas, de esa es lógica de escuela de liderazgo, que no es física ni nada, sino que es lógica de una capacitación que se repite en la semana... muchas gracias.

Directora Presidente: Compañeros, disculpen, es que vieras que me están escribiendo por la parte varios compañeros que se tienen que retirar, la conclusión está super interesante, pero me preocupa que perdamos quórum.

Don David, ¿hay alguna manita levantada más? si no para hacer la votación antes de que los compañeros se retiren, que ya se tienen que retirar varios.

Sr. López Pacheco: Sí, señora, en sala doña Ericka y don Mauricio, quieren hacer dos observaciones muy pequeñas.

Directora Presidente: Entonces nada más les pido a los demás compañeros que nos den unos minutitos, para escuchar a los compañeros y les pido que sean, por favor, breves para aprovechar y hacer la votación antes de que los otros compañeros se retiren, por favor, gracias.

Sr. López Pacheco: Doña Ericka.

Sra. Masís Calderón: Aquí hay al fideicomiso ¿verdad, compañeros? es que no recuerdo ahí haber visto quién era el fiduciario, nada más, no sé quién es el fiduciario ahorita, entonces es por eso por lo que quería consultar.

1 **Sra. Salas Rodríguez:** Creo que eso lo vamos a agregar posterior, yo creo que sí nos faltó,
2 lo aclaramos después.

3 **Sra. Masís Calderón:** No, es que sí tiene que estar en el acuerdo de Junta; que se agregue
4 al acuerdo.

5 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí, pero mañana hago la aclaración y lo mando de una vez.

6 **Sra. Masís Calderón:** Y lo otro era también que en este caso el dueño de la empresa es
7 otra persona, diferente al constructor, perdón... el constructor es uno y la empresa es otro.

8 **Sra. Salas Rodríguez:** Sí.

9 **Sra. Masís Calderón:** Entonces, ahí nada más para que agreguemos el fiduciario, el
10 fideicomitente, que veamos ahí el tema este de lo del vendedor de los lotes, que no sea el
11 vendedor de los lotes una persona, porque tendríamos que revisar ahí el tema, lo que
12 habíamos conversado la semana pasada, que eso también ya lo había visto con don Walter,
13 el tema de que no sea el fideicomitente el vendedor de los lotes y el constructor otra
14 persona. Entonces nada más para efectos de este tema y por el acuerdo de la Junta
15 Directiva, que van a votar ustedes hoy, gracias.

16 **Sr. López Pacheco:** Gracias. Don Mauricio.

17 **Sr. González Zumbado:** Voy a tratar de ser muy rápido. Viendo el precio de las soluciones
18 de las viviendas de este proyecto, de la solución total, me puse a intentar hacer un análisis
19 muy rápido de comparación con el proyecto que se presentó antes, cuando yo tomo, por
20 ejemplo, el valor por metro cuadrado de las viviendas termina siendo más cara las viviendas
21 del proyecto de Lepanto, que las viviendas de este proyecto, sin embargo, aquí las
22 soluciones cuestan aproximadamente ₡6.000.000 (Seis millones de colones) más en
23 promedio.

24 Entonces ahí me quedó la duda y me puse a hacer un análisis muy rápido de lo que es el
25 costo de la parte de infraestructura, donde digamos que, si yo proyecto el tamaño de los
26 lotes de los casos del Lepanto a 210 metros, cada solución o cada lote costaría como
27 ₡12.000.000 (Doce millones de colones) y en este caso está costando ₡18.000.000
28 (Dieciocho millones de colones) más o menos en promedio.

29 Entonces si hay una diferencia muy significativa, yo sé que se trata de dos tipos de
30 proyectos un poco diferentes, porque estamos hablando de un S-02 con un S-01, pero sí
31 quisiera tal vez pudiera explicar un poquito en qué podría estar justificado, dado que se trata
32 de dos proyectos que están en teneros planos y que además no tiene planta de tratamiento,
33 sino que son proyectos que tienen soluciones con tanques sépticos; esa sería mi consulta.

1 **Sr. Serrano Chavarría:** Sí, como yo lo comenté durante la presentación, este proyecto tiene
2 algunas situaciones también particulares que no podrían abordarse en un S-02, en el S-02
3 contamos con lotes ya con pajas de agua instaladas, servicios ya asumidos por el
4 desarrollador en este caso específico.

5 En este caso tenemos una capacidad hídrica, donde tenemos que incluir obras adicionales
6 solicitadas por el AyA, es un valor adicional que está absorbiendo el proyecto con el
7 financiamiento, son 200 soluciones habitacionales, por ende, se incorporan estas obras
8 adicionales del AyA y adicionalmente tenemos que todo el costado norte de nuestro
9 proyecto colinda con una calle pública, normalmente en soluciones habitacionales o
10 proyectos convencionales las obras de mejora de media calle son 10 metros máximo.

11 En este caso son 428 metros lineales de mejorar en media calle, es un rubro que impacta
12 nuestro proyecto, no se ve, porque pensaríamos que todos los proyectos colindan con calle
13 pública, pero en este caso en específico es toda una mejora de esa calle y es por normativa.
14 Entonces nuestros proyectos se impactan por el tema de las mejoras a media calle; el tema
15 de la capacidad hídrica, que tenemos que generar mejoras, en este caso la capacidad
16 hídrica ronda, si no me equivoco, los ₡180.000.000 (Ciento ochenta millones de colones)
17 en total, ya con costos indirectos, que es considerable... casi ₡1.000.000 (Un millón de
18 colones) más por solución habitacional.

19 Y adicionalmente, comparado a Lepanto, sí existen diferencias abismales por modalidad,
20 en este caso es un desarrollo de finca en verde, aquí sí estamos generando todo lo que es
21 el desarrollo de parques, juegos infantiles, toda la parte de infraestructura en general, que
22 es una inversión mayor, nueva totalmente en este proyecto y todas las consideraciones de
23 la ubicación, en este proyecto sí realmente impacta lo que es la ubicación del proyecto y el
24 costo del lote. Lo que hemos valorado nosotros, porque también hicimos el ejercicio y es
25 parte de nuestro análisis y es parte también de las consultas que nosotros hacemos cuando
26 realizamos un proyecto, es por qué sale la diferencia de infra más vivienda, por qué es más
27 caro respecto a otros y obviamente hacemos el análisis técnico y efectivamente la ubicación
28 del proyecto sí es estratégica, es prácticamente una ampliación.

29 **Director Carazo Campos:** Yo tengo que retirarme compañeros, de verdad, tengo mucho
30 dolor de cabeza y me siento un poco mal, si no lo vamos a votar, me voy a retirar.

31 **Sr. López Pacheco:** Solo don Guillermo está pidiendo la palabra.

32 **Directora Presidente:** Okey, porque sí me parece que ya ha sido suficientemente discutido,
33 me parece como dos horas de estar en esto, compañeros.

Yo sí les voy a pedir, de verdad, como Presidenta, que no entremos en discusiones tan extensas porque la Junta Directiva, es cierto que debemos discutir las cosas, pero también tenemos que ser eficientes, necesitamos avanzar con la agenda, por favor, tenemos mucho rato de estar en esta discusión y no hemos avanzado hacia la votación, entonces le voy a pedir a la persona que está hablando ahorita que, por favor, termine el comentario para darle la palabra a don Guillermo y poder hacer la votación lo antes posible y ya cerrar la sesión.

Sr. López Pacheco: Adelante, don Guillermo.

Director Alvarado Herrera: Gracias, mis observaciones son para don Alejandro, con respecto al tema de los beneficiarios y quisiera comprender el análisis realizado en la variable social. Primero, un 16% de las personas que están en este proyecto, están fuera de los 8 kilómetros que establece la normativa de posibles beneficiarios.

Pero cuando uno entra en el análisis y quisiera pudieras, Alejandro, poner la diapositiva de dónde vienen los beneficiarios, hay un número casi 80 familias que vienen... unas de Sardinal y otras de Filadelfia; y Sardinal y Filadelfia reúnen muchísimo más servicios que este lugar, incluido que en este lugar no se encuentran Ebais, como sé si hay en Filadelfia y en Sardinal, y tampoco hay colegio.

Entonces yo quisiera saber cuál es el análisis, primero señalaste que estaba fundamentado el 16%, que estuviera fuera de los 8 kilómetros.

Y lo segundo, el análisis que se realizó con respecto a cómo traían las familias que tienen o que están en los lugares donde tienen mayores servicios, y cómo se va a atender a las personas en este lugar, porque no hay colegio.

Y, por último, yo no vi el informe que según la normativa se le pide al MIVAH, efectivamente donde el MIVAH estudia el impacto que pueda tener un proyecto de 200 casas, en un lugar tan pequeño como este, ¿no sé si me explique, don Alejandro?

Sr. Jiménez Elizondo: Sí, don Guillermo, muy atinada su observación, nada más la normativa lo que dispone hasta donde yo tengo conocimiento, es que cualquier proyecto de más de 200 soluciones debe de solicitar su visto bueno al Ministerio de Vivienda y hasta donde yo pude conocer por mi paso allá, lo que se valora es casos de 201 viviendas en adelante, por lo tanto, este caso en particular no requeriría de dicha atención o aprobación, que es lo que dispone la normativa.

En cuanto a las distancias don Guillermo, en efecto, en diversas ocasiones hemos hablado de esta particularidad de sacar a familias de una zona, a donde puede ser que estén viviendo en condiciones complicadas, lo vimos en la mayoría de ellas arrimadas a una

1 familia que les presta un espacio y la importancia de poder darles una vivienda propia y en
2 una zona que esté dentro de ese rango de distancia que dispone la normativa.

3 En este momento, si bien es un tema importante que hemos tratado de gestionar, la
4 normativa lo que nos habilita es atender familias que estén en ese rango de las zonas
5 pobladas, de las zonas que brinden servicios, en este caso seguimos dentro del rango
6 particular que la normativa dispone y además, que estén en el mismo cantón que el proyecto
7 y eso es una normativa que es amplia en términos de esa particularidad, que no dispone
8 de rubros para poder no avanzar en la tramitación de un caso, por la particularidad de esa
9 afección y que en términos de lo que la normativa dispone como arraigo, este caso particular
10 no cumple al estar dentro del mismo cantón que se está trabajando.

11 Entonces sí es un tema importante, es un tema en el que tenemos que trabajar y avanzar,
12 para que no tenga un impacto en estas comunidades, en términos de alejarles en alguna
13 medida de los servicios que puede ser que en este momento tengan más cercanos, al pesar
14 de las condiciones puedan estar viviendo, pero es un tema que normativamente en este
15 momento no podemos detener una tramitación de un bono o de un proyecto de este tipo
16 por la particularidad.

17 Adicionalmente, usted cuestiona o nos hace el cuestionamiento sobre el tema del colegio,
18 en efecto, el plan de acompañamiento lo identifica, hace como una particularidad y hace un
19 estudio de los colegios que están cercanos, los colegios a los que asisten actualmente las
20 personas de la comunidad y la posibilidad que de un posible impacto y especifica acciones
21 estratégicas para poder mitigar ese impacto, planificar bien ese traslado de posibles
22 poblaciones que lo requieran y verifique que un porcentaje importante ya hace uso de los
23 colegios que están en la zona y que lo que implicaría ahora sería un traslado diferenciado,
24 apoyado por los servicios de transporte público que cuenta con los estudiantes de la zona.

