

---

**INSTITUTO NACIONAL DE VIVIENDA Y URBANISMO****JUNTA DIRECTIVA****ACTA DE LA SESION EXTRAODINARIA N°JDINVU-014-2026****DEL 23 DE MARZO DE 2026**

Acta de la **Sesión Extraordinaria JDINVU-cero catorce-dos mil veintiséis** de la Junta Directiva del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, celebrada a partir de las catorce horas y siete minutos del veintitrés de marzo de dos mil veintiséis. La Sesión se realiza de manera virtual de conformidad con la Ley 10379, denominada Modificación de la Ley 6227, Ley General de la Administración Pública, de 2 de mayo de 1978, para autorizar la celebración de sesiones virtuales a los Órganos Colegiados de la Administración Pública, publicada en La Gaceta N°201 del 31 de octubre de 2023. Tanto los miembros de la Junta Directiva como los funcionarios de la Administración permanecen conectados a través de la plataforma ZOOM, cuyo uso es posible porque permite la comunicación integral y simultánea que comprende video, audio y datos.

Inicia la sesión con la participación de 5 Directivos, a saber: MSc. -Arq. Gabriela Madrigal Garro, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, y Dr.-Ing. Álvaro Guillén Mora.  
Ausente la Licda. Alicia Borja Rodríguez por encontrarse fuera del país y el Arq. Virgilio Calvo González por motivos personales. Ausencias debidamente justificadas de conformidad con el artículo diez del Reglamento de Junta Directiva.

Asimismo, participan el Lic. Henry Arley Pérez, Auditor Interno; Lic. José Mendoza Soto, Asesor de la Presidencia Ejecutiva; Licda. Xinia Sossa Siles, Secretaria de Actas de Junta Directiva; y Srta. Deyanara Mendoza Briones, Auxiliar Administrativa.

---

1 Ausente el Lic. Marco Hidalgo Zúñiga, Gerente General por motivo de  
2 incapacidad. Ausencia debidamente justificada de conformidad con el artículo diez  
3 del Reglamento de Junta Directiva.

4  
5 De conformidad con lo dispuesto en el artículo diecinueve del Reglamento de  
6 Junta Directiva se dio un tiempo de espera de siete minutos a efecto de conformar  
7 el quórum de Ley requerido para iniciar la sesión programada para las catorce  
8 horas.

9  
10 **Asuntos por conocer en la presente sesión**

- 11 1. Solicitud del señor Fabio Paniagua – Propuesta de Crédito para Vivienda  
12 Articulado (CREVIA)  
13 2. Entrevista a dos postulantes para el puesto de Subgerente General

14 \*\*\*\*\*

15  
16 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Bueno, buenas tardes. Al ser las 2:07 voy a dar  
17 inicio a la Sesión Extraordinaria JDINVU-014-2026 en modalidad virtual.

18 Aquí vamos a tener dos artículos durante la sesión, el primero es la solicitud de  
19 atención de audiencia del señor Fabio Paniagua, que es una propuesta de crédito  
20 para vivienda articulado (Crevia). Y el segundo artículo será la entrevista a dos  
21 Postulantes para el puesto de Subgerente General.

22 Estamos presentes, don Álvaro Guillén, Don Juan Carlos Sanabria, doña María  
23 Fernanda Durán, Don Rodolfo Freer, mi persona, como miembros de Junta  
24 Directiva; el señor Auditor Don Henry Arley, que ya regresó de sus merecidas  
25 vacaciones, bienvenido don Henry y las compañeras de Secretaría de Junta,  
26 Deyanara, doña Xinia, y nos acompaña el asesor de Presidencia, don José  
27 Mendoza.

28 \*\*\*\*\*

29

---

## ARTÍCULO ÚNICO

### 1. Solicitud del señor Fabio Paniagua – Propuesta de Crédito para Vivienda Articulado (CREVIA)

Se conoce oficio PR-DP-0082-2026, de fecha 13 de febrero de 2026 y anexos, mediante el cual el Director de Despacho del Ministerio de Vivienda y Asentamientos Humanos (MIVAH) remite nota del Sr. Fabio Paniagua Zeledón sobre la propuesta denominada Crédito para Vivienda Articulado (CREVIA), según documentos que quedan formando parte de los antecedentes del acta.

**Sra. Presidente Madrigal Garro:** Entonces procedemos a dar inicio. Por favor que el señor Don Fabio pueda ingresar, y don Moisés, perdón.

[Al ser las 2:10 p.m. ingresan a la Sesión Virtual el Sr. Fabio Paniagua Zeledón y el Sr. Moisés Álvarez Arce.]

**Sra. Presidente Madrigal Garro:** Buenas tardes don Moisés, buenas tardes don Fabio, si pueden encender la Cámara se los agradecemos, por favor.

**Sr. Álvarez Arce:** Muy buenas tardes, ¿me escuchan bien?

**Sra. Presidente Madrigal Garro:** Sí don Moisés, muchas gracias. Buenas tardes don Fabio, ¿usted nos escucha?

**Sr. Paniagua Zeledón:** Perfectamente doña Gabriela.

**Sra. Presidente Madrigal Garro:** Muy bien, muchísimas gracias. Les vamos a pedir nada más que por favor procedan a hacerse... a presentarse, ¿verdad?, con nombre y apellido, para que **conste en actas**, y indicarles que la presentación por favor que sea de 15 minutos, ya que hoy tenemos dos audiencias más después de ustedes y lo único que tenemos son dos horitas. Entonces sí, agradecerles, ¿verdad?, que se concrete en 15 minutos la presentación para que podamos tener buena amplitud en la parte de consultas u observaciones de parte de los señores directores. Entonces adelante, le doy la palabra, no sé quién va a empezar, para que se presente nada más formalmente y **conste en actas** y pueden proceder con la presentación. Muchas gracias, bienvenidos.

**Sr. Álvarez Arce:** Muy amable.

---

1 **Sr. Paniagua Zeledón:** Muy amable, muchas gracias, doña Gabriela. Estamos  
2 muy contentos y agradecidos por la oportunidad que se nos da para exponerles el  
3 esquema de financiamiento. Mi nombre es Fabio Paniagua Zeledón y ex  
4 funcionario del INVU por 35 años y autor y proponente del esquema de crédito  
5 para vivienda articulado, el cual haremos un momentito para exponer.

6 **Sr. Álvarez Arce:** Muy buenas tardes a todos, muchas gracias por la oportunidad  
7 de don Fabio Paniagua, mi nombre es Moisés Álvarez Arce, Cédula 105490765.  
8 He estado apoyando la iniciativa de don Fabio Paniagua.

9 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Adelante, no sé si van a hacer una presentación  
10 o...

11 **Sr. Álvarez Arce:** Sí, nos puede salir la opción de compartir, ¿está abierta?

12 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Sí, está abierta.

13 **Sr. Paniagua Zeledón:** Muy bien. Voy a iniciar con una lectura de la propuesta  
14 para hacer una economía de tiempo. Y inicio, indicando ¿qué es el CREVIA? Una  
15 propuesta de valor concreta, eficiente y eficaz sobre un tema país. La  
16 problemática de la vivienda de las familias del centro clase media contenían un  
17 disruptivo, sostenible y versátil instrumento financiero articulado que abraza la  
18 resiliencia mediante un trabajo de sinergia entre las entidades del sector público  
19 y/o privado.

20 **Objetivos:**

21 Desde las perspectivas de las familias: Atenuar el distanciamiento entre la  
22 capacidad real de pago versus el incremento exponencial en el valor de una  
23 solución relacionada con la vivienda, comprometer los ingresos en porcentajes  
24 inferiores a los estándares (sin modificar las regulaciones de la SUGEF), mitigar la  
25 tendencia al alza de tasa de interés, facilitar el acceso y el pago del crédito, para  
26 que las familias adquieran una vivienda más acorde con las necesidades e  
27 ingresos.

28 Desde la perspectiva de las entidades en donde opere: Articular los créditos que  
29 otorgan con recursos de mercado, incorporándoles al año siete (7) del plazo de la  
30 hipoteca otros recursos sin costo financiero para la entidad, configurando una

---

1 sustitución de los recursos de mercado en la que la entidad recupera en un plazo  
2 menor la inversión inicial o principal. Esto le facilitará reducir, de manera  
3 importante, los costos y la brecha de plazos entre activos y pasivos financieros,  
4 para garantizar créditos con mayor beneficio social, seguridad y confianza.

