

ACTA JDINVU-029-2026
SESIÓN ORDINARIA

1

1 **ACTA DE SESIÓN ORDINARIA JDINVU-029-2026:** Acta número cero veintinueve-
2 dos mil veintiséis de la Junta Directiva del Instituto Nacional de Vivienda y
3 Urbanismo, celebrada en **modalidad mixta** de conformidad con el Reglamento de
4 Junta Directiva, a partir de las nueve horas con cuarenta y cinco minutos del
5 veintiuno de mayo de dos mil veintiséis, con la asistencia de los siguientes
6 Directivos: De manera presencial, reunidos en la sala de sesiones del INVU, Ing.
7 Johnny Leiva Badilla, Presidente; Lic. Rodolfo Freer Campos; Arq. Juan Carlos
8 Sanabria Murillo y Arq. María Fernanda Durán Baltodano; y de manera virtual a
9 través de la Plataforma ZOOM, Licda. Alicia Borja Rodríguez, Vicepresidente; Dr. -
10 Ing. Álvaro Guillén Mora y MSc. Virgilio Calvo González. -----
11 Posteriormente el Directivo MSc. Virgilio Calvo González cambiará de modalidad,
12 pasando de asistencia virtual a asistencia presencial. -----
13 Asimismo, asisten de manera presencial el Lic. Henry Arley Pérez, Auditor Interno;
14 Lic. Ricardo León Gómez, Asistente de la Presidencia Ejecutiva; Licda. Xinia Sossa
15 Siles, Secretaria de Actas de la Junta Directiva; Sra. Laura Sáenz Castillo, Auxiliar
16 Administrativa; Srta. Mariana Solano Jara, Auxiliar Administrativa; y la Srta.
17 Deyanara Mendoza Briones, Auxiliar Administrativa. -----
18 De conformidad con lo dispuesto en el artículo treinta y cuatro del Reglamento de
19 Junta Directiva se dio un tiempo de espera de quince minutos a efecto de conformar
20 el quórum de Ley requerido para iniciar la sesión programada para las nueve horas
21 con treinta minutos. -----
22 Se deja constancia de que los documentos analizados en esta sesión fueron
23 conocidos por todas las personas miembros y asistentes de esta Junta Directiva y
24 se custodian en el expediente administrativo de esta acta, en resguardo de la
25 protección especial, como los datos sensibles que contienen según la Ley 8968 del
26 07/07/2011, Ley de Protección de la persona frente al tratamiento de sus datos
27 personales. También se deja constancia que, de acuerdo con la Ley 10053 del 25
28 de octubre de 2021 y la Ley 10379, denominada *Modificación de la Ley 6227, Ley*
29 *General de la Administración Pública, de 2 de mayo de 1978, para autorizar la*

1 *celebración de sesiones virtuales a los Órganos Colegiados de la Administración*
2 *Pública*, publicada en La Gaceta N°201 del 31 de octubre de 2023, se realiza la
3 grabación en audio y video y se levanta esta acta con la transcripción literal de todas
4 las intervenciones efectuadas en apego a los principios constitucionales de
5 razonabilidad y proporcionalidad, la forma y el resultado de las votaciones y el
6 contenido de los acuerdos, en los términos que indica el dictamen PGR-C-207-2022
7 del 28 de setiembre de 2022 de la Procuraduría General de la República, que
8 concluye: “A partir de lo dispuesto en el numeral 10 de la Ley General de la
9 Administración Pública y los principios constitucionales de razonabilidad y
10 proporcionalidad que obligan a no entorpecer el funcionamiento de los órganos
11 colegiados y a interpretar la norma según la mejor satisfacción del fin público, debe
12 concluirse que la “*transcripción literal*” del acta exigida en la reforma citada, no
13 impide que el secretario realice una limpieza del texto en los términos que se indica
14 en este dictamen, pues ante cualquier duda, se cuenta con el audio y el video para
15 realizar el cotejo de lo acontecido de manera fiel y exacta. Lo anterior, sin perjuicio
16 de la interpretación auténtica que pueda llevar a cabo la Asamblea Legislativa sobre
17 esta ley”. -----

18 ***** -----

19 **CAPÍTULO I. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM** -----

20 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Bueno, muy buenos días, al ser las 9:45 minutos
21 damos inicio a la Sesión Ordinaria de la Junta Directiva del INVU 029-2026, de hoy
22 21 de mayo. Verificación del Quórum, tenemos acá en la sala a don Rodolfo Freer,
23 a don Juan Carlos Sanabria, a María Fernanda Durán...-----

24 **Directivo Guillén Mora:** Quitaron el sonido en la Sala de Sesiones. -----

25 **Directivo Sanabria Murillo:** Sí, es que aquí... lo malo es que hay que abrirlo para
26 que se oiga aquí, pero se va a oír siempre el rebote. -----

27 **Srta. Solano Jara:** Ya. -----

28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Y de forma virtual tenemos a don Álvaro Guillén y a
29 doña Alicia Borja, que están de forma remota. Esta es una sesión híbrida en donde

tenemos miembros acá en Sala de Junta y miembros que están conectados de forma virtual. Y el señor Virgilio, que ya está a unos minutos de ingresar, lo anunciaremos cuando se incorpore. Vamos a indicar los nombres que también nos acompañan en esta Sala, en esta Junta, sería el señor Henry Arley, Auditor Interno, doña Xinia Sossa, Secretaria de la Junta, Laura Sáenz, Auxiliar Administrativa, Mariana Solano, Auxiliar Administrativo, Deyanara Mendoza, Auxiliar Administrativo, y Ricardo León... -----

[Al ser las 9:46 a.m. ingresa a la sala de sesiones el Directivo Calvo González.]----

Directivo Calvo González: Buenos días. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: ...Asistente de la Presidencia. Se incorpora el Director Virgilio Calvo a esta sesión, a quien le damos una bienvenida. -----

Directivo Calvo González: Muchas gracias. -----

***** -----

CAPÍTULO II. APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: En Aprobación del Orden del Día, antes de someter la votación, quiero indicar que vamos a hacer un cambio en el Orden del Día, donde vamos a pasar en el punto V de Asuntos de Conocimiento y Resolución Prioritarios para el primer punto de agenda de esta sesión, donde tendremos en conocimiento un informe del abogado externo, donde hace referencia a la Auditoría Externa, al Informe de Auditoría Externa 2024 y al Informe de Auditoría Interna también, donde se hace... al Informe de Auditoría Interna AI-025-2025, donde hace referencia a los Estados Financieros Auditados de manera externa por esta Institución, y el resto de la agenda quedaría como está planteada. Los miembros de esta Junta que estén a favor de la aprobación del Orden del Día con el ajuste antes mencionado, manifestarlo levantando la mano. Aprobado con 7 votos. Ninguno en contra. Los miembros que estén a favor de ratificar la votación, favor manifestarlo levantando la mano. Aprobado con 7 votos la aprobación del Orden del Día con su modificación. (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 7 votos a favor, la Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°1**)-----

- 1 **ACUERDO N°1** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Licda. Alicia
2 Borja Rodríguez, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo,
3 Arq. María Fernanda Durán Baltodano, MSc. Virgilio Calvo González, y Dr.-Ing.
4 Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Modificar el Orden del Día, de conformidad
5 con lo establecido en el Reglamento de Junta Directiva, a efectos de trasladar el
6 punto V de *Asuntos de Conocimiento y Resolución Prioritarios* para ser conocido de
7 primero en esta sesión, e incluir como punto V-1 el conocimiento del informe del
8 abogado externo donde hace referencia al Informe de Auditoría Externa 2024 y al
9 Informe de Auditoría Interna AI-025-2025 donde hace referencia a los estados
10 financieros auditados de manera externa por esta Institución. Se corre la
11 numeración del punto V sucesivamente. **ACUERDO FIRME**-----
12 **Licda. Sossa Siles:** Don Johnny, nada más para tener claridad, se pasa el punto V
13 de primero...-----
14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Correcto. -----
15 **Licda. Sossa Siles:** ...y se incluye el tema que usted indicó.-----
16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Y se incluye el tema del informe del abogado externo.
17 **Licda. Sossa Siles:** Gracias.-----
18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Exactamente. -----
19 **Orden del Día Aprobado:** -----
20 **I. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM** -----
21 **II. APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA** -----
22 **V. ASUNTOS DE CONOCIMIENTO Y RESOLUCIÓN PRIORITARIOS** -----
23 1. Informe del abogado externo donde hace referencia al Informe de Auditoría
24 Externa 2024 y al Informe de Auditoría Interna AI-025-2025 donde hace
25 referencia a los estados financieros auditados de manera externa por esta
26 Institución. -----
27 2. Remozamiento del producto CredINVU y la implementación de una
28 segmentación de clientes. -----
29 3. DGPF presenta informe sobre estado de Implementación de la Reforma al

- 1 Reglamento del Sistema de Ahorro y Préstamo. *Atención punto h) del acuerdo*
2 *#4 Sesión JDINVU-018-2026 del 13-04-2026.* -----
- 3 4. DPH presenta informe sobre Titulación, VUIS y Proyectos de Vivienda.
4 *Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-018-2026 del 13-04-2026.* -----
- 5 5. Continúa presentación de INFORMES BIMENSUALES de Proyectos: DPH,
6 DGPF y Planificación de **setiembre - octubre / noviembre y diciembre 2025**
7 **/ enero – febrero 2026 / marzo-abril 2026.** *Atención acuerdo #6 Sesión*
8 *JDINVU-026-2025 del 23-10-2025. (2Q MES)* -----
- 9 6. INFORMES BIMENSUALES de Proyectos de la Asesoría Legal de **diciembre**
10 **2024 a octubre 2025, noviembre-diciembre 2025 y enero-febrero 2026** y
11 presentación en nuevo formato. *Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-026-*
12 *2025 del 23-10-2025, acuerdo #1 de Sesión JDINVU-025-2025 del 16-10-2025*
13 *y Acuerdo #9, Sesión JDINVU-030-2025 del 20-11-2025 (2Q MES)*-----
- 14 7. INFORMES BIMENSUALES de indicadores **setiembre-octubre, noviembre-**
15 **diciembre 2025 y enero-febrero 2026.** *Atención acuerdo Sesión N°6426, Art.*
16 *II, Inc. 5), 30- 01-2020 y Sesión N°6450, Art. VI, Inc. 3), 18-6-2020, y acuerdo*
17 *#2 Sesión N°6610, Art. VII, Inc. 2) del 19-10-2023. (2Q MES)*-----
- 18 8. Archivo Central informa sobre lineamientos para elaboración de documentos
- 19 **III. APROBACIÓN DE LAS ACTAS DE SESIONES ANTERIORES**-----
- 20 • Aprobación del acta JDINVU-016-2026 -----
- 21 **IV. ASUNTOS DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA** -----
- 22 **VI. CORRESPONDENCIA DIRIGIDA A LA JUNTA DIRECTIVA** -----
- 23 1. Folder con correspondencia -----
- 24 2. Folder con correspondencia de Auditoría Interna-----
- 25 **VII.ASUNTOS PROPUESTOS POR LOS MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA**
- 26 **VIII. ASUNTOS PRESENTADOS POR LA ADMINISTRACIÓN** -----
- 27 **IX. ASUNTOS PRESENTADOS POR LA AUDITORÍA INTERNA** -----
- 28 1. Auditoría Interna presenta criterio sobre el Informe Final de Gestión de Lic.
29 Cristian Solano. *Atención Acuerdo #1 Sesión JDINVU-012-2025 del 16-03-2026.*----

2. Auditoría Interna presenta criterio sobre el Informe Final de Gestión del Ing. Alfredo Calderón presentado el 16 de marzo de 2026 de forma complementaria al oficio DUV-144-08-2025. *Atención Acuerdo #15 Sesión JDINVU-017-2025 del 09-04-2026.* -----

3. Auditoría Interna presenta oficio AI-073-2026 en relación con el SEVRI. *Atención acuerdo Sesión N°6620, Art. III, Inc. 5), del 21-12-2023* -----

X.ASUNTOS PRESENTADOS POR LAS COMISIONES DE LA JUNTA DIRECTIVA-----

XI.CONTROL DE ACUERDOS-----

***** -----

CAPÍTULO V. ASUNTOS DE CONOCIMIENTO Y RESOLUCIÓN PRIORITARIOS

ARTÍCULO 1. Informe del abogado externo donde hace referencia al Informe de Auditoría Externa 2024 y al Informe de Auditoría Interna AI-025-2025 donde hace referencia a los estados financieros auditados de manera externa por esta Institución-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Para este informe que nos va a hacer el Licenciado Christian Enrique Campos, abogado externo de esta Institución, de esta Junta, vamos a solicitar que esta parte sea de forma confidencial, no sé cómo procede ese tema al respecto, doña Xinia. -----

Licda. Sossa Siles: Normalmente los administrativos salimos de la sala y quedan únicamente los miembros de la Junta Directiva reunidos con la persona, en este caso don Christian, y solicitan que se haga fuera de audio. -----

Directivo Sanabria Murillo: Que no se grabe. -----

Licda. Sossa Siles: Que no se grabe, correcto. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: ¿Y cómo procedería con los compañeros que están virtual... conectados? -----

Licda. Sossa Siles: Es que los que están virtuales son miembros de Junta, entonces sí pueden permanecer. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Sí, sí, ok.-----

- 1 **Directivo Freer Campos:** Se detiene la grabación. -----
- 2 **Licda. Sossa Siles:** Se detiene la grabación. -----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ah, ok, esa era la pregunta, se detiene la grabación
- 4 del Teams... -----
- 5 **Directivo Sanabria Murillo:** Es correcto. -----
- 6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...y sigue la sesión, ok. Entonces les agradecería si
- 7 entonces hacemos los ajustes pertinentes para darle paso al primer punto del Orden
- 8 del Día y el informe del Licenciado Campos. -----
- 9 **Licda. Sossa Siles:** Que pase el señor Campos y se... (ininteligible) ...-----
- 10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Que pase el señor Campos, por favor. -----
- 11 [Al ser las 9:50 a.m. ingresa a la sala de sesiones el Lic. Christian Campos Monge,
- 12 Abogado Externo de la Institución.] -----
- 13 **Directivo Sanabria Murillo:** Buenas, ¿qué tal? -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Cristian, ¿cómo está?, ¿cómo le va?-----
- 15 **Lic. Campos Monge:** Bien, gracias. -----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Qué dicha. -----
- 17 **Directivo Freer Campos:** ¿Cómo vas? -----
- 18 **Lic. Campos Monge:** Pura vida. -----
- 19 **Directivo Freer Campos:** Déjame acomodarte el cuello. Felicidades por la
- 20 distinción.-----
- 21 **Lic. Campos Monge:** Ah, muchas gracias. -----
- 22 **Directivo Freer Campos:** Sí, sí, sí, es que lo nombraron abogado distinguido del
- 23 año. -----
- 24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ahí me di cuenta...-----
- 25 **Lic. Campos Monge:** Sí, sí, gracias. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, adelante. -----
- 27 **Licda. Sossa Siles:** Entonces a partir de este momento se suspende la grabación.
- 28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Perfecto. -----
- 29 [A partir de este momento la Junta Directiva sesiona únicamente con sus miembros,

ACTA JDINVU-029-2026
SESIÓN ORDINARIA

8

1 por consiguiente, al ser las 9:52 a.m. salen temporalmente de la sala de sesiones
2 los funcionarios Henry Arley Pérez, Ricardo León Gómez, Xinia Sossa Siles, Laura
3 Sáenz Castillo, Mariana Solano Jara y Deyanara Mendoza Briones,
4 suspendiéndose la grabación de la sesión.] -----

5 [Al ser las 10:55 a.m. sale de la sala de sesiones el Lic. Campos Monge.]-----

6 [Al ser las 10:55 a.m. ingresan nuevamente a la sala de sesiones los funcionarios
7 Henry Arley Pérez, Ricardo León Gómez, Xinia Sossa Siles, Laura Sáenz Castillo,
8 Mariana Solano Jara y Deyanara Mendoza Briones.]-----

9 [Al ser las 10:55 a.m. el Sr. Presidente Leiva Badilla decreta un receso.]-----

10 [Al ser las 11:03 a.m. se reanuda la sesión y reinicia la grabación de la sesión.] ---

11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, reanudamos la sesión. Estamos en conocimiento
12 del punto 1 según la alteración del Orden del Día de la sesión de hoy, donde
13 conocimos el informe que nos preparó el Licenciado Christian Enrique Campos
14 Monge con respecto a el informe de Auditoría N°AI-025-2025, estudio sobre los
15 Estados Financieros y el Informe de los Auditores Independientes, estados
16 financieros auditados consolidados del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo
17 (INVU) consolidados al 31 de diciembre del 2024. Tuvimos una comparecencia del
18 Licenciado en el ámbito privado y confidencial y llegamos a un... conclusiones los
19 miembros de esta Junta y reiniciando esta sesión pública vamos a tomar un
20 acuerdo. En seguimiento a una solicitud planteada a la Presidencia Ejecutiva en la
21 Sesión N°23 del 30 de abril del 2026, para que presentara a esta Junta un proyecto
22 de resolución para apertura de un procedimiento administrativo correspondiente,
23 con base a los informes de Auditoría Externa emitida por los Auditores
24 Independientes de forma externa y el informe de Auditoría Interna AI-025-2025, con
25 base a esa solicitud que se solicitó en esa sesión y que fue también puesta en
26 agenda en la Sesión N°24 del 04 de mayo, pero que no se pudo conocer, también
27 se puso en agenda en la Sesión N°26 del 07 de mayo, pero no se pudo conocer, el
28 día de hoy vamos a someter a votación esta recomendación. Y la moción lo que
29 dice es: Se instruye al abogado Christian Campos Monge conforme contratación

ACTA JDINVU-029-2026
SESIÓN ORDINARIA

9

1 2023LD-000007-000580-0001 para qué, a partir de los documentos Informe de
2 Auditoría N°AI-025-2025, Estudio sobre los Estados Financieros e Informe de los
3 Auditores Independientes Estados Financieros Auditados Consolidados del Instituto
4 Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU) Consolidados al 31 de diciembre 2024,
5 realice una investigación preliminar que permita concluir si hay mérito para instruir
6 el inicio de uno o varios procedimientos ordinarios para sentar responsabilidad
7 administrativa como civil, que incluya el análisis de si hay indicios o información
8 dentro del marco penal, en cuyo caso se solicita un informe de investigación
9 preliminar separado solo en lo que podría ser penal. Además, se solicita que realice
10 un informe que permita considerar si los contratistas del servicio de auditoría externa
11 y sus profesionales pueden ser objeto de procedimientos ordinarios para asentar
12 responsabilidad en el INVU o en otras entidades, precisando como un primer
13 alcance del informe que no haya operado la prescripción... y que no haya operado
14 la prescripción. Si es posible sentar responsabilidad, que realice la investigación
15 preliminar que ayude a potenciales procedimientos ordinarios de sanción en el
16 marco de la contratación pública como el ejercicio de la profesión en sede del
17 colegio profesional respectivo. Se concede un mes calendario para que se cumpla
18 el presente acuerdo. Los miembros que estén a favor de este acuerdo, favor
19 manifestarlo levantando la mano. Aprobado con 7 votos a favor. 0 en contra. Los
20 miembros que estén a favor de ratificar esta votación, favor manifestarlo levantando
21 la mano. 7 votos a favor. 0 en contra. -----

22 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 7 votos a favor, la
23 Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°2**)-----

24 **ACUERDO N°2** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Licda. Alicia
25 Borja Rodríguez, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo,
26 Arq. María Fernanda Durán Baltodano, MSc. Virgilio Calvo González, y Dr.-Ing.
27 Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Instruir al abogado Christian Campos Monge
28 conforme contratación 2023LD-000007-000580-0001 para qué, a partir de los
29 documentos Informe de Auditoría Interna N°AI-025-2025, Estudio sobre los Estados

1 Financieros, e Informe de los Auditores Independientes Estados Financieros
2 Auditados Consolidados del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU)
3 Consolidados al 31 de diciembre de 2024, realice una investigación preliminar que
4 permita concluir si hay mérito para instruir el inicio de uno o varios procedimientos
5 ordinarios para sentar responsabilidad administrativa como civil, que incluya el
6 análisis de si hay indicios o información dentro del marco penal, en cuyo caso se
7 solicita un informe de investigación preliminar separado sólo en lo que podría ser
8 penal. Además, se solicita que realice un informe que permita considerar si los
9 contratistas del servicio de auditoría externa y sus profesionales pueden ser objeto
10 de procedimientos ordinarios para sentar responsabilidad en el INVU o en otras
11 entidades precisando como un primer alcance del informe y que no haya operado
12 la prescripción. Si es posible sentar responsabilidad, que realice la investigación
13 preliminar que ayude a potenciales procedimientos ordinarios de sanción en el
14 marco de la contratación pública como el ejercicio de la profesión en sede del
15 colegio profesional respectivo. Se concede un mes calendario para que se cumpla
16 el presente acuerdo. ACUERDO FIRME -----

