

ACTA JDINVU-030-2026
SESIÓN EXTRAORDINARIA

1

1 **ACTA DE SESIÓN EXTRAORDINARIA JDINVU-030-2025:** Acta número cero
2 treinta - veinte 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 catorce horas con catorce minutos del veintiséis de
5 mayo de dos mil veintiséis, con la asistencia de los siguientes Directivos: de manera
6 presencial, reunido en la Sala de Sesiones del INVU, Ing. Johnny Leiva Badilla,
7 Presidente; y de manera virtual a través de Microsoft Teams, Lic. Rodolfo Freer
8 Campos; Dr. -Ing. Álvaro Guillén Mora; y Arq. María Fernanda Durán Baltodano. --
9 Ausentes la Licda. Alicia Borja Rodríguez, Vicepresidente y los Directivos Arq. Juan
10 Carlos Sanabria Murillo y MSc. Virgilio Calvo González, por motivos de carácter
11 laboral. Ausencias debidamente justificadas de conformidad con el artículo veintitrés
12 del Reglamento de Junta Directiva. -----

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; Srta. Mariana Solano Jara, Auxiliar
16 Administrativa; Sra. Laura Sáenz Castillo, Auxiliar Administrativa; y Srta. Deyanara
17 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 catorce minutos a efecto de conformar
20 el quórum de Ley requerido para iniciar la sesión programada para las catorce
21 horas. Se deja constancia de que los documentos analizados en esta sesión fueron
22 conocidos por todas las personas miembros y asistentes de esta Junta Directiva y
23 se custodian en el expediente administrativo de esta acta, en resguardo de la
24 protección especial, como los datos sensibles que contienen según la Ley 8968 del
25 07/07/2011, Ley de Protección de la persona frente al tratamiento de sus datos
26 personales. También se deja constancia que, de acuerdo con la Ley 10053 del 25
27 de octubre de 2021, y la Ley 10379, denominada *Modificación de la Ley 6227, Ley*
28 *General de la Administración Pública, de 2 de mayo de 1978, para autorizar la*
29 *celebración de sesiones virtuales a los Órganos Colegiados de la Administración*

ACTA JDINVU-030-2026
SESIÓN EXTRAORDINARIA

2

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

17 ***** -----

18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Buenas, buenas, al ser las 2:14 minutos vamos a dar
19 inicio a la Sesión Extraordinaria JDINVU-030-2026 del 26 de mayo del 2026. Vamos
20 a indicar los nombres de los miembros de Junta Directiva presentes, estamos por
21 acá: don Rodolfo, don... -----

22 **Licda. Sossa Siles:** Álvaro. -----

23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Álvaro, María Fernanda...-----

24 **Licda. Sossa Siles:** Y usted.-----

25 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Y este servidor. Están ausentes: doña Alicia, don
26 Virgilio y Juan Carlos.-----

27 **Licda. Sossa Siles:** Correcto. -----

28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Y acá nos acompañan también en esta sesión
29 híbrida, aquí en la Sala donde estoy yo presente, también me acompañan don

ACTA JDINVU-030-2026
SESIÓN EXTRAORDINARIA

3

Henry, señor Auditor; don Ricardo León, Asesor de la Presidencia; doña Xinia Sossa, Secretaria de la Junta; Laura Sáenz, Auxiliar de la Junta; Mariana Solano, Auxiliar de la Junta; y Deyanara Mendoza, Auxiliar de la Junta.-----

Asuntos por conocer en la presente sesión:-----

1. DPH presenta informe sobre Titulación, VUIS y Proyectos de Vivienda. *Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-018-2026 del 13-04-2026.* -----
2. Continúa presentación de INFORMES BIMENSUALES de Proyectos: DPH, DGPF y Planificación de **setiembre - octubre / noviembre y diciembre 2025 / enero – febrero 2026 / marzo-abril 2026.** *Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-026-2025 del 23-10-2025. (2Q MES)* -----
3. INFORMES BIMENSUALES de Proyectos de la Asesoría Legal de **diciembre 2024 a octubre 2025**, y presentación en nuevo formato. *Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-026-2025 del 23-10-2025, acuerdo #1 de Sesión JDINVU-025-2025 del 16-10-2025 y Acuerdo #9, Sesión JDINVU-030-2025 del 20-11-2025 (2Q MES)* -
4. INFORMES BIMENSUALES de indicadores **setiembre-octubre, noviembre-diciembre 2025 y enero-febrero 2026.** *Atención acuerdo Sesión N°6426, Art. II, Inc. 5), 30- 01-2020 y Sesión N°6450, Art. VI, Inc. 3), 18-6-2020, y acuerdo #2 Sesión N°6610, Art. VII, Inc. 2) del 19-10-2023. (2Q MES)* -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Vamos a iniciar con el primer punto del Orden del Día, que es la presentación del informe sobre Titulación, VUIS y Proyectos de Vivienda, para lo cual le vamos a dar el... a solicitar el ingreso don Guillermo a esta sesión. -----

***** -----

CAPÍTULO ÚNICO-----

ARTÍCULO 1. DPH presenta informe sobre Titulación, VUIS y Proyectos de Vivienda. *Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-018-2026 del 13-04-2026.* -----

Se conoce **Guía DPH-042-2026**, de fecha 14 de mayo de 2026, **Informe y Presentación**, mediante los cuales el Departamento de Programas Habitacionales rinde un informe a la Junta Directiva sobre el avance de los proyectos de Titulación,

VUIS y Proyectos de Vivienda, según documentos que quedan formando parte de los antecedentes del acta. -----

[Al ser las 2:16 p.m. ingresa a la sala de sesiones el Ing. Guillermo Ramírez Campos, Jefe a.i. del Departamento de Programas Habitacionales.] -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Don Guillermo, buenas tardes. -----

Ing. Ramírez Campos: Con permiso, buenas tardes.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Buenas tardes don Guillermo. Adelante. -----

Ing. Ramírez Campos: ¿Cómo están? ¿Cómo les va? -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Don Guillermo, le vamos a dar un espacio de tiempo de hasta 10 minutos para que nos exponga su informe. Muchas gracias. -----

Ing. Ramírez Campos: Gracias. Muy bien. -----

[Al ser las 2:17 p.m. sale temporalmente de la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

Licda. Sossa Siles: Ella mueve la computadora. -----

Ing. Ramírez Campos: Listo, excelente. Bueno, muy bien. Buenas tardes a todos. Este informe atiende el acuerdo número 6 aprobado en Sesión Extraordinaria 18-2026, 3 temas en el informe: Titulación, VUIS y Proyectos de Vivienda, esa era la temática. Adelante. -----

El tema de la Titulación, bueno, como lo hemos comentado varias veces, es una deuda importante de la Institución, hemos venido mejorando y actualizando todos los instrumentos y seguimos en esa temática, por ejemplo... Adelante, una antes. Todos los instrumentos que hemos venido generando desde Reglamentos, formas de financiar, que es un tema también importante que hemos buscado fondos de cómo financiar esta tarea de la titulación, que al final redundó en un programa con el financiamiento del Banco Hipotecario de la Vivienda, que fue lo que creó este bono de titulación, el año pasado se aprobó esta forma de financiar y tiene unas fases ahí que hemos ido ejecutando, como la implementación, casos de prueba y demás, vamos con el cronograma en general bien, ajustado, sí hay algunas tareas pendientes por parte del BANHVI, que es necesario que nos apoyen ahí para poder continuar con las tareas. Importante de aquí, la priorización de los casos, de ese