5 Desde la perspectiva del SAP-INVU incorporado al CREVIA: Siempre dentro de su  
6 contexto actuarial, financiero, legal y una de sus finalidades, optimizar los recursos  
7 de la “cuota de ingreso” para permear fuentes generadoras de potenciales  
8 suscriptores y aprovechar los recursos y estructuras de ellas, para maximizar el  
9 servicio y desempeño del SAP-INVU, en términos de: establecer un sistema de  
10 comercialización a nivel nacional más eficiente y eficaz, brinde una mayor  
11 retribución por los ahorros en términos de garantizar a los nuevos suscriptores del  
12 SAP-INVU “créditos puente”, que otorgarían esas entidades (en el marco de  
13 alianzas estratégicas) para que en forma inmediata y a un menor costo o valor  
14 resuelvan el problema relacionado con la vivienda objeto de la suscripción del plan  
15 y no hasta el vencimiento del plazo en que “madura” regularmente y con ello evitar  
16 a los suscriptores el pago de alquiler de una vivienda mientras se encuentran en la  
17 etapa de ahorro, (aspecto este que podría estar limitando las suscripciones a los  
18 sectores de ingresos medios, lo cual no sucedería con el CREVIA por lo antes  
19 indicado), contrarrestar su naturaleza rígida y los efectos de los “cambios de plan”,  
20 que es una de las variables que más afecta a las condiciones actuariales del  
21 Sistema, darle un mayor blindaje actuarial y financiero y dotarlo de una mayor  
22 capacidad de respuesta ante los retos y desafíos, producto de los cambios en las  
23 políticas económicas.

24 En resumen, la incorporación del SAP-INVU al CREVIA logra convertir las  
25 amenazas (factor exógeno) en oportunidades de crecimiento y las debilidades,  
26 (factor endógeno) en fortalezas, para coadyuvar en un tema país, la problemática  
27 de la vivienda del sector clase media.

28 Desde la perspectiva país: el CREVIA es un facilitador para reactivar los créditos  
29 para estas familias, dinamizar el sector de la construcción, generar fuentes de  
30 empleo mediante encadenamientos productivos, incrementar el consumo interno y

1 un aceleramiento de nuestra economía. Muchas gracias.

2 Con esto doy por finalizada mi exposición y quedaré dispuesto a las preguntas que  
3 pudieran hacerse oportunamente, después de don Moisés.

4 **Sr. Álvarez Arce:** Muy bien. Siguiendo con la parte de lo que es el análisis  
5 financiero del crédito, del CREVIA, lo que se ha hecho es un análisis demostrativo  
6 de la viabilidad financiera de esta propuesta. Se estructura bajo la consideración  
7 de una alianza estratégica de una entidad que financia créditos de vivienda Con el  
8 SAP-INVU, de modo que ofrece una alternativa al usuario de crédito. En esta parte  
9 de acá está definido todo lo que sería el préstamo en las comisiones tradicionales  
10 de las entidades financieras, donde se establece una cuota uniforme a través del  
11 tiempo y aquí viene toda la parte de los desembolsos anual hasta dar por  
12 finalizada la operación.

13 El horizonte más favorable para el usuario y la entidad la estimamos en un lapso  
14 de 25 años. Las variables que se han usado para estos cálculos es que la entidad  
15 financiera tiene los otorgamientos de préstamos a una tasa del 9.10% anual, en el  
16 contexto actual, la tasa básica pasiva es de 3.66, y para el modelo o ejemplo que  
17 se ha tomado de una edad habitacional por valor de 60 millones, que sería ese  
18 crédito. Entonces, la alianza le permite al usuario tener su vivienda desde el inicio  
19 de la operación, esto de la formalización, simultáneamente se ha establece un  
20 plan a largo plazo que sería un 7-11, que es el que nosotros, según lo que  
21 hemos...

22 **Sr. Paniagua Zeledón:** 7 días.

23 **Sr. Álvarez Arce:** son 7 días, que es el plazo que nosotros hemos considerado el  
24 más ajustado para poder darle esa estabilidad en el plazo. La ventaja es evidente,  
25 porque se protege de las variaciones del costo a futuro de la Casa de habitación y  
26 al llegar al octavo año, tendrá una plusvalía de la propiedad adquirida, se  
27 economizaría los costos de alquiler de vivienda o similar durante el plazo  
28 acostumbrado de maduración del plan, entonces el sistema del préstamo tiene  
29 muchas ventajas, pero el asunto es que no resuelve en forma inmediata la  
30 necesidad de casa, casa de habitación que requieren los usuarios. Por otro lado, a

---

1 veces las condiciones que ofrecen las entidades financieras sí les resuelven en  
2 forma inmediata, pero en el comienzo puede ser difícil para ellos poder atender  
3 toda la operación desde el comienzo. Este instrumento de análisis que hemos  
4 elaborado se ha utilizado para demostrar que la entidad financiera no pierde su  
5 rentabilidad esperada, es decir, ellos van a tener, según este modelo, su gran  
6 ventana de retorno es un 9.10 porque esa es la tasa que están utilizando. Y si  
7 tuviéramos una tasa de valor actual neto de corte del (VAN) del 9%, yo sé que  
8 habría para la entidad una ganancia a el valor presente de 490 mil 359 colones.  
9 Ahora vamos a ver la parte del lado izquierdo, que es donde se establece todo lo  
10 de la cuota del cliente, comienza en 4 millones 692 mil y eso va a ir variando, va a  
11 tener unos incrementos a través del tiempo, según lo que se detalla acá en esta  
12 tabla. Esta modalidad es muy interesante porque da ciertos beneficios también a  
13 lo que es el usuario. Ese instrumento de análisis se ha utilizado para demostrar  
14 que la entidad financiera no pierde su rentabilidad esperada. Ha sido presentada  
15 ante entidades como el Banco Nacional de Costa Rica, Banco Popular,  
16 Departamento Hipotecario de la Caja Costarricense del Seguro Social y otros. En  
17 todos los casos se demostró la rentabilidad equivalente de la propuesta, entonces  
18 la propuesta no puede dar una rentabilidad menor a la que espera la entidad  
19 financiera, entonces todos los cálculos y los ajustes a través del tiempo que  
20 garantizan que al valor presente la entidad financiera va a tener siempre la misma  
21 rentabilidad. En el caso del SAP-INVU se aplica con los parámetros establecidos,  
22 siempre se ha hecho la demostración sin modificar los lineamientos del programa  
23 en cuanto a cálculos, porcentajes, comisiones y cuotas, se incluye el 4% de gasto  
24 administrativo. Tiene la enorme ventaja de mantener un plan de largo plazo de 7-  
25 10 con gran estabilidad, sin cambios en los tiempos de maduración, lo cual le da  
26 estabilidad y rendimiento. Dice también acá en el... nos muestra la presentación,  
27 aquí tenemos los ingresos del SAP, todo lo que es su componente de parte de  
28 ahorro y luego todo su componente de lo que sería la parte de cancelación y en  
29 total aquí tendríamos un valor por 80 millones cero 98 mil.

---

1 Luego, el usuario del crédito obtiene su casa con el crédito inicial de la entidad  
2 financiera, su cuota a la entidad tendrá incorporado los pagos que corresponden al  
3 SAP, tanto de ahorro como de pago de préstamo. Entonces es la entidad  
4 financiera la responsable de transferir directamente al SAP esas cuotas que  
5 correspondan. La cuota del usuario se calcula bajo un método establecido de  
6 previo, partiendo de la anualidad financiera acostumbrada, con variables  
7 controladas aplicables a la cuota mensual a través del tiempo, en 3 etapas  
8 principalmente, los primeros 7 años, el usuario pagará en cuotas un monto total  
9 menor al comparado con el sistema tradicional, luego del año 8 pagará una  
10 cantidad mayor, al final el valor presente es muy similar a lo que estaría pagando  
11 en el sistema acostumbrado de las entidades financieras. Debe recordarse que no  
12 se está contemplando operar la propuesta bajando los requisitos de calificación a  
13 los usuarios, pues este usuario no está recibiendo en el modelo ningún subsidio,  
14 no implica que no pueda recibirlo en el futuro como una tasa menor o un bono  
15 diferido, etcétera. En este ejercicio no se contempla algo similar, pues el propósito  
16 es demostrar la viabilidad de las condiciones normales, con la versatilidad del  
17 modelo de cuota propuesto esto se puede rediseñar para que responda a nuevas  
18 variables que puedan fijarse al inicio de la relación. Incluso se podría hacer con un  
19 enfoque más social o más financiero, dependiendo de la tasa de retorno deseable  
20 que se establezca a través de la alianza entre INVU y la entidad financiera. Para la  
21 entidad financiera, lo novedoso es que al finalizar el año 7 recibe el monto de la  
22 maduración que sería el ahorro más el préstamo, lo cual aplica a la operación  
23 establecida de forma anticipada, recupera recursos que aplica a un saldo  
24 acumulado del usuario, recuperando así recursos frescos que puede facilitar para  
25 nuevos créditos para soluciones habitacionales, en efecto de mayor rotación de  
26 soluciones de vivienda. Eso es lo que está acá en esta columna, las cuotas, esta  
27 columna que habla de cuotas e ingresos de la entidad propuesta, serían las cuotas  
28 netas que le quedan a la entidad financiera. Al final estamos considerando  
29 también que ellos reciban comisiones por recaudación y por colocación, y aquí se  
30 muestra claramente el efecto que tiene en los flujos la aplicación, en este caso de