17 ***** -----
18 **ARTÍCULO 2. Remozamiento del producto CredINVU y la implementación de**
19 **una segmentación de clientes -----**

20 Se conoce Guía DGPF-048-2026, de fecha 14 de mayo de 2026, Informe,
21 **Presentación y Anexos (PE-AL-104-2026 y PE-AL-154-2026), mediante los**
22 **cuales el Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento remite la**
23 **solicitud de aprobación para el remozamiento del producto CredINVU y la**
24 **implementación de una segmentación de clientes, según documentos que quedan**
25 **formando parte de los antecedentes del acta. -----**

26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Seguimos con el Orden del Día en donde tenemos...
27 sería el... -----

28 **Licda. Sossa Siles:** Remozamiento del producto CredINVU. -----

29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a ver... dice Remozamiento del producto

- 1 CredINVU y la implementación de una segmentación de clientes. Para lo cual
2 solicitamos a don Roberto Cruz, Jefe del Departamento de Gestión de Programas
3 de Financiamiento que entre a la sala para que nos haga su presentación. -----
4 [Al ser las 11:11 a.m. ingresa a la sala de sesiones el Lic. Roberto Cruz Morales,
5 Jefe del Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento.] -----
6 **Lic. Cruz Morales:** Gracias. -----
7 **Licda. Sossa Siles:** Adelante. -----
8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Buenos días don Roberto. -----
9 **Lic. Cruz Morales:** Buenos días. -----
10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Adelante. -----
11 **Lic. Cruz Morales:** ¿Cómo están? -----
12 **Directivo Freer Campos:** Roberto. -----
13 **Lic. Cruz Morales:** Buenos días. -----
14 **Directivo Freer Campos:** ¿Qué tal?-----
15 **Lic. Cruz Morales:** Gracias. -----
16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Roberto, buenos días, le vamos a dar la palabra
17 para que nos presente la propuesta, tiene un plazo de 10 minutos. -----
18 **Lic. Cruz Morales:** Sí, gracias don Johnny y señores Directores. Buenos días. Nada
19 más tenía una petición, si están de acuerdo, nosotros esta misma presentación le
20 agregamos una diapositiva más que contiene un par de elementos que me parecen
21 de valor poder compartírselos, entonces si están de acuerdo, podría hacer esa
22 presentación. -----
23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Adelante, adelante, don Roberto. -----
24 [El Directivo Sanabria Murillo realiza un comentario ininteligible.]-----
25 **Lic. Cruz Morales:** Ok, el propósito es solicitar lo que es la aprobación del
26 remozamiento del producto CredINVU y la implementación de la segmentación de
27 clientes. Adelante. Ok, actualmente la línea de CredINVU, bueno, tiene elementos
28 ya centrales definidos como es la tasa de interés, plazo definido, bueno, y
29 estandarizados; tenemos el tema de garantías hipotecarias en primer grado, eso

1 tampoco tendría variación en esta propuesta que traemos; la línea también tiene un
2 tema de montos mínimos y máximos de financiamiento previamente establecidos,
3 en este rubro lo que queremos proponer y ahora más adelante lo vamos a ver, es
4 aumentar el tope máximo dentro de la propuesta; y bueno, también tiene elementos
5 de capacidad de pago y riesgo crediticio que también ahí traemos una propuesta de
6 remozamiento. -----

7 Ok, este esquema pues básicamente CredINVU viene a ser una línea crediticia
8 adicional al Sistema de Ahorro y Préstamo para nuestros clientes, conociendo pues
9 que este crédito no solicita una etapa de ahorro como sí lo hace el Sistema de
10 Ahorro y Préstamo, entonces bajo este escenario, pues esa línea de crédito compite
11 directamente con crédito hipotecario regular de cualquier entidad financiera.
12 Entonces, el fin en mente de esta propuesta es fortalecer el producto, hacerlo más
13 competitivo, más atractivo para esos clientes que se nos acercan a solicitar la línea
14 de crédito y hay elementos que se han ido identificando en el camino que nos hacen
15 estar hoy aquí presentándoles la propuesta de mejoras al producto, entonces, por
16 ejemplo, hay un tema de gastos de formalización de crédito; si bien es cierto,
17 nuestra tasa de interés actualmente sí es competitiva, el tema de que sea una tasa
18 fija es bastante atractivo, nos topamos con que cuando le decimos al cliente que
19 tiene que pagar los gastos legales, por ejemplo del crédito, llámese timbres y
20 honorarios, esos montos son generalmente significativos, entonces nuestros
21 clientes... y ha pasado en la Plataforma que dicen: *no, prefiero mejor pasar ahí a*
22 *otra entidad financiera donde de repente la tasa no es tan atractiva, pero me*
23 *financian todo, ¿verdad?* Porque sabemos que la cultura de ahorro en el país pues
24 no es tan fuerte como uno quisiera, entonces la idea es poder incluir dentro de la
25 línea de crédito el tema de financiamiento de los gastos legales. -----

26 Hay otro elemento que para nosotros es importante con el tema de CredINVU, es el
27 tema de segmentación de clientes, ¿en qué sentido?, bueno, ahorita lo que son los
28 elementos de análisis para esa línea de crédito dice aplica igual para todos, sea que
29 usted trabaje en el sector público, trabaje en el sector privado, sea trabajador

1 independiente, aplica el mismo tema de relación cuota-ingreso, ¿verdad?, y los
2 mismos requisitos y demás. Entonces en esta propuesta traemos una segmentación
3 donde igualmente el crédito va a estar abierto a todas las personas, pero va a haber
4 una evaluación de capacidad de pago diferente, que es lo que estamos proponiendo
5 por acá. Adelante. -----

6 En cuanto al tema de normativa, bueno, básicamente aquí nosotros mandamos lo
7 que es la respectiva consulta al área legal, pues para validar si podíamos venir acá
8 y presentarles la propuesta, y efectivamente sí existe pues que en este caso haya
9 la potestad de la Junta de aprobar condiciones en lo que es materia de
10 financiamiento, en este sentido, digamos, hay elementos que marcan potestades de
11 gestión, como decimos, que corresponden a este foro. Adelante. Bueno, la norma
12 aquí institucional aplicable, estamos hablando que la Ley 1788, que es la Ley
13 Orgánica del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, facultan al Instituto a
14 establecer condiciones, modalidades y requisitos para el otorgamiento de
15 financiamiento habitacional, de igual manera, la Ley 8448 que corresponde al
16 Reglamento para Préstamos Hipotecarios regulan igualmente los lineamientos para
17 la colocación de crédito hipotecario y lo que corresponde también a la
18 administración del riesgo asociado a estas operaciones. -----

19 En el tema de gestión del riesgo, en este caso lo que queremos es evaluar de forma
20 diferenciada si por un lado estamos diciendo, bueno, vamos a mejorar condiciones,
21 vamos a financiar gastos legales y ahorita les voy a comentar otras mejoras que
22 queremos incluir en el producto, pero también queremos como mitigar la parte del
23 riesgo, si por un lado vamos a soltar un poquito la llave en tema de financiamiento,
24 si cabe el término, sí queremos establecer límites diferentes de capacidad de pago
25 para cada sector, precisamente por el tema del riesgo que ya vamos a ver más
26 adelante. Entonces la propuesta de segmentación de clientes viene en este sentido:
27 asalariados del sector público, la relación cuota-ingreso se mantendría en un 50%,
28 tal cual se viene manejando hasta la fecha; ¿qué pasa con asalariados del sector
29 privado?, estamos proponiendo que esa relación cuota-ingreso sea más estresada,

1 baje a un 40%; y en el caso de trabajadores independientes, un 30%. ¿Por qué?
2 Porque en este caso pues una persona que trabaje para el sector público
3 generalmente tiene mayor estabilidad laboral, menor volatilidad de ingresos, si cabe
4 el término; una persona del sector privado, bueno, tiene ingresos regulares, pero
5 claramente no es el mismo nivel de estabilidad que podría tener una persona del
6 sector privado; y por consiguiente, una persona independiente pues tiene todavía
7 un poquito más de riesgos en materia de estabilidad de ingresos, entonces por ello
8 es que estamos proponiendo establecer esa relación cuota-ingreso diferenciada.
9 Ahora bien, en este perfil de trabajadores independientes, se está solicitando que
10 cuenten al menos con 2 años de ejercicio continuo de la actividad, presentar
11 igualmente lo que es un CPA, con la respectiva hoja de trabajo, los soportes que
12 dan sustento al documento que presentan, aportar las últimas 2 declaraciones de
13 renta, demostrar estar al día en las obligaciones con la Caja y el Ministerio de
14 Hacienda. Aquí lo que estamos haciendo es ordenando también a esas personas o
15 a esos perfiles independientes que quieren sacar CredINVU o que quieren
16 formalizar el crédito, pues que cumplan con esas condiciones mínimas. -----
17 Ahora, hay otras mejoras que también traemos al producto, que nos parece de valor
18 aprovechar el momento. Ok, ahorita la línea de CredINVU presta hasta un 80% del
19 valor del avalúo, en las diferentes finalidades, lo que es propiamente la compra de
20 vivienda estamos proponiendo que no sea un 80, que sea hasta un 90%, ¿por qué
21 razón?, bueno, porque básicamente todos los bancos en el sistema financiero
22 nacional andan en ese porcentaje o más, por ejemplo, hay entidades que prestan
23 ese 90 y aparte le dan otro 5% para que se financie el menaje de casa o se financie
24 los mismos gastos legales, es decir, ahorita con un 80% de financiamiento nos
25 estamos quedando cortos a la hora de vender el producto, para que el producto sea
26 atractivo a los clientes. Entonces por un lado estamos diciendo, bueno, aumentar
27 de un 80 a un 90% en vivienda, ¿verdad?, en el resto de finalidades se mantendría
28 con un 80% tal cual como está a la fecha; la inclusión de financiamiento de
29 honorarios y gastos dentro del mismo crédito; estamos proponiendo incorporar

1 nuevas finalidades, ¿cuáles serían?, compra de lote y mejoras habitacionales,
2 ahorita una persona que quiera adquirir un lote con CredINVU no es posible,
3 solamente que haga compra de lote y construcción en el mismo acto, entonces
4 queremos ampliar un poquito ahí ese aspecto; y en el caso de mejoras
5 habitacionales, es un producto que tenemos en SAP, más no en CredINVU,
6 entonces, ¿qué es lo que pasa particularmente como esta finalidad de mejoras
7 habitacionales?, que ahorita la línea CredINVU está dirigida a personas que no
8 tienen vivienda propia, personas que pueden tener un lote o pueden tener tenencia
9 de derechos, pero no pueden tener vivienda, entonces acá estamos diciendo: ¿Y,
10 *por qué? ¿Por qué no se puede?* O sea, eso sí, en el acuerdo, si ustedes al final
11 deciden aprobar la propuesta, sí debería indicarse que esa restricción se quita,
12 ¿verdad?, lo de que la persona solo pueda tener una vivienda, entonces nada más
13 hago como el paréntesis en esa finalidad de mejoras habitacionales; ahorita el tope
14 máximo de financiamiento en la línea de CredINVU está en 120 millones y el mínimo
15 de 20 millones, estamos proponiendo pasar de 120 a 150 millones, es un incremento
16 no tan sustancial, pero que sí sea... que abra un poco más el aspecto para esa
17 persona que quiera comprar vivienda en esa línea precisamente; ahora, estamos
18 hablando que la tasa de interés, los plazos y la hipoteca en primer grado se
19 mantienen, ahí no estamos tocando ese apartado. -----
20 Esta es la diapositiva que les decía, eso es nada más... la primera línea es
21 informativa de lo que es el puntaje de SUGEF, estamos pidiendo que la persona
22 esté en nivel 1 y el puntaje final del deudor no sobrepase el 1.99, así tal cual se ha
23 venido manejando hasta la fecha, eso no representa cambios. La segunda línea sí
24 es importante y esa fue la que agregamos acá, es el tema del avalúo, digamos, lo
25 que es CredINVU se estaba manejando con un 50% de descuento en el costo del
26 avalúo para los clientes que fueran a la Expo Construcción, ¿verdad? ¿Qué es lo
27 que pasa? Que hay un arancel del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos
28 que indica que el mínimo a pagarle al profesional son 6 horas y eso anda alrededor
29 de... con todo y el IVA como 155 mil colones. Entonces el decir tácitamente: *bueno,*

1 *le voy a hacer un 50%, no es correcto. Lo correcto es irnos a decir: bueno, vamos a*
2 *pagar el mínimo que establece el CFIA en términos de pago de avalúos, y la idea*
3 *es, en ese contexto, la línea CredINVU tenga esa salvedad, que ya no es un 50,*
4 *sino este mínimo que establece el CFIA y no solamente para casos de Expo*
5 *Construcción, sino también para los proyectos precalificados estamos haciendo*
6 *para las alianzas comerciales, que tengan también pues ese beneficio a la hora de*
7 *tramitar el CredINVU con la Institución. -----*

8 Entonces en esta diapositiva vemos las finalidades que tiene la línea de crédito
9 actualmente que es: compra de casa, construcción en lote propio, compra de lote y
10 construcción y cancelación total de hipotecas, entonces estaríamos adicionando
11 con la propuesta la compra de lote y mejoras habitacionales. Aquí esta diapositiva
12 es básicamente como un tema visual, que se vea que, en compra de casa, lo que
13 les explicaba hace un ratito, que el 80% de avalúo pasaría hasta un 90% de
14 aceptación para lo que es el tema de financiamiento, y el resto de finalidades se
15 mantendrían exactamente con un 80% del préstamo sobre el valor del avalúo,
16 incluyendo las nuevas finalidades de compra de lote y mejoras habitacionales.-----

17 Entonces, ¿cuál sería el impacto de todo lo que les he comentado? Bueno, un mayor
18 dinamismo en la colocación de crédito, sabemos que la publicidad que se está
19 dando actualmente a la línea de crédito no es masiva, tan masiva como uno
20 quisiera, hay presencia sí en Expo Construcción, pero no está alcanzando para
21 poder mover o ejecutar el presupuesto que tenemos para esa línea, entonces
22 queremos que haya un mayor dinamismo haciendo un producto más atractivo a
23 nuestros clientes; estamos por otro lado reduciendo riesgos de
24 sobreendeudamiento a perfiles que no deberían tener un mismo endeudamiento
25 que una persona que de repente tiene ingresos más estables; esperaríamos un
26 mejor comportamiento de la cartera en términos de morosidad haciendo esa
27 mitigación de riesgo como les decía en términos de endeudamiento; y fortalecer en
28 este caso pues el producto, básicamente. -----

29 Entonces la conclusión es que consideramos técnicamente viable que el producto

tenga estas mejoras y también que haya una segmentación de clientes para la línea de crédito CredINVU específicamente y, en consecuencia, pues se solicita la aprobación para implementar la estrategia propuesta y la segmentación de clientes. Entonces esa sería la presentación.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: ¿Estamos? Gracias Roberto. Vamos a abrir el espacio de consultas. Estaba Juan Carlos en primer lugar y después don Virgilio. -

Directivo Sanabria Murillo: Perfecto, tengo... -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Y después doña Alicia.-----

Directivo Sanabria Murillo: ...bueno, son varias preguntas, ¿cómo funciona, digamos, una persona...? Los trabajadores independientes a veces tienen un porcentaje de su salario, o sea, un porcentaje de su ingreso como asalariado privado, por ejemplo, ¿qué pasa para alguien que tiene esa partición?, digamos, compite por el 30 o por 40, digamos, si tiene un porcentaje... me imagino que es por el peso del asalariado, digamos, por ejemplo, lo digo una persona que trabaja 2 días para una empresa como consultor y el resto, digamos, como profesional independiente, que se da mucho, por ejemplo, en el campo nuestro.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Ajá, o el académico. -----

Directivo Sanabria Murillo: O el académico, en mi caso, yo puse el caso de muchos de los que estamos aquí.-----

Directivo Calvo González: Correcto.-----

Directivo Sanabria Murillo: Nada más pensando con esa figura que es muy normal o muy... o sea, se suele dar en el profesional independiente, como tener el... ¿cómo se consideraría?, ¿verdad?, esa es la primera, tengo como 3. -----

Lic. Cruz Morales: Ok. Gracias don Juan Carlos. Ahí estaríamos partiendo que no hay orden patronal de por medio, que todo se le reporta... -----

Directivo Freer Campos: Por servicios.-----

Lic. Cruz Morales: Por servicios profesionales. -----

Directivo Sanabria Murillo: O digamos, un caso como el mío, por ejemplo, que yo tengo orden patronal de los... -----

- 1 **Directivo Freer Campos:** De la U. -----
- 2 **Directivo Sanabria Murillo:** Ajá, digamos, de los servicios que hago con la
3 Universidad y el resto lo hago como profesional independiente. -----
- 4 **Lic. Cruz Morales:** Sí, sí, es un mix...-----
- 5 **Directivo Sanabria Murillo:** Ajá... -----
- 6 **Lic. Cruz Morales:** ...en este caso. -----
- 7 **Directivo Sanabria Murillo:** ...es muy común, yo creo que casi todos aquí, ajá,
8 tenemos una figura parecida.-----
- 9 **Lic. Cruz Morales:** Es muy buena la pregunta, porque si en este caso si... vamos
10 a ver, si es asalariado por el sector privado, nosotros nos iríamos por la figura tiene
11 un ingreso como asalariado del sector privado y tomaríamos en cuenta ese ingreso,
12 de la partición, ¿verdad?, que está certificando el contador como asalariado privado
13 para poder jugar con ese 40% digamos. -----
- 14 **Directivo Sanabria Murillo:** Sería interesante hacer el ejercicio como para... me
15 imagino que por el peso.-----
- 16 **Lic. Cruz Morales:** Sí, habría que ver la proporción, correcto. -----
- 17 **Directivo Sanabria Murillo:** Esa es la primera que tenía. Hay una... vamos a ver,
18 como INVU creemos mucho en la densificación de lotes urbanos. ¿Qué quiere decir
19 eso? Que, por ejemplo, que porque tienen 150 millones 2 apartamentos le salen
20 súper bien, 2 apartamentos y un lote económico, o sea, eso es solo vivienda
21 unifamiliar, digamos, porque yo pienso, por ejemplo, un proyecto como el que hizo
22 María Fernanda, ¿verdad?, de que uno construye sobre otro, pero es muy
23 fácilmente, digamos, que yo hago un proyecto de 2 apartamentitos, que va muy con
24 la visión del INVU, de aprovechar mejor...-----
- 25 **Directivo Calvo González:** Un VUIS. -----
- 26 **Directivo Sanabria Murillo:** ¿Ah? Un VUIS, de aprovechar mejor el terreno, con
27 150 millones le saco 3, ajá, y creo que va muy alineado a lo que queremos como
28 Institución, yo siempre he dicho en lo que ofrecemos como créditos podemos estar
29 incentivando mucho la visión que el INVU quiere ver en la calle construido,

1 ¿verdad?, y que a veces uno motiva cierto tipo de proyectos con los préstamos,
2 entonces si es para vivienda unifamiliar o para un concepto como este, que, de
3 hecho, más adelante en la agenda vamos a ver VUIS, ¿cómo funciona? ¿Yo me
4 compro un terrenito, hago 3 apartamentos y vivo en uno, y me alcanza con los 150
5 millones? -----

6 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor, excelente pregunta. Sí, de hecho, actualmente la línea
7 CredINVU sí permite vivienda multifamiliar, donde la solución por solución
8 habitacional el tope son 75 millones, entonces sí se vale, digamos, que usted
9 compre un lote y construya apartamentos, mientras el plan regulador lo permita.---

10 **Directivo Sanabria Murillo:** Ya. Y la última pregunta, digamos, era... creo que
11 CredINVU puede competir bastante bien contra el mercado de contratos maduros,
12 no sé si, por ejemplo, si yo voy... porque yo conozco mucha gente que dice: *quiero*
13 *construir y quiero usar el INVU, ¿qué hago?, ¿me compro un contrato maduro para*
14 *poder...? porque quiero construir ya, quiero construir en enero ¿verdad?, o, que*
15 *sería interesante ver cómo anda, digamos, si yo... o sea, el contrato, cómo decir el*
16 *valor del...*-----

17 **Lic. Cruz Morales:** Del costo beneficio.-----

18 **Directivo Sanabria Murillo:** Ajá, el valor del contrato maduro versus CredINVU,
19 porque podríamos tener un producto que compite muy bien contra el contrato
20 maduro que anda en la calle, digamos, entonces sería interesante ver esos 2.-----

21 **Lic. Cruz Morales:** Sí, sí, totalmente de acuerdo. Sí, la idea es que efectivamente
22 nuestro cliente SAP, que regularmente paga su plan de ahorro, o de repente clientes
23 que no tengan esa cultura de ahorro o esa posibilidad y ocupen el dinero para ya,
24 vean a CredINVU como la primera opción. -----

25 **Directivo Sanabria Murillo:** Sí, porque mucha gente lo que hace es comprarle a
26 un tercero, digamos, que Rodolfo ya tenía un contrato, lo maduró y lo vende,
27 entonces yo se lo compro a él por la inmediatez que quiero de construir, entonces
28 sería interesante, ¿verdad?, decirle: *no tenés que ir a comprar un contrato... ir a*
29 *buscar un contrato maduro que alguien te esté vendiendo en la calle, si no tenemos*