25 **Director Alvarado Herrera:** Don Alejandro, dos cositas nada más, por supuesto esto a mí
26 me parece que un proyecto de 200 casas, que llega a una comunidad tan pequeña como
27 esta, a mí me parece que es razonable el tema de por qué se instauró, que el MIVAH hiciera
28 el análisis de impacto de un proyecto en una comunidad tan pequeña y no tan taxativamente
29 que la normativa... que mañana la revisaré, es cuando hay 201 casas, me parece que el
30 espíritu de la norma, es claro que lo que se quería hacer era que cuando un proyecto
31 impactaba de una forma tan grande como está en una pequeña comunidad, entrara el
32 MIVAH a hacer el análisis que ellos tienen para ver el impacto en materia de servicios.

33 Más aún, cuando efectivamente hay una pequeña escuela y no se tiene colegio, y esas
34 cosas que el MIVAH tiene que hacer el estudio, para ver cómo se desarrolla y en el segundo

tema, yo igualmente en la razonabilidad de que la gente venga de lugares como el de servicio, no le veo ninguna... aun cuando se les esté dando una casa como ya lo he señalado, gracias.

Sr. Jiménez Elizondo: Gracias, don Guillermo, me están indicando los compañeros del Departamento Técnico, en este caso en particular sí se tramitó un visto bueno en el Ministerio de Vivienda, ya con fecha del 19 de mayo del año anterior y no estaba yo al tanto de esa tramitación, pero sí lo contamos en el expediente con el documento como complemento.

Director Alvarado Herrera: Perdón, yo no lo he visto, pero que señala entonces el estudio del MIVAH, con respecto al impacto en esa comunidad.

Sr. Jiménez Elizondo: Don Guillermo, yo tengo cuestionamientos o dudas de que realmente el análisis que se haga, vaya en esa línea... lo que el documento dispone es que cumple con una serie de particularidades y requerimientos normativos, que lo hacen viable en su aprobación, se lo podemos compartir con todo gusto para que lo pueda analizar y poder entrar en esa discusión de si realmente ese análisis que hace el MIVAH, está teniendo el impacto que finalmente se planificó y si requeriría de una adecuación en adelante.

Director Carazo Campos: ¿Listo, compañeros?

Sr. López Pacheco: Sí, señor, no hay más manos levantadas.

Director Carazo Campos: Bueno, gracias a todos, vamos a someter a votación el proyecto.

Director Alvarado Herrera: Yo no voy a poder votar afirmativamente la recomendación de la Administración, precisamente como lo he señalado antes, yo no tengo problemas cuando las familias vienen a un lugar donde tienen mayores servicios, no he compartido cuando las familias vienen de lugares donde hay mayores servicios, a una donde ni siquiera lo tienen. en este caso, como es el Ebais y los colegios.

Por supuesto, no tengo conocimiento del estudio del MIVAH que, por supuesto, es referido para ver el impacto que se tiene por parte de un proyecto tan grande, en los servicios de una comunidad tan pequeña, debido a eso no lo puedo votar, gracias.

Director Carazo Campos: Muchas gracias, don Guillermo.

Yo tomo las recomendaciones de la Administración, lo apruebo en firme y quiero felicitar al equipo técnico liderado por don Walter, porque después de casi 4 años hoy veo una presentación muy buena, una presentación técnica con informes de hidrología, con informes técnicos relevantes, topografía, felicitar a Esteban, a Mariella, me parece que es una presentación muy buena... Alejandro también que hace un informe muy completo de

la variable de lo social, me parece que se están viendo los resultados a temprana del año y eso es muy bueno, así que los felicito porque han hecho un esfuerzo y un trabajo muy bueno. Aprobado en firme, muchas gracias.

Directora Barrantes Castegnaro: Aprobado en firme, yo también.

Director Arrieta Berrocal: Miguel Arrieta, aprobado en firme.

Directora Presidente: Aprobado en firme y quiero aclarar que sí se cuenta con los servicios públicos, los servicios de escuela, colegio y todo, según entiendo en este proyecto.

Director Arias Varela: Aprobado en firme.

Directora Ulibarri Pernús: Primero quería pedirle a la señora Ministra, que vea el análisis que se está haciendo de los proyectos de esa magnitud en el Ministerio, yo no sé si ya cambió la política, pero era un estudio realmente de impacto en todo sentido, no conozco el que hizo el Ministerio en este caso, pero en estas familias de esta comunidad tienen que haber un impacto y bien fuerte, por eso me gustaría doña Grettel que revisara este tema en el Ministerio y viera si se está aplicando, creo que era un decreto, me acuerdo que era un decreto o era una normativa... yo no sé, Ericka nos puede ayudar en eso, pero era un mandato legal fuerte y por eso me acuerdo de que llevábamos los proyectos para que los revisaran en el Ministerio.

Entonces quería pedirte que, por favor, revisemos eso porque si hay servicios, probablemente hay mejores servicios individuales donde ellos viven ahora. Voy a votarlo en forma positiva, aunque me preocupa muchísimo realmente el impacto que pueda estar haciendo este proyecto en la comunidad.

Directora Presidente: Nada más veo la manita de don Walter levantada.

Sr. Muñoz Caravaca: Sí, nada más es para aclarar a don Guillermo que ahí está la presentación donde estamos viendo todos los centros educativos e incluso también el Ebais y otras cosas.

Esa zona es de alto, ya es una zona urbanizada, es parte del crecimiento fuerte que está teniendo Liberia y nada más para aclarar de que ahí no hay servicio y que va a tener que traer impactos, cuando más bien, si el 89% de la familia son de la zona, obviamente sus hijos están yendo a estas escuelas, están yendo a los Ebais, no va a hacer impacto alguno a la zona.

Esto es una y lo otro es nada más por el recordatorio que el viernes tenemos gira a islas, entonces para que me ayuden a coordinar cuáles personas van a acompañarnos a las islas; es ir y vuelva el mismo día a islas, no vamos a ver otros proyectos. Eso sería, muchas gracias.

-
- 1 **Director Carazo Campos:** Buenas noches.
- 2 **Directora Presidente:** Buenas noches, gracias.
- 3 [De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, la Junta Directiva toma el
- 4 **Acuerdo N° 4** que se anexa a esta acta]
- 5 *****
- 6
- 7 Siendo las diecinueve horas con treinta y cinco minutos, se levanta la sesión.
- 8 *****
- 9

BANCO HIPOTECARIO DE LA VIVIENDA**JUNTA DIRECTIVA****ACUERDOS DE LA SESION ORDINARIA N° 11-2026****DEL 16 DE FEBRERO DE 2026****ACUERDO N°1:****Considerando:**

Primero: Que mediante el oficio BANHVI-SGF-OF-0014-2026, del 11 de febrero de 2026 y de conformidad con lo establecido en las Normas Técnicas sobre Presupuesto Público, emitidas por la Contraloría General de la República, la Subgerencia Financiera somete a la consideración de esta Junta Directiva el Informe de Liquidación Presupuestaria correspondiente al período 2025, el cual se adjunta al oficio BANHVI-DFC-IN5-2026 del Departamento Financiero – Contable, de fecha 09 de febrero de 2026.

Segundo: Que conocido dicho informe por parte de esta Junta Directiva y no encontrándose objeciones al respecto, lo procedente es aprobarlo y autorizar a la Gerencia General, para que lleve a cabo los trámites correspondientes ante la Contraloría General de la República.

Por tanto, se acuerda:

Aprobar el Informe de Liquidación Presupuestaria correspondiente al periodo 2025, adjunto a los oficios BANHVI-SGF-OF-0014-2026 de la Subgerencia Financiera y BANHVI-DFC-IN5-2026 del Departamento Financiero – Contable.

Se instruye a la Administración para que proceda a la remisión del respectivo informe a la Contraloría General de la República, conforme los requerimientos normativos establecidos.

Acuerdo Unánime y Firme.-

Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos de formalización (€)	Monto del Bono (€)
García Ríos Darline Nairith	7-0219-0879	7-195043	Pococí	CLC	4.873.700,00	11.340.000,00	50.621,21	506.212,05	16.669.290,85
Entidad Autorizada: COOPECAJA R.L.									
Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos de formalización (€)	Monto del Bono (€)
Álvarez Jiménez Emily Zeneyda	6-0465-0334	267287	Puntarenas	CLC	9.516.000,00	12.788.252,31	181.280,27	604.267,58	22.727.239,62
Espinoza Carrillo Elvia Nidia	6-0468-0845	267302	Puntarenas	CLC	9.516.000,00	12.788.252,31	181.280,27	604.267,58	22.727.239,62
Marín Céspedes Nayeli Sofía	6-0503-0608	267300	Puntarenas	CLC	8.906.000,00	12.788.252,31	177.919,94	593.066,45	22.109.398,83
Entidad Autorizada: COOPEANDE NO.7 R.L.									
Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos de formalización (€)	Monto del Bono (€)
Durán Ramírez Adrián	2-0251-0714	446241	Guatuso	CLC	8.000.000,00	13.950.000,00	200.526,56	668.421,88	22.417.895,32
Mairena Calderón Eugenio	155803-239826	600414	Guatuso	CLC	5.000.000,00	13.950.000,00	163.490,81	544.969,38	19.331.478,57
Calero Membreño Marjorie de los Ángeles	7-0172-0445	640910	San Carlos	CLC	8.000.000,00	11.760.000,00	61.369,92	613.699,25	20.312.329,33
Pérez Rodríguez Diana Griselda	155822-137822	463828	Upala	CLC	7.000.000,00	11.760.000,00	297.668,38	595.336,75	19.057.668,38
Rojas Cruz Nelson Giovanni	1-0923-0824	642911	Guatuso	CLC	3.650.000,00	11.760.000,00	159.684,83	532.282,75	15.782.597,93
Medina Skarleth Yahoska	155850-865206	469067	Upala	CLC	5.300.000,00	13.950.000,00	61.884,31	618.843,13	19.806.958,82
Entidad Autorizada: MUTUAL CARTAGO DE AHORRO Y PRESTAMO									
Jefatura de familia	Cédula	Folio Real	Cantón	Propósito (*)	Costo de terreno (€)	Costo de vivienda (€)	Aporte familiar (€)	Gastos de formalización (€)	Monto del Bono (€)
Barboza Bonilla Robert Gerardo	1-1839-0474	639041	Aserri	CLC	10.000.000,00	12.600.000,00	166.377,38	554.591,25	22.988.213,88
Bonilla Rodríguez Vivian	1-1487-0883	642047	Acosta	CLC	9.200.000,00	11.760.000,00	163.665,38	545.551,25	21.341.885,88
Mesén Segura Stephanie de los Ángeles	1-1694-0835	724966	Mora	CLC	10.200.000,00	11.760.000,00	278.425,63	556.851,25	22.238.425,62
Prado Hidalgo Nathali Johana	1-1589-0649	724967	Mora	CLC	10.200.000,00	12.600.000,00	55.685,13	556.851,25	23.301.166,13
Rangel Barboza Stephanie Paola	1-1558-0323	680728	Aserri	CLC	9.500.000,00	12.600.000,00	164.682,38	548.941,25	22.484.258,88
Ortega Delgado Grettel	2-0829-0494	2-621107-000	Upala	CLC	3.500.000,00	11.760.000,00	49.050,63	490.506,27	15.701.455,64
Urvina Cantillano Julio Ramiro	155842-363633	621653	Upala	CLC	8.250.000,00	14.000.000,00	63.321,61	633.216,13	22.819.894,52
Jiménez Cordero Sinieth María	6-0460-0729	255119	Parrita	CLC	9.300.000,00	11.760.000,00	164.004,38	546.681,25	21.442.676,88
Castellón Serru Yeiling Maylit	6-0393-0556	6-248258	Corredores	CLC	7.000.000,00	14.280.000,00	61.698,01	616.980,06	21.835.282,05