1 universo de casos pudimos valorar con criterios de áreas y de segregaciones de los
2 inmuebles 2729 casos, que son los casos en los que estamos dando prioridad para
3 la gestión, 1378 que están ahorita asignados para trabajo por parte de empresas,
4 municipalidades y demás en la gestión. Seguimos adelante, ese era un tema que
5 nos había pedido la señora Ministra, que les indicáramos cómo se iba a hacer la
6 conformación de expedientes, así fue atendido. -----

7 Con el tema de las VUIS, VUIS es un modelo de desarrollo de vivienda pequeño,
8 importante, hemos visto la necesidad de impulsarlo, en esa línea estamos creando
9 un primer proyecto modelo que ahí va adelante... La siguiente, sí, por favor. Perdón,
10 una antes. -----

11 [Al ser las 2:18 p.m. ingresa nuevamente a la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

12 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, una antes. -----

13 **Srta. Solano Jara:** ¿Una antes? -----

14 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, una antes. Sí, con el tema de las VUIS, es un proyectito
15 en Cristo Rey, ¿verdad?, 300 metros cuadrados, un condominio pequeño, estamos
16 haciendo unas gestiones relacionadas con la segregación y pasar las
17 disponibilidades de servicios, para luego de eso ir a la licitación del proyecto. -----

18 Vamos entonces al tema de Proyectos Habitacionales, creo que había... antes de
19 ese habían algunos... Sí, Acosta Activa, un proyecto ejecutado, entregado, en
20 proceso de cierre. Vamos al siguiente. La Carpio, un proyecto importantísimo; sin
21 embargo, está en revisión de cómo abordarlo, por ahora lo que nos toca a nosotros
22 es sacarlo de nuestra planificación, mientras en una mesa de trabajo con el MIVAH
23 se vuelve a planificar cómo ejecutar el proyecto. San Juan es lo que sigue, también
24 es otro proyecto de bono comunal, que en este momento se está replanteando cómo
25 cometerlo, igual lo estaríamos sacando por ahora de nuestra planificación, mientras
26 el Ministerio de Vivienda reconfigura lo que quiere hacer con este proyecto y se
27 buscan los recursos para poderlo ejecutar. Siguiendo. -----

28 Siguiendo, sí, ese es un tema... Finca Echandi Norte, ese es un proyecto que
29 hablamos hoy temprano en la mañana, está el cartel para la contratación de la

planta de tratamiento, está en la Proveeduría, es importante ahí tratar de priorizar los temas de prioridad para que podamos sacar adelante esta licitación. -----

Sr. Presidente Levia Badilla: Una pregunta en ese tema.-----

Ing. Ramírez Campos: ¿Sí?-----

Sr. Presidente Levia Badilla: ¿La planta de tratamiento la están tramitando por solamente el diseño o también la construcción? -----

Ing. Ramírez Campos: Es que el tema es este, hubo que hacer plan B, ¿verdad?, inicialmente la planificación iba orientada a obtener por parte del AyA las conexiones, para no tener que hacer planta de tratamiento; sin embargo, el AyA lo que propuso fue hacer una inversión muy grande para continuar con el proyecto, o sea, que construyéramos una red ahí aledaña, entonces la decisión fue económica, ¿verdad?, la planta de tratamiento nos cuesta entre 30 y 40 millones y la otra inversión más de 120 millones de colones, entonces vamos por planta de tratamiento. -----

En este momento lo que ocupamos es, que se diseñe la planta y se hagan todas las modificaciones a nivel de SETENA, porque ya teníamos SETENA para el proyecto, para poder habilitar lo que sería la licitación de diseño y construcción de la obra, esa sería la... Juan Rafael Mora es un proyecto ejecutado, tenía 3 componentes importantes: infraestructura, vivienda, casas RAMT y casa nueva, estamos con los RAMT, los RAMT ha sido complicada la ejecución de esos; sin embargo, vamos adelante; 60 casos ya tramitados, 17 en el BANHVI y 12 en conformación y 86 para análisis; un proyecto complejo, digamos, que requirió mucho tiempo. Finca Boschini es un proyecto en el que se compró el inmueble con una partida específica de la Asamblea, generó un nivel de desarrollo importante a nivel de documentación de ingeniería; sin embargo, por una alerta de la Comisión de Emergencias hubo que hacer estudios complementarios más especializados y se detectó una falla importante en toda la zona, que hace que el proyecto no se pueda ejecutar, entonces, en este proyecto lo que estamos haciendo junto con el MIVAH es buscando alternativas para atender a la gente, pero ya el proyecto en sí no puede

1 ser desarrollado. -----

2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Y cuántas soluciones eran? -----

3 **Ing. Ramírez Campos:** Hablábamos de casi 300, 288. El Faro es un proyecto, un

4 terreno, inmueble nuestro en Guararí de Heredia, estuvo paralizado varios años por

5 temas judiciales, la semana pasada nos notifican el último resultado de casación del

6 último caso, así es que este proyecto ya puede reprogramarse para su desarrollo.

7 Siguiente. Duarco Cocorí, un proyecto importante, ha estado en discusión con el

8 BANHVI ya bastante tiempo, se requiere aquí que por un lado la asociación

9 complete información para terminar de satisfacer esas necesidades y que en el

10 BANHVI se pueda finalmente financiar el proyecto para su ejecución. Siguiente.

11 Fortín y Lumen, bueno esos dos que son proyectos importantes también en Guararí

12 de Heredia, son terrenos que están invadidos, serían proyectos de erradicación de

13 tugurios, estos proyectos los tenemos actualizando información y preparando todo

14 lo necesario para llevarlo al BANHVI, ¿verdad?, nuestro compromiso, lo que hemos

15 hablado es llevarlo en el mes de junio, para ver si ahí empezamos con

16 financiamiento y logramos ejecutar esto. Lumen es igual, ajá. Hojancha es un

17 proyecto ejecutado en Guanacaste, ¿verdad?, ha tenido una demora importante

18 debido a que el Banco Hipotecario en el último lapso de tiempo, el Banco

19 Hipotecario extravió las cédulas hipotecarias, que eran las garantías que teníamos

20 para el financiamiento y están en un proceso de reposición de esas cédulas y de

21 gestiones para liberar las fincas, poder segregar y hacer los trámites de titulación

22 con las personas. Siguiente. -----

23 Esto es un tema de la Guía de Ecobarrios, una normativa generada que estamos

24 manejando como mejores prácticas, que estamos por todo lado tratando de difundir

25 y de posicionar. Siguiente. Dentro de las alianzas con el sector privado hemos

26 explorado varias, para ayudarnos al desarrollo de la gestión de proyectos, hemos

27 explorado fondos de inversión, lo hicimos con el BCR, con el Banco Nacional, con

28 el INS y con el Banco Popular. Recientemente hemos tenido un acercamiento con

29 el Banco Nacional y tienen un interés en retomar esas gestiones y ver si con ellos

es posible financiar la ejecución de algunos proyectos. Siguiendo. Y el Reglamento de APP, que es un tema... otro instrumento que hemos venido desarrollando, que tenemos pendiente el criterio legal, bueno, hoy me decía don Johnny que ya Legal emitió el documento, con esto pensamos que podemos ayudar muchísimo en la gestión de no solo el financiamiento, sino la gestión operativa del desarrollo de los inmuebles nuestros. Siguiendo. Hasta ahí estamos. 9 minutos 08.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Muchas gracias don Guillermo.-----

Ing. Ramírez Campos: Con gusto.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Vamos a abrir el espacio de preguntas para los miembros de esta Junta, si alguno tiene alguna observación, algún comentario, alguna pregunta para don Guillermo. ¿Don Rodolfo, María Fernanda, don Álvaro?