- 1 *un producto y cómo compite. -----*
- 2 **Lic. Cruz Morales:** Exactamente. Sí señor.-----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sigue don Virgilio, después doña Alicia y después
- 4 sigue Rodolfo.-----
- 5 **Directiva Durán Baltodano:** Y después yo. -----
- 6 **Directivo Calvo González:** Muchas gracias don Johnny. No, muy interesante, don
- 7 Roberto, lo que nos propone porque realmente esas fueron algunas de las falencias
- 8 que vimos en la Expo Construcción, como usted lo indica, nos pone aún más
- 9 competitivos en el mercado, ¿verdad? Veo muy loable el tema del 30% para los
- 10 independientes, porque yo me califico con sus pequeñas excepciones, como decía
- 11 por aquí el compañero Juan Carlos, en esa clase. Sí me preocupa nada más una
- 12 cosa que usted lo mencionó, nada más para que estemos, digamos, alineados por
- 13 ese lado, el tema de los abogados y el de los documentos, la documentación que
- 14 se tiene que hacer legal al principio, no... asegurémonos de no desvestir un santo
- 15 para vestir otro, ¿verdad?, porque... o, digamos, tratemos de que ese recurso
- 16 humano que vamos a destinar para ese propósito no se nos vaya a desbalancear el
- 17 departamento Legal, porque digamos es... va a requerir, me imagino, que mucha
- 18 ocupación de 1 o 2 abogados o los que usted vaya a necesitar, entonces tal vez
- 19 pensar en una figura de contratación para los abogados que ustedes vayan a
- 20 necesitar en esos puestos, ¿verdad?, porque aquí muy normalmente nos llegan a
- 21 decir que no hay suficiente personal, entonces tal vez verlo por ese lado. Y después
- 22 con el tema del VUIS que mencionaba el compañero, me... y quería preguntarle si
- 23 ustedes han avanzado en esa propuesta de los VUIS, que es una propuesta
- 24 nuestra, es de la casa, y sería interesante darle ese empujón como proyecto al
- 25 VUIS, ¿verdad?, pero no sé en qué estado se encuentra, entonces iba a hacerle la
- 26 consulta por ahí.-----
- 27 **Lic. Cruz Morales:** Muchas gracias don Virgilio. Ok, en la primera consulta,
- 28 básicamente con el tema de notarios, nosotros... bueno, la operativa sería
- 29 exactamente igual a la fecha, la diferencia sería que actualmente el cliente es el que

- 1 le paga al notario los gastos, entonces lo que haríamos con esta propuesta es: *no,*
2 *usted señor cliente, le voy a financiar los gastos dentro del mismo crédito.*-----
3 **Directivo Calvo González:** Ok. -----
4 **Lic. Cruz Morales:** Y el INVU es quien gira el dinero, digamos, del producto del
5 mismo financiamiento al notario, entonces, digamos, por ese lado no...-----
6 **Directivo Calvo González:** Ok, ustedes facilitan solamente. -----
7 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor, la idea es facilitar el proceso... -----
8 **Directivo Sanabria Murillo:** Le financian a esa persona externa.-----
9 **Lic. Cruz Morales:** Exactamente. Sí, no es que el INVU va a pagarlo, sino que
10 dentro del mismo crédito que se le va a financiar a la persona, los recursos de ese
11 crédito, de ahí vamos a girar al notario, sean los honorarios o sean los timbres. ---
12 En la segunda consulta, don Guillermo me había comentado un poco acerca del
13 proyecto, ¿verdad?, sin embargo, todavía... bueno, yo le comenté a él que me
14 parece que eso debería salir en un estudio actuarial y financiero donde se analice,
15 digamos, a profundidad el ciclo como tal de ese... de cómo funcionaría el SAP en
16 ese sentido, ¿verdad? Entonces, la idea es dentro de la contratación que vamos a
17 hacer próximamente, incluir ese apartado dentro del estudio, para que se determine
18 pues que no haya afectación en el ciclo normal de SAP y demás, o sea, como que
19 haya elementos un poquito más macro para no desestabilizar el Sistema ni mucho
20 menos, entonces... pero sí, don Guillermo sí me mencionó un poquito del proyecto,
21 entonces la línea que nosotros iríamos sería como incluirla dentro de esa próxima
22 contratación.-----
23 **Directivo Calvo González:** En el tema de los abogados, yo lo que me refería era el
24 tiempo, al tiempo de los abogados más que todo. -----
25 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, siguen siendo externos. -----
26 **Lic. Cruz Morales:** Ah, siguen siendo externos.-----
27 **Directivo Calvo González:** Ah, ¿son externos?-----
28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, siguen siendo externos. -----
29 **Lic. Cruz Morales:** Ah sí señor. -----

- 1 **Directivo Calvo González:** Ah bueno. -----
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** O sea, nada más que el costo del abogado siempre
- 3 lo paga el cliente, pero lo paga por financiamiento... -----
- 4 **Lic. Cruz Morales:** Exactamente.-----
- 5 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...no por capital propio, o sea, sigue siendo igual. --
- 6 **Directivo Freer Campos:** ¿Y los planos? En el caso de...-----
- 7 **Lic. Cruz Morales:** Ah no, esos sí los tienen que aportar. -----
- 8 **Directivo Freer Campos:** Tienen que aportar permisos y todo ya... -----
- 9 **Lic. Cruz Morales:** Ah sí señor. -----
- 10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** En el uso de la palabra sigue doña Alicia... el orden,
- 11 doña Alicia, Rodolfo, María Fernanda y don Álvaro. -----
- 12 **Directiva Durán Baltodano:** Yo iba a preguntar eso.-----
- 13 **Directiva Borja Rodríguez:** Gracias. Buenos días. Buenos días don Roberto. ----
- 14 **Lic. Cruz Morales:** Buenos días. -----
- 15 **Directiva Borja Rodríguez:** Don Roberto, yo tengo una consulta para hacerle, en
- 16 la propuesta que usted realiza de segmentos, ¿hay algún estadístico del
- 17 comportamiento y la diferencia de comportamiento en el pago, entiéndase la
- 18 morosidad entre el trabajador asalariado y el trabajador del sector sea público y la
- 19 diferencia con el sector privado?, no sé, me parece, puedo estar equivocada, pero
- 20 me parece recordar que años atrás sólo se permitía a los asalariados del sector
- 21 público y no a los asalariados privados, no sé si era específicamente en CredINVU
- 22 o en aquel espacio que se llamó en alguna oportunidad CrediMujer, que estuvimos
- 23 con esa posibilidad, entonces quería aclarar si a partir de esa propuesta se hizo...
- 24 es que se hace esta referencia de porcentajes. -----
- 25 **Lic. Cruz Morales:** Gracias doña Alicia. No señora, acá a nivel institucional, yo en
- 26 su momento había hecho la consulta a la Unidad de Finanzas si había forma de
- 27 tener precisamente esa estadística de pago de un sector u otro, pero en ese
- 28 momento me indicaron que no, que ese dato no podía salir, digamos, de la
- 29 estadística actual que manejaban, como que no había un filtro al respecto, la

1 propuesta la traigo por mi conocimiento previo, que he trabajado en otras
2 instituciones financieras, y sí, por lo general, lo que es la morosidad está un poquito
3 acompañada o no un poquito, sino sí es congruente con la propuesta en el sentido
4 del riesgo, ¿verdad? Ahora bien, una persona, por ejemplo, que tenga deducción
5 de planilla, si fuera el caso, todavía ahí mitigamos un poquito más el riesgo de la
6 recuperación de ese crédito, más no es tampoco algo seguro de que la persona
7 nunca se vaya a atrasar, el crédito por sí solo ya es un riesgo que nosotros tenemos,
8 pero con base en la estabilidad, ¿verdad?, de esos ingresos, es que nosotros
9 estamos proponiendo la diferenciación en lo que corresponde al análisis de
10 capacidad de pago.-----

11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias. -----

12 **Directiva Borja Rodríguez:** Muchas gracias. -----

13 **Lic. Cruz Morales:** Con gusto. -----

14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias. Sigue don Rodolfo.-----

15 **Directivo Freer Campos:** Gracias. Vamos a ver, el CredINVU vista de... digamos,
16 el SAP pues tiene sus particularidades, sus recursos ahí, ¿qué limitación...?,
17 digamos, ¿cuál es el monto de la cartera que se tiene para el CredINVU para este
18 periodo, digamos? -----

19 **Lic. Cruz Morales:** ¿El presupuesto? -----

20 **Directivo Freer Campos:** Sí. -----

21 **Lic. Cruz Morales:** Son 2500 millones. -----

22 **Directivo Freer Campos:** Ok. -----

23 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor. -----

24 **Directivo Freer Campos:** ¿Y qué porcentaje ha sido colocado ahorita?-----

25 **Lic. Cruz Morales:** Ha sido bajo. -----

26 **Directivo Freer Campos:** ¿Sí?-----

27 **Lic. Cruz Morales:** En realidad llevamos... -----

28 **Directivo Freer Campos:** ¿Hay bastantes? -----

29 **Lic. Cruz Morales:** 6 operaciones que suman 321 millones de colones. -----

- 1 **Directivo Freer Campos:** Ok. Y lo demás era por lo que estabas diciendo ahí de
2 del análisis de la relación cuota-ingreso y demás, ¿este lo van a...? ¿seguimos sin
3 estar regulados? -----
- 4 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor, sin estar regulados.-----
- 5 **Directivo Freer Campos:** Es que... ¿Podemos apagar el audio un momento? ----
- 6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Claro. -----
- 7 [Al ser las 11:37 a.m. los miembros de la Junta Directiva discuten el tema fuera de
8 audio.]-----
- 9 [Al ser las 11:40 a.m. se reanuda la grabación.]-----
- 10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Continúa María Fernanda. -----
- 11 **Directiva Durán Baltodano:** Sí, digamos, yo he visto como casos donde las
12 personas pierden el interés en seguir con su proceso del trámite del préstamo,
13 porque primero las personas llegan desinformadas, entonces llegan a solicitar el
14 dinero, pero resulta que no tienen planos, porque realmente las personas que están
15 en la calle no tienen como un conocimiento de esto, entonces me parece... la
16 primera parte lo voy a hacer como a nivel de consejo, me parece que tiene que
17 manejarse desde acá una buena estructura de cómo incentivar a las personas a
18 venir a solicitar el crédito, pero al mismo tiempo educándolas un poco, que vengan
19 primero y hagan el análisis crediticio, si califican, si no califican, hasta cuánto
20 califican, ya después explicarles: *ok, vaya, traiga sus planos*. Y lo otro que pasa es
21 que en el proceso de sacar los planos también muchos pierden... los permisos
22 pierden el interés, entonces muchas veces se puede generar como un enganche
23 con las personas de decir: *ok, su crédito ya está casi aprobado, pero queda sujeto*
24 *a que usted traiga el permiso de construcción*, porque a veces es simplemente ese
25 papel, ya las personas tienen todo y empiezan a vencerse los documentos, *que es*
26 *que ya se me venció la literal*, entonces estar sacando una literal para las personas
27 es complejo, o sea, entonces generar una política donde se pueda diferenciar del
28 resto de bancos con ese acompañamiento, porque siento que INVU al final es para
29 las personas y para dar ese acompañamiento, queremos darles vivienda, tenemos

1 este compromiso con dar vivienda, entonces generar una... no sé, como una
2 estrategia de abarcar a las personas distinto, o sea, siento que hay que ver eso, y
3 por eso siento que se debe... o si tienen una estrategia ustedes acá ya planteada
4 de cómo fortalecer la parte del servicio al cliente para ese acompañamiento, porque
5 lo que yo escucho del SAP, y vean ni siquiera he contado cuántas personas es con
6 las que he hablado o que me comentan sus experiencias, solo una persona ha
7 tenido una buena experiencia, todos los demás lo único que me dan es como
8 quejas, como: *mirá es que no me contestan, mirá lo que me mandaron fue un correo*
9 *electrónico no un documento formal*, y así todo, o sea, como siento que ya para la
10 parte de crédito o CredINVU debería como fortalecer, o sea, igual también para el
11 SAP, pero sí plantearse desde ya una estrategia de cómo vamos a competir con los
12 otros, o sea, con los bancos, con lo que la gente ya está acostumbrada, está bien
13 como la tasa de interés, pero siento que la parte humana, el acompañamiento es
14 muy importante y es donde debemos ser diferenciados. -----

15 **Lic. Cruz Morales:** Sí, muchas gracias por la recomendación, en este caso, sí,
16 efectivamente la cultura de educación financiera es importantísima, hay otros
17 bancos o por no decir la gran mayoría, tienen sus departamentos incluso que se
18 dedican a eso, ¿verdad?, a ofrecer talleres de educación financiera, claramente no
19 tenemos el músculo en este momento para compararnos con un banco en ese
20 sentido, pero sí es importante buscar de alguna manera cómo en ese proceso de
21 atención... dicho sea de paso, vamos a ver, los clientes que están interesados en
22 alguna de las líneas de crédito, sacan una cita virtual, los compañeros de Plataforma
23 lo atienden y en ese lapso, es un poco corto, ¿verdad?, pero sí se les brinda,
24 digamos, la información, se les reciben los papeles, si los traen completos ya se
25 arma lo que es el expediente crediticio. Pero sí, efectivamente, hay que buscar
26 alguna manera de poder llegar de otra forma, de repente no en la propia atención
27 en Plataforma y sí es un reto a nivel institucional de cómo trabajar en esas líneas.
28 Yo en lo particular, en otra institución financiera, pues a uno le correspondía...
29 bueno, atender de repente algún cliente y sí se le daba esa educación financiera, sí

1 se le asesoraba, sí se establecían talleres, tenían por ejemplo auditorios donde se
2 decía: *bueno, el que quiera apuntarse a un taller de educación financiera asiste*
3 *gratuitamente.*-----

4 **Directiva Durán Baltodano:** Tal vez lo interrumpo un poquito, pero creo que ya
5 ahora... o sea, estos son los auditorios que tenemos ahora, ¿verdad?, los celulares,
6 las pantallas, creo que por medio de las plataformas que tiene el INVU ahorita en
7 redes sociales y digamos, en línea, es un buen comienzo, o sea, tal vez no tenemos
8 que esperar a tener un auditorio o tener como ese músculo, pero sí empezar a usar
9 las herramientas que al final son las herramientas que están usando las personas,
10 o sea, ya está demostrado que la gente “se educa” con un video de 30 segundos en
11 Tik Tok más que buscar un artículo en línea o un periódico o libros o lo que sea,
12 entonces creo que hay que apoyarse mucho también en esa línea y voy a insistir, o
13 sea, ya a mí me van a poner aquí como *Marichatbots*, pero empezar también con
14 los *chatsbots* que la gente pueda hacer las consultas y se vaya guiando y que sean
15 *chatbots* que se vayan alimentando de las mismas consultas de las personas,
16 entonces voy a insistir con eso hasta el día que salga el primer *chatbot*. -----

17 **Directivo Sanabria Murillo:** ¿Puedo hacer un comentario para sumarle a lo que
18 está diciendo...? -----

19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Dele. -----

20 **Directivo Sanabria Murillo:** Nada más para tal vez darle contexto a eso, cuando
21 uno recibe a un cliente, uno como profesional que diseña edificios, el cliente rara
22 vez sabe cuánto le va a prestar el banco, por ende, el tamaño de la casa que puede
23 construir, pero tiene que pagar como un 8% del valor del proyecto antes de entrar a
24 la entidad financiera, muchos lo terminan perdiendo, entonces muy pocos bancos
25 lo hacen, que es que reciben al cliente antes de tener un permiso de la muni.
26 Entonces, como poderlo recibir que, digamos, lo que creo que minimiza el riesgo
27 para un cliente, pensando en servicio al cliente, es que pueda haber una primera
28 orientación, digamos, con sus ingresos, yo le podría prestar... le puedo prestar sí o
29 no y le puedo prestar 80 millones, entonces ya uno como profesional... ajá, ya uno

1 como profesional dice: *perfecto, aquella casa de 300 millones no la podés hacer, te*
2 *hago la de 75 metros, ¿verdad?*, y creo que eso es un primer tema. Y lo otro es que
3 rara vez una persona que llega a una entidad financiera, entiende el proceso de un
4 proyecto... -----

5 **Directivo Calvo González:** Claro. -----

6 **Directivo Sanabria Murillo:** ...y que posiblemente el banco entra en el paso 3,
7 digámoslo así, o la entidad financiera, entonces es como un gráfico, decir: *usted*
8 *está aquí, ¿verdad?*...-----

9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Un flujo. -----

10 **Directivo Sanabria Murillo:** Es un flujo y decir digamos cuáles son los pasos y aquí
11 entramos nosotros, ¿verdad? Creo que eso ayuda, yo se los hago mucho a mis
12 clientes, por eso: *ah ok, ¿entonces el banco no me acompaña el día uno? No, tenés*
13 *que meterle cuando salga la muni*, pero yo creo que es muy importante para
14 minimizar el riesgo saber... el cliente llegue y diga primero, bueno, me hacen un
15 estudio, me prestan y más o menos tener un rango, listo, ya con eso ya ahora sí, se
16 lo lleva a su arquitecto, diseñador o lo que sea de preferencia y uno interpreta eso
17 y ya entonces el cliente y uno sabe que va a poderlo construir. -----

18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias. -----

19 **Directiva Durán Baltodano:** Incluso yo ahondaría un poquito más y esto ya tal vez
20 le voy a caer mal hasta los arquitectos y todo, pero en Vancouver hay un ejemplo,
21 creo que es como ya hay casas precalificadas, entonces usted llega y INVU que
22 tiene, se supone, un catálogo de casas decir como: *vea, si usted anda buscando*
23 *casas entre este, este y este estilo, sus rangos están más o menos así*, incluso
24 debería haber como un incentivo, ya donde usted utiliza casas catálogo INVU, no
25 sé, como que tal vez se le va a facilitar un poquito más el trámite en las
26 municipalidades con las que uno pueda generar una alianza o algo así, o sea, no
27 sé, ya pensando uno como...-----

28 **Directivo Calvo González:** No, pero está bien. -----

29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sigue en el uso de la palabra don Álvaro. -----

1 **Directivo Guillén Mora:** Sí, muchas gracias. Gracias Roberto y gracias por traer
2 una propuesta; sin embargo, a mí me quedan varias dudas. Primero yo hubiera
3 deseado, si usted nos va a exponer el tema, que hubiéramos hablado más
4 numéricamente, Rodolfo preguntó que cuánto era el monto, 2500 millones, apenas
5 llevamos 321 a casi medio semestre, es decir, se ha colocado un 13%. La premisa
6 de la que ustedes parten es que, si los gastos de formalización se cambian, o sea,
7 todo lo que ustedes... es que eso... pero no me dice con qué proyecciones tiene
8 usted y qué crecimiento, que eso es lo que yo espero para poder tomar una decisión
9 financiera también o cambios estructurales en este modelo. Me preocupa el hecho
10 de que... y usted lo sabe muy bien, que la morosidad nuestra es muy alta, y al subir
11 más los montos podríamos estar, como lo dijo por ahí Rodolfo, vistiendo un santo y
12 desvistiendo otro, o sea, al aumentar los montos 150 millones, que no es mucho de
13 120 a 150 no es demasiado, no sé en qué margen podría aumentar posteriormente
14 la morosidad, y entonces más bien lejos de ser una solución es un problema.
15 Obviamente 2500 millones, que no es mucho; sin embargo, ponemos a competir
16 CredINVU con el mismo SAP, o sea, lo que estaríamos diciendo es, traigámonos...
17 que 2500 millones no se ejecuten en el SAP, pero que se ejecuten en CredINVU,
18 no sé cuál es la ventaja o desventaja y por eso quisiera ver numéricamente qué
19 podría pasar, para yo poder entender mejor si la propuesta tiene mayor asidero o
20 no lo tiene, ¿verdad? Y no sé si sólo los gastos de formalización es el problema, yo
21 creo, para mí y por ahí se mencionó, tiene que estar, me parece a mí, en un mal
22 enfoque de comunicación, si el producto es tan atractivo y ustedes lo sacaron como
23 tan atractivo y compite con el SAP, en el sentido de que no tengo que ahorrar, no
24 sé por qué la gente no lo toma, si es tan bondadoso, o sea, si se nos vendió la idea
25 que eso era un gran producto, parece que algo le está faltando, y puede ser los
26 medios de comunicación, la estrategia de comunicación, la forma de cómo llegarle
27 a la gente de forma más rápida, o sea, yo... uno está en redes sociales y todo lo
28 está examinando y a mí no me ha llegado nunca ninguna información de CredINVU,
29 no tiene por qué llegarme, pero me pongo como ejemplo, no sé a cuantos de los