López Rickson Fabiola	2-0748-0405	2-598610	San Carlos	CLC	5.500.000,00	12.800.000,00	55.393,19	553.931,85	18.798.538,67
Suárez González Yorleni Vanessa	7-0229-0548	7-84086	Guácimo	CLC	7.000.000,00	12.810.000,00	56.411,55	564.115,49	20.317.703,94
Yep Chaves Marco Andrey	1-1494-0084	7-195980	Pococí	CLC	6.207.000,00	14.030.000,00	59.642,12	596.421,22	20.773.779,10
Garita Rivera Ana Lucia	3-0461-0187	74657	Paraíso	CLC	11.000.000,00	11.760.000,00	268.088,00	536.176,00	23.028.088,00
Vásquez Rojas Marcelino de la Trinidad	1-0817-0745	588649	San Carlos	CLC	7.020.000,00	12.800.283,41	174.554,90	581.849,66	20.227.578,17
Jiménez Ramírez Yeiner Johel	7-0200-0505	192165	Guácimo	CLC	6.690.000,00	15.250.000,00	61.695,75	616.957,50	22.495.261,75
Agüero Picado Víctor Hugo	7-0048-0492	80226	Matina	CLC	8.000.000,00	15.189.000,00	197.144,70	657.149,01	23.649.004,31
Baltodano Hernández Ana Paola	1-1920-0354	242195	Nandayure	CLC	10.000.000,00	11.760.000,00	166.377,37	554.591,25	22.148.213,88
Hernández Ortiz Maura Alicia	5-0362-0673	637310	Upala	CLC	5.000.000,00	14.000.000,00	57.353,80	573.538,00	19.516.184,20
Ponce Villegas Guisela del Rocio	5-0306-0872	562751	Upala	CLC	5.000.000,00	11.760.000,00	51.980,15	519.801,52	17.227.821,37
Rodríguez Morales Guadalupe	7-0244-0983	198679	Talamanca	CLC	7.485.000,00	12.810.000,00	59.062,13	590.621,31	20.826.559,18
Traña Narvaez Imel Antonio	2-0713-0929	186974	Pococí	CLC	8.000.000,00	11.760.000,00	172.623,91	575.413,04	20.162.789,13
Torres Jiménez Juan Moisés	7-0246-0581	132476	Pococí	CLC	6.500.000,00	13.420.000,00	58.716,78	587.167,84	20.448.451,06
Herrera Carballo Julia Dora	8-0159-0524	2-538446-000	Upala	CLC	9.000.000,00	14.354.495,37	191.520,28	638.400,92	23.801.376,01
Orozco Chacón Jeffry Alonso	3-0424-0627	176987	Cartago	CVE	No aplica	20.000.000,00	147.867,37	492.891,25	20.345.023,88
Altamirano Alemán Irania de los Ángeles	5-0405-0280	597913	Upala	CLC	5.000.000,00	11.760.000,00	51.980,15	519.801,52	17.227.821,37
Benavides Ramírez Melany Nicole	3-0522-0494	260087	Turrialba	CLC	7.000.000,00	12.348.000,00	179.452,83	598.176,10	19.766.723,27
Rivera Varela Cindy	2-0834-0820	636859	Los Chiles	CLC	6.000.000,00	13.725.000,00	292.651,69	585.303,39	20.017.651,70
William Sotela Elena	7-0037-0718	173997	Guácimo	CLC	4.000.000,00	13.420.000,00	54.126,15	541.261,54	17.907.135,39
Lazo Medina Claudio José	155810-360512	L-195839-000	Pococí	CLC	9.990.000,00	15.556.000,00	205.692,95	685.643,18	26.035.950,23
Velásquez Navarro Julia Marlene	155807-006413	L-80227-000	Matina	CLC	8.000.000,00	15.189.000,00	64.005,78	640.057,76	23.765.051,98
(*) CLC: Compra de Lote y Construcción de Vivienda CVE: Compra de Vivienda Existente					CLP: Construcción de Vivienda en Lote Propio RAMT: Reparación, Ampliación, Mejoras y Terminación de Vivienda				

1
2
3
4
5

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

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

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

5) Será responsabilidad de las entidades autorizadas, verificar que las opciones de compraventa se encuentren vigentes cuando se realice la respectiva formalización.

Acuerdo Unánime y Firme.-

ACUERDO N°3:

Considerando:

Primero: Que Coocique R.L. ha presentado solicitud para financiar, al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, la compra de ciento trece tres lotes urbanizados y la construcción de igual número de viviendas en el proyecto habitacional El Sol, ubicado en el distrito Lepanto del cantón y provincia de Puntarenas.

Segundo: Que por medio de los informes BANHVI-DT-IN-0025-2026, BANHVI-DT-IN-0354-2025 y BANHVI-DT-ME-0027-2026, el Departamento Técnico de la Dirección FOSUVI presenta el correspondiente dictamen técnico sobre la solicitud de Coocique R.L. y con base en la documentación presentada por la entidad y los estudios técnicos realizados, ese Departamento concluye que el valor de los lotes es razonable y los costos de las obras a construir son adecuados para las características propuestas y, por ende, recomienda acoger la solicitud planteada por dicha cooperativa, estableciendo algunas condiciones con respecto, entre otras cosas, a los siguientes aspectos: la actualización del formulario S-002-17 y el dictamen técnico de los fiscales con los parámetros finales del proyecto e información registral; la vigencia del permiso de construcción, el trámite adecuado de los planos de vivienda con respecto al sistema constructivo y a las áreas y distribuciones avaladas por el fiscal de inversiones y el Departamento Técnico del BANHVI; el cumplimiento de las especificaciones técnicas establecidas y de las recomendaciones realizadas en los estudios técnicos efectuados; la cancelación de los costos administrativos

del proyecto; la instrucción a las familias sobre el uso adecuado y mantenimiento de las instalaciones de las viviendas; los plazos para la formalización de las operaciones, la construcción de las obras, la liberación de las garantías y el cierre técnico del proyecto; y la cancelación de los costos indirectos.

Tercero: Que mediante el oficio BANHVI-DF-IN-0034-2026, del 13 de febrero de 2026 –el cual es avalado por la Gerencia General con la nota BANHVI-GG-OF-0108-2026, de esa misma fecha– la Dirección FOSUVI se refiere a los aspectos más relevantes de la solicitud presentada por Coocique R.L., así como al detalle de las obras a ejecutar, la lista de beneficiarios, los costos propuestos, el Plan de Acompañamiento Social (PAS) y las condiciones adicionales bajo las cuales se recomienda avalar la solicitud de la entidad autorizada.

Cuarto: Que habiéndose conocido los documentos que al respecto han sido sometidos a la consideración de esta Junta Directiva, se estima procedente acoger la recomendación de la Administración en los mismos términos señalados en el citado informe BANHVI-DF-IN-0034-2026, siendo que –según lo ha documentado la Administración– se ha verificado la razonabilidad los costos de las obras y se han cumplido a cabalidad todos los requisitos y trámites legales vigentes en el Sistema Financiero Nacional para la Vivienda.

Por tanto, se acuerda:

1. Aprobar, al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, 113 operaciones individuales de Bono Familiar de Vivienda, para compra de lote con servicios y construcción de vivienda, en el proyecto habitacional El Sol, ubicado en el distrito Lepanto del cantón y provincia de Puntarenas. Lo anterior, actuando Coocique R.L. como entidad autorizada y la empresa Davivienda S.A., cédula jurídica 3-101-372910, como desarrolladora, por un monto total de **€3.266.481.053,09** (tres mil doscientos sesenta y seis millones cuatrocientos ochenta y un mil cincuenta y tres colones con 09/100), según el siguiente detalle:

a) Compra de 113 lotes por un monto promedio de €8.826.479,12, para un monto total de **€997.392.140,00**.

b) Construcción de 113 viviendas por un valor total de **€2.136.026.937,88**.

c) Gastos de formalización de las 113 operaciones por un monto promedio por solución de €350.386,56 y un monto total de **€39.479.596,58**.

- d) Fiscalización de inversión de las 113 viviendas por un monto total de **₡14.788.786,16**.
- e) Kilometraje de las 113 viviendas por un monto total de **₡14.788.786,16**.
- f) Financiamiento para la implementación del Plan de Acompañamiento Social, por la suma total de **₡64.004.806,32**; según el siguiente detalle:
- Plan de Acompañamiento Social, Gastos Administrativos e Imprevistos: **₡47.992.425,08** (Incluye IVA), lo que representa el 1,50 % del costo total del proyecto.
 - Fiscalización Entidad Autorizada: **₡16.012.381,24**; lo que representa el 0,5 % del costo total del proyecto.
2. Se autoriza el indicado financiamiento, de conformidad con el siguiente detalle de potenciales beneficiarios, quedando la validez y la eficacia de la aprobación de cada Bono Familiar de Vivienda, sujetas a que la entidad autorizada y la Dirección FOSUVI, verifiquen que cada familia cumple con los requisitos correspondientes:

Jefatura de familia	Identificación	Terreno (€)	Monto de Vivienda (€)	Fiscalización de vivienda (IVA incluido) (€)	Kilometraje (€)	Variable Social (€)	GF a financiar por BANHVI (€)	TOTAL (€)	Aporte familiar (€)
Castillo Muñoz Alejandra	504360806	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Muñoz Rodríguez Teodora Alejandra	601360905	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Pérez Hidalgo Angie	603850511	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Villegas Gómez Esmeralda de los Angeles	604490311	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	278 191,21	28 026 490,64	119 224,80
Cruz Parra Evelyn María	207880391	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Martínez Cordoncillo Eimi Socorro	206360389	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Hernández Hernández Ginnette Adelia	602550749	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Fajardo Zúñiga Alba Nubia	602650980	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Rojas Montero Daniela	604900950	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Arias Fuentes Brisa Maryery	504530617	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Brenes Martínez Jeilyn Milena	208250184	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 674,41	28 105 973,85	39 741,60
Juarez Gómez Sindi Areli	602920344	9 470 626,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	282 507,16	29 122 072,60	121 074,50
Quesada Hernández Ana Ruth	113400765	10 051 646,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	366 112,33	29 786 697,76	40 679,15