---

1 los 60 millones, como una pre inversión al flujo de la entidad financiera. Al final los  
2 flujos en el ejercicio, da un 9.12% a la tasa TIR, versus el 9.10 que ya habíamos  
3 explicado del modelo tradicional, con el VAN, la tasa de corte al 9% tendría 604  
4 mil 402 versus 490359 de la otra, en el modelo tradicional, una pequeña diferencia  
5 de 114 mil al valor presente. Se demuestra que entonces que la incorporación del  
6 CREVIA satisface la rentabilidad de la entidad financiera. Desde el punto de vista  
7 del usuario de crédito, se proveen las variaciones de reducción de los 7 años de  
8 incremento en los siguientes años, asimismo la curva de la cuota en el horizonte a  
9 25 años contemplados... contemplando una inflación de largo plazo del 3%,  
10 según... esto según acorde a la meta actual de inflación del Banco Central de  
11 Costa Rica, traducido a un mayor ingreso familiar, tanto para el sistema vigente en  
12 la entidad como de la propuesta. Ahora, y finalmente, debería recalcar que los  
13 retos de este ejercicio es demostrar que sí es viable para todas las partes. Pueden  
14 realizarse ajustes o cambios que mejoren aún más la propuesta, los parámetros  
15 utilizados son solo a manera de ejemplo demostrativo y serían las autoridades  
16 competentes quienes, en definitiva, a la hora de implementar la propuesta,  
17 decidan lo que corresponde. Y quiero mostrar muy rápidamente cómo sería el  
18 gráfico de las cuotas a través del tiempo, con los parámetros que rápidamente  
19 tuve que decirles. Tenemos acá, comienza con un 35% de ingreso familiar y va  
20 bajando a través del tiempo por pequeño efecto inflacionario y este sería el  
21 comportamiento donde durante 7 años el usuario se ve beneficiado y luego tendría  
22 que ajustar a montos mayores, pero que también irían a una tendencia a través  
23 del tiempo, entonces sería algo muy similar el esfuerzo que haría, nada más que  
24 se postergue ese esfuerzo de hacerlo desde mi inicio, para pasarlo entonces al  
25 inicio del octavo. Entonces, de esta manera, esto obviamente no es para todas las  
26 personas, pero muchas personas sí puede ser muy atractivo por el hecho de que  
27 entonces va a tener años más favorables, a sabiendas de que, con la metodología  
28 y la forma de hacer los cálculos, después tendrá que responder una cuota mayor  
29 después del octavo. En forma general y tratando de ajustarnos al tiempo que se  
30 nos ha otorgado, eso sería, muchos anexos que tenemos también para verificar

1 todos los datos que se han presentado. Pero quedamos abiertos entonces a las  
2 dudas o inquietudes que ustedes tengan al respecto. Muchas Gracias.

3 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Muchísimas gracias a ambos por la  
4 presentación. En este momento someto a consultas la exposición de los señores,  
5 si algún señor Director tiene alguna consulta o comentario, puede proceder a  
6 continuación, por favor. ¿No hay consultas?

7 **Directivo Sanabria Murillo:** Sí, sí, yo tengo una consulta por aquí.

8 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ah ok. Adelante.

9 **Directivo Sanabria Murillo:** Mi nombre es Juan Carlos Sanabria, nada más es en  
10 términos de si han analizado el riesgo, digamos, de que una familia que venga con  
11 estos 7 años, digamos, de pago inicial, a la hora, digamos, de incrementarse, en el  
12 caso de no poder, no sé si aumenta el riesgo de recuperar, digamos, la propiedad  
13 o el bien, ese brinquito si podrá generar este tema de riesgo asociado.

14 **Sr. Álvarez Arce:** Sí, desde luego es una de las consideraciones que siempre se  
15 han tomado en cuenta, pero recuerde que el énfasis está en que en un comienzo  
16 no estamos descalificando a las personas en cuanto a los requerimientos.  
17 Entonces, los que hemos revisado con... hemos hablado con otros analistas  
18 financieros y de crédito, es precisamente de que el riesgo siempre será inherente  
19 porque siempre se está manejando en función de los requerimientos iniciales del  
20 usuario, entonces, los riesgos inherentes son los mismos que podría tener  
21 cualquier otro crédito en esas características, y si bien es cierto, en esa segunda  
22 etapa, probablemente podría tal vez considerarse de que no pudiera hacer frente,  
23 pero se supone que es una condición muy bien conocida y tiene que ser clara para  
24 el usuario. Si regresamos al gráfico comparativo, vemos que en realidad es  
25 proporcionalmente postergar la obligación que tal vez iba a tener inicialmente para  
26 un momento posterior, pero la obligación siempre es del usuario de tener siempre  
27 la relación para hacer frente a la... no sé si eso le aclara o don Fabio quiere  
28 agregar algo.

29 **Sr. Paniagua Zeledón:** Sí, es importante indicar también en relación con esa  
30 importante pregunta, que eso, este fenómeno se da también cuando se madura un

1 contrato, ese incremento que usted acaba de hacer referencia, representa un  
2 incremento de la cuota como en un 61 al 64%, y estábamos haciendo los análisis  
3 respectivos, que cuando una persona normalmente madura un contrato, a la hora  
4 de obtener el crédito, ese porcentaje se incrementa ya no en un 60, se incrementa  
5 en un 152%, entonces es el mismo riesgo que tendría el sistema, que tiene el  
6 sistema en términos de incremento de la cuota a pagar, pero ya por el préstamo y  
7 bajo el esquema CREVIA, ese incremento es mucho menor, pero ya obtuvo la  
8 vivienda 7 años atrás a un costo menor que se supone que 7 años atrás la  
9 vivienda tendría un costo menor que 7 años posterior cuando madura un contrato.

10 **Sr. Álvarez Arce:** Y la plusvalía

11 **Sr. Paniagua Zeledón:** Y la plusvalía, por supuesto.

12 **Directivo Sanabria Murillo:** Muchas gracias.

13 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Don Álvaro adelante en el uso de la palabra.

14 **Directivo Guillén Mora:** Muchas gracias, muy amables por la presentación. Mire,  
15 bueno, me quedan varias dudas y lamentablemente por más que traté de  
16 seguirlos, no los pude seguir. Me hubiera encantado ver un ejemplo comparativo  
17 de un 7, es que un 7-11 no existe, creo, pero bueno o no estoy seguro si existe,  
18 porque para ustedes es solo si y solo si es un 7-11, ¿verdad?, cualquier otra  
19 modalidad no es tan eficiente como la que ustedes dicen que debe ser. Entonces  
20 me hubiera encantado ver lo que pasa es un 7-11 financieramente hablando en un  
21 7... es que creo que es un 7-9 ¿es 7-11?, no me acuerdo.

22 **Sr. Paniagua Zeledón:** 7-10

23 **Directivo Guillén Mora:** Es 7-10, ¿verdad?, sí.

24 **Sr. Paniagua Zeledón:** Sí señor.

25 **Directivo Guillén Mora:** Entonces en un 7-10 qué pasaría o hacer una proyección  
26 a un 7-11 con el sistema actual y con el sistema que ustedes dicen, porque las  
27 cifras que veo ahí en esa tabla, los 173 millones 520 mil, no sé si es el sistema  
28 tradicional, los 93 millones, con los 96 millones, con los 152 millones no sé a  
29 quiénes... o sea, ustedes sí se los saben de memoria, pero nosotros no, entonces  
30 me costó seguirlos.

1 **Sr. Álvarez Arce:** Sí, sí.