1 aquí presentes nos ha llegado información, si usted no tiene una buena estrategia
2 de mercadeo, obviamente no vende el producto y yo creo que por ahí es donde está
3 la falla, entonces yo mejoraría primero la estrategia de mercadeo y después las
4 otras cosas, pero repito, no estoy en contra solo... sí, bueno, en parte sí voy a estar
5 en contra porque me falta información, usted habla ahí... dice, habla de una medida
6 en la gestión de riesgo y control interno que no se hizo en ningún momento el
7 análisis de riesgo, usted dijo "más adelante lo veremos", dice una expresión ahí en
8 la transparencia 9: *en este sentido, la medida resulta coherente con los modelos de*
9 *gestión*, y no sé cuál es la medida, porque no me ha hablado de ninguna medida
10 hasta ahí y no me presentó el análisis de riesgo, ¿verdad?, y no me presentó ciertos
11 datos que me parecen importantes, como le repito, o sea, ¿cuánto se ha colocado?,
12 ¿cuál ha sido la experiencia?, ¿la gente está pagando al día?, ¿hay retrasos?, ¿no
13 hay retrasos?, ¿qué porcentaje?, ¿cuál es el perfil de la gente que en estos 300
14 millones...?, ¿quién no ha tomado este crédito y cómo marcha eso? Porque yo no
15 puedo apoyar una propuesta que no sé cómo funciona, usted nos debería haber
16 presentado cómo está funcionando, esto ya lleva como 2 o 3 años este proyecto,
17 no sé si más, entonces yo quisiera saber la constitución de esa cartera, deudores,
18 si la gente se atrasa o no se atrasa, porque al ser un poco a la libre, un poquito a la
19 libre, también puede tener sus grandes riesgos que no nos están presentando,
20 entonces subir el monto podría aumentar esos problemas o esos riesgos, pero como
21 no nos han presentado los riesgos, yo no puedo opinar sobre los riesgos en su
22 presentación. -----

23 En el caso de los ingresos, la relación de ingresos y los requisitos, repito, me
24 gustaría saber la composición de quiénes han optado, cuántos son del sector
25 público, cuántos son del sector privado y cuál es su fidelidad o su responsabilidad
26 en los pagos. Más que una relación de máximos y mínimos en las cuotas, yo podría
27 tener en el sector privado más ingresos que en el público y usted me va a buscar
28 una relación del 40%, tal vez más bien deberíamos exigir un poco más, no sé cómo
29 están las cuotas, no sé si alguno tiene claro cómo se presta acá, a cuantos años

era, no me acuerdo si era hasta 20 años, 10 años, 5 años, no sé cómo están las cuotas y esa relación de los ingresos de las personas en función de las cuotas, en 150 millones que es lo que quieren subir, por ejemplo, ¿cuál es el horizonte máximo del periodo del préstamo? -----

Lic. Cruz Morales: Bueno, respondiendo a esta última consulta, es a 20 años, el plazo no cambia. -----

Directivo Guillén Mora: Ok, a 20 años y entonces en 150 millones, independientemente de quien sea, ¿en cuánto es la cuota mensual?, porque hay una cuota mensual independientemente de mi ingreso, está establecida, ¿cuánto es? -----

Lic. Cruz Morales: Sí, vamos a ver, lo que es la tasa de interés es un 7% los primeros 3 años y el resto del plazo son 10% de tasa de interés anual, tanto en plazo... -----

Directivo Guillén Mora: 3%... perdón, ¿3% los primeros 3 años? -----

Lic. Cruz Morales: 7%. -----

Directivo Guillén Mora: Ah 7%, perdón, le entendí mal. -----

Lic. Cruz Morales: Correcto. -----

Directivo Guillén Mora: Y 10%. Ok, más o menos ¿en cuánto anda la cuota? Si... ustedes tuvieron que haber hecho la proyección, ¿en cuánto va a quedar la cuota en 150 millones? -----

Lic. Cruz Morales: Sí, ahorita no tengo el dato exacto, pero con mucho gusto lo podría solicitar. -----

Directivo Guillén Mora: Por eso, es que... -----

Lic. Cruz Morales: Para ilustrarlo porque va a ir en función del monto del crédito.

Directivo Guillén Mora: Bueno, en 120 millones, ¿en cuánto está la cuota? -----

Lic. Cruz Morales: Sí, como le digo, ahorita no tengo la tabla a mano, pero le puedo pedir el dato inmediatamente. -----

Directivo Guillén Mora: Démelo... -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: ¿En cuánto anda por millón? -----

- 1 **Directivo Guillén Mora:** ...porque es que nuevamente, es que no sé en cuanto va
2 a variar y si eso más bien es una restricción. -----
- 3 **Lic. Cruz Morales:** Sí, es que la tasa los primeros 3 años va a ser diferente a la
4 tasa del resto del plazo, ¿verdad? -----
- 5 **Directivo Guillén Mora:** No importa, pero usted me puede decir en los primeros 3
6 años y luego en los 17 años, para yo decirle por dónde podría haber tal vez desde
7 mi perspectiva un problema, pero no sé, eso podría andar... no sé en cuanto, pero
8 usted me va a aumentar más bien la cuota, entonces por un lado me mete gastos
9 de formalización, pero obviamente de 130 a 150 tiene que subirme la cuota. -----
- 10 **Lic. Cruz Morales:** Ahora, tal vez ahí, don Álvaro, adicional a lo que usted me
11 consultó ahora, vamos a ver, si nosotros aumentamos la cartera, si bien es cierto,
12 esa morosidad en INVU está alta, al aumentar cartera, ¿verdad?, que sería también
13 el propósito de impulsar el crédito, también lo que es la mora se va a diluir,
14 ¿verdad?, entre menor cartera se diluye la morosidad. Ahora bien...-----
- 15 **Directivo Guillén Mora:** Depende. -----
- 16 **Lic. Cruz Morales:** ...la intención de pago como para decir que, si esto me va a
17 generar más morosidad o no, va a depender del perfil de cada cliente, en crédito no
18 podemos asegurar que una persona claramente va a pagar puntual todo su plazo,
19 es parte del riesgo implícito que tiene el producto de crédito, ¿verdad? -----
- 20 **Directivo Guillén Mora:** No, yo creo que el problema de la morosidad no radica
21 solo en eso, Roberto... -----
- 22 **Lic. Cruz Morales:** Ah bueno, muchas gracias. -----
- 23 **Lic. León Gómez:** 100 millones está calculado. -----
- 24 **Directivo Guillén Mora:** ... los controles que nosotros tenemos son muy malos, o
25 sea, quien hace la gestión de cobro no es quien presta, aquí para que estemos
26 claros hay una independencia, don Johnny, el SAP no maneja la gestión de cobro,
27 lo maneja el INVU institucional y no es al que le duele, al que le duele es al que
28 presta y al que no le pagan, pero al que nada más administra... yo creo que ese es
29 el error de enfoque, por eso es que es tan alta la morosidad y esto no nos garantiza

1 con la propuesta de ustedes que eso vaya a cambiar, usted dice: *bueno, es que*
2 *diluyo más*, bueno, sí y no, porque si la gente deja de pagar entonces igual aumenta
3 la morosidad, o sea, son los 2 supuestos los que hay que analizar, pero repito, este
4 es un competidor contra el SAP, pero el SAP es el que le dio los fondos a ese
5 CredINVU, no olvidemos eso, entonces a mí me parece excelente si hay más gente
6 atinando, pero insisto, que no creo que sea exclusivamente el tema de la
7 formalización, porque está bien, otros bancos no lo piden, pero está bien, esa parte
8 está bien, pero yo necesito honestamente, Roberto, para tomar una mejor decisión,
9 que usted nos ilustre con mejores datos. ¿Ya tiene la tablita para que me la ilustre?

10 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor. Ok, vamos a ver, para 100 millones a 20 años, la cuota
11 los primeros 3 años a una tasa del 7% fija son 775 mil 298 colones. -----

12 **Directivo Guillén Mora:** ¿Y después? -----

13 **Lic. Cruz Morales:** Y en el segundo periodo, es decir, de la cuota 10 a la 20 serían
14 950 mil 553 colones. -----

15 **Directivo Guillén Mora:** Sí, no es despreciable, ¿verdad?, imagínese que al
16 aumentarlo en 50 millones, si hago más o menos regla de 3 y le meto la mitad... no
17 tiene que ser regla de 3, pero tengo que hacerlo de alguna forma porque usted no
18 lo tiene, se va a 775 casi... voy a ponerle bajito 900 al inicio y millón y resto después
19 en los 150 millones, no sé si esto para los salarios hoy con esta modificación de
20 salario global y todo lo demás, cuidado que no es el 50%, ¿verdad?, sino que es
21 más, entonces es fregado. Repito, yo necesito mayor... desde mi pun... Mi voto es:
22 yo no puedo votar esto si usted no me da mejores datos, ¿verdad?, porque pienso
23 que hay mucho supuesto acá. Lo que usted está poniendo de pasarlo a un 90% es
24 muy claro. Y lo otro que hay que tener cuidado cuando usted decía *es que, para*
25 *convertirnos un poquito en una opción de los bancos*, mire, los bancos en bienes
26 inmuebles que les han devuelto en propiedades, -y todos los días lo vemos-, son
27 billones lo que tienen, ¿verdad?, en gente que no ha podido pagar. No nos
28 convirtamos también nosotros, por las hipotecas, en ese posible. No estoy
29 vaticinando que eso vaya a ocurrir, pero hay que tener cuidado porque hay que ver

- 1 qué es lo que está ocurriendo y por qué, diay, si los bancos son tan atractivos... vea
2 que cuando hay ferias de estas todo el mundo compra carros, todo el mundo compra
3 casas y después no puede pagar y todo el mundo lo devuelve, o no todo el mundo,
4 perdón, mucha gente devuelve, convirtiendo un problema que no tenían. Entonces,
5 solo se van a meter, ahora sí, en otro tema los gastos de formalización, los del
6 avalúo y otros no, ¿verdad?, ¿entiendo así?-----
- 7 **Lic. Cruz Morales:** Solo los gastos legales, lo que es el... -----
- 8 **Directivo Guillén Mora:** Los legales-----
- 9 **Lic. Cruz Morales:** ...avalúo como tal lo paga el cliente, ¿verdad?-----
- 10 **Directivo Guillén Mora:** Ok. -----
- 11 **Lic. Cruz Morales:** Ahí... -----
- 12 **Directivo Guillén Mora:** Ese... entonces ¿en qué monto va a quedar? No le entendí
13 bien esa modificación del monto, entonces cualquier avalúo que se haga para esos
14 montos máximo 6 salarios, ¿y eso en cuánto estaría un avalúo? -----
- 15 **Lic. Cruz Morales:** Son 255 mil colones con el IVA incluido. -----
- 16 **Directivo Guillén Mora:** Ok. Y más o menos los gastos de formalización en 150
17 millones, ¿cuánto es?-----
- 18 **Lic. Cruz Morales:** Eso es una tabla, don Álvaro, que nosotros... esos son
19 aranceles que se manejan diferenciados, en lo que son timbres y honorarios... ----
- 20 **Directivo Guillén Mora:** Bueno, está bien, por eso, es que vea, lo que me preocupa
21 es que, dependiendo de esa cifra, si usted me dice que por gastos de formalización
22 no les alcanza y no sé cuánto son, no sé si esa primera carta de presentación que
23 dice no tengo ni los gastos de formalización, que no sé cuánto son y usted no me
24 los dice, si eso no lo pueden pagar, no sé si van a poder pagar la cuota de millón y
25 resto por mes.-----
- 26 **Lic. Cruz Morales:** Don Álvaro, lo que pasa es que ese porcentaje, bueno, acá don
27 Rodolfo es abogado, digamos, lo que son los gastos estos legales van en función
28 también de la finalidad, es diferente el costo que se le va a cobrar a un cliente por
29 solo una constitución de hipoteca... -----

- 1 **Directivo Guillén Mora:** No importa, no importa. -----
- 2 **Lic. Cruz Morales:** ...o si hay una opción de compra y venta de por medio, si hay
- 3 una cancelación de hipoteca...-----
- 4 **Directivo Guillén Mora:** No importa, no importa. -----
- 5 **Lic. Cruz Morales:** ... no hay como un porcentaje definido, va a depender de esos
- 6 factores. -----
- 7 **Directivo Guillén Mora:** No, ponga un ejemplo que sea compra de casa, que sería
- 8 seguro lo más clásico, esos son los datos que yo le pido a usted, dígame en qué se
- 9 va más. ¿Cuál es la tendencia? Compra de casa, entonces hagamos el ejemplo
- 10 para compra de casa en 150 millones, ¿cuántos son los gastos de formalización?,
- 11 ¿cuál es el problema en esos gastos de formalización?, ¿cuánto serían el avalúo y
- 12 cuánto sería todo lo demás? Y si ellos no tienen esos gastos de formalización,
- 13 podría ser que en otra ocasión no tengan el pago y ya caemos en morosidad, por
- 14 eso es que le digo que yo... en mí particular yo necesito más datos para poder mejor
- 15 decidir porque me están haciendo falta datos en esa formalización. Creo que las
- 16 modificaciones, las finalidades estoy totalmente de acuerdo que las aumenten, en
- 17 eso no tengo problema, ¿verdad?, tampoco tengo problema en que se metan los
- 18 gastos de formalización, incluso si puede meter hasta los del avalúo mejor, si eso
- 19 les... si eso podría... pero yo lo que necesito saber es con base en qué estudio
- 20 ustedes dicen que si se hace eso, el estudio de mercado dice que sí hay
- 21 probabilidades de aumento de este producto, porque es que no sé si han hecho un
- 22 estudio de mercado, no sé si han hecho algún tipo de consulta, algún *focus group*,
- 23 o alguna otra estrategia de mercadeo para poder obtener la información o son meras
- 24 percepciones de ustedes o se los han dicho un par de clientes, es que sí... porque
- 25 llegaron ahí a la oficina y dijeron: *mire, es que la limitante son los gastos de*
- 26 *formalización*, pero hablaron 2 o 3, pero sin embargo el producto es atractivo, ¿quién
- 27 le presta a uno al 7%?, ¿quién le da un 80%?, tal vez no el 90, pero igual, yo podría
- 28 estar de acuerdo con el 90 si usted me da mejores datos para mejor decidir,
- 29 entonces eso es lo que yo creo. Entre otras cosas las modalidades me parece muy

bien que las incluyan, o sea, estaría de acuerdo; sin embargo, vea, todo esto y es para casa donde se va hasta un 90, todo lo demás sigue igual, ¿verdad? -----

Lic. Cruz Morales: Sí señor. -----

Directivo Guillén Mora: 80%, entonces si usted me dice que de los 321 millones, o sea, ese 13%, el 90% es para casa, tiene lógica, pero no lo sé porque usted no me lo ha dicho, o sea, no me ha presentado ninguna cifra concreta para yo poder decir: *mirá, sí, tiene razón*, porque si la gente le va a apostar después con eso que aumentamos a 150 millones comprar lote, entonces me cambia el escenario, ¿verdad?, o mejoras habitacionales, las mejoras habitacionales podrían llegar hasta 150 millones, ¿verdad?, eso el 80%, ¿cierto? -----

Lic. Cruz Morales: Sí, vamos a ver... -----

Directivo Guillén Mora: O sea, la propuesta de ustedes sería que más o menos ciento... ustedes podrían prestar hasta 120 millones en remodelaciones, en mejoras habitacionales. -----

Lic. Cruz Morales: El 80% sobre el valor del avalúo, digamos, en esas otras finalidades. -----

Directivo Guillén Mora: Por eso, pero si alguien tiene una mansión o una casa muy grande y muy llena de lujos, y quiere reestructurarla o compra una casa vieja muy deteriorada y el lote lo vale, ustedes me permitirían hasta 120 millones en mejoras habitacionales según la propuesta, el 80% de 150 millones. -----

Lic. Cruz Morales: No, no, del valor del avalúo. -----

Directivo Guillén Mora: Por eso, pero así como usted me pone el supuesto, yo le voy a poner el supuesto que el avalúo si llega... que puede llegar a 120 millones, y eso en algunos lugares sí se podría dar, ¿verdad?, si tienen que cambiar techos, si tienen que cambiar parte eléctrica y tienen casi que reforzar paredes, perfectamente se podría ir en un terreno grande o en una casa grande. Por eso pregunto, o sea, ¿estamos claros que eso podría llegar hasta 120 millones solo en mejoras habitacionales? -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: No, porque si el avalúo da 187 millones, ... -----

- 1 **Directivo Guillén Mora:** Si el avalúo... -----
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...te presta 150 millones. -----
- 3 **Lic. Cruz Morales:** Sí. Exacto. Es que vamos a ver, el tope de financiamiento que
- 4 estamos proponiendo es pasar de 120 a 150 millones, ¿verdad?, ese va a ser el
- 5 tope máximo de línea, pero si usted tiene un lote que vale 200 millones y se le saca
- 6 el 80% y está dentro del rango máximo de los 150 millones, yo le voy a poder prestar
- 7 a ese cliente los 150 millones.-----
- 8 **Directivo Guillén Mora:** Ah bueno, por eso, entonces podríamos llegar a mejoras
- 9 habitacionales hasta 150 millones.-----
- 10 **Lic. Cruz Morales:** Y en la consulta que usted me hizo de los 6 CredINVU, los 6
- 11 son compra de casa, los que llevamos a la fecha.-----
- 12 **Directivo Guillén Mora:** 6... o sea, llevamos solo 6, esa es la única muestra que
- 13 tenemos, 6 únicos préstamos y todos son para compra de casa. -----
- 14 **Lic. Cruz Morales:** En este año. Ahora, adicionalmente a lo que usted consultaba
- 15 de *focus group* y demás, bueno, yo en lo particular cuando me he reunido con
- 16 desarrolladores de vivienda para buscar estos convenios y alianzas comerciales,
- 17 ellos son los que me han suministrado de primera mano, que muy bien el tema de
- 18 tasa de interés fija, que todo muy bonito, pero cuando se les habla que los gastos
- 19 de formalización de abogados tiene que cubrirlo el cliente, ahí pues han dicho:
- 20 *bueno, esa parte están mal versus la competencia de las entidades financieras,*
- 21 igualmente me han dicho y yo lo he consultado personalmente con conocidos que
- 22 tengo en varias entidades financieras, que solo nosotros estamos ahorita prestando
- 23 un 80% del valor del avalúo en compra de vivienda, todos andan en 90% hacia
- 24 arriba. Entonces claramente usted tiene toda la razón, cuando me indica que hace
- 25 falta una estrategia de comunicación agresiva, totalmente de acuerdo con usted,
- 26 eso hace falta, pero también hace falta llevar de la mano un producto competitivo,
- 27 ¿verdad? Nuestros clientes en Plataforma cuando han venido de la Expo y se les...
- 28 bueno, se les dice nuevamente el tema de que los gastos legales tienen que ser
- 29 cubiertos por el cliente, como les decía ahora al inicio de la presentación, prefieren

1 pagar una tasa de interés que sea escalonada inclusive, mientras la otra entidad
2 financiera le financie esos gastos, entonces no solamente el tener una tasa fija es
3 suficiente para competir hoy en día, digamos, la banca está muy agresiva, entonces
4 si tenemos un presupuesto, bueno, en este caso viene de superávit libre esos 2500
5 millones y que no lo estamos... a ver, no le estamos llegando al número como
6 quisiéramos, necesitamos sí o sí fortalecer ese producto porque de lo contrario la
7 competencia... la gente va a preferir irse, ¿verdad? -----

8 **Directivo Guillén Mora:** No, no, pero yo pienso que a nosotros no nos sirve, o sea,
9 más que por un asunto de que queremos tenerlo, si yo tengo un producto estrella
10 no le tengo que poner mi propia competencia, ¿verdad?, o sea, el SAP es el
11 producto estrella, yo no estoy en contra porque yo aprobé ese monto de los 2 mil
12 primeros millones y después los 2500 millones, no me parece malo, pero insisto,
13 eso es quitarle 2500 millones al producto estrella, porque lo que quiero es jalar,
14 entonces en lugar yo de ahorrar, me tienta usted para ir a pedir un préstamo con
15 CredINVU y evito los 3 o los 4 años de ahorro mínimo, que la gente alguna no tiene
16 esa disciplina, como ya usted lo dijo, pero le estoy compitiendo a mi propio producto,
17 entonces la pregunta sería realmente si a nosotros nos urge, y lo lanzo así en voz
18 alta, si nos urge tener este producto dado que hasta ahora no ha mostrado ser
19 eficiente. Lo que yo necesito para poder tener mayor confianza en su propuesta, es
20 que me muestre cuál es la proyección de ustedes en ventas, por ejemplo, qué van
21 a hacer si les aprobamos el 90% y la formalización en casa y cualquier otra
22 modificación que usted nos pida, ¿cuál es su plan?, o sea, ¿cómo va a trabajar
23 usted ese portafolio?, ¿cómo le va a dar sus rendimientos?, dígame... es que vea
24 que usted pone ahí... ¿cuál es el fundamento...? Dice: impacto esperado, sí, pero
25 eso son supuestos, se basa en apreciaciones de ustedes, como pueden ser ciertas,
26 puede que no funcione. *Mayor dinamismo en la colocación de crédito*, no lo sé.
27 *Reducción del riesgo de sobre endeudamiento de los clientes*, no lo sé porque no
28 me ha hecho ningún análisis de riesgo ni sé en qué basa esa apreciación. *Mejor*
29 *comportamiento en la cartera en términos de morosidad*, no lo sé, porque no sé ni