Obando Villegas Denis	504220525	8 447 864,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 022,75	28 174 826,19	39 780,31
Muñoz López María Fernanda	504110094	8 447 864,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 022,75	28 174 826,19	39 780,31
Casanova Ortiz Carolina	110760446	8 566 848,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	278 932,72	28 214 720,16	119 542,59
Zúñiga Gómez Hillary	702670694	8 626 340,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 930,30	28 354 209,74	39 881,14
Andia Castro Girett	116250044	8 626 340,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 930,30	28 354 209,74	39 881,14
Vásquez Gómez Jeanette Beatriz	602600549	8 626 340,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 930,30	28 354 209,74	39 881,14
Fonseca Guido Eidy Daniela	504220076	8 566 848,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 627,78	28 294 415,22	39 847,53
Matarrita Molina Valerie Pamela	604730702	8 507 356,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 325,27	28 234 620,70	39 813,92
Madrigal Espinoza Joselin Tatiana	702110327	8 566 848,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	361 283,22	28 629 814,33	40 142,58
Vega Matarrita Alisson Paola	604960912	8 685 832,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	361 888,25	28 749 403,36	40 209,81
Segura Solís Karla Stephannie	604120135	8 626 340,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	361 585,73	28 689 608,85	40 176,19
Meléndez Villegas Johanna	604000236	8 626 340,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	361 585,73	28 689 608,85	40 176,19
Reyes Reyes César	205960807	9 030 000,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	363 638,35	29 095 321,46	40 404,26
Jiménez Gomez Karol Vanesa	503930272	9 030 000,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	363 638,35	29 095 321,46	40 404,26
Obando Obando Jenifer de los Angeles	604510013	9 090 200,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	363 944,46	29 155 827,57	40 438,27
Obando López Katherine Fabiola	603830196	9 150 400,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	364 250,58	29 216 333,69	40 472,29
Gómez Baltodano Hansel	603050119	9 150 400,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 595,15	28 880 934,58	40 177,24
Porras Gómez Andreina Patricia	503860478	9 150 400,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	281 240,67	28 800 580,11	120 531,72
Obando López Krissia Fiorella	604650017	9 270 800,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	362 207,38	29 001 946,82	40 245,26
Núñez Araya Joselyn Lizeth	115480868	9 270 800,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	281 716,85	28 921 456,29	120 735,79
Cordero Aguilar Arelys Deney	304570497	9 270 800,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	281 716,85	28 921 456,29	120 735,79
Sánchez Zúñiga Britali Pamela	118380041	9 270 800,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	362 207,38	29 001 946,82	40 245,26
Carazo Sáenz María José	304520273	9 270 800,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	362 207,38	29 001 946,82	40 245,26
Delgado Castro Cristel Yaiseth	604480124	9 150 400,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 595,15	28 880 934,58	40 177,24
Arroyo Fajardo Consuelo Claudina	603220249	9 090 200,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 289,03	28 820 428,47	40 143,23

Mena Brenes Clarissa	604290974	9 030 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	360 982,91	28 759 922,35	40 109,21
Espinoza Aguirre Kimberly Dayana	504170337	9 030 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	280 764,49	28 679 703,92	120 327,64
Gómez Villegas Laura María	503240607	8 745 324,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	359 535,34	28 473 798,77	39 948,37
Peralta Castillo Leticia Nicole	604420844	8 566 848,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 627,78	28 294 415,22	39 847,53
Meléndez Villegas Lilliana	603650516	8 507 356,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 325,27	28 234 620,70	39 813,92
Castro Hernández María Celeste	119280993	8 507 356,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 325,27	28 234 620,70	39 813,92
Muñoz Rodríguez Karla Patricia	901200131	8 447 864,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 022,75	28 174 826,19	39 780,31
Marín Gómez Lesly Georgina	117400368	8 388 372,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 720,23	28 115 031,67	39 746,69
Fajardo Zúñiga Ronald	602410347	8 328 880,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	277 991,56	27 975 811,00	119 139,24
Serrano Araya Karla María	604440323	10 341 800,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	367 218,90	30 077 958,34	40 802,10
Castro López Doris María	503800029	10 406 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	367 463,75	30 142 403,18	40 829,31
Arce Hidalgo María del Pilar	115260865	10 164 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	366 540,82	29 899 480,25	40 726,76
Sosa Villalobos José Ramón	503920562	9 861 500,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	365 211,09	29 595 650,53	40 579,01
Sosa Ugalde Génesis Dayana	604350703	9 619 500,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	363 980,52	29 352 419,96	40 442,28
Brenes Gómez Laura de los Angeles	503330292	9 317 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	281 899,57	28 967 839,01	120 814,10
Vega Mesén Carlos Alberto	702280816	9 736 672,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	283 559,38	29 389 170,81	121 525,45
Mesén Calderón José Silvio	603170617	8 626 340,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	279 168,01	28 274 447,45	119 643,43
Díaz Obando José Gerardo	603690098	8 626 340,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 930,30	28 354 209,74	39 881,14
Mendoza Núñez Yency María	702620057	9 174 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 715,15	28 904 654,59	40 190,57
Parra Matarrita Maynor	602580155	8 864 308,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	360 140,37	28 593 387,81	40 015,60
Brenes Gómez Sarjurie Guiselle	603340350	9 357 480,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	362 648,15	29 089 067,59	40 294,24
Amador Barboza Shirley	702770359	9 296 320,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	362 337,15	29 027 596,59	40 259,68
Obando Mendoza Dinia Mileidy	603380840	8 864 308,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	360 140,37	28 593 387,81	40 015,60
Benavides Espinoza Yerlin Lizett	603890540	8 685 832,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	359 232,82	28 414 004,26	39 914,76
Villalobos Parra Cindy María	604270205	8 626 340,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 930,30	28 354 209,74	39 881,14

Valverde Rodríguez Kerlyn	503980674	8 328 880,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	277 991,56	27 975 811,00	119 139,24
Calero Alvarez José Ovidio	702060777	8 379 360,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	278 191,21	28 026 490,64	119 224,80
Arrieta Sirias Jessica Elena	603220737	8 197 200,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	356 748,12	27 922 887,56	39 638,68
Céspedes Mosquera Allison Morelia	604580672	9 174 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 715,15	28 904 654,59	40 190,57
Mendoza Sosa Yelverson Roberto	504060439	9 296 320,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	362 337,15	29 027 596,59	40 259,68
Carrillo Rodríguez Roxi Sugey	702170096	9 492 032,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	363 332,35	29 224 303,78	40 370,26
Monge Núñez Yendry Patricia	503840520	8 626 340,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	358 930,30	28 354 209,74	39 881,14
Matarrita Gómez Adolfo Alexander	504010469	8 804 816,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	359 837,85	28 533 593,29	39 981,98
Rodríguez Matarrita Ariana	504560730	8 864 308,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	360 140,37	28 593 387,81	40 015,60
Gómez Matarrita Hilary Fernanda	504240886	9 075 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 211,74	28 805 151,17	40 134,64
Guerrero Rodríguez Ana Laura	604160981	9 135 500,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 519,38	28 865 958,82	40 168,82
Matarrita Molina Yency Milena	503290742	9 135 500,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 519,38	28 865 958,82	40 168,82
Vega Ortiz Deyner Andreidy	603890221	9 317 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	362 442,31	29 048 381,74	40 271,37
Mendoza Sosa Mariana	604000385	8 804 816,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	359 837,85	28 533 593,29	39 981,98
Guido Rodríguez Kimberlyn Darines	604000979	8 745 324,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	359 535,34	28 473 798,77	39 948,37
Varela Arias Stephanie Daniela	604390416	8 626 340,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	279 168,01	28 274 447,45	119 643,43
Monge Núñez Kattia Vanessa	503910818	8 804 816,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	359 837,85	28 533 593,29	39 981,98
Quirós Casanova Justin Fabián	504280283	8 566 848,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	278 932,72	28 214 720,16	119 542,59
Muñoz Rodríguez Iliana Aracely	901200133	9 149 536,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 590,75	28 880 066,19	40 176,75
Jiménez Parra Yerlin Vanessa	206900091	9 591 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	363 835,60	29 323 775,03	40 426,18
Rodríguez Gómez María José	504120450	6 888 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	350 090,84	26 607 030,28	38 898,98
Céspedes Mora Yulibeth	702480212	7 168 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	351 514,64	26 888 454,08	39 057,18
Artavia Casanova Carlos Eduardo	602620153	7 448 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	274 507,68	27 091 447,11	117 646,15
Díaz Santana Rafael Ángel	502040641	7 728 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	354 362,24	27 451 301,68	39 373,58
Amador Barboza Keilyn	703170224	7 952 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	355 501,28	27 676 440,72	39 500,14

Amador Barboza Ana Katherine	116230047	8 232 000,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	385 597,13	31 579 337,07	42 844,13
Pérez Gadea Enmanuel de Jesús	155826525207	8 512 000,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	387 020,93	31 860 760,87	43 002,33
Zúñiga Rodríguez Giselle de los Angeles	504150782	8 736 000,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	388 159,97	32 085 899,91	43 128,89
Valdez López Reinaldo	604790943	9 016 000,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	389 583,77	32 367 323,71	43 287,09
Rodríguez Núñez Sergio de los Angeles	603190196	9 296 000,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	391 007,57	32 648 747,51	43 445,29
Castro Rojas Eduardo	603570051	9 576 000,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	392 431,37	32 930 171,31	43 603,49
Obando Mendoza Jean Carlos	504050780	9 132 300,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	364 158,54	29 198 141,65	40 462,06
Parra Matarrita Kathia	206450129	7 440 000,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	355 553,20	27 497 236,31	39 505,91
Reyes Fernández Kimberlyn Stephanie	115660494	7 740 000,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	357 078,70	27 798 761,81	39 675,41
Medina Badilla Shirley	604340569	7 971 928,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	358 258,05	28 031 869,16	39 806,45
Rojas Villarreal Elmer Daniel	503960276	8 269 388,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	279 821,60	28 250 892,72	119 923,54
Arias Gómez María Viviana	503690194	8 566 848,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	361 283,22	28 629 814,33	40 142,58
Baltodano Cortés Wendy	503830163	8 745 324,00	18 873 920,31	130 674,29	130 674,29	566 414,22	362 190,77	28 809 197,88	40 243,42
Castillo Castillo Mercedes	601460493	9 196 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	361 827,02	28 926 766,46	40 203,00
Madrigal Duarte Marilin	503810824	9 438 000,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	391 729,64	32 791 469,58	43 525,52
Chaverri Herrera Patricia de los Angeles	503410616	9 740 500,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	393 267,85	33 095 507,79	43 696,43
Aguirre Escobar Yoselin Beatriz	504040818	10 043 000,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	394 751,40	33 399 491,34	43 861,27
Lira García Cristabel de los Angeles	801410122	10 345 500,00	22 089 599,53	152 863,10	152 863,10	566 414,22	395 905,06	33 703 145,00	43 989,45
Suárez Guerra Esteban	604600656	9 714 900,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	283 473,27	29 367 312,70	121 488,54
Jiménez Quesada Yara Maritza	603490500	8 328 880,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 417,72	28 055 237,15	39 713,08
Jiménez Mendoza Yolanda	504400065	8 328 880,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 417,72	28 055 237,15	39 713,08
Alpizar Obando Yendry María	504280501	8 388 372,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 720,23	28 115 031,67	39 746,69
Obando López Jessica Andrea	503390940	8 328 880,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	277 991,56	27 975 811,00	119 139,24
Gómez Rodríguez Yuliana de los Angeles	603600802	8 388 372,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	357 720,23	28 115 031,67	39 746,69
Obando López Yessi Fabiana	504100650	9 686 000,00	18 545 706,11	128 409,55	128 409,55	566 414,22	364 318,67	29 419 258,11	40 479,85

1
2 **3.** El contrato de administración de recursos se tramitaría bajo las siguientes condiciones:

3 **A- Entidad autorizada:** Coocique R.L.