2 **Directivo Guillén Mora:** Y ustedes hablan de una alianza con entidades  
3 financieras, o sea, esto está obviamente ligado a un Banco o a alguna entidad  
4 financiera, llámese Banco o cualquier otra, para que funcione, entonces ¿cuáles  
5 son, digamos, las grandes ventajas para el sistema actual? Para el SAP actual si  
6 se supone que vamos a seguir con el 7% y la entidad bancaria con el 9.10, 9.12,  
7 no obstante, hoy en el mercado hay préstamos para viviendas mucho inferiores al  
8 9%, entonces, ¿qué pasaría? Porque estaríamos obligando a un 9.12, o un 9.10  
9 cuando hoy usted puede conseguir préstamos al 8 en entidades bancarias. Incluso  
10 en algún momento, y lo digo por experiencia, los bancos estuvieron prestando más  
11 baratos que el 7% del INVU, entonces en esos escenarios no sé cómo están las  
12 proyecciones, qué pasaría. La otra premisa es que se van a economizar costos de  
13 alquiler, pero no todo el mundo alquila, alguien pudo haber heredado una casita  
14 sencillita, pequeña, lo que sea y quiere hacerse una más grande, entonces no hay  
15 esos costos asociados que es una de las premisas también que ustedes nos  
16 dicen, entonces tal vez como una recomendación sana y con todo el respeto, sería  
17 bueno para poder ver cómo corre el modelo, hacer algo comparativo de qué es el  
18 impacto financiero, qué es el valor presente que ustedes dicen para la entidad  
19 financiera, porque pareciera que esto es como también un negocio con la entidad  
20 financiera, cuando esas entidades financieras sin querer también son  
21 competidores del INVU, en el sistema SAP. Entonces, me faltó tal vez como esa  
22 comparación de ¿qué pasa con un 7-10?, ¿cuánto termina de pagar una persona  
23 en un 7-10?, ¿cuánto es el valor?, el costo de oportunidad por tener congelado el  
24 25%, ir ahorrando el 25% y ¿qué impacto tiene en la cuota final del 7?, ¿en cuánto  
25 se le incrementa y cuánto finalmente pago yo por el préstamo en un 7-10? Y ¿cuál  
26 es la economía con el sistema este que ustedes dicen?, porque tengo entendido  
27 que el INVU seguiría recibiendo el 7, el Banco el 9 y todo eso va a ser más barato.  
28 Entonces, tal vez ahí fue donde me perdí y me hubiera gustado un ejemplo  
29 comparativo del 7-10 con el 7-11 de ustedes para poder confrontar las cifras, esos  
30 serían mis aportes.

1 **Sr. Paniagua Zeledón:** Don Álvaro.

2 **Directivo Guillén Mora:** Sí.

3 **Sr. Paniagua Zeledón:** Se utilizó el plan 7-10 que forma parte de los planes de  
4 largo plazo, según la distribución actuarial que expertos en esa materia, para  
5 resguardar la seguridad del sistema, se utilizó el plan 7-10 de manera que, pueda  
6 darle mayor seguridad para no adquirir el sistema obligaciones de más corto  
7 plazo. Esa fue siempre la preocupación en todos los estudios actuariales, hasta  
8 donde... hasta cuando yo trabajé en el INVU, no sé qué dirán los estudios  
9 actuariales actuales, pero si bueno, por eso es que la distribución actuarial habla  
10 de un 15 y un 20 y un 65% entre los planes para madurarlos entre planes de corto,  
11 mediano y largo plazo. Y entonces utilizar planes más cortos no es que no se  
12 podría, podría ser que otras personas de mayores ingresos si les podría interesar,  
13 pero aquí estamos resguardando la estabilidad actuarial y financiera del Sistema  
14 de Ahorro y Préstamo, y por eso fue que incluimos el plan 7-10. Inicialmente lo  
15 hicimos con el plan 8-11, pero el plan 8-11 ya fue eliminado, entonces utilizamos el  
16 plan 7-10, dentro de la estructura actuarial del sistema, del SAP.

17 **Sr. Álvarez Arce:** En el cuadro que se está presentando, que sería como el  
18 cuadro resumen, tal vez lo pueden estudiar en detalle. Hemos compartido esta...  
19 todo en un PDF a la Secretaría que... para que pueda ser de respaldo y también  
20 para consulta a cada uno de ustedes. Digamos, ahí está claro todo lo que es la  
21 cuota de cliente, de la cuota de cliente va a salir la parte que le corresponderá a  
22 los ingresos a SAP, tanto de ahorro como préstamo, que es la columna.... Y  
23 luego, ahí tenemos los componentes netos de lo que estaría recibiendo la entidad  
24 financiera. Entonces, esta tiene que ver con buscar la manera de darle la  
25 oportunidad de tener vivienda en forma inmediata a personas que tal vez no se les  
26 dificulta mucho entrar en todo lo que es la parte del ahorro y préstamo y no tener  
27 la vivienda, entonces estamos casi que combinando lo mejor de cada uno, que  
28 son ciertas condiciones fijas que otorga el SAP por una parte y por otra parte, la  
29 inmediatez de solucionar el problema habitacional. Entonces, esto está enfocado,  
30 como don Fabio, hacia la clase media, entonces es una propuesta diferente, es

1 algo novedoso, a las entidades financieras les interesa mucho el tema de poder  
2 recuperar esos 60 millones iniciales o de principal al finalizar el año séptimo, eso  
3 para todos los encajes y los flujos de ellos realmente se convierte en algo en  
4 ventajoso. Ahora, entonces desde el punto de vista de la Institución del INVU, este  
5 es el plan que nosotros consideramos que les robustece, el que realmente le  
6 ayuda al desarrollo del SAP, porque entonces los que se acogieran a esta  
7 alternativa tendrían solucionado la compra de su vivienda a través del  
8 otorgamiento del crédito que le da la entidad financiera y simultáneamente se  
9 comienza a hacer todo el proceso de la maduración del contrato de ahorro y  
10 préstamo, que se va a aplicar a la misma operación, y eso va a tener una serie de  
11 beneficios para todos, porque aquí lo que se ha tratado de mantener un equilibrio  
12 es entre los intereses del usuario, los intereses del SAP-INVU y obviamente  
13 demostrar que se mantiene la rentabilidad para la entidad financiera, entonces, es  
14 un asunto de ganar para todos y de ayudar con algo innovador a todo lo que es  
15 solucionar los problemas de vivienda en el sector específico de clase media, que  
16 es el que a veces no tiene ciertas herramientas o propiedades para poder adquirir  
17 su casa.

18 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Muy bien, muchas gracias don Moisés. ¿Algún  
19 otro director que quiera hacer uso de la palabra? Don Rodolfo, adelante.

20 **Directivo Freer Campos:** Sí, gracias ¿Cómo les va?

21 **Sr. Álvarez Arce:** Buenas tardes.

22 **Directivo Freer Campos:** Sí, vamos a ver, bueno, muchas gracias por venir a  
23 realizar la explicación. Me parece que ya anteriormente yo pues los había  
24 conocido o algo en el tiempo que ya llevamos por acá, o por lo menos escuchar de  
25 la propuesta. Yo no recuerdo o por lo menos a mí no me queda claro, digamos,  
26 ¿cuál es la contraprestación para ustedes por la presentación de esto? No sé... a  
27 no ser que sea únicamente pues ponerlo en conocimiento y facilitarlo para el  
28 INVU, no sé si es así o si estoy equivocado. Gracias.

29 **Sr. Paniagua Zeledón:** Muchas gracias por la pregunta. Eso representaría un .25  
30 del 2% que usualmente o está establecido para que las comercializadoras o los

1 comercializadores obtengan de la Comisión, de Comisión, es decir, que un  
2 porcentaje mínimo y el punto 25, 75 sería para la entidad financiera para  
3 aprovechar incluso las instalaciones a nivel nacional de ellas. No sé si le queda  
4 claro la respuesta.

5 **Sr. Álvarez Arce:** Sí, bueno, en este cuadro que es el anexo número 3, ahí se  
6 especifica lo que es la Comisión Administrativa del 4%, hay comisiones de venta  
7 que nosotros lo que recomendamos en la propuesta es que el 1.75 que se está  
8 dando de comisión se lo otorguen a la entidad financiera, porque ella va a ser la  
9 que va a llevar una carga importante en todo el tema de hacer el entronque y la  
10 colocación en coordinación con el SAP y don Fabio pone, no tiene que ser así,  
11 pero él propone, habrá que ver todos los considerandos de eso, que se le  
12 reconozca un cuarto de un 1%, que sería la octava parte de lo que actualmente le  
13 reconocen a los... (comentario ininteligible)...que ustedes tienen en este momento  
14 por ahorro y préstamo. Él considera que sería como un porcentaje de inicio para  
15 mantener en consideración y discusión con ustedes como representantes del  
16 INVU, pero no tiene que ser necesariamente así, pero eso se... porque se estimó  
17 como punto de partida y creo que don Fabio está anuente a... (comentario  
18 ininteligible) ... a lo interno. Y de mi parte si les digo que yo lo he hecho todo esto  
19 para colaborar con don Fabio Paniagua, yo lo he realizado, no genera honorarios  
20 ni implica ningún compromiso para la Institución, sino que esto ha sido una  
21 colaboración, buscando cómo resolver una situación para que las personas  
22 puedan tener acceso a vivienda propia, y también que le ayude a la Institución  
23 como tal, entonces en lo personal, a mí directamente algo que yo estoy haciendo  
24 *ad honorem*, con todo mi disposición para colaborar en todo el tema de solución de  
25 vivienda INVU. No sé si eso le queda claro, para...