1 cuánto es la morosidad que llevan ahora con el poquito de plata que han prestado.
2 *Mayor alineación de prácticas modernas de análisis de crédito*, no sé porque no vi
3 cuáles son las nuevas, si es el 50, el 40 o 30, eso será un nuevo análisis, y el 1.99,
4 no sé si es ese, pero no lo sé. *Fortalecimiento de la sostenibilidad financiera*
5 *institucional*, parece que estamos en problemas financieros, pero el SAP tiene 2 mil
6 y resto de millones ahí en cartera, en patrimonio o en dinero, entonces decir
7 “fortalecimiento de la sostenibilidad financiera institucional” no sé con los 2 mil
8 millones si se lograrán, que es lo que quisiera ver, si se llegaran a prestar los 2500
9 millones, ¿cuántos son los ingresos reales del INVU, INVU sin SAP como le llaman
10 ustedes, por mes?, ¿y qué montón de problemas...?, ¿y en qué se tiene proyectado
11 esos ingresos?, ¿y cuáles problemas nos va a solventar? Entonces eso, como le
12 digo, yo necesito más información de parte de ustedes, una mejor reestructuración
13 en estos términos que le estoy diciendo para por lo menos poder decir que sí, en
14 estos momentos yo tendría que decir que, si me da esa información con mucho
15 gusto, y si no, tengo que votarlo en contra. Muchas gracias. -----

16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias don Álvaro. Por acá don Henry
17 quería hacer una observación. -----

18 **Lic. Arley Pérez:** Sí, para un mejor análisis o un análisis integral del producto este
19 de crédito y aunado a lo que dice don Álvaro, ¿qué es importante?, adjuntar los
20 estudios de mercado, estudios financieros, estudios económicos de riesgos y
21 morosidad y un verdadero análisis legal, porque el análisis legal que viene adjunto
22 no... digamos, no da como una solvencia de esa parte y adicional a eso, cuáles
23 serían también las estrategias o gestiones en materia de publicidad, tal como lo
24 mencionaba ahora doña María Fernanda sobre el tema del producto, ¿verdad?
25 ¿Cuál va a ser nuestro nicho de mercado? ¿Hacia dónde nos dirigimos? Y todo ese
26 tipo de cosas que deberían quedar comprendidas dentro de todo el producto como
27 tal para la mejor toma de decisiones. Gracias. -----

28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias don Henry. Voy a hacer uso de la palabra,
29 no sé si tenés por ahí la filmina donde estaba la parte de normativa porque quisiera

1 abordarla, si la pueden presentar ahí para conocerla. Vamos a ver, nosotros
2 tenemos para colocar 5 millones de dólares al año, estamos compitiendo contra
3 bancos que tienen 100, 150, 200 millones de dólares de colocación al año como el
4 BCR, Banco Nacional, que son un monstruo. A mí me parece que la estrategia de
5 buscar competir con ellos, con las propuestas de valor que ellos dan, es equivocada.
6 ¿Por qué? Porque nunca vamos a poder llegarles a esa capacidad, a ese músculo
7 de...-----

8 **Directivo Freer Campos:** En este producto. -----

9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ... mercado. Yo en lo personal considero que
10 nosotros tenemos que explorar alternativas de nicho y de segmento, ¿verdad?, en
11 donde podamos considerar una oportunidad de negocio. Pensando en voz alta yo
12 tenía algunas preguntas, ¿qué monto tenemos nosotros en ahorros en el SAP?
13 ¿Cuál es el monto que está en ahorros en el SAP? -----

14 **Lic. Cruz Morales:** Esa cartera anda arriba de los 100 mil millones si no me
15 equivoco. -----

16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. ¿100 mil millones de colones? -----

17 **Lic. Cruz Morales:** Sí. -----

18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, esos 100 mil millones de colones, ¿cuánto de
19 esos 100 mil millones de colones se madura por año? O sea, de todos los años,
20 ¿cuánto se madura por año? -----

21 **Lic. Cruz Morales:** Ese dato ahorita no lo tengo a mano. -----

22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Pero a experiencia, o sea, ¿tenés cuántos años ya
23 de estar?, o sea, ¿cuál es el comportamiento anual en maduración?-----

24 **Lic. Cruz Morales:** Sí, bueno, en realidad tengo año y piquito de estar en Institución,
25 pero sí con mucho gusto, no quisiera dar una cifra equivocada. -----

26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Pero hable...no importa, no tiene que ser exacta, lo
27 que quiero saber es algún número, ¿serán...? -----

28 **Directivo Freer Campos:** Diay cuántos se formalizan al año.-----

29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Cuántos se formalizan al año? -----

- 1 **Lic. Cruz Morales:** Sí, por ejemplo, nosotros formalizamos el año pasado 803
2 soluciones en SAP, por ejemplo. -----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, pero ¿en plata?-----
- 4 **Directivo Freer Campos:** ¿En plata? -----
- 5 **Lic. Cruz Morales:** Eso estamos hablando de 25 mil millones de colones.-----
- 6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, 25 mil millones. Ok, entonces tenemos una
7 colocación de 25 mil millones al año, pensando en voz alta, si tenemos esos 25 mil
8 millones de colones en colocación por año, eso significa que hay muchos planes
9 que están en el año anterior, en los últimos meses de maduración, ¿ok?, ¿verdad?,
10 que están ahí ya llegando... -----
- 11 **Directivo Freer Campos:** Caminando. -----
- 12 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ya caminando o buscando su proximidad a
13 maduración, nosotros... ¿Cuántos casos dijiste que se formalizaban al año?-----
- 14 **Lic. Cruz Morales:** 803, digamos. -----
- 15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** 803, o sea, nosotros tenemos el año anterior a este
16 año, o sea, hoy, en este año, nosotros tenemos aproximadamente 800 clientes
17 potenciales que van a estar formalizando en el 2027, que más o menos van a ser
18 25 mil millones de colones que se van a estar formalizando en el 2027. Nosotros
19 ahí podemos tener una estrategia de mercado de ir a agarrar esos 800 clientes y
20 decirles aquí: *María Fernanda, usted ya tiene en ahorro 10 millones de colones,*
21 *porque ya su plan está por madurarse, pero yo le voy a dar a usted en préstamo*
22 *CredINVU, con garantía de ese fondo que ya usted tiene ahorrado, para que usted*
23 *vaya y dé la prima para reservar la compra de su lote, que lo va a estar formalizando*
24 *en 3, en 4, en 5, en 6 o en 8 meses.* Cuando ella concreta la maduración, termina
25 de pagar el lote que ya lo tiene enganchado, pero en esa maduración viene SAP, le
26 paga a CredINVU el adelanto del enganche que ya le dio a ella y le gira el resto de
27 la plata que ya se le maduró, entonces podemos hacer un producto amarrado a
28 nuestro producto SAP, de tal forma de que CredINVU tiene la garantía líquida,
29 porque ya el ahorrante la tiene, como hacerle un *cash to back*, un *back to back*... -

- 1 **Directivo Freer Campos:** Sí, sí, la garantía sería el ahorro. -----
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** La garantía sería el mismo ahorro. Entonces, ¿cuál
- 3 sería nuestra estrategia? Vamos a agarrar esos 800 clientes en este año, que se
- 4 van a estar madurando y formalizando en el 2027. Tenemos ahí un potencial de
- 5 colocación de hasta 25 mil millones, estamos hablando de 50 millones de dólares y
- 6 nosotros tenemos apenas 5 para ir a colocar, o sea, más bien, tenemos menos de
- 7 lo que podríamos estar colocando si todos nos dijeran que sí. Entonces lo que yo sí
- 8 creo es que debemos de pensar en alternativas diferentes en el mecanismo de
- 9 financiamiento de nuestro producto de CredINVU porque veo muy complicado ir a
- 10 competir con el Popular, con el Nacional, con el BCR, con el BAC y con todos los
- 11 intermediarios financieros que son muy fuertes en el mercado, ¿verdad?, y que para
- 12 nosotros se nos hace muy complicado. -----
- 13 Quería ir en el tema de la normativa y la regulación, creo que en la siguiente filmina
- 14 habla porque yo... una de las cosas que se me prendía era de que si ya tenemos
- 15 todos esos clientes que tienen programas de maduración y si volviendo... y perdón,
- 16 María Fernanda, que la use como ejemplo, María Fernanda es una cliente que tiene
- 17 un plan y ya tiene 10 millones de colones ahorrados, nosotros podemos ir a donde
- 18 María Fernanda: *¿Usted quiere remodelar su casa? ¿Usted qué es lo que quiere?*
- 19 *¿Ah? Ahí tiene 10 millones de colones...* -----
- 20 **Directivo Sanabria Murillo:** Sí. -----
- 21 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** *...es más hasta una tarjeta de crédito se le puede*
- 22 *dar con respaldo de esos 10 millones de colones que tiene de garantía, pero veo*
- 23 *que la Ley establece que “el requisito para el otorgamiento de financiamiento*
- 24 *habitacional”, entonces el primer punto que deberíamos nosotros abordar acá es ir*
- 25 *a modificar esa Ley y que diga “otorgamiento de financiamiento”, punto. ¿Para qué?*
- 26 *Para nosotros desde la Institución poder quedar habilitados en...* -----
- 27 **Lic. Cruz Morales:** Otro tipo de financiamiento. -----
- 28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Otro tipo de financiamiento, ¿verdad?, entonces ya
- 29 ahí nos abre un... -----

- 1 **Directivo Freer Campos:** Un nicho de negocio. -----
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Nicho de negocio adicional, ¿verdad? -----
- 3 **Directivo Calvo González:** Claro. -----
- 4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Después en la otra Ley dice: *Reglamento para*
- 5 *Préstamos Hipotecarios, en cuanto regulan los lineamientos generales para la*
- 6 *colocación de crédito hipotecario y la administración de riesgo asociado a esta*
- 7 *operación. Esa Ley... ¿Cuál es esa Ley?* -----
- 8 **Lic. Cruz Morales:** Esa Ley nace para la reforma del Artículo k) de la Ley 1788,
- 9 donde se indican las finalidades en este caso que puede otorgar el Sistema y... ---
- 10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, la 1788 es la Ley del... -----
- 11 **Lic. Cruz Morales:** De la Reforma del Inciso k) -----
- 12 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Del INVU? -----
- 13 **Lic. Arley Pérez:** Artículo V, Inciso k) -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Por eso, ¿de la Ley Constitutiva del INVU? -----
- 15 **Lic. Arley Pérez:** Correcto. -----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Entonces tendríamos que modificar también la
- 17 Ley 8448 porque dice para préstamos hipotecarios, ¿cierto? -----
- 18 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor. -----
- 19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Porque ahí deberíamos de... se debería de
- 20 establecer reglamento para préstamos, no hipotecarios, porque un *back to back* no
- 21 es hipotecario, pero sí es más líquido que un hipotecario, porque tenés ahí la plata
- 22 líquida del ahorrante depositada en la cuenta. Entonces lo que yo quiero es abordar
- 23 el tema desde un ángulo de buscar las alternativas de cómo plantearle con la
- 24 legislación actual que tenemos, así a como está, nosotros podríamos tener un
- 25 producto de CredINVU en donde vamos a ir a buscar esos 800 clientes para decirle:
- 26 *tome, aquí usted tiene ahorrado 10 millones de colones y usted tiene un crédito*
- 27 *aprobado por 10 millones de colones. ¿Por qué? Porque la garantía de ese crédito*
- 28 *está en ese ahorro, usted tiene que seguir madurando su plan, pero CredINVU le*
- 29 *ofrece a usted ya tiene aprobado 10 millones de colones. ¿Para qué los puede usar?*

1 Vaya contratando los planos constructivos, vaya contratando el SETENA, vaya
2 contratando todo lo que usted necesita para... -----

3 **Directivo Freer Campos:** Sí, los previos. -----

4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...para la aprobación de su proyecto o ya tengo el
5 lote visto, voy a ir a negociar con el dueño del cliente, y ya con esos 10 millones yo
6 se lo doy en enganche y le pongo como plazo de pago a 1 año plazo y el cliente del
7 lote le dice: *sí, está bien, con esos 10 millones yo...* -----

8 **Directivo Freer Campos:** Mejor una tasa que no es de consumo, entonces te sirve
9 más que ir a sacar un préstamo personal al banco de... -----

10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Por supuesto. Cuando viene y está maduro el plan,
11 el plan le gira los 50 millones, digamos, del plan, pero de esos 50 millones les rebaja
12 los 10... -----

13 **Directivo Sanabria Murillo:** Que ya le dio. -----

14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Que ya le dio por adelantado, vuelve otra vez esa
15 plata a CredINVU a seguir dando vuelta en colocación en préstamo y tenemos
16 garantizado el pago en la fuente del ahorro. Entonces nuestra estrategia podría ir
17 dirigida específicamente a atacar esos 800 clientes que tenemos ahí, que van a
18 estar madurando 25 mil millones en el próximo año. Entonces yo lo que quiero es
19 dejar sobre la mesa una posición de buscar ese tipo de creatividad porque hay
20 oportunidad de negocio y hay oportunidad de cómo sacarle mayor rendimiento y
21 mayor provecho antes de irnos a pelear con esos elefantes y con esos monstruos
22 porque ahí no vamos a tener oportunidad. -----

23 **Directivo Freer Campos:** No, y que además se acabaría rápido para dar soluciones
24 de vivienda, no hay mucho. -----

25 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** No, no, y además no vamos a poder competir, o sea,
26 Ricardo le va a bajar, vamos a ver, va a meter la formalización dentro del crédito, le
27 puede meter el avalúo, le puede meter todos los gastos dentro del crédito, pero los
28 otros van a decir: *no, es que además de eso yo le doy tal y tal otra cosa*, y después
29 van a decir: *no, y es que yo le doy tal y tal y tal otra cosa*, porque ellos tienen esa

1 capacidad y ese músculo para... y ese margen de negocio para poder, digamos,
2 actuar de esa manera. Entonces, en conclusión, eso es lo que dejo sobre la mesa.
3 ¿Sí Ricardo? -----

4 **Lic. Cruz Morales:** Roberto. -----

5 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Eh, Roberto, perdón. -----

6 **Lic. Cruz Morales:** Sí, ahí nada más, don Johnny, corrijo, son 793 que se colocaron
7 en el SAP y más 25 de CredINVU, son 818. -----

8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Está bien. -----

9 **Lic. Cruz Morales:** Nada más un elemento ahí importante, nosotros bajo la Ley
10 actual es que estamos haciendo esta propuesta, hablando de términos de
11 préstamos hipotecarios, garantías real, estamos hablando que si nosotros
12 aprobáramos estas condiciones competimos en producto, no es competir con el
13 músculo claramente de un Banco Nacional, o sea, no estamos compi... somos
14 pequeños claramente en el pastel financiero comparándonos con ese sector, pero
15 hablando de productos sí seríamos muy competitivos, porque estamos hablando
16 que somos la única entidad que ofrece tasa fija en colones en todo el plazo, no hay
17 ningún otro banco que lo haga, hay bancos que ofrecen tasa fija N cantidad de años
18 y después es tasa escalonada, donde asumen el riesgo a una tasa básica mes equis
19 cantidad de puntos. Entonces por ahí es importante nada más aclarar ese tema,
20 que esta propuesta nace con la legislación vigente que tenemos y que creemos
21 desde el Departamento que sí lo haríamos competitivo en cuanto al producto,
22 ¿verdad?, no contra ese... no comparando otro tipo de elementos que tiene
23 claramente, nos tiene en ventaja otras entidades. -----

24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Estamos claros. Don Álvaro tiene la mano levantada.
25 Don Álvaro para ir cerrando ya con este tema. -----

26 **Directivo Guillén Mora:** Sí, muchas gracias. Don Johnny, me parece muy
27 interesante su propuesta, realmente es eso lo que hay que buscar. Roberto, vea, yo
28 con todo el respeto, yo no creo en supuestos, creo en hechos y solo demostrando
29 la estrategia que van a llevar, porque, por ejemplo, yo le diría, ¿cómo si usted dice

1 que es tan atractivo, entonces por qué la gente no lo agarra? No me diga que es por
2 el tema de formalización, hay gente que podría perfectamente, y bueno, con esa
3 propuesta que hace don Johnny, esa podría ser... pudo haber sido o puede ser una
4 mejor alternativa, yo no creo que sean los gastos de formalización, yo no sé cuántas
5 campañas han dirigido al sector público y a cuántos asalariados del sector público
6 le han mandado la información de este grandioso 7% que se mantiene en 20 años
7 sin ninguna alteración, es que sí es muy bueno, pero no funciona, entonces quiere
8 decir que... repito, podríamos subir el gasto de formalización, no tengo problema,
9 pero denos datos, denos una estrategia, denos un plan de trabajo y díganos a
10 cuánto lo va a llegar en los próximos 6 meses, es que yo... es que eso es como
11 querer firmar un cheque en blanco, hay que creer, y aquí en la parte de creer, diay
12 no soy tan creyente, yo necesito demostraciones concretas de qué va a pasar y
13 también díganme qué es lo que han hecho, porque yo pienso que lo que han hecho
14 no ha sido suficiente y por eso el producto no funciona, y puede que el producto no
15 vaya a funcionar aunque se haga el cambio, puede que no sea un producto
16 atractivo. ¿Entonces para qué vamos a insistirle? Pero yo necesito más datos.-----
17 Nada más un par de comentarios, don Johnny, la Ley Orgánica no dice... bueno,
18 financiamiento habitacional, pero en cuatro modalidades que son: compra de
19 terreno y construcción o construcción en terreno propio; compra, ampliación o
20 reparación de vivienda; cancelación de gravámenes hipotecarios; y compra de
21 terreno por el dueño de la vivienda, cuando esta haya sido construida en propiedad
22 ajena, o sea, sí nos permite un poquito más que solo el tema que fuera un
23 financiamiento habitacional. Claro, con modificaciones que se podrían hacer todavía
24 podría ser más atractivo y hay que modificar, pero, digamos, que sí es más flexible.
25 Y lo otro ahí como dato y me corregiría Roberto, hay dos cosas interesantes en
26 informes que no hemos vuelto a ver, que es la cancelación de planes, el ingreso por
27 año de los planes para el INVU y la cancelación que se hace de planes maduros,
28 que más o menos andan parecidos en 2 mil y algo de millones de colones, si mal
29 no recuerdo, sin tomar en cuenta lo que nos ha dicho la Auditoría del 13%, que hay

1 que pagar, que cuidado ahí estamos perdiendo, ¿verdad?, y nadie se ha dado
2 cuenta, ese es un dato interesante, me parece a mí. Y lo otro que me acuerdo que
3 tenía el Sistema de Ahorro y Préstamo que era muy atractivo, don Johnny, era antes
4 que se permitía cuando se estaba madurando adelantar cuotas, eso no sé por qué
5 razón histórica lo quitaron porque eso es un aliciente, por si de casualidad como
6 digo yo, si alguien se pegó la lotería o alguien le regaló una platica, usted puede ir
7 adelantando cuotas, eso ahora está prohibido en el INVU. ¿Por qué? No sé. Habría
8 que ver las razones históricas o financieras de por qué se quitó eso, pero eso es un
9 atractivo, así como usted me dice: *le presto 10 millones. Es que ¿y podría adelantar*
10 *5 cuotas más y me da más rápido el préstamo? Claro, hágalo.* Es ahí donde hay
11 que dinamizar, ahí es donde hay que hacer más jóvenes los productos, más
12 atractivos y buscar mejores alternativas, yo pienso que el fallo en este producto ha
13 sido el mercadeo, no ha sido el correcto, esa es mi hipótesis y lo digo porque casi
14 nadie conoce de esto, ¿verdad?, a nadie le llega información, pero bueno, listo,
15 muchas gracias. -----

16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias don Álvaro. ¿Don Roberto, algún
17 otro tema que quiera aportar a esta presentación? -----

18 **Lic. Cruz Morales:** No señor. No, no, de mi parte... -----

19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Le hago una pregunta, ¿el tema de poder financiar
20 contra... en CredINVU con respaldo del ahorro es posible? -----

21 **Lic. Cruz Morales:** En este caso sí me gustaría hacer el análisis, ¿verdad? -----

22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Hacer el análisis. -----

23 **Lic. Cruz Morales:** Hacer el estudio respectivo para ver la viabilidad. -----

24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Yo creo que aquí en los comentarios creo que
25 ha quedado... todavía falta información con respecto a cuál es... vamos a ver, si se
26 aprueban estas condiciones que usted está planteando en esta propuesta, ¿cuál va
27 a ser ese crecimiento en colocación?, o sea, ¿cuál es la proyección de crecimiento
28 en colocación?, o sea, nosotros necesitamos, ok, usted nos dice: *con esta propuesta*
29 *así, nosotros vamos a colocar tanto.* ¿Cuál es esa proyección? Para poder