4 **B- Constructor:** Davivienda Sociedad Anónima, cédula jurídica 3-101-372910, bajo el
5 modelo contrato de obra determinada para la compra de lotes urbanizados y construcción
6 de viviendas, a firmar entre la Entidad autorizada y Constructor, mediante la Ley del Sistema
7 Financiero Nacional para la Vivienda.

8 **C- Alcance de los contratos:** Según los lineamientos y modelos ya establecidos y
9 aprobados por esta Junta Directiva. El giro de recursos quedará sujeto a la verificación de
10 que los contratos se ajusten a cabalidad con lo solicitado por la Junta Directiva de este
11 Banco en el acuerdo N°1 de la sesión 47-2008, de fecha 30 de junio de 2008.

12 **D- Garantías fiduciarias a otorgar por la Entidad autorizada:** Según lo dispuesto en el
13 acuerdo N°13 de la sesión 32-2012, de fecha 22 de mayo de 2012, la entidad autorizada
14 deberá aportar una garantía fiduciaria del 8% del total de recursos aplicados al proyecto,
15 sin considerar el valor de los terrenos (un pagaré en el cual Coocique R.L., como deudor,
16 reconocerá y pagará intereses moratorios iguales a la Tasa Básica Pasiva del Banco
17 Central de Costa Rica, más un treinta por ciento de la misma), o cualquier otra contemplada
18 en el artículo 133 del Reglamento de Operaciones del Sistema Financiero Nacional para la
19 Vivienda sobre el total de recursos aplicados al proyecto, sin considerar el valor del terreno.
20 El plazo de la garantía no será inferior al plazo del contrato, más seis meses adicionales. El
21 BANHVI también podrá hacer exigible el cobro de cualquier suma que se le adeudare,
22 mediante la emisión de la certificación con carácter de título ejecutivo prevista en el artículo
23 treinta y ocho de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda.

24 **E.- Garantías del Constructor:** El constructor deberá rendir garantías ante la Entidad
25 autorizada para responder por el giro de los recursos para el primer desembolso de la
26 construcción de las viviendas, aplicándose también lo establecido en los artículos 83 y 133
27 del Reglamento de Operaciones del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, y en los
28 acuerdos número 8 de la sesión número 84-2011 del 28 de noviembre del 2011 y número
29 13 de la sesión número 32-2012 del 14 de mayo del 2012, ambos de la Junta Directiva del
30 BANHVI. La garantía en ningún momento podrá ser menor al saldo al descubierto de
31 recursos girados, definido como la diferencia entre el monto de recursos girados y el valor
32 de la inversión realizada en el terreno, esto último debidamente certificado por el fiscal de
33 inversión de la entidad autorizada.

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

F.- **Plazo:** El plazo del contrato entre el **BANHVI y la Entidad Autorizada** es de treinta y cuatro (34) meses en total, contado a partir de la comunicación del presente acuerdo, mediante el cual se aprueba el financiamiento del proyecto.

Dentro de este plazo se contemplan las distintas etapas contractuales, incluyendo la suscripción del contrato, la formalización, la ejecución de las obras, así como los cierres técnicos y financieros correspondientes.

Por su parte, la firma del contrato entre la Entidad Autorizada y el Constructor no deberá exceder un plazo máximo de diez (10) días naturales posteriores a la firma del contrato entre el BANHVI y la Entidad Autorizada.

El plazo contractual se estructura de la siguiente manera:

- Firma de contratos: dos (2) meses.
- Formalización y emisión de la orden de inicio: dos (2) meses, sujeto a la obtención de permisos y al aporte de los gastos correspondientes por parte de las familias.
- Ejecución de obras (viviendas y conclusión de infraestructura): dieciséis (16) meses.
- Devolución de garantías: tres (3) meses posteriores a la finalización de la ejecución de las obras.
- Finalización de la ejecución del PAS: nueve (9) meses, teniendo dos (2) meses en paralelo al cierre técnico y financiero por parte de la Entidad Autorizada.
- Cierre técnico y financiero por parte de la Entidad Autorizada: dos (2) meses.
- Cierre técnico y financiero por parte del BANHVI: dos (2) meses posteriores al cierre técnico y financiero de la Entidad Autorizada.

El plazo total del contrato suscrito entre la **Entidad Autorizada y el Constructor** es de treinta y dos (32) meses, destinados principalmente a la ejecución de las obras y al desarrollo y conclusión del Plan de Acompañamiento Social (PAS).

La orden de inicio emitida por la Entidad Autorizada deberá otorgarse dentro de un plazo máximo de ocho (8) días naturales posteriores a la firma del contrato entre la Entidad Autorizada y el Desarrollador.

Dentro del plazo contractual se contemplan las actividades constructivas, la implementación del PAS, así como las labores asociadas a la entrega progresiva de las viviendas, conforme al cronograma aprobado.

La vigilancia y supervisión de las obras se realizará de manera proporcional al avance físico del proyecto, considerando las viviendas que se mantengan deshabitadas y ajustándose al proceso de entrega progresiva de las soluciones habitacionales a las familias beneficiarias.

En lo relativo al plazo para la formalización de las operaciones individuales del proyecto, el BANHVI se reserva la potestad de ampliar dicho plazo o, en su defecto, anular el financiamiento respecto de aquellos casos que no se formalicen dentro del plazo establecido y que no cuenten con la debida justificación, conforme a la normativa vigente.

El plazo contractual de treinta y dos (32) meses se estructura en las siguientes etapas:

- Firma del contrato: dos (2) meses.
- Formalización y emisión de la orden de inicio: dos (2) meses, sujeto a la obtención de permisos y al aporte de los gastos correspondientes por parte de las familias.
- Ejecución de obras (viviendas y conclusión de infraestructura): dieciséis (16) meses.
- Devolución de garantías: tres (3) meses posteriores a la finalización de la ejecución de las obras.
- Finalización de la ejecución del PAS: nueve (9) meses, teniendo dos (2) meses en paralelo al cierre técnico y financiero por parte de la Entidad Autorizada.
- Cierre técnico y financiero por parte de la Entidad Autorizada: dos (2) meses.

G.- Cancelación de Contrato: La cancelación del contrato de administración de recursos para el proyecto El Sol con la Entidad Autorizada, será contra la presentación del informe de liquidación técnica y financiera del proyecto, y la liquidación de cada una de las 113 operaciones detalladas en el apartado 2 del presente acuerdo.

4. Previo al inicio de obras y realización de desembolsos, la Entidad Autorizada deberá verificar que se encuentre vigente el uso de suelo, el permiso de desfogue y el permiso de construcción de las viviendas otorgado por la Municipalidad. De igual forma, deberá comprobar que los planos de vivienda que se hayan tramitado en la municipalidad local correspondan al sistema constructivo indicado en planos, con las áreas y distribuciones avaladas por el fiscal de inversiones y el Departamento Técnico del BANHVI y se encuentre debidamente inscrita la responsabilidad ante el CFIA de cada uno de los profesionales involucrados en la obra.

5. En relación con el giro de recursos, de acuerdo con la metodología vigente, se realizan en tractos hacia la Entidad Autorizada, según el plan de desembolsos presentado y la correspondiente garantía, según lo establecido en el acuerdo N° 13 de la Sesión 74-2022 de fecha 19 de diciembre del 2022.

6. En relación con el pago de los lotes, éste deberá efectuarse en su totalidad al propietario antes del inicio de las obras, con excepción de la retención correspondiente por las obras de urbanización pendientes.

7. En este sentido, según lo recomendado por el Departamento Técnico del BANHVI, deberá aplicarse una retención de ₡3.183.200,30 por cada lote, para un total de ₡359.701.633,54 (trescientos cincuenta y nueve millones setecientos un mil seiscientos treinta y tres colones con 54/100), con el fin de garantizar que, al concluir la construcción de las viviendas, estas cuenten con la infraestructura adecuada.

8. Los recursos serán girados previa formalización individual de cada Bono Familiar de Vivienda, según se detalla en el apartado 2 del presente acuerdo, para lo cual se firmará el contrato de administración de recursos entre la Entidad Autorizada y el BANHVI, y el contrato de obra determinada entre la Entidad Autorizada y la empresa constructora. Queda entendido que el monto de los contratos citados corresponde al monto de financiamiento de las soluciones habitacionales.

9. Se autoriza iniciar el proceso de formalización aun cuando los permisos de construcción no se encuentren emitidos; sin embargo, estos deberán ser gestionados y quedar tramitados en un plazo máximo de tres meses.

10. La Entidad Autorizada debe velar porque la familia reciba el bien libre de gravámenes y con los impuestos municipales al día.

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

1 **12.** Los gastos de formalización de cada operación deberán ser registrados por la Entidad
2 Autorizada en el expediente de cada familia, de acuerdo con el formato de la tabla de gastos
3 de formalización establecida por el BANHVI.

4
5 **13.** Previo al momento de la formalización, la Entidad Autorizada deberá verificar la inclusión
6 en cada expediente de las opciones de compraventa con los montos indicados en el
7 apartado 2 del presente acuerdo para cada solución habitacional.

8
9 **14.** Será responsabilidad de la Entidad Autorizada, que el contrato de construcción respete
10 la normativa vigente tanto de construcción de obras como del Sistema Financiero Nacional
11 para la Vivienda.

12
13 **15.** En caso de alguna contención que este Banco considere extraordinaria y debidamente
14 justificada, el BANHVI se reserva el derecho de no continuar con el financiamiento de los
15 casos.

16
17 **16.** La entidad autorizada deberá velar por el cumplimiento de la disposición de inclusión
18 en la publicidad del proyecto tanto al BANHVI como al MIVAH, según lo dispuesto por esta
19 Junta Directiva en el acuerdo N°7 de la sesión 33-2009, de fecha 04 de mayo de 2009.

20
21 **17.** Para el desarrollo de este proyecto se ejecutará por parte del Departamento Técnico
22 del BANHVI, el procedimiento PN-GBFV-CPE-PR01 *Gestión de Bono Familiar de Vivienda,*
23 *Inspección de proyectos.*

24
25 **18.** Respecto a los costos administrativos del proyecto: ingeniero residente, maestro de
26 obras, bodeguero y guarda, la entidad autorizada deberá cancelarlos mes a mes,
27 confirmando la presencia del personal a tiempo completo en el proyecto; en caso contrario
28 se cancelará el proporcional de los días laborados.