26 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Muy bien, perfecto. Muchísimas gracias,  
27 señores. Si no hay más solicitud de la palabra, doy por suficientemente discutido  
28 el tema. Agradecerles a don Fabio y a don Moisés, como Junta vamos a deliberar  
29 una posible respuesta para ustedes en los próximos días con respecto a la  
30 presentación que elaboraron el día de hoy, no sin antes agradecerles nuevamente

1 la presentación y esta oferta que traen al Instituto. Muchísimas gracias don Fabio y  
2 don Moisés por la presentación del día de hoy. Muy buenas tardes.

3 **Sr. Paniagua Zeledón:** Buenas tardes doña Gabriela y a todos.

4 **Sr. Álvarez Arce:** Muchísimas gracias.

5 **Directivo Sanabria Murillo:** Muchas gracias.

6 **Sr. Álvarez Arce:** Y gracias por atendernos. Sabemos que su agenda siempre es  
7 bien complicada, digamos, que Dios les ayude en todas las gestiones que realizan  
8 para el bienestar de nuestro país.

9 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Amén. Muchísimas gracias don Moisés y don  
10 Fabio, nuevamente, buenas tardes.

11 **Sr. Álvarez Arce:** Buenas tardes.

12 **Sr. Paniagua Zeledón:** Gracias a ustedes.

13 [Al ser las 2:48 p.m. abandonan la sesión virtual el Sr. Fabio Paniagua Zeledón y  
14 el Sr. Moises Álvarez Arce]

15 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** ¿Ya verdad?

16 **Directivo Sanabria Murillo:** Creo que ya estamos.

17 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok, bueno, de esto no... no sé señores, no  
18 quisiera extenderme mucho más, ¿verdad? ya son... faltan 10 para las 3 y me  
19 interesan las otras dos audiencias. En este punto no sé si quisieran que  
20 tomáramos un acuerdo dar por conocida la propuesta de don Fabio y de don  
21 Moisés, y dar por atendida la solicitud de audiencia hecha a esta Junta Directiva.

22 **Directivo Sanabria Murillo:** Sí, sí, sí, darlo por conocido. Vamos a ver, yo lo que  
23 creo que nos recuerda es la importancia de estar constantemente pensando en  
24 cómo evolucionar el SAP, ¿verdad?, independientemente de que analicemos más  
25 a fondo una propuesta como esta, pero sí, por hoy yo diría que es darlo por  
26 recibido.

27 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Perfecto, si no hay más observaciones,  
28 someto...

29 **Directivo Freer Campos:** Sí, perdón.

30 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ajá, adelante.

1 **Directivo Freer Campos:** O sea, no sé, tal vez el asunto es si es más allá de  
2 simplemente pues reformular los cálculos y cómo se van hacer las cosas, si tienen  
3 más allá en cuanto a la concepción, porque si es como entrar en el análisis de una  
4 nueva modalidad o de un nuevo producto, de como balancearlo y demás, pues  
5 hay que... yo creo que poner un poquito al equipo del SAP ahí a llegarle a eso,  
6 ¿verdad?, o si es una... realmente hay algo novedoso pues sí entrar un poco más  
7 a analizarlo a fondo, si hay aristas ahí o hay que el INVU como tal no ha  
8 contemplado nunca jamás, entonces pues sí analizarlo más allá de solamente los  
9 cálculos, que es lo que uno piensa o puede haber por ahí.

10 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ajá. Don Álvaro.

11 **Directivo Guillén Mora:** Perdón, no me quiero extender mucho porque tenemos  
12 los otros puntos. Realmente yo no entendí la propuesta, o sea, les voy a ser muy  
13 honesto, me parece pésima la presentación, si uno va a vender un producto, tiene  
14 que hacer toda una estrategia de cómo quede todo claro, a mí no me quedó claro,  
15 yo no sé cuál es la diferencia en cuotas, ni la diferencia económica para nadie, por  
16 eso les enfatiqué que una de las premisas es que la gente no alquile, pero no todos  
17 los casos la gente está alquilando, puede estar viviendo con una familia, en una  
18 casa de otra persona, o puede estar viviendo en una casa que alguien les regaló  
19 por un tiempo, o sea, pienso que es que las premisas que ponen y ellos enfatizan  
20 mucho en la alianza con la entidad financiera, o sea, ¿eso es un negocio para  
21 quién? ¿Para la entidad financiera o para quién? Entonces realmente lo que falta  
22 aquí es claridad, pero tampoco uno se tiene que poner a decirle: *mire vea ¿por*  
23 *qué no la formulan así?, ¿por qué no hacen eso?, ¿por qué no hacen lo otro?*  
24 Ellos son los que andan vendiendo, no nosotros y nosotros no necesariamente  
25 andamos comprando. A mí me parece en general, que como Junta Directiva  
26 tenemos que tomar un acuerdo de uno aprovechar la coyuntura que viene para  
27 reformar, hacer una propuesta formal que por ahí anda un acuerdo que está  
28 perdido también, de la ley del INVU sobre todo el inciso K) que lo hemos hablado  
29 “n” veces, pero nadie está elaborando la propuesta de la parte de la  
30 administración.

1 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ya está.

2 **Directivo Guillén Mora:** ¿Ah ya está?

3 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ya hay una propuesta...

4 **Directivo Guillén Mora:** Ok, y lo otro...

5 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Fue las cositas que quedaron ahí.

6 **Directivo Guillén Mora:** En el caso particular del SAP, yo lo que creo es que hay  
7 que hacerles... tomar un acuerdo, que se hagan propuestas de cómo modernizar  
8 y hacer muchísimo más atractivo el sistema, ¿verdad?, por las propuestas no va a  
9 pasar nada, o sea, es que estamos haciendo lo mismo toda la vida, entonces si  
10 seguimos haciendo lo mismo, va a pasar lo mismo; habría que ver cuáles son las  
11 necesidades del mercado, qué tan novedoso, ahí se me ocurrió una parte que no  
12 sé si eso es lo que ellos quieren, por ejemplo, ¿Qué pasaría si alguien llega con el  
13 25% de ahorro y lo pone en un solo? para acelerar que le den el préstamo?, o sea,  
14 sería una prima muy alta, un 25%, pero más de uno podría, o sea, alguien podría  
15 hacer eso, ¿verdad?, o en 1 año o ahorrar 1 año, hay cosas más novedosas que  
16 se pueden hacer, pero que no se están haciendo y tal vez ahí lo que valdría es un  
17 acuerdo de Junta Directiva que el SAP presente propuestas nuevas de cómo  
18 modernizar el Sistema, ¿verdad?, eso podría ser interesante a no estar... para no  
19 estar oyendo que a cualquiera se le ocurre una idea, no, que del seno del INVU  
20 salga propuestas novedosas. Gracias.

21 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok. De acuerdo. Entonces les parece a este  
22 punto dar por conocida la propuesta de don Fabio y don Moisés, de la  
23 presentación del formato CREVIA y dar por atendida la solicitud de audiencia  
24 realizada a esta Junta Directiva. Ya tenemos en sala de espera a los dos  
25 caballeros para entrevistar. Entonces someto a aprobación el acuerdo  
26 debidamente leído en este momento, por favor. 1, 2, 3, 4, 5. 5 votos a favor.  
27 Ratifico votación. 5 votos a favor. En firme. Dar por conocida la propuesta CREVIA  
28 presentada por los señores en audiencia y dar por atendida la solicitud de  
29 audiencia. Muchísimas gracias.

1 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 5 votos a favor,  
2 la Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°1**)

3  
4 **ACUERDO N°1**

5 Con los votos a favor de la MSc. -Arq. Ana Gabriela Madrigal Garro, Lic. Rodolfo  
6 Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo, Arq. María Fernanda Durán  
7 Baltodano y Dr.-Ing. Álvaro Guillén Mora; **SE ACUERDA:** Dar por conocida la  
8 propuesta CREVIA presentada por los señores Fabio Paniagua Zeledón y Moisés  
9 Álvarez Arce, y dar por atendida la solicitud de audiencia realizada a esta Junta  
10 Directiva. **ACUERDO FIRME**

11 \*\*\*\*\*  
12

13 **2. Entrevista a dos postulantes para el puesto de Subgerente General**

14 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Y a este punto... Don Álvaro, está en  
15 *mute*.

16 **Directivo Guillén Mora:** ¿Quisiera saber cómo vamos a proceder con las  
17 entrevistas? En algunas ocasiones lo que hemos hecho es entrevistarlos primero,  
18 porque hay cosas también a veces de índole privada, ¿verdad?, que uno podría  
19 preguntar, entonces... y luego regresamos después de las entrevistas y hacemos  
20 un resumen y el acuerdo correspondiente. Ah ok, no, está bien.

21 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** A eso iba, pero usted me ganó...

22 **Directivo Guillén Mora:** Perfecto.

23 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Pero bueno, a eso iba.

24 **Directivo Guillén Mora:** Disculpe.