1 determinar y ver cuál va a ser el impacto entre la aprobación versus el resultado que
2 se está proyectando, si eso nos lo presentar y evacuar, digamos, las preguntas que
3 surgieron en esta conversación, poder incorporar un análisis de un producto
4 mezclado entre CredINVU y ahorro del SAP, entonces también considerarlo para
5 volverlo a abordar en la próxima... en una próxima Junta Directiva, no sé cuánto...
6 ¿en cuánto tiempo podríamos estar viendo ese análisis? -----

7 **Lic. Cruz Morales:** Sí, ahí nada más apuntar que en el tema de la proyección de
8 crédito, bueno, cualquier entidad financiera en papel usted puede proyectar equis
9 porcentaje de crecimiento, ¿verdad?, pero para ejecutarlo usted tiene que tener un
10 producto fortalecido, efectivamente tiene que tener una estrategia de comunicación
11 efectiva también, un plan de mercado, no tenemos un departamento de mercadeo
12 en la Institución, por lo que ese tipo de... a ver, de ejecuciones en materia
13 publicitaria es con la Unidad de Comunicación y Prensa en este Instituto, ¿verdad?
14 Y nosotros... -----

15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** O sea, ¿usted no tiene injerencia en la comunicación
16 de los productos suyos? -----

17 **Lic. Cruz Morales:** Esa... bueno, injerencia en el sentido que yo sí puedo decir:
18 *bueno, me gustaría... esta es mi estrategia, esta es mi necesidad*, pero la ejecución
19 propiamente de esa publicidad no... -----

20 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Pero usted le establece a Comunicación la
21 estrategia de lo que usted ocupa de comunicación para sus productos? -----

22 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor, pero nada más hago la salvedad nuevamente, esa
23 Unidad, digamos, ahorita depende de la Gerencia General, no depende de,
24 digamos, del Departamento de Programas de Financiamiento, como en su momento
25 sí existió. -----

26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** En su momen... o sea, vamos a ver, ¿antes esa parte
27 de Comunicación pertenecía al SAP?-----

28 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor, al Departamento de Programas de Financiamiento. -

29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Hace cuanto se cambió? -----

- 1 **Lic. León Gómez:** En la restructuración, don Johnny. -----
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Pero en cuál restructuración? -----
- 3 **Lic. León Gómez:** En la del 2014.-----
- 4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. -----
- 5 **Lic. Cruz Morales:** Entonces sí, lo que es la línea de comunicación está abierta,
- 6 pero sí la ejecución propiamente, como les repito, no tenemos un departamento de
- 7 mercadeo no es así tan... no es así tan sencillo como en otras instituciones que sí
- 8 tienen un resorte de un área especializada en materia de mercadeo. -----
- 9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces dentro de las posibilidades institucionales
- 10 que tenés, hacenos una propuesta integral de ver cuáles son las recomendaciones
- 11 para poder alcanzar los objetivos, ¿ok? -----
- 12 **Lic. Cruz Morales:** Ok. Eso sí sería viable. -----
- 13 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, muchas gracias. -----
- 14 **Lic. Cruz Morales:** Con mucho gusto. -----
- 15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces mantenemos este punto en agenda como
- 16 para recibir una actualización de... según lo conversado en la sesión de hoy.-----
- 17 **Licda. Sossa Siles:** Ok. -----
- 18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** De ahí seguimos... Ya estaríamos don Roberto. ----
- 19 **Lic. Cruz Morales:** ¿Ya? No sé... -----
- 20 **Licda. Sossa Siles:** El siguiente punto es de don Roberto. -----
- 21 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Ah, el siguiente punto es don Roberto? Ah ok.
- 22 Entonces vamos...creo que trajeron unas... ¿las pizzas? -----
- 23 **Licda. Sossa Siles:** Si señor. -----
- 24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a poner pizzas aquí para que cada
- 25 quien...cada quien... -----
- 26 **Directiva Durán Baltodano:** Es porque es tu cumple. -----
- 27 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Está de cumple? -----
- 28 **Directivo Sanabria Murillo:** Mañana, mañana cumpla 50.-----
- 29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ah bueno diay de una vez. De una vez. Salada doña

- 1 Alicia y don Álvaro por no estar con nosotros... -----
- 2 **Directivo Guillén Mora:** Oiga no se vale, eso no se vale. Eso no se vale. -----
- 3 **Lic. León Gómez:** ¿La grabación? -----
- 4 **Directivo Calvo González:** Podemos hacer un... -----
- 5 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** No, no, vamos a seguir, vamos a seguir con la sesión
- 6 y... -----
- 7 **Directivo Guillén Mora:** Oiga no se vale eso. -----
- 8 **Directiva Durán Baltodano:** ¿No podemos dar un descansito 2 minutos nada más?
- 9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, vamos a hacer un receso de hasta 5 minutos.--
- 10 [Al ser las 12:36 p.m. el Sr. Presidente Leiva Badilla decreta un receso] -----
- 11 [Al ser las 12:36 p.m. sale temporalmente de la sala de sesiones el Lic. Cruz
- 12 Morales.]-----
- 13 [Al ser las 12:49 p.m. ingresa nuevamente a la sala de sesiones el Lic. Cruz
- 14 Morales.]-----
- 15 [Al ser las 12:49 p.m. se reanuda la sesión.]-----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Listos? Continuamos en sesión.-----
- 17 **ARTÍCULO 3. DGPF presenta informe sobre estado de Implementación de la**
- 18 **Reforma al Reglamento del Sistema de Ahorro y Préstamo. [Atención punto h\)](#)**
- 19 **[del acuerdo #4 Sesión JDINVU-018-2026 del 13-04-2026](#)** -----
- 20 **Se conoce **Guía DGPF-039-2026**, de fecha 28 de abril de 2026, **Informe y****
- 21 ****Presentación**, mediante los cuales el Departamento de Gestión de Programas de**
- 22 **Financiamiento informa a la Junta Directiva sobre el estado de avance del proceso**
- 23 **de reforma al Reglamento del Sistema de Ahorro y Préstamo, en atención al inciso**
- 24 **h) del ACUERDO N°4 de la Sesión Extraordinaria JDINVU-018-2026, celebrada el**
- 25 **13 de abril de 2026, según documentos que quedan formando parte de los**
- 26 **antecedentes del acta.** -----
- 27 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Seguimos con el punto 2, presentación del informe
- 28 sobre el estado de implementación de la Reforma al Reglamento del Sistema de
- 29 Ahorro y Préstamo, por parte de don Roberto Cruz. Adelante don Roberto. -----

1 **Lic. Cruz Morales:** Sí, muchas gracias. En atención al oficio JD-085-2026 suscrito
2 por la Presidencia de Junta Directiva, bueno, se indica que se transcribe el acuerdo
3 número 4, inciso h) de la Sesión Extraordinaria JDINVU-018-2026 del 13 de abril
4 del 2026, se informa sobre el estado de avance del proceso de reforma al
5 Reglamento del SAP e identificar las razones por las cuales no ha sido publicado ni
6 implementado. -----

7 Ok, básicamente comentarles, bueno, este proyecto de la Reforma al Reglamento
8 del SAP yo lo recibí, bueno, desde que ingresé al puesto, entonces ahorita les voy
9 a mostrar cómo han sido las etapas del avance de esta Reforma al Reglamento, es
10 importante indicar que, bueno, en su momento se escucharon y se realizaron todas
11 las observaciones de Junta Directiva, también de Gerencia General, Subgerencia
12 General, del DAF, Unidad de Finanzas, área Legal y finalmente hasta que pudo
13 llegar a la Comisión de Control Interno. -----

14 Entonces si gusta avanzamos. Ok, acá les explico bien la cronología de la Reforma
15 al Reglamento del SAP. En marzo del 2024 en la Sesión 6630, bueno, se da el inicio
16 de la incorporación de observaciones de la Junta Directiva al Reglamento, yo me
17 incorporo al Instituto en agosto del 2024 y mi antigua Jefatura la Dirección de
18 Vivienda y Urbanismo, me indica que debemos remitir la propuesta ya lista a
19 Gerencia General para que sea sometida a la Comisión de Control Interno, en ese
20 mismo mes, bueno, se solicita al DAF una revisión de tarifas y otros factores que se
21 incorporan en el Reglamento donde se identifica, bueno, que en ese momento no
22 se recomienda modificar ninguna de las tarifas, se prepara el documento y se remite
23 a Gerencia General en setiembre del 2024, tal cual como fue solicitado. En este
24 caso en noviembre de ese mismo año la Gerencia General le pide al Encargado de
25 Finanzas, al señor Carpio, que incorpore observaciones, ¿verdad?, es decir,
26 estamos hablando que en setiembre se mandó el documento ya listo para que
27 pasara a la Comisión de Control Interno y es en noviembre donde la Gerencia lo
28 remite nuevamente para incorporar nuevas consideraciones, el Encargado de
29 Finanzas pasa las observaciones hasta febrero del 2025, entonces nada más para

1 tomar en cuenta ese tema. Se analizan las observaciones, en este caso se hace la
2 consulta al área legal, en este caso de todo el compendio de observaciones, cuáles
3 aplican, cuáles no, en este caso se ajusta nuevamente el documento, importante
4 indicar que en ese mismo año la Subgerencia General, ahí no está identificada, pero
5 fue en agosto, hace nuevas observaciones al documento, en agosto del 2025 y en
6 noviembre del 2025 se le pasa nuevamente el Reglamento o el documento ajustado
7 a la Gerencia General para que él someta el visto bueno a la Comisión de Control
8 Interno que él lideraba. El tema está que, bueno, durante todo este lapso que les he
9 comentado, ese Reglamento llegó a la Comisión de Control Interno hasta marzo de
10 este año, donde se realizaron dos sesiones, faltó una tercera sesión donde se iban
11 a modificar un par de artículos, algo muy mínimo y no se pudo celebrar esa tercera
12 sesión, por así decirlo, de la Comisión de Control Interno final para buscar el visto
13 bueno. Entonces estamos hablando que hay muchos participantes en el proceso,
14 como les repito, desde la Junta Directiva, Subgerencia, Unidad de Finanzas y las
15 áreas que ya mencionamos, inclusive a los comisionistas que estaban en ese
16 momento del SAP también se les consultó, me hicieron llegar las observaciones,
17 porque eso fue antes de que yo ingresara a la Institución y las mismas también
18 fueron incorporadas, es decir, muchos participantes en este proceso de la Reforma
19 al Reglamento del SAP, entonces sí indicar que fue un tema pues bastante
20 complejo, muchas horas de trabajo, muchas reuniones y como le repito, no
21 solamente eso, sino que uno hubiera esperado que ese documento llegara de una
22 forma mucho más ágil a la Comisión de Control Interno y ya ese Reglamento se
23 hubiera presentado en Junta Directiva para mi gusto ya desde hace bastante
24 tiempo, si hubiera existido esa agilidad en agendar el punto en dicha Comisión.----
25 Como les comentaba, bueno, en este caso se hace la indicación el 17 de marzo el
26 señor Gerente General en ese momento estaba incapacitado, lo que ha impedido
27 convocar nuevamente la Comisión de Control Interno para la revisión final de los
28 puntos que les decía hace un momento. De hecho, ese mismo día, el 17 de marzo,
29 se celebró la segunda sesión de esa Comisión, entonces falta esa revisión final y

1 visto bueno de la Comisión para poder remitir el documento a conocimiento y
2 aprobación de Junta, para posteriormente que ese Reglamento vaya al MEIC,
3 ¿verdad?, porque eso tiene que ir al MEIC, devuelven el documento, se hace la
4 aprobación respectiva y posteriormente se hace la publicación oficial en La Gaceta.
5 Entonces acá, vamos a ver, lo que evidencia esa demora, porque así es, me parece
6 que no ha sido un tema de resorte del Departamento, ha sido un tema de que ese
7 documento debió haber llegado para mi gusto a esa Comisión de Control Interno
8 desde hace bastante, para posteriormente traer el mismo pues a conocimiento de
9 Junta Directiva, entonces, como les digo, desde que yo entré en agosto del 2024,
10 ya un mes después estábamos presentando el documento en ese momento ya listo
11 para que pasara a la Comisión de Control Interno y llegó hasta marzo de este año.
12 Entonces básicamente eso es el informe que les traía. Entonces acá lo que nosotros
13 estamos solicitando es que se tome nota del avance que estamos indicando, pero
14 sí efectivamente pues ha sufrido demoras en la aprobación respectiva. -----

15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a abrir el uso de la palabra por parte de
16 Directores. Don Álvaro está con la mano levantada. Adelante don Álvaro. -----

17 **Directivo Guillén Mora:** Sí, muchas gracias don Johnny. Vea este es un ejemplo
18 de la lentitud en los trámites en las instituciones, yo no le veo ninguna justificación
19 válida a este retraso. Si mal no recuerdo, me corrigen mis miembros, mis
20 compañeros de Junta, nosotros dedicamos varias sesiones a revisar la propuesta
21 que traía la Administración de Reforma al Reglamento y le dedicamos varias
22 sesiones, creo que fue a finales del 2023 que hicimos esa revisión, si mal no
23 recuerdo, y ya llevamos casi 3 años, o sea, es... ¿qué podría ser?, bochornoso, por
24 no decir otra palabra, que algo dure 3 años y todavía no se sabe cuándo va a salir,
25 en su informe usted tiene... que no sé si ya se modificó, pero creo que no, que el
26 avance que esto lleva es un 40% y tenemos meses y meses y meses y meses de
27 estar viendo el 40%, no puede ser que una Gerencia obstaculice una labor en que
28 una Junta Directiva le dedicó varias sesiones, se dedicó al trabajo, a hacer
29 recomendaciones sanas para algo que nos estaban pidiendo, entonces, ¿cómo es

1 posible? Ahora que... el retraso ahora es porque ya desde el 17 de marzo el Gerente
2 se incapacitó y ahora no hay Gerente, ¿cuál es el plan remedial en este caso?, tiene
3 que haber un plan remedial si no hay Gerente, hemos dotado un poco de apoyo a
4 la Presidencia Ejecutiva para que tome decisiones en estos casos, pero a mí lo que
5 me preocupa, como se lo he dicho a usted, Roberto, en otras oportunidades, es que
6 el producto SAP es de ustedes, no es del INVU sin SAP, el INVU... o sea, en
7 realidad el que financia el INVU es el SAP, suena feo decirlo, pero así es, esa es la
8 realidad, y resulta que tienen relegado al SAP desde hace años cuando es el
9 productor de ingresos, entonces esto que se vio como una necesidad de reformar
10 un Reglamento porque lo creyeron conveniente ustedes, la Junta Directiva cumplió
11 a cabalidad su revisión el 2023. Todo lo demás es achacable a la Administración,
12 es achacable a quienes se hayan retrasado y es achacable al tema de no saber
13 planificar un proyecto. Si usted establece un cronograma de trabajo para cuándo
14 tenía que salir esto, pero no puede ser que esté a la libre, los temas aquí se trabajan
15 a la libre y la palabra "planificación", "programación" para algunos es desconocida y
16 esto como un buen cronograma debió haber salido a los 6 meses, 8 meses máximo,
17 poniéndole, porque ya todo estaba listo, era una revisión porque tampoco vamos a
18 hacer un Reglamento perfecto y que no tenga posibilidades de mejoras el resto de
19 la vida, entonces es mejor sacarlo e irle haciendo las reformas que se necesiten,
20 pero lo que yo tengo entendido por otros medios es que aquí lo que se ha querido
21 es no sacarlo. ¿Por qué? No lo sé, ni me voy a poner a investigarlo, pero en realidad
22 el SAP en su figura, don Roberto, es el que de alguna manera... y las puertas creo
23 que siempre han estado abiertas para cualquier propuesta que se nos haga y si nos
24 llega un planteamiento de usted como director del SAP, díay tenemos que acogerlo.
25 Sí, claro, si le tenemos que pedir permiso a todos los niveles ahí, al Director de
26 Urbanismo, que no existe; al Subgerente, que ya tampoco existe y al Gerente, para
27 que usted tome decisiones, estamos fregados, y ese es más o menos el en
28 trabamiento administrativo que tenemos, y por eso sí queremos y ya se tomó un
29 acuerdo de buscar una reestructuración organizacional para que esto no suceda,

1 pero a mí me parece que tiene que quedar muy claro que quien ha hecho lento y ha
2 retrocedido con este tema o ha impedido que se lleve a cabo es la Administración
3 hoy que no está presente, pero es esa, porque según yo tengo entendido es ahí
4 donde se ha quedado un montón de meses también en Gerencia, de acuerdo a
5 informaciones que ustedes mismos dicen, entonces si es así, ya no ganamos nada
6 con... porque no le podemos llamar la atención a alguien que no está en el puesto,
7 pero que quede claro ahí en actas que el retraso viene desde la Administración, en
8 no querer ejecutar un proyecto que se creyó... o una modificación al Reglamento
9 que se creyó importante, donde la Junta Directiva cumplió hace más de 3 años y el
10 atraso es imputable a la Administración y no a nosotros, así es que yo los invito...
11 lo invito para que saquemos esto lo más rápido posible porque no puede, o sea,
12 después nos dicen que somos ineficientes, claro, ¿cómo vamos a durar para sacar
13 un reglamento que ustedes propusieron la reforma 3 años? y ahora ustedes no se
14 ponen de acuerdo, ¿día entonces?, pero eso alguien tiene que arreglarlo, debió
15 haber sido la Gerencia, no lo quiso arreglar y más bien lo detuvo, y ese es el
16 estancamiento en que nos encontramos y por eso hay cosas que no funcionan
17 mejor. Muchas gracias. -----

18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias don Álvaro. Tiene el uso de la palabra doña
19 Alicia. -----

20 **Directiva Borja Rodríguez:** Gracias. Yo quiero referirme a lo siguiente, traer a
21 colación el tema de la organización en relación con las comisiones. Aquí vemos una
22 vez más una comisión, la Comisión de Control Interno, de la cual igual
23 desconocemos cuál es su conformación y a partir de dónde es que se están dando
24 esas fusiones, que están inclusive pues por encima, digamos, de las direcciones o
25 de las jefaturas, ¿correcto, don Roberto?, que dependemos de todo eso. -----

26 Y también creo que es importante también volver a revisar en el tema de comisiones,
27 que ya esta Junta Directiva pues solicitó lo correspondiente con respecto a toda esta
28 conformación y el marco jurídico que establece sobre ello, pero me parece
29 fundamental tomar en consideración qué sucede en la Administración cuando

1 alguien falta, es decir, no es posible que se detenga la administración porque falte
2 un nombramiento de alguno de los funcionarios. Entonces creo que es importante
3 valorar para efectos de que cuando se retome el tema del Reglamento, que veo que
4 hay uno publicado en la página web del INVU y todas estas que hemos estado
5 informando, de tomar en cuenta casualmente ese tipo de suplencias en las
6 comisiones para poder subir a Junta Directiva y aprobar las reglamentaciones
7 correspondientes, no solamente en este caso, sino otros más. Gracias. -----

8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias. ¿Sí, Juan Carlos? Sigue Juan
9 Carlos. -----

10 **Directivo Sanabria Murillo:** No, yo quería... ¿Quién es la Comisión de Control
11 Interno?-----

12 **Lic. Cruz Morales:** En esa Comisión... bueno, estaba liderada por el Gerente
13 General, quien era el que hacía la convocatoria, está Bryans... están las jefaturas
14 de departamento, Hilda, está Guillermo, está doña Martha, está William Cedeño y
15 mi persona. -----

16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Y esa Comisión dónde está...? ¿O sea,
17 normativamente dónde está constituida? O sea, jurídicamente.-----

18 **Directivo Sanabria Murillo:** Sí, si es obligatoria o no es obligatoria.-----

19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Don Henry? -----

20 **Lic. Arley Pérez:** Son nombramientos de Gerencia, pero no está, digamos, dentro
21 del organigrama organizacional como tal. -----

22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** O sea, no existe. -----

23 **Lic. Arley Pérez:** No señor. -----

24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Y por qué tiene que ir eso a esa Comisión? ¿Por
25 qué tiene que ir el Reglamento a esa Comisión? -----

26 **Directiva Durán Baltodano:** Si no existe. -----

27 **Directivo Sanabria Murillo:** A eso iba mi pregunta. -----

28 **Lic. Arley Pérez:** Sí, ese es un tema importante que es valioso hacer la consulta a
29 Legal para ver cuáles son los fundamentos y sobre todo también la parte de

1 investigación, qué otros documentos, porque aparte de este Reglamento había
2 otros Reglamentos que están ahí, que es el... ¿cuáles son los que están y cuál es
3 el fundamento?, porque si analizamos como tal una Comisión de Control Interno no
4 es solo aprobar reglamentos y políticas, es una función mucho más amplia, que esa
5 Comisión no desarrolla, entonces son como estos cuellos de botella que impiden
6 avanzar, como tal vez decía ahora don Álvaro, entonces son trámites que deben ser
7 más expeditos. -----

8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. ¿Qué ocupamos para aprobar este Reglamento?
9 O sea, ya la Junta lo revisó, o sea, ha pasado por no sé cuántas manos. O sea,
10 ¿qué ocupamos, Roberto, para que este Reglamento esté aprobado? ¿Ya está aquí
11 para aprobarse? ¿Ya está el documento final? ¿O en qué estado estamos?-----

12 **Lic. Cruz Morales:** Sí señor, el documento ya está listo. -----

13 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. -----

14 **Lic. Cruz Morales:** Ahí lo que faltaba era que en estas dos sesiones que les
15 comenté que se hicieron en marzo, que saltaron un par de consultas... -----

16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sesiones, sesiones, ¿a cuáles sesiones te referís?