29
30 **19.** La entidad autorizada será responsable sobre el acatamiento de todas las
31 recomendaciones realizadas por el Departamento Técnico, en los informes BANHVI-DT-IN-
32 0025-2026 y BANHVI-DT-IN-0354-2025.

33 **Acuerdo Unánime y Firme.-**

34 *****

ACUERDO N°4:**Considerando:**

Primero: Que Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo (Grupo Mutual) ha presentado solicitud para financiar, al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, la compra de terreno, el desarrollo de las obras de infraestructura y la construcción de viviendas en el proyecto habitacional Riberas del Tempisque, ubicado en el distrito Palmira del cantón de Carrillo, provincia de Guanacaste, dando solución habitacional a 200 familias que habitan en situación de extrema necesidad.

Segundo: Que por medio de los informes BANHVI-DT-IN-0042-2026, BANHVI-DT-IN-0047-2026 y BANHVI-DT-ME-0036-2026, el Departamento Técnico de la Dirección FOSUVI presenta el correspondiente dictamen técnico sobre la solicitud de Grupo Mutual, y con base en la documentación presentada por esa entidad y los estudios técnicos realizados, ese Departamento concluye que los costos de las obras a construir son adecuados para las características propuestas y, por ende, recomienda acoger la solicitud planteada por esa mutual, estableciendo algunas condiciones con respecto, entre otras cosas, la actualización del Formulario S-001-17; el trámite adecuado de los planos de vivienda con respecto al sistema constructivo y a las áreas y distribuciones avaladas por el fiscal de inversiones y el Departamento Técnico del BANHVI; el cumplimiento de las especificaciones técnicas establecidas y de las recomendaciones realizadas en los estudios técnicos efectuados; la instrucción a las familias sobre el uso adecuado y mantenimiento de las instalaciones de las viviendas; la autorización municipal para intervenir calles públicas y la autorización del MOPT para la carretera nacional; la inspección de las obras a realizar solicitadas en la capacidad hídrica por el AyA; y la cancelación de los costos indirectos.

Tercero: Que mediante el oficio BANHVI-DF-IN-0036-2026, del 14 de febrero de 2026 –el cual es avalado por la Gerencia General con la nota BANHVI-GG-OF-0114-2026 de esa misma fecha–, la Dirección FOSUVI se refiere a los aspectos más relevantes de la solicitud presentada por Grupo Mutual, así como al detalle de las obras a ejecutar, la lista de beneficiarios, los costos propuestos, el Plan de Acompañamiento Social y las condiciones bajo las cuales se recomienda avalar la solicitud de la entidad autorizada. Lo anterior, adicionando, mediante oficio BANHVI-DF-OF-0160-2026, aspectos relativos al contrato de fideicomiso de garantía.

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

Por tanto, se acuerda:

1. Aprobar, al amparo del artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, el financiamiento para la compra del terreno, el desarrollo de las obras de infraestructura y la construcción de viviendas en el proyecto habitacional Riberas del Tempisque, ubicado en el distrito Palmira del cantón de Carrillo, provincia de Guanacaste, dando solución habitacional a 200 familias que habitan en situación de extrema necesidad. Lo anterior, actuando Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo como entidad autorizada, y la empresa Consultoría Mar Azul Sociedad Anónima, cédula jurídica 3-101-332999, como desarrolladora del proyecto, por un monto total de **¢6.935.052.130,39** (seis mil novecientos treinta y cinco millones cincuenta y dos mil ciento treinta colones con 39/100), según el siguiente detalle:

a) Compra de terreno en verde por un monto total de **¢1.030.091.750,00**.

b) Construcción de obras de infraestructura por un monto de **¢2.684.950.957,21**; más fiscalización por ¢18 672 040,06 y kilometraje por ¢4 375 602,00; para un total de **¢2.707.998.599,27**.

c) Construcción de 200 soluciones habitacionales para un total de **¢2.985.341.369,99**; más fiscalización por ¢20 578 819,42; para un total de **¢3.005.920.188,68**.

d) Gastos de formalización de 200 operaciones por un monto total de **¢64.861.854,47**.

e) Financiamiento para la implementación del Plan de Acompañamiento Social, por la suma total de **¢126.179.737,34**; según el detalle a continuación:

- Plan de Acompañamiento Social, Gastos Administrativos e Imprevistos: ¢92.983.112,62, lo que representa el 1,37 % del costo total del proyecto.

- Fiscalización Entidad Autorizada: ¢33.196.624,72; lo que representa el 0,49 % del costo total del proyecto.

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

Jefatura de familia	Identificación	Terreno (€)	Monto de infraestructura (€)	Fiscalización urbanización (IVA Incluido) (€)	Monto de vivienda (€)	Fiscalización de vivienda (IVA incluido) (€)	Kilometraje (€)	Variable Social (€)	GF a financiar por BANHVI (€)	TOTAL (€)	Aporte familiar (€)
Ana Gerardina Lara Guevara	503690024	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Maria José Dávila Valladares	504030022	5 140 031,37	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 122,14	34 311 214,73	42 124,68
Oris Leonidas Chavarria Palma	155805-111523	5 153 980,22	13 424 754,79	93 360,20	16 107 822,39	111 075,76	21 878,01	630 898,69	303 347,22	35 847 117,28	130 005,95
Cruz del Rosario Navarrete Gómez	501640191	5 142 478,54	13 424 754,79	93 360,20	16 107 822,39	111 075,76	21 878,01	630 898,69	216 644,10	35 748 912,47	216 644,10
Maria Nieves Santamaria Horna	601180815	5 142 723,25	13 424 754,79	93 360,20	16 107 822,39	111 075,76	21 878,01	630 898,69	303 302,70	35 835 815,79	129 986,87
Michelle Torrentes Vallejos	702200712	5 145 904,57	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 152,00	34 317 117,80	42 128,00
Ana Aracelly Munguía	155824-198024	5 146 394,00	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 154,49	34 317 609,72	42 128,28
Yunieth Gloriana Rodríguez Rojas	702470221	5 151 288,34	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 179,38	34 322 528,94	42 131,04
Kembly María Gómez Talavera	503590394	5 156 427,39	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 937,62	34 243 426,24	126 401,84
Aracelly Acevedo Mendoza	503230585	5 162 790,03	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 962,79	34 249 814,04	126 412,62
María del Carmen Díaz Moraga	502710939	5 167 439,65	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 261,51	34 338 762,39	42 140,17
María Chavarria Castañeda	504150419	5 157 650,98	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 942,46	34 244 654,67	126 403,91
Cinthya Carolina Rodríguez Aguilar	503620692	5 158 385,13	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 945,36	34 245 391,72	126 405,16
Alisson Aracelly Guerra Molina	901150524	5 157 895,69	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 943,43	34 244 900,34	126 404,33
Moisés Mendoza Reyes	504280823	5 154 959,09	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 931,81	34 241 952,13	126 399,35
Wanda Ortiz Espinoza	503820273	5 153 001,36	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 924,07	34 239 986,66	126 396,03
Rosa Angela Contreras Padilla	503570626	5 155 937,96	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 935,68	34 242 934,87	126 401,01

Maribel de Jesús Aburto Ramos	155819-792025	5 159 853,43	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 951,17	34 246 865,82	126 407,64
Anielka Flores Chavarria	504040717	5 162 545,31	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 961,81	34 249 568,35	126 412,21
Marlon Roberto García Dávila	503750161	5 160 098,14	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 952,14	34 247 111,51	126 408,06
Silvia Elena Sánchez Badilla	503640162	5 141 499,67	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 129,61	34 312 690,50	42 125,51
Xiomara Bonilla Hurtado	155801-807711	5 108 707,62	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 748,89	34 195 517,73	126 320,95
Belkis Vannesa Quirós Ruiz	155810-183721	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Karla Yesenia Barrera Vargas	155821-403010	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 089 327,51	110 937,06	21 878,01	630 898,69	389 815,78	35 900 024,53	43 312,86
Dorian Angulo Cortés	503210357	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 089 327,51	110 937,06	21 878,01	630 898,69	389 815,78	35 900 024,53	43 312,86
Mónica Elena González Sandi	112950688	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 089 327,51	110 937,06	21 878,01	630 898,69	216 564,32	35 726 773,08	216 564,32
Ramona Altamirano Altamirano	155806-927124	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 089 327,51	110 937,06	21 878,01	630 898,69	303 190,05	35 813 398,80	129 938,59
Silvia Elena Contreras Obando	503910864	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	210 620,65	34 141 734,37	210 620,65
Flor Emilia Matarrita Ugarte	503450220	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
María Paula Coronado García	504170251	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Candy Daniela Vallejos Abarca	114750533	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Daniela Obando Bustos	113720208	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	210 620,65	34 141 734,37	210 620,65
Heillín Jiménez García	702180033	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Dayana Rosales Contreras	702030021	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Judith del Carmen Carbonero Ponce	503840668	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Maylen García Moraga	503560064	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Anielka Juárez Altamirano	155802-848725	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Mariela García Morales	801260751	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Juliana Triguero Angulo	503940069	5 286 616,72	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	295 452,52	34 374 130,47	126 622,51
Alexa Paola Dávila Valladares	504100096	5 286 616,72	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	295 452,52	34 374 130,47	126 622,51

Nicole Pamela Anduray Leal	504420987	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Sandra Ramos Arostegui	155803-403718	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Mallyn Daniela Castro Guido	504270155	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Yessica Paola Alani Sánchez	503280602	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	210 620,65	34 141 734,37	210 620,65
Karla Daniela Campos Camareno	503760062	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	210 620,65	34 141 734,37	210 620,65
Silvia María Guevara Guevara	503620755	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Yolanda Paola Brenes Enríquez	504300683	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
José Manuel Acevedo Amador	504020274	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Jamaina Molina Henríquez	155814-074111	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Ashlly Marialix Céspedes Martínez	504390483	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	210 620,65	34 141 734,37	210 620,65
Jennifer Elvia Arce Corrales	206930943	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Karla Vanessa Padilla Duarte	503910684	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Rosa Mena Muñoz	155812-111630	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 107 822,39	111 075,76	21 878,01	630 898,69	303 288,18	35 832 130,52	129 980,65
Francisco Benito Contreras Campos	601160739	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 107 822,39	111 075,76	21 878,01	630 898,69	303 288,18	35 832 130,52	129 980,65
Marcelino Orlando Bustos Bustos	501140778	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 107 822,39	111 075,76	21 878,01	630 898,69	303 288,18	35 832 130,52	129 980,65
Evelyn de los Angeles Jacamo Vargas	503430639	5 257 250,71	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 718,20	34 429 030,14	42 190,91
Flor Vanessa Matarrita Miranda	503680160	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Marina Ramos Arostegui	155811-028525	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Nathalin Marchena Ramos	504360421	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Massiel Tatiana Moreno Montiel	503870474	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
José Francisco Fajardo Gallo	503980231	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Maríalex Reyes Mendoza	504080226	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39