Lic. León Gómez: Don Álvaro está con la mano levantada. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Don Álvaro está con la mano levantada. Don Álvaro adelante.-----

Directivo Guillén Mora: Sí, muchas gracias. Gracias Guillermo. Bueno, hizo la versión corta, perfecto, porque teníamos pocos minutos; sin embargo, yo sí me leí la versión larga y me quedaron muchas dudas. Es que me parece que esto son proyectos siempre como a 3, 4, 5 años plazo y me parece que eso es muy lento para dar soluciones de vivienda y todos los demás temas, entonces parece que es como una carta de buenas intenciones lo que tal vez va a ocurrir, si se hace tal cosa, si nos dan esto, si nos dan lo otro, entonces son como alternativas, no son proyectos ni cronogramas concretos en el tiempo. Entonces vea, por ejemplo, voy a lanzar porque son muchas, pero con la presentación suya inicial habla de titulación, dice: *al primer trimestre se cuenta con 7618 inmuebles pendientes de titulación*, yo lo que quiero saber es cuántos se titularon el año pasado y cuál es la proyección de titular este año, porque nada hacemos con que usted me diga que son 7600 que se van a titular, o sea, que deberían titularse, ¿cuántos se titularon el año pasado y cuánto se espera titular este año? -----

Ing. Ramírez Campos: Sí, don Álvaro, bueno, vamos a ver, antes de la creación

- 1 de este programa, ¿verdad?...-----
- 2 **Directivo Guillén Mora:** No, no, no, Guillermo.-----
- 3 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, sí.-----
- 4 **Directivo Guillén Mora:** No, no, es que no tenemos tanto tiempo, perdón, pregunta
5 concreta, respuesta concreta, ¿cuánto se tituló el año pasado y cuánto se va a titular
6 este año supuestamente?, porque faltan un montón de cosas, pero es nada más,
7 ¿cuánto se tituló el año pasado? -----
- 8 **Ing. Ramírez Campos:** La tasa son 132, 134 al año. Este año... -----
- 9 **Directivo Guillén Mora:** Sí. -----
- 10 **Ing. Ramírez Campos:** ...la meta es... el compromiso que tenemos con ese
11 programa son 500 soluciones entre todas las entidades.-----
- 12 **Directivo Guillén Mora:** Ese es con el proyecto que financia el... -----
- 13 **Ing. Ramírez Campos:** El BANHVI, correcto. -----
- 14 **Directivo Guillén Mora:** Ok, entonces... -----
- 15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, pero cuando dice todas las entidades, ¿a qué se
16 refiere?-----
- 17 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, es que este programa no solo es un tema de quién
18 financia los gastos de la titulación, sino que el programa, la idea de financiarlo con
19 el Banco no solo es obtener recursos, si no obtener la infraestructura de todo el
20 sistema, o sea, todas las entidades autorizadas con todos sus desarrolladores, con
21 todo eso, para poder gestionar un interés en que se gestionen los títulos que
22 tenemos y no estar nosotros supeditados únicamente a nuestra capacidad
23 instalada, entonces, si no entre todos paliar el sistema, porque así se presentó como
24 una oportunidad de negocio para todos y para nosotros mismos extender
25 capacidades y poder hacer esto. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok.-----
- 27 **Directivo Guillén Mora:** Pero es que cuando usted dice 500 y resto y todo eso hay
28 que arreglarlo primero, ya yo empiezo a dudar... -----
- 29 **Ing. Ramírez Campos:** Sí.-----

1 **Directivo Guillén Mora:** ...entonces yo le pediría a usted que nos presente... que
2 nos haga una presentación del cronograma y de la ruta crítica y de las restricciones
3 que pueden haber para que eso no llegue a la meta. Es que, Guillermo, hemos
4 hablado muchos años y ya yo tengo varios años de estar acá y siempre algo ocurre,
5 ¿verdad?, siempre en un proyecto tal... me acuerdo de un proyecto que ustedes no
6 habían hecho el uso de suelos y entonces les salió otra cosa, había otro que tenía
7 otro problema, entonces lamentablemente si usted dice: *es que esperamos 500 de*
8 *7 mil y resto, diay sí, todavía siguen...* entonces vamos a durar 12 años si mal no...
9 como 14 años si vamos a esa tasa, porque son 7 mil y resto lo que usted dice, si
10 son 500 por año, diay multiplique, ¿verdad?, y eso que nos están dando platilla ahí
11 en... pero usted mismo está diciendo, si se cumplen una serie de condiciones,
12 entonces, ¿cuáles son esas condiciones para que nosotros estemos claros? Bueno,
13 ahí se la dejo porque no podemos acá pregunta una respuesta, con mucho gusto
14 podemos aclarar más, pero es que son muchas dudas. Luego, me pone usted que
15 en el 20... *reactivación de la línea de financiamiento CREDITITULA*, eso para mí es
16 nuevo, yo no sabía que eso existía en el INVU, un CREDITITULA, ¿verdad?, nunca
17 nos han hablado de ese y no sé ni cuánto es el monto del presupuesto, entonces
18 ¿qué es esa cuestión rápidamente? -----
19 Después dice: *se gestionan recursos propios para financiar gastos asociados*, se
20 gestionaron, ¿cuántos son esos recursos y qué se va a hacer con esos recursos?
21 Y hay un acuerdo de Junta Directiva que me hubiera gustado saber cuál es, que se
22 les donó la propiedad que habitan, también me queda esa duda, pero repito, lo que
23 le estoy planteando aquí son dudas de todo el documento, porque eso no queda
24 claro, yo no sé si otros sí lo tienen claro, pero yo no lo tengo claro. Después, *se han*
25 *logrado alianzas con los gobiernos locales para que permitan la inscripción de los*
26 *ocupantes como contribuyentes*, bueno, se han logrado alianzas, ¿cuántas son?,
27 ¿cuántos gobiernos locales?, porque vienen como 2 o 3, ¿y cuantas titulaciones se
28 han logrado con esas alianzas con los gobiernos locales?, *se realizaron*
29 *acercamientos a las comunidades, para sensibilizar sobre la importancia...* bueno,