25 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** No, ya que, bueno, don Álvaro se me adelantó,  
26 esa la propuesta que les iba a hacer, que... bueno, en el orden que yo los tengo,  
27 tengo primero a José Ricardo Salas Álvarez, si gustan lo pasamos a él primero, lo  
28 entrevistamos, hacemos las consultas y luego estaríamos entrevistando a don  
29 Randall Barquero Fonseca y después, entonces ya podemos tener el espacio de  
30 deliberación que nos permita, pues emitir el acuerdo. Con total de libertad de

1 preguntar, don Henry, esto también va para usted, usted también puede intervenir  
2 en esta audiencia de que puedan hacer las consultas pertinentes. Así que, si  
3 gustan, compañeras, pasamos primero a don José Ricardo Salas Álvarez, por  
4 favor.

5 **Directivo Guillén Mora:** Por eso, pero perdón, ¿vamos a grabar toda la entrevista  
6 con él?

7 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** ¿Perdón?

8 **Directivo Guillén Mora:** Vamos a grabar las entrevistas.

9 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** No sé si ustedes gustan que se tome entonces  
10 un acuerdo que sea en privado, ¿pero cuando usted dice en privado no quiere que  
11 no esté nadie más, únicamente nosotros, o que no quede en constancia en actas?

12 **Directivo Guillén Mora:** No me acuerdo cómo lo hicimos. Tal vez alguien que me  
13 recuerde cómo lo hicimos en el nombramiento anterior.

14 **Directivo Sanabria Murillo:** Creo que lo hicimos como receso para poder hablar  
15 normal....

16 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok.

17 **Directivo Sanabria Murillo:** ...y después nada más... ¿verdad?, si no me  
18 equivoco.

19 **Directivo Freer Campos:** Es entra la persona, vamos a receso y...

20 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok.

21 **Directivo Guillén Mora:** Por eso, pero hay dos tipos de receso, con todos o con  
22 solo los miembros de Junta Directiva.

23 **Directivo Freer Campos:** ¿Doña Xinia cómo era? ¿No se acuerda?

24 **Directivo Guillén Mora:** A mí me parece que lo hicimos...

25 **Licda. Sossa Siles:** Solo ustedes.

26 **Directivo Guillén Mora:** ...solo nosotros.

27 **Licda. Sossa Siles:** Sí, yo nunca he estado.

28 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ah, ¿en este caso no podría estar el Auditor?

29 **Directivo Freer Campos:** Sí.

30 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Pregunto.

1 **Directivo Freer Campos:** Y si don Henry quiere estar también.

2 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** A mí me parece pertinente y yo quisiera solicitar  
3 el aval para que don Henry esté por lo menos en este punto. A mí me parece muy  
4 importante y por toda la información que hemos venido detectando que don Henry  
5 esté presente.

6 **Directivo Sanabria Murillo:** No hay problema.

7 **Directivo Freer Campos:** No hay problema.

8 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok, entonces está bien, pasémoslo y vamos a  
9 receso.

10 **Directivo Freer Campos:** No, y los demás también.

11 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Es que a mí me parece, yo no tengo ningún  
12 inconveniente con que las compañeras de Junta Directiva estén y que esté el  
13 Asesor de Presidencia, yo no tengo ningún inconveniente, pero, bueno, aquí es un  
14 consenso de 5, así que ustedes me indican.

15 **Directivo Freer Campos:** Sí, sí, como sea.

16 **Directivo Guillén Mora:** Yo lo que digo...

17 **Directiva Durán Baltodano:** Yo no tengo problema.

18 **Directivo Guillén Mora:** ...es si en las anteriores...

19 **Directivo Freer Campos:** No, no, por la... si es más fácil, como dice Álvaro, por el  
20 tema de las formas si es mejor no estarlo grabando, ¿verdad?, y puede ser con  
21 presencia de...

22 **Directivo Guillén Mora:** Pero si en las otras que hemos hecho, para los otros  
23 puestos, siempre lo hemos hecho Junta Directiva, yo no tengo ninguna objeción.  
24 Bueno, perdón, no tengo ninguna objeción que estén todos, pero por el tema que  
25 nos ocupa, ¿verdad?, y que esté don Henry como Auditor, tampoco tengo  
26 problema, pero me parece que como es una entrevista, una entrevista siempre es  
27 un poco privada, ¿verdad?, no es pública y el acta va a ser pública, entonces no  
28 es que tenga ningún temor, simple y sencillamente que pueden surgir preguntas  
29 profundas que tal vez la persona a sabiendas que se está grabando podría  
30 haberse limitado, y como en una entrevista uno espera que lo entrevisten de forma

1 privada, por eso es que yo estoy abogando que se haga de esa manera, después  
2 se puede hacer... porque vamos, repito, vamos a hacer preguntas directas, muy  
3 concretas de *por qué usted dejó de trabajar en tal lugar*, por ejemplo, ¿verdad?, y  
4 eso tal vez la persona quiere que sea más de más... pensó que venía a una  
5 audiencia privada, a una entrevista privada, es a eso a lo que me refiero.

6 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok, señores, entonces para avanzar, porque no  
7 quiero atrasarme más, solo nos queda 1 hora, o sea, prácticamente media hora  
8 cada uno, ¿verdad?, entonces en consenso que no queden en actas, o sea, sería  
9 en receso.

10 **Directivo Freer Campos:** Receso.

11 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ajá, en receso, y por una cuestión de respeto y  
12 discrecionalidad, entonces sería únicamente los Directores y el señor Auditor, ¿es  
13 así como lo entiendo? Ok. De acuerdo. Entonces procedamos a ingresar al señor,  
14 que **conste en actas** el ingreso y el proceder a la entrevista y después  
15 procedemos al receso, y que le pasen el mando a don Juan Ca, por favor.

16 **Directivo Sanabria Murillo:** Ya lo puedo poner en mi currículum, “habilidades de  
17 manejo”, ¿cómo es?, “técnico.”

18 [Al ser las 2:59 p.m. se une a la sesión virtual el Sr. José Ricardo Salas Álvarez,  
19 Candidato a Subgerente General.]

20 **Directivo Guillén Mora:** El de TI como te dijeron el otro día, Juan Ca.

21 **Directivo Sanabria Murillo:** El de TI, ajá, exactamente.

22 **Directivo Guillén Mora:** Ese es el muchacho de TI.

23 **Directivo Sanabria Murillo:** Ese es el muchacho.

24 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Xinia, otro tema, disculpe que le interrumpa ahí,  
25 es que Virgilio me está consultando que, si la Junta es a las 4 y le estoy diciendo  
26 que no, que es ya.

27 **Directivo Sanabria Murillo:** Es a las 2, sí.

28 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Con razón no se había conectado, porque él  
29 pensó que era a las 4.

30 **Licda. Sossa Siles:** No señora.

1 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Pero bueno.

2 **Licda. Sossa Siles:** La convocatoria está para las 2. Buenas tardes, don...

3 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Para que le escribás, por favor, por ahí.

4 Entonces, don José Ricardo, ¿cómo está? Buenas tardes, bienvenido.

5 **Sr. Sala Álvarez:** Muy bien, ¿y usted? Buenas tardes.

6 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Mucho gusto, Gabriela Madrigal, soy la  
7 Presidenta Ejecutiva del Instituto, para servirle. Me acompañan en este momento  
8 los señores de Junta Directiva: doña María Fernanda Durán; don Álvaro Guillén;  
9 don Juan Carlos Sanabria; me acompaña también don Rodolfo Freer; me  
10 acompaña el Auditor Institucional, don Henry Arley Pérez; y nos acompañan las  
11 compañeras de Secretaría de Junta Directiva y un Asesor de Presidencia  
12 Ejecutiva.

13 Entonces, vamos a proceder a realizar la entrevista; sin embargo, por un tema de  
14 confidencialidad y resguardo al ser una entrevista de trabajo, la entrevista no va a  
15 constar en actas, la vamos a hacer en receso únicamente estando los señores  
16 miembros de la Junta Directiva y el señor Auditor Institucional, para hacerle a  
17 usted saber eso y de igual manera se va a proceder con los otros oferentes que  
18 también tienen audiencia el día de hoy.

19 [Al ser las 3:02 p.m. la Sra. Presidente Madrigal Garro decreta un receso.]

20 [Al ser las 3:38 p.m. abandona la sesión virtual el Sr. Salas Álvarez.]

21 [Al ser las 3:39 p.m. se une a la sesión virtual el Sr. Randall Barquero Fonseca,  
22 candidato a Subgerente General.]

23 [Al ser aproximadamente las 4:20 p.m. abandona la sesión virtual el Sr. Barquero  
24 Fonseca.]

25 [Al ser las 4:25 p.m. se reanuda la sesión.]