Ashely Cristina Carballo de la O	504280668	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Luis Antonio Eras Méndez	503370639	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	306 921,65	36 525 233,41	131 537,85
Cynthia Hernández Leal	503340097	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Berny de Jesús González Bolaños	503600867	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Aracelly Guzmán Altamirano	504330036	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Ana Yanci Gutiérrez Rodríguez	503300306	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	210 620,65	34 141 734,37	210 620,65
Maynor Poveda Téllez	155826-641323	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Jonathan Mauricio Gutiérrez Obando	112680565	5 286 616,72	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	211 037,52	34 289 715,46	211 037,52
Francella Chaves Chavarria	503910313	5 286 616,72	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 867,53	34 458 545,47	42 207,50
María Luisa Flores Muñoz	504470040	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Helmin Montano Moraga	801370723	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Virginia Mairena Alvarado	503350451	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	210 620,65	34 141 734,37	210 620,65
Kimberleen Villegas Rodríguez	504020374	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Salomón Méndez Peralta	801450234	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Calixto Rodríguez Huete	155823-453418	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Roberth Morales Chaves	503090726	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	306 921,65	36 525 233,41	131 537,85
Michelle Medrano Castañeda	504130575	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Yanet del Carmen Espinoza Pernudis	208370075	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Claudia Isabel Castro Valle	115040006	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Yadira de los Angeles Arce Marchena	502600136	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 089 327,51	110 937,06	21 878,01	630 898,69	303 190,05	35 813 398,80	129 938,59
Gerardo Espinales Villegas	501960069	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 089 327,51	110 937,06	21 878,01	630 898,69	303 190,05	35 813 398,80	129 938,59
Evelyn Sotela Diaz	110580165	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 089 327,51	110 937,06	21 878,01	630 898,69	303 190,05	35 813 398,80	129 938,59
Sandra Guiselle Zúñiga Espinoza	502580531	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 089 327,51	110 937,06	21 878,01	630 898,69	216 564,32	35 726 773,08	216 564,32

Alba Cecilia Castro Saballos	155820-098832	5 104 302,72	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	378 940,46	34 275 304,40	42 104,50
Juliet Lara Zúñiga	503710756	5 135 381,75	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 854,39	34 222 297,36	126 366,17
Roxana Guido Rodríguez	503310063	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Elgesida Gómez Zeledón	155818-850231	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Nexzayda Trujillo Rugama	155827-308833	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	219 229,75	36 437 541,51	219 229,75
Haslyn Marcela Monge Villegas	603950576	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
María García Moraga	503790737	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Ana Heidý Sequeira Contreras	504090857	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Karen Vanessa Borge Avendaño	504020290	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
María Fernanda Víctor Gutiérrez	503620794	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Reina de los Angeles Martínez Chaves	206550225	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Lady Yeraldín Ureña Reina	603530576	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Alexandra Gamboa Torres	701890046	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Jesús Alberto Guzmán Altamirano	503910128	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Fiorella Alvarez Velásquez	604550337	5 286 616,72	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 867,53	34 458 545,47	42 207,50
Nelly María Quesada Delgado	503920660	5 286 616,72	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	295 452,52	34 374 130,47	126 622,51
Mayra Alejandra Alemán Espinoza	503540759	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Isolda Cristina Picado Picado	801080054	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
José Julián Ulloa Víctor	155810-310427	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Lady Andrea Morales Castañeda	503630392	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Héctor Ernesto Rodríguez Rojas	701980535	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	306 921,65	36 525 233,41	131 537,85
Karla Maritza Pereira Varela	207260669	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95

Yuhany Javier Caravaca Arias	701690619	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	306 921,65	36 525 233,41	131 537,85
Evelyn Patricia Chaves Rosales	503750762	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	306 921,65	36 525 233,41	131 537,85
Félix Contreras Potosme	503750851	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	306 921,65	36 525 233,41	131 537,85
Michael Steven Sequeira Contreras	504180576	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
Blanca Fonseca González	155825-762229	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	394 613,55	36 612 925,31	43 845,95
José Ariel Carballo Dávila	503280819	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	16 792 606,54	115 761,03	21 878,01	630 898,69	306 921,65	36 525 233,41	131 537,85
Dayana Mendoza Dávila	503840462	5 141 010,23	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 876,65	34 227 948,10	126 375,71
María Fernanda Corrales Gutiérrez	702110350	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
María Moreno Castrillo	503930382	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Lidieth Núñez Bravo	502730916	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Gisella María Marchena Lara	503960686	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Lili Mendoza Cortés	206870078	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Melissa María Umaña Mairena	401710278	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Cindy Vanessa Duarte Leiva	503600385	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
María José Hurtado Solís	155845-859310	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Dayana de los Angeles Vallejos Acevedo	503840986	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Miladis Cortez Obando	155810-691222	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Ana Lucía Trejos Cordero	604070735	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Allison Pamela Grillo Céspedes	504630945	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Ana Carolina Silva Matamoros	155802-497320	5 310 354,25	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	295 546,40	34 397 961,87	126 662,74
Elizabeth María Pitty Lara	503440202	5 310 354,25	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 988,23	34 482 403,70	42 220,91
Kenly García Moraga	503310047	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13

Maria Guiselle Machado Sobrado	503890203	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Elizabeth Maria Selva Gómez	503600241	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Adriana de la O de la O	503090296	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Thanya Cecilia Castro Cerdas	503700266	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Claudia Maria Sequeira Madrigal	801360051	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Cinthya Maria Bustos Gutiérrez	503440372	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Geannina Picado Contreras	504180626	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Madeli del Carmen Rojas Espinoza	503480311	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Ana Patricia Diaz Vallejos	503520217	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Jairo Tobal Serrano	155815-338516.	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Félix Emilio Aguilar Ortiz	155826-605101.	5 141 499,67	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 129,61	34 312 690,50	42 125,51
Claudia Lisbeth Moreno Salgado	155820-736112	5 139 541,93	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 870,84	34 226 473,99	126 373,22
Keylin Marcela Ortiz Espinoza	503970260	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Karla Jazmín Villegas Prendas	113490055	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Roy Enoc Sánchez Olivares	701050627	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Angélica Torres Almanza	155819-539321.	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Salvador de los Angeles Calvo Ibarra	701110980	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Kimberly Moreno Angulo	503940674	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Krissia Isabel Espinoza Obando	503920964	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Karen Marchena Ramírez	155821-134604	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Yendry Yirette Bermudez Acevedo	701750427	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Hellen Gabriela Acevedo Picado	504030959	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39

Joslin Argenis Matarrita Moraga	504190840	5 311 088,40	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	295 549,30	34 398 698,93	126 663,99
Yamila Leiva Mendoza	503910498	5 311 088,40	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	295 549,30	34 398 698,93	126 663,99
María Estela Sánchez Gómez	702180046	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Mary Fernanda Contreras Obando	504050580	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Julissa Navarrete Contreras	504510184	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Sara Isabel Reyes Añanguren	116030156	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Andrey Soto Mendoza	206920916	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Naidi Angelina Ramírez Medina	504040188	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Rosaura Moraga Mendoza	502630560	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Andrea Ortega Zapata	503740427	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Carlos José Rodríguez Espinoza	503510871	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Elder Gabriel Lacayo Marceth	503170481	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
María Luisa Gazo Noguera	155806-375202	5 141 010,23	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 876,65	34 227 948,10	126 375,71
Priscilla Chaves Ruiz	504180331	5 141 744,39	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 130,85	34 312 936,47	42 125,65
Hilary Bermudez Apú	604480964	5 286 616,72	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	295 452,52	34 374 130,47	126 622,51
Julio Rivera Cruz	155810-988922	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
José Eduardo Amador Espinoza	504020338	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Andreina Palma Baltodano	503700044	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Isy Mayerline Rodríguez Ortiz	800900967	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Daiana Lucía Rodríguez Romano	503900825	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Bianca Sofía Brenes Bonilla	504250290	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Rosibel Sequeira Suazo	206710891	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Roxana Martínez Picado	604340302	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39

Zeydi Melissa Vargas Umaña	504370130	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Sugey María Quiroz	155832- 433414	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Edith Campos Cortés	503510981	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Karen Patricia Segura Fonseca	206960597	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Harold Daniel Vásquez Solís	503090801	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
Cruz Manuel Jeffres Calero	504060414	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
José María Carrion Carrio	801500459	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 868,90	34 225 982,63	126 372,39
María José Navarro Méndez	504110594	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Yorlin Sevilla Picado	801240397	5 139 052,50	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 117,16	34 310 230,89	42 124,13
Carlos Alberto Méndez Urbina	503810740	5 157 650,98	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 942,46	34 244 654,67	126 403,91
Ana Yariela Peña Cantillo	503720460	5 147 666,53	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 160,96	34 318 888,72	42 129,00
Luz Marina Moreno Salgado	155827- 354523	5 150 798,91	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 915,36	34 237 775,50	126 392,30
Pablo Chavarria Corea	501451117	5 157 259,43	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 940,91	34 244 261,57	126 403,25
Mariam Méndez Valladares	503720456	5 147 739,95	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 903,26	34 234 704,44	126 387,11
Hazel Melissa Castro Mora	208330651	5 152 805,58	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 923,29	34 239 790,10	126 395,70
Keilyn María Moraga Rodríguez	503780478	5 149 330,61	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 909,55	34 236 301,39	126 389,81
Gaby Paola Chaves Vilchez	504180107	5 161 174,90	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 956,40	34 248 192,52	126 409,88
Karol Andrea Zambrana Santana	504190200	5 153 270,55	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 925,13	34 240 256,91	126 396,49
Luis Fernando Sandí Madrigal	110000929	5 157 088,13	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 208,87	34 328 358,23	42 134,32
Leslie Daniela Carballo Villegas	504070121	5 145 782,21	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 895,52	34 232 738,95	126 383,79
Eva Francisca Silva Caballero	155820- 514418	5 144 901,23	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 146,90	34 316 109,35	42 127,43
Zianny María Duarte Leiva	503730073	5 157 773,33	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 942,94	34 244 777,50	126 404,12
Rebeca Pizarro Granados	503300672	5 153 906,81	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 927,65	34 240 895,69	126 397,57

Betys Paola Mendoza Fajardo	155834-980319	5 144 607,57	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 145,40	34 315 814,20	42 127,27
Vilma Morera Chavarria	602130642	5 143 506,35	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	379 139,81	34 314 707,38	42 126,65
María Gabriela Gutiérrez Vásquez	503260181	5 151 043,62	13 424 754,79	93 360,20	14 521 075,28	100 094,26	21 878,01	630 898,69	294 916,33	34 238 021,17	126 392,71

3. El contrato de administración de recursos se tramitará bajo las siguientes condiciones:

3.1 Entidad Autorizada: Grupo Mutual Alajuela – La Vivienda de Ahorro y Préstamo.

3.2 Constructor: Consultoría Mar Azul Sociedad Anónima, cédula jurídica 3-101-332999, bajo el modelo contrato de obra determinada para la construcción de obras de infraestructura y viviendas, a firmar entre la Entidad Autorizada y Constructor, mediante la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda.