1 ¿y qué?, ¿qué fue que dieron unas charlitas y sensibilizaron?, pero con
2 sensibilización no ganamos, o sea, lo que cuenta es la titulación, me parece buena
3 la labor, pero cuánta labor... Me acuerdo una vez que se hizo un programa, que
4 incluso se mandaba al Gerente a Limón, creo que era, para que estuviera unos días
5 ahí para el tema de la titulación y no funcionó, después creo que ni volvieron a ir,
6 nunca nos informaron más qué pasó, pero eso se eliminó, entonces esas son las
7 cosas que son sorpresa, como esto de CREDITITULA o que se hacen alianzas,
8 etcétera. -----

9 Dice: *de las opciones que se han venido planteando desde 2024, se ha definido*
10 *como la mejor alternativa de la unidad ejecutora; el rezago en titulación requiere una*
11 *solución*, entonces, ¿cuándo la van a presentar?, porque yo me acuerdo unas
12 propuestas que usted nos trajo de titulación que ninguna era viable, en una creo
13 que había que contratar como... corrijame, como 200 personas para que diera
14 resultado, entonces nosotros vimos eso inviable, ¿cómo va a contratar más gente
15 de la que tiene el INVU? Entonces, cuando usted pone eso en una transparencia,
16 de las opciones, una unidad ejecutora especializada... *Se encuentra la justificación*
17 *para la creación de plazas especiales. La operación se financiará con recursos de*
18 *la Ley 8448*, ¿cuántas plazas y por qué monto?, es que si era un informe, es para
19 que nosotros quedamos claros, pero yo no puedo quedar claro, ocupo que usted
20 me diga que se van a gestionar plazas y por qué monto y el plazo y el cronograma
21 de eso, es que yo no sé, los ingenieros nos gusta trabajar con cronogramas, pero
22 aquí yo no veo ningún cronograma, ni con metas, ni porcentajes de avance ni todo
23 lo demás que es como el clásico en una gestión de un proyecto, entonces ahí a mí
24 me seguirán quedando ese montón de dudas. -----

25 Luego dice, bono-titulación, ustedes van a durar de enero a diciembre planificando
26 el trabajo, me parece que eso es como muy debilito, en la transparencia 8, por
27 cualquier cosa, dice que el componente 1 fue implementación del programa de
28 setiembre a diciembre 2025, pero van a planificar el trabajo, o sea, se pusieron la
29 meta de planificar todo un trabajo en 1 año, me parece que eso es como muy

ACTA JDINVU-030-2026
SESIÓN EXTRAORDINARIA

12

1 holgadísimo, o sea, es una planificación en 12 meses, no sé cuándo se va a hacer,
2 si la planificación toda se lleva 1 año, no sé cuánto se va a llevar el proyecto,
3 entonces esas son... siguen siendo dudas importantes.-----

4 Después vienen una serie de aspectos en la transparencia 9, de las acciones
5 realizadas de enero a marzo, *de noviembre a febrero, contacto con empresas y*
6 *presentación del programa*, pero dígame cuántas empresas, si tienen interés,
7 cuáles son las evidencias, porque si no es una carta como de buenas intenciones
8 de lo que ustedes quisieron hacer, pero si usted dice contacto con empresas y cuál
9 fue el resultado. -----

10 *En enero 2026 por medio del oficio tal se solicitó asignación para 2026 para este*
11 *programa. Se tiene respuesta del Banco este oficio, o sea, todavía no hay recursos,*
12 *si usted nos pone que en enero no había recursos, pero después dice: en febrero*
13 *reunión y análisis, control con el BANHVI, se presentan dudas sobre la*
14 *interpretación de acuerdo, ¿cuáles son esas dudas?, ¿cuál es el acuerdo? El 25 de*
15 *febrero se realiza... se plantea situación sobre las distintas interpretaciones de*
16 *acuerdo de la Junta Directiva, se acuerda con el BANHVI emitir una Directriz, INVU*
17 *realiza propuesta, pendiente de emitir por el Banco... pendiente de emitir por parte*
18 *del Banco, no, la íbamos a emitir nosotros, ¿tiene algún plazo eso?, porque...*
19 *después hablan de CONADECO, se presenta y se solicitan los enlaces comunales*
20 *para contacto, cuenta con 4 mil, ¿qué se ha logrado concretamente? Reunión de la*
21 *Municipalidad de Siquirres, se trabajan con ellos en 144 casos, ¿cómo van esos*
22 *144 casos? Reunión Municipalidad de Matina, ¿cuántos casos y en qué orden se*
23 *tiene? ¿o es una propuesta que se iba a hacer para reunirse con Matina? Diseño*
24 *de la Unidad Ejecutora, se trabaja con el dimensionamiento, yo espero un*
25 *cronograma de trabajo, porque es que, si no, insisto, estos son buenas intenciones,*
26 *cosas que se quisieran hacer y se supone que, en la siguiente, priorización y*
27 *asignación de casos, usted habla de 2729 casos, yo pido el cronograma de esa*
28 *titulación, los recursos, las metas y los responsables, como en toda planificación*
29 *básica lo pide.-----*

1 Luego vienen 5 etapas plan para la conformación de expedientes, 5 etapas, no se
2 saben los plazos de cada etapa, no se sabe metas concretas en cada etapa,
3 entonces, insisto, esto sigue siendo una exposición de buenas intenciones, pero
4 tenemos que concretarlo.-----

5 Luego vienen los VUIS, desde hace cuántos años y aún no se concreta, el de Cristo
6 Rey son 6 unidades y apenas en el 2026 se está segregando el lote...-----

7 [Al ser las 2:36 p.m. sale temporalmente de la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

8 **Directivo Guillén Mora:** ... ¿pero este caso de Cristo Rey desde hace cuántos años
9 lo traemos, don Guillermo? ¿desde hace...?, ¿desde cuándo empezó?-----

10 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, creo que empezó hace 1 año y un poco más. -----

11 **Directivo Guillén Mora:** Ok, 1 año, pero en el 2026 estamos segregando el lote, ya
12 hay... bueno, ya hay unas proyecciones de diseño, no sé si ya están todos los
13 planos, ya está todo, o más bien, la pregunta concreta, ¿para cuándo se esperan
14 los VUIS en Cristo Rey? ¿Cuándo estarían ya entregados según su cronograma?