17 **Lic. Cruz Morales:** Del Comité de Control Interno. -----

18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Ese Comité al no existir una normativa jurídica
19 es como que no exista, o sea, por lo que estoy entendiendo, o sea, no hay un
20 procedimiento establecido para que venga a esta Junta tiene que pasar por el visto
21 bueno de una Comisión de Control Interno. ¿Sí Rodolfo?-----

22 **Directivo Freer Campos:** Yo desconozco... Sí, yo desconozco, estoy meramente
23 especulando, si esas comisiones son pedidas por esas cosas que hacen de
24 MIDEPLAN y esas directrices que tienen que cumplirse, lo desconozco, pero no sé
25 si eso es lo que la motiva. -----

26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Alguien lo sabe? ¿Don Henry? -----

27 **Lic. Arley Pérez:** Yo lo que sugerí... sugiero ahí, don Johnny, es pedir un criterio
28 legal para que nos diga la conformación de esta y de otras comisiones... -----

29 **Directivo Freer Campos:** De todas las comisiones. -----

- 1 **Lic. Arley Pérez:** Sí, de todas las comisiones, ¿verdad?, porque lo que estamos
2 haciendo, como decía ahorita, son cuellos de botella importantes, ¿verdad?, y lo
3 que ocupamos es agilizar el proceso. -----
- 4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** O sea, yo lo más... vamos a ver, más que pedirle a
5 Legal, yo lo que quisiera es saber si eso lo ocupamos o no para que los sometamos
6 a votación y lo aprobemos o lo rechazemos, pero que los sometamos a votación.
7 ¿Sí doña Xinia? -----
- 8 **Licda. Sossa Siles:** En este momento hay un acuerdo vigente, el acuerdo número
9 5 de la Sesión 021 del 23 de abril de este año, donde la Junta Directiva le solicitó a
10 la Presidencia Ejecutiva elaborar la información con base a la conformación de las
11 comisiones internas y los miembros que las conforman con su carácter técnico y
12 legal para ser conformadas, o sea, que presente una lista porque la Junta quiere
13 saber cuántas comisiones existen, quiénes las conforma, cuál es el marco legal que
14 las...y a partir de ahí iban a tomar decisiones, pero hasta tener la lista para saber si
15 tenían una norma... -----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, entendido ese... -----
- 17 **Directivo Sanabria Murillo:** Acuerdo. -----
- 18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ... ese acuerdo, yo lo que sometería a votación es
19 que, ese acuerdo se lo traslademos inmediatamente y le demos 8 días a la Asesoría
20 Legal para que nos dé respuesta de eso. -----
- 21 **Licda. Sossa Siles:** Entonces es una modificación porque iba dirigido a la
22 Presidencia. -----
- 23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Una modificación a ese acuerdo y que le damos un
24 plazo de 8 días para que nos pase el... -----
- 25 **Directivo Freer Campos:** Sí, para que de hoy en 8 nos dé una respuesta. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, sí. -----
- 27 **Directivo Sanabria Murillo:** Porque es un tema, entiendo...yo creo que es un tema
28 de muy alto riesgo y pensando... -----
- 29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí... -----

- 1 **Directivo Sanabria Murillo:** O sea, que tenemos un montón de temas varados por
2 estos 3 puestos que están ahorita sin persona, entonces... -----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. -----
- 4 **Directivo Sanabria Murillo:** ...se iba a venir, esto sumado a la salida de las
5 personas de la Junta. -----
- 6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Y después hay otro tema que ya me mencionó el
7 Auditor, que lo va a abordar, pero deberíamos de abordarlo de la forma
8 jurídicamente correcta, que es cuál es... en ausencia del Gerente y Subgerente,
9 ¿cuáles son las facultades que se le dan a esta Presidencia de tal forma de que la
10 Institución no pare?, al final yo estoy aquí para servirle a la Institución, sea desde la
11 Presidencia, ayudando a la Administración, jalando lo que haya que jalar, lo que
12 necesitamos es que el carro camine y que fluya. Entonces el abordaje que me
13 mencionó, don Henry, abordémoslo rápidamente... -----
- 14 **Lic. Arley Pérez:** Sí señor. -----
- 15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...para tener por lo menos un contexto, un panorama
16 y un contexto claro de cuál es ese accionar. -----
- 17 **Licda. Sossa Siles:** ¿Esa segunda parte también es para la Asesoría Legal?
18 ¿Solicitar ese criterio? -----
- 19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** No. ¿O cómo...? ¿Cuál será la manera correcta de
20 abordarlo? -----
- 21 **Lic. Arley Pérez:** Una vez que yo tenga ya sea el número, me reúno con usted para
22 comentarle cuál es el proceso. -----
- 23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, está bien. -----
- 24 **Licda. Sossa Siles:** Entonces... -----
- 25 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Eso está ahí en *stand by*, pero sí la modificación del
26 acuerdo, ¿número? -----
- 27 **Licda. Sossa Siles:** Número 5... -----
- 28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Número 5. -----
- 29 **Licda. Sossa Siles:** ...de la Sesión 021-2026. -----

1 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** De la Sesión 021-2026 levanten...favor levantando
2 la mano. Aprobado por 7 votos. Los que estén a favor de ratificar la votación.
3 Aprobado con 7 votos. -----

4 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 7 votos a favor, la
5 Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°3**) -----

6 **ACUERDO N°3** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Licda. Alicia
7 Borja Rodríguez, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo,
8 Arq. María Fernanda Durán Baltodano, MSc. Virgilio Calvo González, y Dr.-Ing.
9 Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Modificar el Punto b) del Acuerdo #5 adoptado
10 en la Sesión Ordinaria JDINVU-021-2026, del 23 de abril de 2026 para que se lea
11 de la siguiente manera: “b) Solicitar a la Asesoría Legal elaborar la información con
12 base en la conformación de las comisiones internas y los miembros que las
13 conforman con su criterio técnico y legal para conformarlas.” Solicitar a la Asesoría
14 Legal presentar el informe en la **próxima sesión ordinaria**. **ACUERDO FIRME ---**

15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Álvaro está con la mano levantada, disculpe. --
16 **Directivo Guillén Mora:** Sí, correcto es que a mí me parece, es que esas son de
17 esas cosas raras que suceden en las organizaciones, que la gente se inventa cosas,
18 no, yo no creo que haya ningún fundamento en MIDEPLAN que nombre una
19 comisión para examinar un reglamento, eso no lo hace MIDEPLAN, ni creo que
20 exista, me atrevo a decirlo, sin hacer todo el estudio jurídico que tal vez se quiere
21 hacer para que esto sea más lento, pero bueno, ahí está el acuerdo. Lo que yo
22 quería decir es si podemos delegar dada la importancia y que el Reglamento
23 pertenece al Sistema de Ahorro y Préstamo, que fue el que lo propuso, si se le
24 puede delegar a través de su Presidencia, don Johnny, a Roberto que haga las
25 gestiones correspondientes para que esto se acelere y ponerle un plazo
26 paralelamente, para ir haciendo las dos cosas, porque si la otra semana nos dicen
27 que sí no tiene sustento la Comisión, le podemos delegar al director de esa área
28 que urge, porque son 3 años de atraso lo que llevan y no se puede atrasar más, y
29 por el principio de urgencia que nos acontece en vista de la no existencia de

1 Gerencias, Subgerencia y Gerencia, diay, que se le delegue a él como responsable
2 del Sistema de Ahorro y Préstamo para que ese Reglamento, porque es de esa
3 área, salga lo más rápido posible. Yo trataría de ver si se puede meter un acuerdo
4 en esa línea para que se trabaje paralelamente y que dentro de poco el Reglamento
5 esté en la calle. -----

6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Yo creo que tal vez, don Álvaro, en esa línea, lo
7 que usted dice deberíamos de... la moción debería de ser: solicitarle un criterio legal
8 al departamento para que nos indique cuál es el procedimiento de la aprobación de
9 un Reglamento, ¿verdad? Porque al final yo en este momento no sé cuál es ese
10 procedimiento, si el procedimiento es que el responsable tiene que presentarlo a la
11 Junta o tiene que llevarlo a la Gerencia, o sea, ¿cuál es ese procedimiento para que
12 nosotros lo podamos abordar como tiene que ser según la normativa? -----

13 **Directivo Guillén Mora:** Yo pienso que en la situación pendiente que nos presenta
14 Roberto en esta exposición, revisión final y visto bueno de la Comisión de Control
15 Interno, luego se remite a la Junta Directiva, lo que está faltando es ese visto bueno
16 de la Comisión, eso es lo que se puede acelerar. ¿Por qué no se ha dado? Porque
17 como el Gerente no está, no convoca, como no convoca, no se hace. Entonces se
18 puede convocar de facto porque no hay Gerencia. -----

19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. -----

20 **Directivo Guillén Mora:** Para que esa Comisión de... Eso es lo que nos dice
21 Roberto en la presentación, ¿verdad?, en la diapositiva 7. Después de la revisión y
22 visto bueno de la Comisión pasa a la aprobación de Junta Directiva, luego pasa al
23 MEIC y después se sigue a lo que falta, pero yo creo que ahorita el cuello de botella
24 está en la Comisión, entonces como no hay Gerencia, por eso es que yo digo,
25 delegar para que coordinen en ausencia de, y se nos envíe lo que corresponda que
26 nos tienen que enviar y que lo conozca la Junta Directiva y ya se sigue el proceso.

27 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Me parece bien, me parece bien. La moción sería
28 entonces que, en vista de ausencia de Gerente y Subgerente de la Institución, se
29 autoriza a la Presidencia Ejecutiva para que actúe en función administrativa ante la

- 1 Comisión de Control de... ante la Comisión de Control Interno. -----
- 2 **Directivo Guillén Mora:** Está bien. -----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Los miembros que estén a favor, favor manifestarlo
- 4 levantando la mano. 7 votos a favor. Ninguno en contra. Los que estén a favor de
- 5 ratificar, favor levantando la mano. 7 votos a favor. 0 en contra. -----
- 6 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 7 votos a favor, la
- 7 Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°4**)-----
- 8 **ACUERDO N°4** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Licda. Alicia
- 9 Borja Rodríguez, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo,
- 10 Arq. María Fernanda Durán Baltodano, MSc. Virgilio Calvo González, y Dr.-Ing.
- 11 Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** En vista de la ausencia del Gerente General y
- 12 del Subgerente General del Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, se autoriza
- 13 a la Presidencia Ejecutiva para que actúe en función administrativa ante la Comisión
- 14 de Control Interno. **ACUERDO FIRME** -----
- 15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Me convoca a esa Comisión para el martes después
- 16 de medio día. ¿Quién? ¿Ricardo, me ayuda? Y llevemos, Roberto, todo listo para
- 17 que... -----
- 18 **Lic. Cruz Morales:** Ok. -----
- 19 **Directivo Freer Campos:** Sí, para que le den la bendición. -----
- 20 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** De una vez y ver si eso lo tenemos en Junta
- 21 Ordinaria... -----
- 22 **Directivo Freer Campos:** El jueves -----
- 23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...de hoy en 8. -----
- 24 **Directivo Sanabria Murillo:** Es que de hoy en 8 es la última cena, digo yo. -----
- 25 **Directivo Freer Campos:** Es correcto.-----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, sí. O sea, para que salga ese Reglamento listo.
- 27 Yo estoy también presionando a ver si nos da chance para traer el Reglamento de
- 28 APP, que me parece que ese es importantísimo para la Institución. -----
- 29 **Directivo Sanabria Murillo:** Marca el futuro de las instituciones. -----

- 1 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Así es. Entonces ya estamos metiéndole todo el
2 acelerador posible... -----
- 3 **Directiva Borja Rodríguez:** Disculpe, ¿y lo de Gobierno Corporativo?-----
- 4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Y lo de Gobierno Corporativo lo tengo ahí también
5 en la mesa. Así es, doña Alicia. Bueno, entonces estamos... Damos por recibido el
6 informe de don Roberto. -----
- 7 **Licda. Sossa Siles:** Sí señor. ¿Votación? -----
- 8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Los miembros de esta comisión que estén a
9 favor, levantando la mano. 7 votos a favor. 0 en contra. Los que estén a favor de
10 ratificar, levantando la mano. 7 votos a favor. Doña Alicia y don Álvaro están en
11 virtual... -----
- 12 **Licda. Sossa Siles:** Ajá. -----
- 13 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Y levantaron la mano. 7 votos a favor. -----
- 14 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 7 votos a favor, la
15 Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°5**)-----
- 16 **ACUERDO N°5** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Licda. Alicia
17 Borja Rodríguez, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo,
18 Arq. María Fernanda Durán Baltodano, MSc. Virgilio Calvo González, y Dr.-Ing.
19 Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Dar por recibo el oficio DGPF-039-2026
20 mediante el cual el Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento
21 informa sobre el estado de implementación de la reforma al Reglamento del Sistema
22 de Ahorro y Préstamo (SAP), en atención al punto h) del Acuerdo N°4 de la Sesión
23 Extraordinaria JDINVU-018-2026 del 13 de abril de 2026. **ACUERDO FIRME**-----
- 24 **Licda. Sossa Siles:** Ok. Ya tengo este con votación. Después solicitar... lo suyo, y
25 me faltaría la votación de la modificación del acuerdo, ese no lo han votado. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Vamos a someter a votación la modificación del
27 acuerdo para la consulta de las comisiones al departamento Legal, los miembros
28 que estén a favor, levantando la mano. 7 votos a favor. Ratificación. 7 votos a favor.
29 Aprobado. -----

- 1 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 7 votos a favor, la
2 Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°6**)-----
- 3 **ACUERDO N°6** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Licda. Alicia
4 Borja Rodríguez, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo,
5 Arq. María Fernanda Durán Baltodano, MSc. Virgilio Calvo González, y Dr.-Ing.
6 Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Modificar el Punto b) del Acuerdo #5 adoptado
7 en la Sesión Ordinaria JDINVU-021-2026, del 23 de abril de 2026 para que se lea
8 de la siguiente manera: “b) Solicitar a la Asesoría Legal elaborar la información con
9 base en la conformación de las comisiones internas y los miembros que las
10 conforman con su criterio técnico y legal para conformarlas.” Solicitar a la Asesoría
11 Legal presentar el informe en la próxima sesión ordinaria. **ACUERDO FIRME** -----
- 12 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Estaríamos con ese punto. Gracias don Roberto.---
- 13 **Lic. Cruz Morales:** Gracias. -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** No se le olvide un pedacito de pizza ahí...-----
- 15 **Lic. Cruz Morales:** Regáleme un pedacito.-----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...para que se entretenga ahorita. -----
- 17 **Lic. Cruz Morales:** Gracias. -----
- 18 **Directivo Sanabria Murillo:** Aquí hay de jamón, aquí hay suprema. -----
- 19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Tenemos la inform... el informe de Titulación, VUIS
20 y Proyectos de Vivienda... -----
- 21 **Lic. Cruz Morales:** Gracias. -----
- 22 [Al ser la 1:15 p.m. abandona la sala de sesiones el Lic. Cruz Morales.]-----
- 23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...con don Guillermo Ramírez. ¿Está ahí don
24 Guillermo? -----
- 25 **Licda. Sossa Siles:** Sí señor. ¿Ya está ahí? ¿Verdad? -----
- 26 ***** -----
- 27 **ARTÍCULO 4. DPH presenta informe sobre Titulación, VUIS y Proyectos de**
28 **Vivienda. [Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-018-2026 del 13-04-2026](#)**-----
- 29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Lo que no sé si nos va a dar chance. Sí aquí... vamos

- 1 a ver... -----
- 2 [Al ser la 1:16 p.m. ingresa a la sala de sesiones el Ing. Guillermo Ramírez Campos,
- 3 Jefe del Departamento de Programas Habitacionales.] -----
- 4 **Directivo Guillén Mora:** Don Johnny, disculpe que intervenga así. ¿Don Johnny?
- 5 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Sí don Álvaro?-----
- 6 **Directivo Guillén Mora:** Esa presentación es hiper larga...-----
- 7 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí.-----
- 8 **Directivo Guillén Mora:** ...tiene 30 diapositivas, no sé cómo lo van a lograr en 10
- 9 minutos... -----
- 10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** No nos va a dar chance. -----
- 11 **Directivo Guillén Mora:** Nada más que quería hacer la salvedad, porque en
- 12 realidad es muy tediosa y en el informe de labores también viene parte de eso que
- 13 nos van a informar, incluso en esa presentación vienen cosas del 2023-2024 que
- 14 no entiendo, yo creo que le querían hacer...Yo sé que pedimos un informe, pero yo
- 15 pensé que era un informe del 2025 a la fecha, entonces nada más como comentario
- 16 porque sí está bien larguita. -----
- 17 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, yo creo que no nos alcanza el tiempo para
- 18 abordar este tema porque a la 1:30 hay que levantar la sesión. Tenemos dentro de
- 19 los informes... ¿Cuáles tenemos? Tenemos ese. -----
- 20 **Licda. Sossa Siles:** Después de ese seguía los proyectos por área, que en ese
- 21 está Guillermo también y don Rodolfo y doña Martha... -----
- 22 **Directivo Calvo González:** Una extraordinaria. -----
- 23 **Licda. Sossa Siles:** ... y también los informes bimensuales venían el de Legal,
- 24 luego indicadores, que es bastante extenso, y luego archivo y en Asuntos de la
- 25 Auditoría Interna teníamos los informes de gestión de don Alfredo Calderón y don
- 26 Cristian Solano, que ya don Henry emitió criterio al respecto y un cumplimiento de
- 27 acuerdo de don Henry de un acuerdo. -----
- 28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, ¿qué les parece si convocamos a extraordinaria
- 29 para ver si logramos limpiar todos esos... para el próximo martes por la tarde? ----

- 1 **Directivo Sanabria Murillo:** Yo no podría porque doy clases en la universidad...
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Las clases. -----
- 3 **Directivo Sanabria Murillo:** ...pero si el resto puede, que se reúnan. -----
- 4 **Licda. Sossa Siles:** Normalmente las están haciendo los lunes, que es el día que
- 5 todos pueden. -----
- 6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, es que yo lunes no puedo. -----
- 7 **Directivo Sanabria Murillo:** Dada la importancia de que se cierra la semana
- 8 entrante, o sea, que lo hagan. -----
- 9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Y vos vas toda la tarde? -----
- 10 **Directivo Sanabria Murillo:** Yo voy de 2 a 9. Sí, y el martes en la mañana tengo
- 11 una mesa redonda. -----
- 12 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Y el miércoles? -----
- 13 **Directivo Sanabria Murillo:** Miércoles sí puedo, ya le confirmo. -----
- 14 **Directivo Freer Campos:** ¿Qué día es? -----
- 15 **Directivo Sanabria Murillo:** 27. -----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** 27. -----
- 17 **Directivo Sanabria Murillo:** Puedo en la tarde como después de las 3, porque voy
- 18 a Guápiles en la mañana. Como finales de la tarde sí podría, tengo sesión en
- 19 Guápiles. -----
- 20 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Álvaro está con la mano levantada. -----
- 21 **Directivo Guillén Mora:** Sí, es que la levanté hace ratillo, pero no, era que yo iba a
- 22 proponer precisamente tal vez no la extraordinaria, pero sí podríamos ver los dos
- 23 informes rápidamente, que son muy rápidos, que son rápidos los informes de los...
- 24 tanto el de don Cristian como el de don Alfredo y tal vez salir de esos dos puntillos
- 25 que son rápidos. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Y esos cuáles son? -----
- 27 **Licda. Sossa Siles:** En Asuntos de la Auditoría. -----
- 28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Don Guillermo, si gusta se puede retirar porque
- 29 no nos va a dar chance para ver su informe. Vamos a reprogramar la audiencia

- 1 suya. -----
- 2 **Ing. Ramírez Campos:** Sí señor. -----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Está bien? Gracias. -----
- 4 **Ing. Ramírez Campos:** Gracias. Hasta luego. -----
- 5 **Directivo Freer Campos:** Chao. -----
- 6 **Directiva Durán Baltodano:** Gracias. -----
- 7 [Al ser la 1:19 p.m. abandona la sala de sesiones el Ing. Ramírez Campos.]-----
- 8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a posponer el orden de la agenda para darle
- 9 paso a... ¿Cuáles son? -----
- 10 **Directivo Freer Campos:** Los informes de Alfredo y...-----
- 11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Los informes de... ¿Estaban en cuál? ¿En qué
- 12 número, doña Xinia? -----
- 13 **Licda. Sossa Siles:** Ajá, está en el artículo... ya le digo el artículo, ahora es Asuntos
- 14 de...-----
- 15 **Directivo Calvo González:** IX-2 -----
- 16 **Licda. Sossa Siles:** IX. Entonces lo primero aquí sería, don Johnny, modificar el
- 17 Orden del Día para entrar a conocer Asuntos de la Auditoría Interna a partir de este
- 18 momento.-----
- 19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. De la Auditoría Interna. Ok, vamos a alterar el
- 20 Orden del Día para conocer Asuntos Presentados por la Auditoría Interna, los
- 21 miembros que estén a favor, levantando la mano. Aprobado. Ratificar la votación.
- 22 Aprobado con 7 votos.-----
- 23 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 7 votos a favor, la
- 24 Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°7**)-----
- 25 **ACUERDO N°7** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Licda. Alicia
- 26 Borja Rodríguez, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo,
- 27 Arq. María Fernanda Durán Baltodano, MSc. Virgilio Calvo González, y Dr.-Ing.
- 28 Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Modificar el Orden del Día, de conformidad
- 29 con lo establecido en el Reglamento de Junta Directiva, a efectos de entrar a

conocer el punto IX, Asuntos de la Auditoría Interna, a partir de este momento.