26 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Bueno, regresamos de receso al ser las 4:25.  
27 Importante dejar en **constancia en actas** que se procedió a hacer las entrevistas  
28 para el puesto de Subgerente, ¿verdad?, en un nombramiento en confianza por  
29 esta Junta Directiva, se entrevistaron al señor don José Ricardo Salas Álvarez y al  
30 señor Randall Barquero Fonseca, entonces se hizo la entrevista a ambos señores,

---

1 en donde todos los miembros de Junta Directiva pudieron hacer sus  
2 observaciones, consultas y demás, y conocer ambos perfiles profesionales y  
3 conocimiento en la amplitud para el puesto que se postula y decisión... La decisión  
4 de esta Junta Directiva es nombrar al señor José Ricardo Salas Álvarez, en el  
5 puesto de Subgerente del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, por un  
6 plazo de 1 año a partir de la notificación de este acuerdo, entonces a este punto, si  
7 no hay observaciones ni nada que aportar antes de solicitar aprobar este  
8 acuerdo... Adelante, Juan Carlos y después don Álvaro.

9 **Directivo Sanabria Murillo:** Nada más es 1 año prorrogable, ¿verdad?, que es...

10 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ajá, prorrogable en el tiempo. De acuerdo. Sí,  
11 eso sí quiero que quede... Gracias, gracias, ya le voy a dar la palabra a don  
12 Álvaro... **que conste en actas** que si al año de que vence este nombramiento de  
13 1 año no está a satisfacción de esta Junta Directiva puede ser removido, si está a  
14 satisfacción de esta Junta Directiva puede ser prorrogable en el tiempo por el  
15 tiempo definido que esta Junta Directiva establezca. Don Álvaro.

16 **Directivo Guillén Mora:** No, era en esa misma línea, pero no de esta Junta, sino  
17 en genérico de la Junta Directiva.

18 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** En el genérico, sí, de la Junta Directiva.

19 **Directivo Guillén Mora:** ¿Verdad? Porque por los cambios que se van a hacer...

20 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Hoy es esta, o quien ocupe su lugar, ¿verdad?,  
21 o los miembros que ocupen su lugar. Adelante, don Rodolfo.

22 **Directivo Freer Campos:** Sí, gracias. Vamos a ver, yo no sé si vamos a someter  
23 a la votación por los dos, porque a mí me parecía mejor el otro candidato,  
24 ¿verdad?, aunque yo quede con 1, pero que el voto mío era para don Randall.

25 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Si quiere podemos someter a aprobación  
26 ambos candidatos, no hay ningún problema.

27 **Directivo Freer Campos:** Ok, no, perfecto, muchas gracias.

28 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok, con muchísimo gusto. Entonces voy a  
29 someter a aprobación a... Ay, perdón, quité la cámara, eso no era lo que iba a  
30 hacer, es que se me amplió aquí. Ok, voy a someter a aprobación a don Randall

1 Barquero Fonseca en este momento, por favor, los que estén a favor del  
2 nombramiento de don Randall Barquero Fonseca procedan a levantar su mano a  
3 continuación. Ok, 1 voto a favor, 4 en contra.

4 Procedo a solicitar que me den la justificación de los votos en contra, empezando  
5 con María Fernanda, por favor.

6 **Directivo Guillén Mora:** Pero ¿por qué si vamos a ser mayoría nosotros?

7 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Porque son negativos, igual tiene que quedar  
8 justificado.

9 **Directivo Guillén Mora:** ¿En una votación cuando gana la mayoría? No, es que  
10 es al revés, el que está votando en contra es Rodolfo, nosotros vamos a votar a  
11 favor del otro...

12 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** No, no, no, es que estoy estamos votando por  
13 Randall, por el segundo y Rodolfo está votando a favor, nosotros en contra.

14 **Directivo Guillén Mora:** Bueno, un poco complicado, pero está bien.

15 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Pero bueno, para complacer a Rodolfo, que nos  
16 lo pidió así, entonces para ser ecuanímes, hagamos ambas votaciones que no nos  
17 cuesta nada, nada. Entonces nada más que se justifique el motivo del voto  
18 negativo, nada más para que conste. Adelante, María Fernanda.

19 **Directiva Durán Baltodano:** Sí, me pareció que no tenía suficiente experiencia en  
20 el sector público y también mostró cierto desconocimiento, digamos, con el estado  
21 actual o el contexto actual en que se encuentra el INVU.

22 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Don Juan Carlos.

23 **Directivo Sanabria Murillo:** Listo, me parecía que el otro candidato tiene un perfil  
24 más adecuado a la necesidad inmediata de la Institución con una curva de  
25 aprendizaje quizá más rápida, por el mismo tema de que conoce una institución  
26 pública. En general sus respuestas me parecieron más apropiadas a lo que  
27 necesitamos en la Institución ahorita, entonces por eso me iría por el otro  
28 candidato.

29 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Don Rodolf... eh, don Álvaro, perdón.

---

1 **Directivo Guillén Mora:** Sí, igualmente, o sea, él mismo manifestó no tener  
2 conocimiento del sector público y me parece que escoger a una persona que no  
3 tenga conocimiento de la materia de administración pública, la curva de  
4 aprendizaje va a durar muchísimo y la Institución no tiene los recursos como para  
5 esperar tanto, dadas las urgencias que tenemos. Y además desconocimiento total,  
6 por ejemplo, de Normas NICS, NICSP, que nos urge el tema de, en general de  
7 SEVRI y otros temas que se tocaron por ahí, él no tiene conocimiento, entonces  
8 me parece que sería contraproducente y sería perjudicial para la Institución  
9 nombrar a una persona que no viene con esos conocimientos. En el sector privado  
10 tiene mucho conocimiento, específicamente en el tema financiero, tal vez, pero no  
11 en toda esta trama de presupuestos y de formas y de principios internos a la  
12 administración pública, por eso no podría nunca votar por él, a pesar de que a mí  
13 el currículum me llamó la atención, pero no así su conocimiento y sería un retraso  
14 para la Institución. Esas son mis razones.

15 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Muchas gracias. Y en mi caso, bueno, a  
16 satisfacción mía, no solo como Presidenta de esta Junta Directiva, sino como  
17 Presidenta de la Institución, no cumple a satisfacción las necesidades que  
18 andamos buscando para un puesto de Subgerente a mi criterio y tal vez para el rol  
19 al cual quisiera encaminar a la Institución, no es para mi gusto de satisfacción,  
20 ¿verdad?, el desempeño tal vez que tuvo en esta entrevista, me preocupa mucho  
21 el tema de las NICSP, que es un tema fundamental para el desarrollo y gestión de  
22 esta Institución, que tiene desconocimiento, únicamente se ha desenvuelto en el  
23 sector privado, lo cual quiero aclarar que no es de ningún tipo de discriminación ni  
24 como tal, sino es que creo y considero importante, que a este punto tenga  
25 conocimiento en el tema de sector público, por lo cual, por esa razón mi voto es  
26 negativo.

27 Entonces siendo así tenemos 5 votos, 5 votos negati...

28 **Directivo Guillén Mora:** 4.

29 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** No, 4, perdón, 4 votos negativos, perdón, 4  
30 votos negativos y 1 voto positivo para don Randall Barquero Fonseca.

1 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ahora procedo a someter a votación a don José  
2 Ricardo Salas Álvarez. Los que estén a favor, por favor votar en este momento.  
3 Tenemos 4 votos a favor y 1 voto en contra. 4 votos a favor. Ratifico votación. 4  
4 votos a favor... no, no tengo la firmeza. No tenemos la firmeza. Ok, bueno, 4 votos  
5 a favor y 1 voto negativo. Don Rodolfo, por favor proceda a emitir su justificación,  
6 por favor.

7 **Directivo Freer Campos:** Sí, gracias. Bueno, dadas ambas entrevistas, por  
8 supuesto los candidatos se refirieron con respeto, con conocimiento y demás, a la  
9 labor para la cual están interesadas; sin embargo, el perfil del señor Barquero me  
10 pareció más apropiado a las falencias que tiene la Institución en este momento,  
11 que son el ámbito financiero y contable; tenía conocimiento en la implementación  
12 de sistemas de software y demás, entonces a mí me seduce un poco más esa  
13 opción en este momento, dada la coyuntura institucional, y podría ser de mayor  
14 aporte, sin dejar de lado que el señor José Ricardo también tiene un gran  
15 conocimiento del sector público y demás, y muy respetable y demás, pero en mi  
16 consideración, el señor Barquero tenía las aptitudes que requiere la Institución  
17 para el nombramiento de un Subgerente. Gracias.

18 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 4 votos a favor y  
19 1 en contra, la Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°2**)

20

## 21 **ACUERDO N°2**

22 Con los votos a favor de la MSc. -Arq. Ana Gabriela Madrigal Garro, Arq.  
23 Juan Carlos Sanabria Murillo, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, Dr.-Ing.  
24 Álvaro Guillén Mora y el voto en contra del Lic. Rodolfo Freer Campos; **SE**  
25 **ACUERDA:** Nombrar al Sr. José Ricardo Salas Álvarez como Subgerente  
26 General del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo por el plazo de 1 año,  
27 a partir de la notificación de este acuerdo.