15 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, o sea, la planificación para VUIS es en este año sacar
16 la licitación y que se puedan arrancar con los diseños... -----

17 **Directivo Guillén Mora:** O sea, todavía nos puede durar unos 2 o 3 años esas 6
18 unidades....-----

19 **Ing. Ramírez Campos:** Se ejecute el año... -----

20 **Directivo Guillén Mora:** ...Me parece a mí que 6 unidades que duren 4 años o más,
21 es muy ineficiente de parte nuestra y por eso nos critican. Es que yo creo que
22 debemos... me parece que debemos ser más ambiciosos con las metas, pero si le
23 ponemos a todo una gran tolerancia de tiempo, así van a salir pocos proyectos. ---

24 [Al ser las 2:37 p.m. ingresa nuevamente a la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

25 **Directivo Guillén Mora:** Luego viene Acosta Activa, *2024 se finalizaron las obras*
26 *del bono...* Ah bueno, pero ese ya está concluido, o sea, está bien, muchas gracias
27 por la información, pero ese no lo tenemos que hacer ya nada. -----

28 La Carpio, usted sabe que es un problema ahí, que teníamos un acuerdo con la
29 UNOPS, no nos volvieron a informar, usted dice que ahora sacarlo de la

1 planificación, bueno, si esa es la solución, pero en el fondo no se ha hecho nada, o
2 sea, la conclusión es que no se ha hecho nada a pesar de que hubo acuerdos y
3 después nos tuvimos que retraer con esos acuerdos, aunque nos presionaron para
4 que tomáramos esos acuerdos. -----

5 Luego viene de Finca San Juan, III etapa, ¿es un anteproyecto?, nueva hoja de ruta,
6 diay pero dénosla, acciones... -----

7 **Ing. Ramírez Campos:** No, no...-----

8 **Directivo Guillén Mora:** ...dice: *se trabaja de manera conjunta para definir una ruta*
9 *técnica y legal que cumpla con el marco jurídico vigente que beneficie a la*
10 *comunidad*, o sea, está apenas en proceso de desarrollo, la nueva hoja de ruta,
11 entonces, para mí si es una hoja de ruta y una nueva, me parece que está fuera de
12 nivel del proyecto. Luego viene atención a sentencia, apoyo técnico y social, o sea,
13 otra vez 3-4 años mínimo para que esto tal vez algún día florezca y son periodos de
14 tiempo, me parece a mí, demasiado holgados. -----

15 Residencia Vertical Finca Echandi, *estudios técnicos completados en el 2024, la*
16 *viabilidad ambiental 2024- 2025*. Lo de la planta ya usted lo mencionó, pero igual,
17 ¿para cuándo se esperan estas soluciones?, es que a mí me interesa que ustedes
18 nos digan un horizonte de tiempo para poder entenderlo. Luego viene Juan Rafael
19 Mora, igual, cronograma, ¿dónde están las estimaciones de tiempo que se van a
20 dar? El famoso Finca Boschini, ¿cuántos años más va a durar?, porque ¿cuándo
21 se empezó?, apenas vamos a hacer... *en 2024-2025 se efectuó contratación de*
22 *estudios especializados, que incluía tomografías eléctricas en el terreno del*
23 *Instituto*. Insisto, en general y para no seguir, a mí me parece que esta presentación
24 en todos esos proyectos, a todos le pongo cuánto se va a durar, cuál es el
25 cronograma, para que tengamos una buena... entendimiento de qué es la
26 planificación que ustedes hacen a 3, 4 y hasta más años que hacían... Hay
27 proyectos viejísimos, como usted también lo sabe, que tienen más de 5 años. ----

28 Luego, *durante el 2023...* -vea, estamos hablando del 2023, pero yo pensé que me
29 estaba hablando del 2025- ...*se efectuaron gestiones con la SAFI del INS, ¿qué*

1 pasó? Había buenas intenciones ahí, pero no hay nada en concreto, dado que
2 desde el 2023 al 2026 yo no veo que ustedes nos presenten nada con el SAFI del
3 INS, aparte de esa foto bonita con los caballos y las personas ahí que salieron en
4 la foto, pero no hay nada completo. -----

5 El Reglamento, bueno, ahí se está tramitando. En definitiva, Guillermo, pues a mí
6 me quedan muchas lagunas en la presentación, me parece que ustedes tienen que
7 concretar mejor todo este tipo de temas para que realmente podamos ver qué es lo
8 que está ocurriendo, pero si usted no pone cronogramas y líneas de tiempo, todo
9 es como una carta de buenas intenciones. Muchas gracias. -----

10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias don Álvaro. Don Guillermo. -----

11 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, tal vez para... Muchas gracias, don Álvaro, sí, vamos a
12 incorporar la parte de las programaciones de los proyectos en futuros informes. Para
13 ir aclarando algunas cosas de las que usted mencionó, CREDITITULA es una línea
14 de financiamiento, otro instrumento que creamos, que creemos realmente que es
15 posible que nos ayude a caminar con las titulaciones, fue una línea de
16 financiamiento que se aprobó en esta Junta Directiva; sin embargo, necesita ser
17 revisada, efectivamente, necesita ser revisada para ver si podemos llegar a más
18 gente con esa línea de financiamiento. Básicamente lo que buscaba esta línea es
19 que la gente que vive en esos inmuebles a un bajo costo de gestión, se logre
20 constituir una hipoteca y se genere un financiamiento donde la familia empiece a
21 pagar por ese inmueble, ¿verdad? Es un poco lo que busca esa línea y que nos
22 ayudaría mucho, digamos, a paliar la titulación. -----

23 Sobre los otros temas de alianzas con gobiernos locales y de alguna manera es una
24 campaña para difundir este nuevo programa que arranca en la Institución, que tiene
25 un horizonte de 7 años, básicamente lo que ocupamos con los municipios son varias
26 cosas en relación con... de cara a los habitantes de esos inmuebles y eso es un
27 poco lo que vamos acordando con ellos poco a poco, que los inscriban como
28 contribuyentes, que se mantengan al día con las cuentas, que les faciliten arreglos
29 de pago, etcétera, por los servicios, porque es un requisito importante para el

1 momento en que lleguemos a la parte notarial, si eso no está al día, el notario pues
2 no nos va a permitir cartular. Entonces son cosas importantes de coordinación con
3 los municipios, que hemos venido haciendo, que estamos empezando con este
4 programa, efectivamente estamos viendo viabilidades por todo lado y buscando
5 apoyos, ya algunos municipios están muy interesados y, por ejemplo, Siquirres que
6 ya estamos trabajando con ellos, ya hay varios productos importantes de revisión
7 de ellos, de las personas, de los inmuebles y demás, y ya se está trabajando sobre
8 esos 44 casos. Entonces es parte de lo que este programa pretende, está
9 arrancando y obviamente que es perfectible y mejorable; sí es necesario que el
10 BANHVI nos ayude aquí con la normativa de ellos, porque nosotros podemos seguir
11 aportando y construyendo cosas, pero si el BANHVI no nos ayuda en la
12 implementación de forma oportuna, pues entonces nos vamos rezagando para el
13 acceso a los recursos y a las gestiones que tenemos que hacer. -----

14 Vamos a ver, el tema de la Unidad Ejecutora es un asunto que venimos repensando
15 mucho por la situación económica de la Institución y por las necesidades que
16 tenemos, para tratar de que la propuesta sea muy, muy equilibrada y sea una
17 Unidad que realmente nos apoye con la titulación, porque que es una tarea
18 importantísima. Y en general vamos a implementar y a mostrar lo que usted está
19 pidiendo, que son las líneas de programación, para que podamos ver las actividades
20 de las distintas líneas de trabajo que tenemos ahí. -----

21 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias don Guillermo. Está con la mano levantada
22 María Fernanda y... ¿Don Álvaro, la volvió a levantar o se le quedó levantada? No.
23 María Fernanda adelante. -----

24 **Directiva Durán Baltodano:** Sí, buenas tardes, muchas gracias por la
25 presentación. Yo tengo algunas consultas, la primera es con respecto a la Finca
26 Echandi, ¿por qué se tomó la decisión junto con AyA de hacer obras de mejora, en
27 lugar de colocar tanques sépticos en cada lote? -----