ACUERDO FIRME -----

***** -----

CAPÍTULO IX. ASUNTOS PRESENTADOS POR LA AUDITORÍA INTERNA -----

ARTÍCULO 1. Auditoría Interna presenta criterio sobre el Informe Final de Gestión de Lic. Cristian Solano. [Atención Acuerdo #1 Sesión JDINVU-012-2025 del 16-03-2026](#)-----

Se conoce **Guía AI-075-2026**, de fecha 16 de abril de 2026, **Informe AI-070-2026**, de fecha 27 de abril de 2026 y **Presentación**, mediante los cuales la Auditoría Interna presenta criterio sobre el Informe Final de Gestión del Lic. Cristian Solano, Ex Subgerente del INVU, según documentos que quedan formando parte de los antecedentes del acta.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Le damos el uso de la palabra a don Henry. ¿Don Henry es? -----

Licda. Sossa Siles: Sí señor. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Adelante. Miércoles 3 de la tarde extraordinaria. ----

Licda. Sossa Siles: Ah ok, voy a anotarlo. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Yo nada más hago una salvedad, porque todavía no han confirmado Consejo de Gobierno Ampliado, pero si lo convocaran, ahí sí tendríamos que cancelarla, porque no podría.-----

Directivo Freer Campos: ¿Por qué no la dejamos para el martes? -----

Directivo Sanabria Murillo: Sí, yo faltó para que... -----

Directivo Freer Campos: Porque existe el riesgo que la tengamos que suspender.

Directivo Sanabria Murillo: Sí, y yo digo por la importancia de la reunión es mejor hacerla con 6 de los 7 miembros, pero que quede fija. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Ok. Entonces martes 3 p.m.-----

Directivo Sanabria Murillo: Yo no me enojo. -----

Directivo Calvo González: Martes 3 p.m. ¿Y virtual? -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Sí, puede ser virtual. Híbrida. ¿Qué? -----

- 1 **Licda. Sossa Siles:** Es que ya a esa hora ya no va a estar todo el equipo, y
2 necesitamos a toda esta gente para hacer la sesión híbrida. -----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces podríamos empezar a las... -----
- 4 **Directivo Freer Campos:** ¿2? -----
- 5 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** A las 2 de la tarde. -----
- 6 **Licda. Sossa Siles:** Ok. Martes 2 p.m. -----
- 7 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Martes 2 p.m. Adelante don Henry. -----
- 8 **Lic. Arley Pérez:** Gracias. Bueno, en atención al acuerdo de Junta Directiva 12-
9 2026 que solicita la revisión del Informe de Gestión del señor Ex Gerente General...
10 Subgerente General, don Cristian Solano Sánchez, presentamos la gestión de
11 acuerdo a lo que establecen las Directrices para Informes de Fin de Gestión. El
12 documento que presenta don Cristian consta de 39 páginas y a partir de ahí
13 empezamos a enumerar cada uno de los aspectos que, de acuerdo a las Directrices
14 de la Contraloría sobre elaboración de informes de fin de gestión, empezamos a
15 ubicar dentro del documento como tal. -----
- 16 El primer punto como tal habla de la referencia sobre la labor sustantiva, que la
17 ubicamos tal como se indica ahí a partir de la página 3, consideramos que de
18 acuerdo a lo argumentado cumple. En relación con el punto dos, cambio realizado
19 durante el entorno, presentado en la página 2, también consideramos que cumple y
20 se apega lo que establece las directrices. El punto tres, que habla sobre el estado
21 de autoevaluación y sistema de control interno, cumple también, viene identificado
22 en la página 11. Y el punto cuatro, que habla sobre acciones emprendidas para
23 establecer, mantener, perfeccionar y evaluar el sistema de control interno, este
24 consideramos que no cumple, ¿con base en qué?, cuando hablamos de un sistema
25 de control interno tiene que estar... es un proyecto que nace desde Junta Directiva
26 y va permeando a la Administración, ¿verdad?, y tiene que haber un cumplimiento
27 de los diferentes componentes, llámese ambiente de control, evaluación de riesgos,
28 actividades de control, sistemas de información y seguimiento, que es la etapa final
29 que aborda la Junta Directiva. La Junta Directiva da el tono de la gestión de políticas

1 y todo ese tipo de gestiones, que es donde inicia toda la planificación y la parte final
2 también, que es el seguimiento, igual, va dando seguimiento a los riesgos, a las
3 políticas, a los procedimientos como tal, y al no tener institucionalmente un sistema
4 de control interno debidamente implementado y que sea razonable, consideramos
5 que no cumple, pero esto es un tema más institucional, que igual sabemos la
6 debilidad que presentaría, digamos, el nivel de cumplimiento. -----

7 En lo que es el tema de alcances presentados durante la gestión, don Cristian lo
8 presenta a partir de la página 12; los proyectos relevantes a partir de la página 28,
9 consideramos que cumple por lo menos los enunciados que solicita el documento.

10 En cuanto a administración de recursos financieros, viene indicado en la página 30,
11 sugerencias para la buena marcha de la institución, hace sus comentarios a partir
12 de la página 31, consideramos también que cumple. Lo que son las observaciones
13 sobre asuntos de actividades de criterio que rinden las instancias, ahí hacemos la
14 observación en la página que se ubica, al igual que el estado actual de cumplimiento
15 de disposiciones que él indica cuáles son las que se encuentran a la fecha
16 pendientes. -----

17 En observaciones principales, consideramos que el informe es descriptivo
18 administrativo, no se observa información relacionada con acciones específicas
19 para establecer, mantener y perfeccionar el sistema de control interno, pero como
20 lo indicamos anteriormente, es un tema, digamos, que también recae en Gerencia
21 y Subgerencia, pero es un tema meramente institucional. -----

22 En cuanto al tema de conclusiones de acuerdo a lo que establecen las directrices,
23 consideramos nosotros que la responsabilidad como tal de la presentación del
24 informe, recae en cada una de las personas que ejecuta la acción, y como tal somos
25 responsables de brindar esa gestión y ese nivel de cumplimiento, tal cual lo solicitan
26 las directrices como tal. Tal vez nosotros no entramos a valorar acá el fondo del
27 tema, sino la forma, pero hay temas de índole administrativo, financiero, ¿verdad?,
28 que sí consideramos que debería haber tenido otro tipo de comentarios, pero igual
29 ya eso es... ya queda mucho, digamos, en la posición de la persona que elabore el

- 1 informe como tal. -----
- 2 Y perdón la anterior nada más para... Como lo indicamos acá, la responsabilidad
- 3 en la aplicación de la normativa queda a partir de la persona que elabore la gestión
- 4 y la obligatoriedad de cumplir con esas directrices que nace a partir de la gestión de
- 5 la persona que deja el puesto y con este informe es con el que inicia la persona
- 6 siguiente. En el tema de acuerdo que le recomendamos para valoración a la Junta
- 7 Directiva es, que se acuerde dar por recibido el Informe de Fin de Gestión del Ex
- 8 Subgerente General, revisado por la Auditoría Interna y presentado mediante
- 9 informe AI-070-2026 y esta sería la presentación de este informe. -----
- 10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias don Henry. Se somete a votación la
- 11 propuesta de acuerdo presentada mediante oficio AI-070-2026... -----
- 12 **Lic. Arley Pérez:** Don Johnny, perdón, don Álvaro. -----
- 13 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ah, don Álvaro, don Álvaro. Adelante don Álvaro.---
- 14 **Directivo Guillén Mora:** Sí, muy rápido. Don Henry, había una serie de objetivos
- 15 que la Junta Directiva le transmitió al Gerente... al Subgerente, perdón, ¿se pudo
- 16 evaluar el cumplimiento o no de esos objetivos o no vienen del todo en el informe?
- 17 **Lic. Arley Pérez:** Nosotros valoramos el informe, don Álvaro, de acuerdo a lo que
- 18 establecen las directrices, digamos, que debe tener esa parte, ya digamos la parte
- 19 de gestión, lo que él incluya, ya queda como parte de la responsabilidad. Sí tiene
- 20 un nivel de cumplimiento de forma general, tal cual lo piden las directrices, pero ahí
- 21 ya más bien queda a criterio de la Junta Directiva si quiere que amplíe algún aspecto
- 22 más, por lo menos yo les puse el ejemplo ahorita de lo que es la parte financiera,
- 23 por lo menos nosotros como Auditoría consideraríamos que el enfoque debió haber
- 24 sido otro, pero respetamos la posición en el informe. -----
- 25 **Directivo Guillén Mora:** Ok. Está bien, gracias. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Listo? Entonces se somete a votación la propuesta
- 27 de acuerdo presentada mediante oficio AI-075-2026... -----
- 28 **Directivo Guillén Mora:** Disculpe, don Johnny, disculpe... -----
- 29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ah, ¿sí don Álvaro? -----

Directivo Guillén Mora: Deberíamos adicionar al acuerdo que se recibe, pero que adolece de esos dos temas el informe, para que quede claro que ni la parte financiera fue bien amarrada, aunque lo dice el informe y tampoco describe los objetivos que le había delegado la Junta Directiva. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Ok. Agregamos esa observación que dice don Álvaro en el acuerdo. -----

Licda. Sossa Siles: Entonces el acuerdo estaría en dos partes. Uno, dar por recibido el informe de fin de gestión revisado por la Auditoría Interna y presentado mediante informe Al... -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: 075-2026. -----

Licda. Sossa Siles: 070 dice la propuesta de acuerdo. Revisemos el oficio... -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Eh, 070, perdón. -----

Licda. Sossa Siles: Ajá. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Sí, sí, 070. -----

Licda. Sossa Siles: De, ¿verdad?, del Licenciado Cristian Solano y como segunda parte sería aprobar... dar por recibido, ¿verdad? Dar por recibido el informe final de gestión de don Cristian Solano con las dos... -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Sí, dar por recibido el informe con la salvedad... ---

Licda. Sossa Siles: Ese sería el informe de don Cristian, dar por recibido el informe de don Cristian con la salvedad que adolece de los dos temas que indicó don Álvaro.

Sr. Presidente Leiva Badilla: Exactamente. Exactamente. Va en el mismo acuerdo. -----

Licda. Sossa Siles: Sí, a) y b). -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Sí. Los miembros que estén a favor de esta moción, favor manifestarlo levantando. Aprobado con 7 votos. Los que estén a favor de ratificarla. Aprobado con 7 votos. -----

(De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 7 votos a favor, la Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°8**)-----

ACUERDO N°8 CONSIDERANDO: 1. Que en la Sesión Extraordinaria JDINVU-

012-2026, del 16 de marzo de 2026, la Junta Directiva adoptó el Acuerdo N°1 que dice: “Trasladar a la Auditoría Interna el Informe Final de Gestión del señor Cristian Solano Sánchez, presentado mediante oficio de fecha 11 de febrero de 2026, para que la Auditoría Interna emita la revisión exhaustiva del cumplimiento de los lineamientos establecidos por la Contraloría General de la República y de los aportes que a este punto están incompletos. Se solicita hacer un compendio detallado en cuanto al informe del señor Solano Sánchez indicando qué acciones se deben ampliar más en detalle.” 2. Que mediante oficio No. AI-075-2026, de fecha 16 de abril de 2026, la Auditoría Interna brinda cumplimiento al acuerdo supra citado presentando el informe No. AI-070-2026. **POR TANTO**, Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Licda. Alicia Borja Rodríguez, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. Juan Carlos Sanabria Murillo, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, MSc. Virgilio Calvo González, y Dr.-Ing. Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** a) Dar por recibido el Informe de Fin de Gestión del ex Subgerente General revisado por la Auditoría Interna y presentado mediante informe no. AI-070-2026. **ACUERDO FIRME** b) Dar por recibido el Informe de Fin de Gestión del Lic. Cristian Solano Sánchez, ex Subgerente General del Instituto, con la salvedad de que el mismo adolece de los siguientes dos temas: • Detalle sobre el cumplimiento de los objetivos que la Junta Directiva le delegó. • Enfoque en la parte financiera. -----

-----**ACUERDO FIRME**-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Tengo una consulta doña Xinia... -----

Licda. Sossa Siles: Sí señor. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: ...porque ya estamos por terminar. Cuando usted manda a firmar los acuerdos, yo veo que se mandan a firmar los acuer... cada acuerdo por separado. -----

Licda. Sossa Siles: Sí, porque es la comunicación del acuerdo, es a quién va dirigido. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Sí, pero, vamos a ver, en el momento en que el acuerdo está aprobado y firmado, firmado por los que corresponde, esas

1 notificaciones de acuerdos podría hacerla usted de oficio como Secretaria de la
2 Junta, o sea, porque es un extracto del acuerdo, o sea, usted lo que hace es... lo
3 que tiene que hacer es notificar el acuerdo, porque si no me lleno yo de un montón
4 de oficios que tengo que estar firmando. Yo lo que quiero es, yo firmo el acuerdo
5 donde está toda el acta de acuerdos, pero la notificación de lo que se acordó,
6 ¿verdad?, que está firmada en el acuerdo, esa notificación, a quienes corresponda,
7 la puede hacer usted como Secretaria de la Junta, porque los que hace es un
8 extracto de lo que está en el acta de acuerdos aprobada. Es que si no me manda a
9 mí para que yo firme esas notificaciones y al final se convierten en un montón, no,
10 y en un montón de oficios me quita, digamos, espacio para yo dedicar a otras cosas.

11 **Directivo Freer Campos:** Los acuerdos se toman... se delegan a la Secretaría para
12 que comunique el presente acuerdo. -----

13 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Es que, bueno, para mí el acuerdo, o sea, el acta
14 firmada y el acuerdo firmado es lo que vale, doña Xinia como Secretaria, lo que
15 hace es notificar lo que fue aportado a las partes que... a las partes que
16 corresponden como Secretaria de la Junta. -----

17 **Licda. Sossa Siles:** Ok. Está bien, lo vamos a hacer así de conformidad con el
18 nuevo Reglamento de Junta, eso sí vamos a tomar nota, ¿verdad?, que se dice que:
19 sin perjuicio... hay acuerdos que por su naturaleza cuando así lo requiera, la
20 comunicación podrá ser suscrita adicionalmente por la Presidencia Ejecutiva
21 también, entonces yo lo voy a firmar en el caso de estos... -----

22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí. -----

23 **Licda. Sossa Siles:** ... y si hay algún acuerdo complicado, ese sí lo firmamos en
24 conjunto, ¿verdad?, es que siempre se han firmado así. -----

25 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** No, no, firmelos usted todos, es que su respaldo es
26 el acta, el... o sea, el acuerdo tomado por la Junta. -----

27 **Licda. Sossa Siles:** Está bien. -----

28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** O sea, al final de cuenta el respaldo suyo, como
29 Secretaria de la Junta, es el acta, o sea, usted lo que va a hacer es una nota donde

- 1 dice: *por instrucción o por acuerdo de Junta Directiva tal, oficio tal, tacatá, se notifica*
2 *tal y tal y tal cosa.* -----
- 3 **Directivo Sanabria Murillo:** A menos que, creo que ha habido pocos casos en que
4 decimos que la Gerencia sea quien notifique porque es tal vez un ministro... -----
- 5 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ah bueno. Bueno... -----
- 6 **Directivo Sanabria Murillo:** ... ¿verdad?, que es para... -----
- 7 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Está bien, pero que sea una excepción explícita por
8 parte de la Junta. ¿Sí don Henry? -----
- 9 **Lic. Arley Pérez:** Sí, tal vez ahí sería importante también en paralelo, revisar cómo
10 está eso dentro del Reglamento para hacer los ajustes también que correspondan.
- 11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. ¿El Reglamento qué dice? ¿Lo especifica? --
- 12 **Licda. Sossa Siles:** Lo estaba buscando, es que este es nuevo, entonces estamos
13 todavía conociéndolo, ¿verdad?, pero voy a verificar mejor. -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Y si no lo que le pido es que sometamos lo que
15 ocupemos someter a votación de la Junta para que quede debidamente respaldado.
- 16 **Licda. Sossa Siles:** Incluido. -----
- 17 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Lo que no quiero es cargarme de más papeles de los
18 que ya ordinariamente uno tiene. -----
- 19 **Licda. Sossa Siles:** Ok. Ok, ok, está bien. -----
- 20 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Estamos? -----
- 21 **Directivo Sanabria Murillo:** Estamos. -----
- 22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Al ser la 1:33 minutos, perdón don Álvaro, me pasé
23 3 minutos. -----
- 24 **Lic. Arley Pérez:** Falta uno, don Johnny, que es este. -----
- 25 **Directivo Guillén Mora:** No se preocupe, ya voy saliendo soplado. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Ah falta uno? Falta un informe. -----
- 27 **Lic. Arley Pérez:** Este es. -----
- 28 **Licda. Sossa Siles:** Sí, el de Alfredo. -----
- 29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ah el de don Alfredo. Lo que pasa es que don Álvaro

ACTA JDINVU-029-2026
SESIÓN ORDINARIA

75

- 1 tiene que... tenía que retirarse a la 1:30. -----
- 2 **Directivo Guillén Mora:** No si quieren me conecto con el teléfono y para que se
- 3 vea ese último. -----
- 4 **Directivo Freer Campos:** Juan Ca sí. -----
- 5 **Directivo Sanabria Murillo:** Yo sí... -----
- 6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, Juan Carlos tiene... Juan Carlos tiene que irse. -
- 7 **Licda. Sossa Siles:** Sí, ese queda para la próxima. -----
- 8 **Directivo Guillén Mora:** Ah ok. Bueno, entonces queda para la extraordinaria. ----
- 9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces dejamos este pendiente. Ok, al ser 9... la
- 10 1:33 se levanta la sesión. Muchas gracias. -----
- 11 ***** -----
- 12 **Al ser las trece horas con treinta y tres minutos finaliza la sesión.**-----
- 13 ***** -----
- 14
- 15
- 16
- 17 Ing. Johnny Leiva Badilla Licda. Xinia Sossa Siles
- 18 **PRESIDENTE SECRETARIA DE ACTAS**
- 19
- 20 Lsc – Dmb – Msj – Xss*/ Fol. Xss
- 21 *****NOTA:** El Acta de la Sesión Ordinaria N°JDINVU-029-2026 fue aprobada en
- 22 Sesión Ordinaria N°JDINVU-034-2026 celebrada el 16 de julio de 2026*** -----

1	ÍNDICE -----	
2	CAPÍTULO I. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM -----	2
3	CAPÍTULO II. APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA -----	3
4	CAPÍTULO V. ASUNTOS DE CONOCIMIENTO Y RESOLUCIÓN PRIORITARIOS	
5	-----	6
6	ARTÍCULO 1. Informe del abogado externo donde hace referencia al Informe de	
7	Auditoría Externa 2024 y al Informe de Auditoría Interna AI-025-2025 donde hace	
8	referencia a los estados financieros auditados de manera externa por esta	
9	Institución -----	6
10	ARTÍCULO 2. Remozamiento del producto CredINVU y la implementación de una	
11	segmentación de clientes-----	10
12	ARTÍCULO 3. DGPF presenta informe sobre estado de Implementación de la	
13	Reforma al Reglamento del Sistema de Ahorro y Préstamo. <i>Atención punto h) del</i>	
14	<i>acuerdo #4 Sesión JDINVU-018-2026 del 13-04-2026</i> -----	49
15	ARTÍCULO 4. DPH presenta informe sobre Titulación, VUIS y Proyectos de	
16	Vivienda. <i>Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-018-2026 del 13-04-2026</i> -----	63
17	CAPÍTULO IX. ASUNTOS PRESENTADOS POR LA AUDITORÍA INTERNA ---	67
18	ARTÍCULO 1. Auditoría Interna presenta criterio sobre el Informe Final de Gestión	
19	de Lic. Cristian Solano. <i>Atención Acuerdo #1 Sesión JDINVU-012-2025 del 16-03-</i>	
20	<i>2026</i> -----	67
21		