28 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok, muchas gracias a usted. ¿En este  
29 caso quedaría pendiente la ratificación de firmeza para el jueves, Xinia, con  
30 don Virgilio?

- 
- 1 **Directivo Guillén Mora:** No.
- 2 **Licda. Sossa Siles:** No señora, la ratificación o adquiriría firmeza el acuerdo una  
3 vez que se apruebe el acta.
- 4 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Entonces, ¿cómo hacemos para nombrarlo?
- 5 **Licda. Sossa Siles:** El acta no va a estar de aquí al jueves.
- 6 **Directivo Guillén Mora:** ¿A pesar de que es un acta tan pequeña?
- 7 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Sí, yo necesito que haya una prioridad en este  
8 caso por la emergencia que tenemos, al estar Marco incapacitado, ¿verdad?
- 9 **Directivo Freer Campos:** Sí, claro.
- 10 **Licda. Sossa Siles:** Bueno, si ustedes dan la opción de que se pueda presentar el  
11 miércoles...
- 12 **Directivo Freer Campos:** Ah sí.
- 13 **Licda. Sossa Siles:** ...porque es que, ¿verdad?, nosotros contamos con los  
14 plazos que ustedes nos dan. Si nos dan espacio para el miércoles en la tarde, al  
15 final del día se les puede estar enviando, porque como bien lo dice don Álvaro, es  
16 un acta pequeña y estuvieron fuera bastante tiempo, en receso.
- 17 **Directivo Freer Campos:** Sí, sí, el miércoles en la noche, si es el caso.
- 18 **Licda. Sossa Siles:** Muchas gracias, don Rodolfo.
- 19 **Directivo Sanabria Murillo:** Sin ningún problema.
- 20 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Sí, no hay ningún problema...
- 21 **Licda. Sossa Siles:** Ok.
- 22 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** ...Xinia, más bien le agradecemos el esfuerzo,  
23 ¿verdad?, y la premisa, porque sí es de importancia que eso quede, para poderlo  
24 nombrar, ¿verdad?
- 25 **Licda. Sossa Siles:** Ok. Está bien.
- 26 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Muchas gracias.
- 27 **Directivo Sanabria Murillo:** Una dudita que tenía yo, digamos, ...
- 28 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Sí.
- 29 **Directivo Sanabria Murillo:** ...cuando uno vota, porque tenemos, digamos... o  
30 que, digamos, la primera votación es tantos a favor, digamos, tantos en contra.

1 ¿La firmeza es de que todo mundo mantiene su voto o, digamos, es de los  
2 presentes en la votación de que reafirman el voto o tiene que ser de los positivos?,  
3 digámoslo así.

4 **Licda. Sossa Siles:** No, son dos actos jurídicos distintos...

5 **Directivo Guillén Mora:** Diferentes.

6 **Licda. Sossa Siles:** ...una persona puede votar negativo el acuerdo y puede  
7 votar positivo la firmeza. En este caso hay 4 votos a favor y 1 voto en contra. Doña  
8 Gabriela, si quisiera y la Junta lo tuviera a bien, todos los miembros, podrían  
9 someter a votación la firmeza del acuerdo, es una votación aparte, y quedaría,  
10 claro, si votan 5 adquiere firmeza, y si no se alcanza la votación de mayoría,  
11 ¿verdad?, el voto calificado, no quedaría firme.

12 **Directivo Freer Campos:** Yo votaría a favor la firmeza.

13 **Directivo Guillén Mora:** Ah bueno.

14 **Directivo Sanabria Murillo:** Eso es lo que quería proponer yo, ¿verdad?...

15 **Directivo Guillén Mora:** Gracias.

16 **Directivo Sanabria Murillo:** ...porque lo hemos hecho en algún momento, que no  
17 significa cambiar el voto, ...

18 **Directivo Freer Campos:** No, no, no.

19 **Directivo Sanabria Murillo:** ...yo vote que no, pero voto a favor la firmeza de la  
20 sesión.

21 **Licda. Sossa Siles:** Correcto.

22 **Directivo Guillén Mora:** Entonces volvamos a votar para que quede la firmeza  
23 con Rodolfo.

24 **Directivo Freer Campos:** La firmeza sería, nada más.

25 **Licda. Sossa Siles:** No, se somete a votación la firmeza del acuerdo, ajá. Ya la  
26 votación está. Ahora sí, doña Gabriela, tendría que proceder usted, someter a  
27 votación la firmeza del acuerdo.

28 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok, muy bien. Entonces someto a aprobación la  
29 firmeza de acuerdo de nombramiento de don José Ricardo Salas Álvarez como

1 Subgerente de la Institución. Entonces 1, 2, 3, 4, 5 votos a favor. Ratifico votación.  
2 5 votos a favor. En firme.

3 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 5 votos a favor,  
4 la Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°3**)

5

6 **ACUERDO N°3**

7 Con los votos a favor de la MSc. -Arq. Ana Gabriela Madrigal Garro, Arq. Juan  
8 Carlos Sanabria Murillo, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, Dr.-Ing. Álvaro  
9 Guillén Mora y Lic. Rodolfo Freer Campos, **SE ACUERDA:** Dar firmeza al  
10 Acuerdo #2 adoptado en la Sesión Extraordinaria JDINVU-014-2026 relativo al  
11 Nombramiento del Sr. José Ricardo Salas Álvarez como Subgerente General del  
12 INVU. **ACUERDO FIRME**

13 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Muchísimas gracias, señores y señoras, por  
14 esto, creo que...

15 **Licda. Sossa Siles:** Igual...

16 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Adelante.

17 **Licda. Sossa Siles:** ¿Igual van a querer el acta para el jueves?

18 **Directivo Freer Campos:** Es mejor.

19 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Es mejor. Sí, si nos haces el favor...

20 **Licda. Sossa Siles:** Ok.

21 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** ...para salir de eso de una vez. Xinia, nada  
22 más, tengo una consulta, el plazo de nombramiento de esta persona, ¿por cuánto  
23 es el tiempo?

24 **Licda. Sossa Siles:** La Ley establece 6 años...

25 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** ¿Podemos hacerlo por 1 año o tiene que ser 6  
26 años de una vez?

27 **Licda. Sossa Siles:** Hasta donde yo tengo conocimiento tiene que ser el plazo  
28 establecido por Ley, por eso le escribí a usted ahí por aparte, pero si ya lo  
29 discutieron, creo que deberían hacer la consulta...

30 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** No, no, no lo hemos discutido...

1 **Licda. Sossa Siles:** ...a Legal.

2 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** ...sino que era que lo discutíamos ahorita con  
3 usted, era eso.

4 **Licda. Sossa Siles:** No, sí...

5 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** No era que lo habíamos discutido.

6 **Licda. Sossa Siles:** No, sí, yo creo que deberían de hacer la consulta a Legal,  
7 porque hasta donde yo tengo entendido tiene que ser por el plazo establecido por  
8 ley, que son 6 años, ya existen antecedentes con varios nombramientos, entonces  
9 es importante que lo tomen en cuenta, porque sí la Ley establece 6 años.

10 **Sra. Presidente Madrigal Garro:** Ok, voy a hacer la consulta y cualquier cosa en  
11 el acuerdo que se va a firmar lo ratificamos nada más, por lo menos ya quedó el  
12 acuerdo en firme, que era lo que me interesaba.

13 Entonces a este punto, señores, doy por finalizada la Sesión Extraordinaria 014-  
14 2026, al ser las 4:38 p.m., agradeciéndoles mucho haberse conectado y haber  
15 aportado a esto, y muchas gracias a las compañeras de la Secretaría y al Asesor  
16 de Presidencia, que hizo preliminarmente las entrevistas a los postulantes.  
17 Muchísimas gracias a todos, que tengan feliz tarde.

18 \*\*\*\*\*

19

20 **Al ser las dieciséis horas con treinta y ocho minutos finaliza la sesión.**

21 \*\*\*\*\*

22

23

24

25

**PRESIDENTE**

26 Msj- Dmb- Lsc\*/ Fol Xss

27 **\*\*\*NOTA:** El Acta de la Sesión Extraordinaria N°JDINVU-014-2026 fue aprobada  
28 en Sesión Ordinaria N°JDINVU-015-2026 celebrada el 26 de marzo de 2026\*\*\*

29

**ÍNDICE**

1  
2  
3  
4  
5  
6

**ARTÍCULO ÚNICO ..... 3**

1. Solicitud del señor Fabio Paniagua – Propuesta de Crédito para Vivienda  
Articulado (CREVIA)..... 3

2. Entrevista a dos postulantes para el puesto de Subgerente General..... 19