28 **Ing. Ramírez Campos:** No, los estudios no nos arrojan la posibilidad de tanques
29 para cada lote, es decir, la situación del estudio de suelo, digamos, no nos permite

1 utilizar tanques para cada vivienda, sí la idea inicial era que fuera una conexión a
2 una red, ¿verdad?, un poco lo que se había conversado con ellos, pero lo que al
3 final redunda es que la forma en que ellos quieren que esa conexión se haga, nos
4 obliga a generar un ramal de construcción muy caro, o sea, con cargo al proyecto,
5 eso es un poco lo que el AyA estaba planteándonos para poder conectarnos a la
6 red, y por eso es que entonces nos sale mucho más económico pensar en una
7 planta de tratamiento pequeña para esas 18 soluciones, que hacer una inversión
8 bastante más cara. -----

9 **Directiva Durán Baltodano:** Ok. Lo otro que quería consultar es sobre la
10 metodología que se utiliza, digamos, para el análisis de prefactibilidad de los
11 proyectos, porque me parece a mí que se tiene que tener primero este análisis de
12 prefactibilidad, que es lo que nos va a arrojar cuál es el camino para la ruta crítica,
13 o sea, voy a poner otra vez de ejemplo este proyecto Finca Echandi, o sea, se
14 tiene... se va haciendo el análisis, ok, no... estudio de hidrogeología más el estudio
15 de suelos y pruebas de infiltración indican que no se puede utilizar tanque, entonces
16 tenemos opción A, planta; opción dos, red, poder hacer el comparativo también, o
17 sea, pero sí me gustaría ver por lo menos en el informe, yo me enfoqué más en el
18 informe que en la presentación, siento que me falta ver eso, o sea, como cuáles
19 fueron los lineamientos que se tomaron en cuenta al momento de hacer la
20 prefactibilidad del proyecto, porque muchas veces veo, ok, tal proyecto va con
21 tantas soluciones, ok, pero ¿dónde está el uso de suelo que respalda que está la
22 densidad para esa cantidad de soluciones? Me pareció ver ahora en la presentación
23 una que eran un montón de edificios pegados, ¿hay un análisis de la factibilidad de
24 que todos esos edificios pueden estar así de pegados y cuánto es el costo en
25 rociadores y lo que conlleva, digamos, a nivel de Bomberos, pegar tantos metros
26 cuadrados?, porque lo ideal sería dejar por lo menos entre 4 y 5 metros cada... no
27 sé, creo que son cada 2 mil o 3 mil metros cuadrados de construcción, de separación
28 para no tener que usar rociadores, entonces ir viendo cómo se optimiza esos
29 proyectos para que también en el momento de llegar a solicitar financiamiento al

BANHVI, no lleguemos con sobrecostos, que así como le hacen a los desarrolladores que todo es: *esto no te lo pago, esto no te lo pago, optimicen, optimicen*, INVU tiene que ir en la misma línea, optimizando los proyectos y para eso siento que debería verse aquí reflejado cuál es la metodología que se utilizó para cada proyecto para hacer la prefactibilidad, y a partir de ahí ver la ruta crítica de ese proyecto y verlo también en un orden cronológico, también ver lo referente a la lista de requisitos de BANHVI, esta es la lista de requisitos BANHVI, esta es la lista de requisitos... llevo este avance y esto se me va a vencer ahorita, esta disponibilidad de agua se me va a vencer ahorita, este otro documento se me va a vencer ahorita, porque hasta eso, si estamos llevando los proyectos 3- 4 años ya para el día que llegue a BANHVI, ya va a tener la mitad de los documentos vencidos. Y lo otro que hay que incluir en esta ruta crítica también me parece importantísimo es la parte de... ahora lo que incluye de la variable social, no veo por ningún lado también que se esté incorporando la parte de variable social, que vamos a llegar a BANHVI con esa falencia... -----

Ing. Ramírez Campos: Sí... -----

Directiva Durán Baltodano: ...Entonces me parece que son cosas que tienen que tomarse en cuenta y que tienen que irse encaminando desde ahora. -----

Ing. Ramírez Campos: No, y efectivamente se toman en cuenta... -----

Directiva Durán Baltodano: Muchas gracias. -----

Ing. Ramírez Campos: ...se toman en cuenta doña María Fernanda. Sí, efectivamente, los temas de Bomberos, los temas que usted está señalando, los proyectos nuestros usualmente pedimos una sesión de trabajo con Bomberos para analizar un montón de elementos y tratar de buscar las mejores soluciones dentro de los manuales de ellos, que sean también para nosotros las más económicas posibles dentro de nuestros proyectos y también tratar de garantizarnos que los proyectos que estamos formulando, pues cumplen esa normativa, ¿verdad?, entonces eso se toma en cuenta. -----

Los temas relacionados con prefactibilidad como la institución pública está obligada

1 a utilizar MIDEPLAN, entonces la normativa propia de MIDEPLAN es lo que se
2 utiliza y el tema de la variable social, efectivamente la tomamos en consideración
3 en nuestros proyectos, de hecho, nuestros proyectos o las experiencias que vamos
4 generando en nuestros proyectos han sido pioneras para esas metodologías,
5 ¿verdad?, porque hemos... en proyectos de condominios pequeños hemos estado
6 probando qué sirve y qué no sirve y luego al final pues el sistema recoge eso y
7 generó pues una normativa, entonces efectivamente la tomamos en consideración,
8 o sea, todo eso está dentro o detrás de los proyectos que vamos a formulando.
9 Gracias, doña María Fernanda. -----

10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias don Guillermo. Gracias María Fernanda.
11 ¿Alguien más? No hay nadie con la mano levantada. Vamos a someter a votación
12 el oficio DPH-042-2026 presentado por don Guillermo Ramírez. Los miembros de
13 esta Junta que estén a favor de dar por recibido el informe, favor manifestarlo...---

14 **Lic. León Gómez:** Don Álvaro tiene la mano levantada... -----

15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Álvaro tiene la mano levantada. Adelante don
16 Álvaro. -----

17 **Directivo Guillén Mora:** Sí, don Johnny, dar por recibido, pero que se incorporen
18 las solicitudes que le hicimos, ¿verdad? -----

19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Vamos a replantear el acuerdo. Damos por
20 recibido con la consideración de incorporar las observaciones dadas por los
21 miembros de esta Junta Directiva, como la incorporación de un cronograma de
22 actividades de cada uno de los proyectos. Creo que en el cronograma resume todo,
23 don Álvaro. -----

24 **Directivo Guillén Mora:** Sí, en buena medida, solo que igual, bueno, lo que yo
25 planteé, hay algunas cosas que dependen de terceros y que entonces no se van a
26 realizar, y también que, por favor, tal vez se piense en planificaciones a más corto
27 plazo, no tan a mediano plazo, ¿verdad? Sacar 6 VUIS en 5 años me parece que
28 es como muy... si es que son 5, ¿verdad?, demasiado lento, o sea, si así trabajara...