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

3.4 Garantías fiduciarias a otorgar por la entidad autorizada: Según lo dispuesto en el acuerdo N°13 de la sesión 32-2012, de fecha 22 de mayo de 2012, la entidad autorizada deberá aportar una garantía del 7% del monto total de los recursos aplicados al proyecto, sin considerar el valor del terreno, y mediante garantía fiduciaria (un pagaré en el cual Grupo Mutual, como deudor, reconocerá y pagará intereses moratorios iguales a la Tasa Básica Pasiva del Banco Central de Costa Rica, más un treinta por ciento de la misma), o cualquier otra contemplada en el artículo 133 del Reglamento de Operaciones del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, sobre el total de recursos aplicados al proyecto, sin considerar el valor del terreno. El plazo de la garantía no será inferior al plazo del contrato más seis meses adicionales. El BANHVI también podrá hacer exigible el cobro de cualquier suma que se le adeudare, mediante la emisión de la certificación con carácter de título ejecutivo prevista en el artículo 38 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda.

3.5 Garantías del constructor: El constructor deberá rendir garantías ante la Entidad Autorizada para responder por el giro de los recursos para el primer desembolso de la construcción de las viviendas, aplicándose también lo establecido en los artículos 83 y 133 del Reglamento de Operaciones del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, y en los acuerdos número 8 de la sesión número 84-2011 del 28 de noviembre del 2011 y número 13 de la sesión número 32-2012 del 14 de mayo del 2012, ambos de la Junta Directiva del BANHVI. La garantía en ningún momento podrá ser menor al saldo al descubierto de

recursos girados, definido como la diferencia entre el monto de recursos girados y el valor de la inversión realizada en el terreno; esto último, debidamente certificado por el fiscal de inversión de la entidad autorizada.

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

3.6 Plazo del contrato:

a- Contrato BANHVI – Entidad Autorizada:

El plazo total del **contrato suscrito entre el BANHVI y la Entidad Autorizada es de treinta y cinco (35) meses**, contado a partir de la comunicación del presente acuerdo, mediante el cual se aprueba el financiamiento del proyecto.

Dentro de este plazo se contemplan las distintas etapas contractuales, incluyendo la suscripción del contrato, la ejecución de las obras, las segregaciones y formalizaciones, así como los cierres técnicos y financieros correspondientes.

Por su parte, la firma del contrato entre la Entidad Autorizada y el Constructor no deberá exceder un plazo máximo de diez (10) días naturales posteriores a la firma del contrato entre el BANHVI y la Entidad Autorizada.

El plazo contractual se estructura de la siguiente manera:

- Plazo firma del contrato y orden de inicio: dos (2) meses
- Plazo de ejecución de obras: quince (15) meses.
- Plazo para segregaciones: seis (6) meses.
- Formalizaciones de las operaciones de BFV: cuatro (4) meses.
- Devolución de garantías: tres (3) meses (posterior al plazo de ejecución de obras y entrega de las viviendas a las familias)
- Cierre técnico y financiero Entidad Autorizada: tres (3) meses.
- Cierre técnico y financiero - BANHVI: Dos (2) meses (posterior al cierre técnico, financiero Entidad Autorizada).

b- Contrato Entidad Autorizada – Constructor:

El plazo total del **contrato suscrito entre la Entidad Autorizada y el Constructor es de treinta (30) meses**, destinados principalmente a la ejecución de las obras y las segregaciones.

La orden de inicio emitida por la Entidad Autorizada deberá otorgarse dentro de un plazo máximo de ocho (8) días naturales posteriores a la firma del contrato entre la Entidad Autorizada y el Desarrollador.

Dentro del plazo contractual se contemplan las actividades constructivas, la implementación del PAS, así como las labores asociadas a la entrega de las viviendas (formalizaciones), conforme al cronograma aprobado.

La vigilancia y supervisión de las obras se realizará de manera proporcional al avance físico del proyecto, considerando las viviendas que se mantengan deshabitadas y ajustándose al proceso de entrega de las soluciones habitacionales a las familias beneficiarias.

En lo relativo al plazo para la formalización de las operaciones individuales del proyecto, el BANHVI se reserva la potestad de ampliar dicho plazo o, en su defecto, anular el financiamiento respecto de aquellos casos que no se formalicen dentro del plazo establecido y que no cuenten con la debida justificación, conforme a la normativa vigente.

El plazo contractual de treinta (30) meses se estructura en las siguientes etapas:

- Plazo firma del contrato y orden de inicio: dos (2) meses
- Plazo de ejecución de obras: quince (15) meses.
- Plazo para segregaciones: seis (6) meses.
- Formalizaciones de las operaciones de BFV: cuatro (4) meses.
- Devolución de garantías: tres (3) meses (posterior al plazo de ejecución de obras y entrega de las viviendas a las familias).

3.7 Cancelación de Contrato: La cancelación del contrato de administración de recursos para el proyecto Riberas del Tempisque, con la Entidad Autorizada, será contra la presentación del informe de liquidación técnica y financiera del proyecto, y la liquidación de cada una de las 200 operaciones detalladas en el apartado 2 del presente acuerdo.

4. La Entidad autorizada, previo al inicio de obras y realización de desembolsos, deberá velar porque se encuentre vigente el uso de suelo, el permiso de desfogue y el permiso de construcción de las obras de infraestructura y viviendas otorgado por la Municipalidad. De igual forma, se deberá verificar que los planos que se hayan tramitado en la municipalidad local correspondan a los planos constructivos, presupuestos y especificaciones técnicas avaladas por el fiscal de inversiones y el Departamento Técnico del BANHVI y se encuentre debidamente inscrita la responsabilidad ante el CFIA de cada uno de los profesionales involucrados en la obra.

5. En relación con el giro de recursos, de acuerdo con la metodología vigente, se realizan en tractos hacia la Entidad Autorizada, según el plan de desembolsos presentado y la correspondiente garantía, según lo establecido por esta Junta Directiva en el acuerdo N° 13 de la Sesión 74-2022 de fecha 19 de diciembre del 2022.

6. Se firmará el contrato de administración de recursos entre la Entidad autorizada y el BANHVI, y el contrato de obra determinada entre la Entidad autorizada y la empresa constructora. Queda entendido que el monto de los contratos citados corresponde al monto de financiamiento de las soluciones habitacionales.

7. Será responsabilidad de la Entidad Autorizada cumplir con lo establecido en el acuerdo de la Junta Directiva del BANHVI, N°11 de la sesión 100-2019 del 16 de diciembre de 2019 específicamente lo indicado en el punto 1 de la parte resolutive, en el cual se indica:

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

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

Previo a la emisión de los casos, la entidad autorizada deberá corregir en el Sistema de Vivienda, el número de plano catastro, y asignar el que corresponde a cada propiedad por familia. El BANHVI no volverá a verificar el cumplimiento de los requisitos de cada familia si ya dio por aprobado el expediente en la revisión socioeconómica. Será responsabilidad de la entidad autorizada, asegurarse que previo a la formalización de cada caso, la familia continúe cumpliendo con los requisitos para la formalización de un bono de artículo 59.”

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

1
2 **9.** El monto no financiado por BANHVI de gastos de formalización deberá ser aportado por
3 los beneficiarios. La entidad autorizada deberá informarles a los beneficiarios, el monto que
4 deben aportar por concepto de gastos de formalización, según lo que se indica en el
5 apartado 2 del presente acuerdo.

6
7 **10.** Será responsabilidad de la Entidad Autorizada que el contrato de construcción respete
8 la normativa vigente, tanto de construcción de obras como del Sistema Financiero Nacional
9 para la Vivienda.

10
11 **11.** En caso de alguna contención que este Banco considere extraordinaria y debidamente
12 justificada, el BANHVI se reserva el derecho de no continuar con el financiamiento de los
13 casos.

14
15 **12.** La entidad autorizada deberá velar por el cumplimiento de la disposición de inclusión
16 en la publicidad del proyecto tanto al BANHVI como al MIVAH, esto según lo dispuesto en
17 acuerdo N°7 de la sesión 33-2009, en fecha 04 de mayo de 2009.

18
19 **13.** Para el desarrollo de este proyecto se ejecutará, por parte del Departamento Técnico
20 del BANHVI, el procedimiento PN-GBFV-CPE-PR01 *Gestión de Bono Familiar de Vivienda,*
21 *Inspección de proyectos.*

22
23 **14.** Respecto a los costos administrativos del proyecto: ingeniero residente, maestro de
24 obras, bodeguero, guarda, la entidad autorizada deberá cancelarlos mes a mes,
25 confirmando la presencia del personal a tiempo completo en el proyecto, en caso contrario
26 se cancelará el proporcional de los días laborados.

27
28 **15.** La entidad autorizada será responsable sobre el acatamiento de todas las
29 recomendaciones realizadas por el Departamento Técnico, en los informes BANHVI-DT-IN-
30 0047-2026 y BANHVI-DT-IN-0042-2026.

31
32 **16. Aspectos relativos al Contrato de Fideicomiso de Garantía**

33 En atención a la estructura de garantía definida para el proyecto y con el fin de resguardar
34 adecuadamente los intereses del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, se

establece la necesidad de que se confeccione y formalice el respectivo Contrato de Fideicomiso de Garantía, mediante el cual se constituya un patrimonio autónomo integrado por los bienes y derechos del proyecto, destinado exclusivamente a garantizar el cumplimiento de las obligaciones financieras, técnicas y contractuales asumidas.

Dicho fideicomiso deberá contemplar una estructura clara y expresa que incluya, al menos, la definición de las partes intervinientes, su objeto, el patrimonio fideicometido, las obligaciones del fideicomitente, las facultades y deberes del fiduciario, los derechos del fideicomisario, así como las condiciones y el procedimiento para la eventual ejecución de la garantía en caso de incumplimiento, todo ello conforme a la normativa vigente y a las disposiciones que emita este Banco.

Partes del Contrato de Fideicomiso:

De conformidad con lo anterior, las partes del contrato de fideicomiso se definen de la siguiente manera:

- **Fiduciario:** IMPROSA
- **Fideicomitente:** Consultoría Mar Azul Sociedad Anónima.
- **Fideicomisario primario:** El Banco Hipotecario de la Vivienda.
- **Fideicomisario secundario:** Familias beneficiarias, siempre y cuando se encuentren en las listas aprobadas por el BANHVI, reúnan y sigan reuniendo los requisitos del Art. 59 del SFNV para optar por bono familiar de vivienda al momento de la formalización.
- **Fideicomisario terciario:** La municipalidad local y el Estado en cuanto a cualquier zona del dominio público. Todo sobrante de la finca sin destino específico o lote comercial será propiedad exclusiva del BANHVI.

Todos los honorarios, comisiones y gastos que se deriven de la constitución, administración y eventual ejecución del Contrato de Fideicomiso de Administración serán cubiertos en su totalidad por el Constructor-Desarrollador del proyecto, la empresa Mar Azul II S. A., dejándose expresamente establecido que el Banco Hipotecario de la Vivienda no financiará ni reconocerá monto alguno por este concepto.

Asimismo, será responsabilidad de la Entidad Autorizada verificar y velar porque, al momento de la constitución del fideicomiso de administración y del cumplimiento de las condiciones adicionales que se establezcan, los bienes inmuebles aportados al fideicomiso se encuentren libres de gravámenes hipotecarios, anotaciones o cualquier otra limitación que afecte su libre disposición, conforme a la normativa aplicable.

Acuerdo por Mayoría y Firme.-