29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces ajustemos... solicitemos el cronograma al

plazo más corto técnicamente posible. -----

Directivo Guillén Mora: Correcto. -----

Ing. Ramírez Campos: Ok. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Los miembros de esta Junta que estén a favor de este acuerdo, favor manifestarlo levantando la mano. 4 votos a favor. Ninguno en contra. Los miembros que estén a favor de ratificar la votación... -----

Licda. Sossa Siles: Don Johnny, no se puede, no hay para firmeza. Solo 4 votos hay. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Ah, ok, sí. Bueno, aprobado el acuerdo. -----

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

ACUERDO N°1 CONSIDERANDO ÚNICO Que mediante ACUERDO #6 de la Sesión Extraordinaria JDINVU-018-2026, celebrada el 13 de abril de 2026, la Junta Directiva solicita que se informe sobre el avance de los proyectos: Titulación, VUIS y Proyectos de Vivienda. **POR TANTO** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, y Dr.-Ing. Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Dar por recibido el informe presentado por el Departamento de Programas Habitacionales mediante oficio DPH-042-2026 con el cual rinde informe de avance de los proyectos: Titulación, VUIS y Proyectos de Vivienda, con la consideración de incorporar las observaciones dadas por los miembros de esta Junta Directiva, como la incorporación de un cronograma de actividades de cada uno de los proyectos ajustado al plazo más corto técnicamente posible.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Pasamos a el informe... la presentación de informe bimensual del proyecto de DPH, DGPF y Planificación de setiembre-octubre, noviembre-diciembre 2025, enero-febrero 2026, marzo-abril 2026, con atención al acuerdo de Junta Directiva 026-2025 del 23 del 10 del 2025. -----

***** -----

ARTÍCULO 2. Continúa presentación de INFORMES BIMENSUALES de Proyectos: DPH, DGPF y Planificación de setiembre - octubre / noviembre y diciembre 2025 / enero – febrero 2026 / marzo-abril 2026. [Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-026-2025 del 23-10-2025. \(2Q MES\)](#) -----

Se conoce **Guía GG-511-2025**, de fecha 24 de noviembre de 2025 y **Presentación** de setiembre-octubre 2025; **Guía GG-018-2025**, de fecha 19 de enero de 2026 y **Presentación** de noviembre-diciembre 2025; **Guía GG-099-2026**, de fecha 16 de marzo de 2026 y **Presentación** de enero-febrero 2026; **Guía DPH-043-2026**, de fecha 19 de mayo de 2026 y **Presentación** de marzo-abril 2026, mediante los cuales Gerencia General remite para conocimiento de la Junta Directiva los informes sobre los proyectos del Departamento de Programas Habitacionales, según documentos que quedan formando parte de los antecedentes del acta. -----

Se conoce **Guía GG-511-2025**, de fecha 24 de noviembre de 2025, **Informe DGPF-0115-2026**, de fecha 03 de noviembre y **Presentación** de setiembre-octubre 2025; **Guía GG-018-2025**, de fecha 19 de enero de 2026, **Informe DGPF-0129-2025**, de fecha 19 de diciembre de 2025 y **Presentación** de noviembre-diciembre 2025; **Guía GG-099-2026**, de fecha 16 de marzo de 2026 y **Presentación** de enero-febrero 2026; **Guía DGPF-046-2026**, de fecha 18 de mayo de 2026, **Informe y Presentación** de marzo-abril 2026, mediante los cuales Gerencia General remite para conocimiento de la Junta Directiva los informes sobre los proyectos del Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento, según documentos que quedan formando parte de los antecedentes del acta. -----

Durante la sesión se conoce **Oficio DGPF-051-2026**, de fecha 25 de mayo de 2026, mediante el cual el Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento solicita la desestimación de los proyectos denominados: “Propuesta para la adquisición de contratos maduros y avanzados” incluido en POI y “Desarrollar e implementar un nuevo modelo de financiamiento basado en los contratos de renuncias” incluido en el PEI, según documento que queda formando parte de los antecedentes del acta.-----

1 Se conoce **Guía PE-PI-170-2025**, de fecha 24 de noviembre de 2025, **Informe y**
2 **Presentación** de setiembre-octubre 2025; **Guía PE-PI-03-2026**, de fecha 19 de
3 enero de 2026, **Informe y Presentación** de noviembre-diciembre 2025; **Guía PE-**
4 **PI-030-2026**, de fecha 13 de marzo de 2026 y **Presentación** de enero-febrero 2026;
5 **Guía PE-PI-055-2026**, de fecha 18 de mayo de 2026, **Informe y Presentación** de
6 marzo-abril 2026, mediante los cuales Planificación remite para conocimiento de la
7 Junta Directiva los informes sobre sus proyectos, según documentos que quedan
8 formando parte de los antecedentes del acta. -----

9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Así que se mantiene don Guillermo e ingresa don
10 Roberto y doña Martha... -----

11 [Al ser las 2:52 p.m. ingresan a la sala de sesiones el Lic. Roberto Cruz Morales,
12 Jefe del Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento y la Licda.
13 Martha Navarro Obando, Encargada a.i de Planificación.] -----

14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...para esta presentación de informe, para lo cual
15 tienen un plazo de 10 minutos. -----

16 **Licda. Sossa Siles:** Cada uno. -----

17 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Cada uno. -----

18 **Ing. Ramírez Campos:** ¿inicio? -----

19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Adelante don Guillermo. -----

20 **Ing. Ramírez Campos:** Gracias. Bueno, muy bien. Procedemos a presentar el
21 informe realizado a abril, ¿estamos abril? Correcto. Vamos a ver los siguientes
22 temas, bueno, la información de los proyectos es básicamente la misma que vimos
23 en el informe anterior, vamos a ir un poco más rápido para detenernos en una ahí
24 en especial. Vamos adelante. La que sigue. Esto es un poco la gráfica de resumen
25 que nos habían solicitado sobre los meses de setiembre-octubre, noviembre-
26 diciembre del año 2025, en términos generales tenemos para los temas de VUIS un
27 avance al 2025 al 80%; para Echandi Norte al 80%; los temas de formalización de
28 casos que siempre manejamos se completaron al 100; el tema de Ecobarrios
29 también; los modelos de alianzas público-privadas llegamos al 60, que es el tema

1 del Reglamento, que tenemos ahí todavía en revisión; y Acosta Activa pues fue
2 ejecutada en la parte que completaba para llegar al 100% y entregar el proyecto.
3 Seguimos.-----

4 Posteriormente vemos la parte presupuestaria en los temas de los VUIS, Cristo Rey,
5 y Finca Echandi hay unos remanentes de dinero, unos recursos que no fueron
6 utilizados, que estaban previendo si era necesario ejecutarlos, los temas de
7 formalización de casos también hubo una ejecución en función de las aprobaciones
8 BANHVI, el modelo de las alianzas público-privadas pues tiene un ejercicio,
9 digamos, en lo que pudimos avanzar porque esto depende del Reglamento de las
10 APP, pero pudimos avanzar en el estudio de mercado, que era necesario, y el tema
11 de Acosta Activa que es un proyecto que se ejecutó y los remanentes de recursos
12 que quedan ahí no... son sobrantes, digamos, de procesos de fiscalización y
13 algunos temas de reajustes. Seguimos.-----

14 Para 2026 tenemos las metas relacionadas con... al 100% para Cristo Rey, que es
15 el tema de las VUIS, Finca Echandi, formalización de casos, bono colectivo La
16 Carpio y bono colectivo Finca San Juan es lo que ya hablamos, son proyectos que
17 deben ser retirados de la cartera en este momento y para este ejercicio
18 presupuestario. Seguimos. Igual que los presupuestos correspondientes, ¿verdad?,
19 para esos proyectos. Seguimos. Adelante.-----

20 Y básicamente lo que tenemos ahorita es lo que ya vimos a nivel de los proyectos
21 en Finca Echandi Norte, el que sigue... adelante; el tema de las VUIS que ya
22 habíamos comentado; seguimos adelante. Formalización de casos, hasta el
23 momento pues nos han aprobado 35 millones y hemos ejecutado 35 millones, pese
24 a algunas limitaciones que el BANHVI ha estado informando sobre recursos;
25 seguimos. La Carpio es un poco lo que hablábamos y para complementar, sí se está
26 replanteando cómo se va a abordar este proyecto por parte del Ministerio de
27 Vivienda, que es el dueño o el que asigna los recursos al proyecto y asigna las
28 entidades autorizadas también para que se ejecute; igual con el bono comunal San
29 Juan, es el mismo tema que La Carpio en cuanto a replantear cómo se va a abordar

1 el proyecto y los recursos que se requieren. -----

2 Y básicamente arrastramos un objetivo estratégico del año anterior, que es el tema
3 de las alianzas público-privadas, que es el Reglamento que está en el área Legal,
4 requiriendo pues ya el criterio legal para continuar, eso lo rescatamos por el 2026 y
5 poder ejecutar el resto del proceso faltante y habilitar el Reglamento. Listo, creo que
6 estamos ahí con...-----

7 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Estamos, don Guillermo? ¿Alguna pregunta de
8 miembros de la Junta? ¿No hay pregunta? Don Álvaro tiene la mano levantada.
9 Adelante don Álvaro.-----

10 **Directivo Guillén Mora:** Gracias. Bueno, de forma resumida, porque esto ha sido
11 un tema también que ha... llevamos meses y meses, y en cada una de las que usted
12 nos presentaba, yo tenía observaciones, pero voy a hacer en esta última las
13 observaciones. Definitivamente en los proyectos 2025 que usted nos pone en la
14 primera transparencia, en la cuatro, es evidente, a excepción de la formalización de
15 casos, que no se cumplen las metas, ¿verdad? Las metas anuales del 2025 eran
16 un 100% y el cierre, digamos, de Cristo Rey fue un 80, el de Finca Echandi un 80,
17 de acuerdo a las estimaciones de ustedes, bueno, Ecobarrios sí se cumplió desde
18 el principio, pero eso fue una ayuda también con el Gobierno Francés, pero está
19 bien, sí se cumplió, el modelo de alianzas público-privadas un 60 y comunal Acosta
20 Activa un 85, o sea, siempre y reiteradamente hemos venido en que las metas no
21 se cumplen, o sea, el día que nos peguen un 90, un 95, vamos a tener que hacer
22 algún tipo de reconocimiento porque siempre andamos bajos. En cuanto al
23 presupuesto, a mí me gusta verlo también en porcentajes, porque poner los millones
24 ahí, ejecutado a diciembre en Finca Echandi Norte 8 millones de 32 millones, quiere
25 decir que hubo una ejecución del 27%; el VUIS de Cristo Rey tiene un 0%, o sea,
26 no se ejecutó nada del presupuesto en todo el 2025; en formalización de casos, sí
27 se cumplió el 100%, interesante que se cumplió el 100 y gastamos menos, porque
28 se gastaron 122 millones, o sea, un 67%; en modelo de alianzas público-privadas,
29 solo se ejecutó un 24%; y Acosta Activa porque ya está casi concluido, ahí nos

1 reportan el 97, que seguro hoy a la fecha es un 100%, o sea, en los que no se
2 ejecutó nada, pues obviamente un 0% como en Cristo Rey no hay nada, y en los
3 otros diay bajitos. En el 2026 a hoy, ¿verdad?, a abril, pues obviamente también
4 bajos, con una ejecución bajita, en Cristo Rey se dice que se lleva un avance de
5 8%, en Echandi Norte un 15 y formalización de casos un 10%, Carpio 0 y San Juan
6 0, o sea, siguen siendo ya a mitad de año avances muy bajos. El presupuesto a hoy
7 no se ha gastado nada, a abril no hay... a excepción de formalización de casos,
8 todo lo demás no se ha ejecutado nada, ¿verdad?, Tal vez ahí no entiendo para qué
9 poner otra vez el de Finca San Juan, que ya... ¿San Juan es Acosta Activa? No
10 ¿Verdad? Es otro, es otro proyecto, lo único es que es el mont... Ah no, es un
11 poquito parecido, no, 733 es comunal Acosta, que es lo mismo que Finca San Juan,
12 ¿verdad, Guillermo?-----

13 **Ing. Ramírez Campos:** No, no, son proyectos diferentes. -----

14 **Directivo Guillén Mora:** ¿Son qué? -----

15 **Ing. Ramírez Campos:** Son proyectos diferentes, Acosta Activa es un proyecto ya
16 entregado... -----

17 **Directivo Guillén Mora:** Ok. ¿Pero por qué San Juan tiene el mismo, mismo casi
18 monto que lo ejecutado...? Ah bueno no era lo ejecutado, pero yo pensé que... por
19 eso lo confundí, porque Acosta Activa tiene 733 millones, ¿y San Juan tiene el
20 mismo presupuesto 733 millones? -----

21 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, sí, sí, tal vez no sé si hay algo más, don Álvaro, para
22 atenderle... -----

23 **Directivo Guillén Mora:** Ah, ok, perdón, sí, bueno, ahí a abril, a excepción de
24 formalización de casos, no han gastado nada del presupuesto, pero aquí lo que
25 necesitamos es que, más bien al revés, que sí se gaste, ¿verdad?, y luego en
26 Avance, en los “paycitos” que nos dan ahí, no se ha gastado nada, pero han
27 avanzado, dicen, que un 15% del 45 que se tiene que avanzar en el primer
28 semestre, pero ya estamos abril, nos queda mayo y junio, la posibilidad de cumplir
29 con el 30% en junio, que ya va a empezar y julio, no, junio, es muy baja, ¿verdad?

1 Bueno, digamos, que abril lo va... mayo nos van a reportar, nada más hago la
2 aclaración porque quedan ahí las dudas, lo mismo que en Cristo Rey no se ha
3 gastado nada, se ha avanzado un 8%, o sea, logran avanzar sin gastar presupuesto,
4 pero seguramente son algunos trámites administrativos, igual la meta del primer
5 semestre es un 13, pero le dejaron un 87 al segundo semestre, y si en este no han
6 llegado ni al 13, quedan dudas si en el segundo van a poder avanzar al 87, pero
7 bueno, hasta que lo veamos lo analizaremos. En conclusión, para no ir puntual...
8 Igual el de San Juan, ahora ese es el que está pegado entonces, no ha avanzado
9 nada, en el primer semestre no iba a avanzar nada y todo lo va a avanzar en el
10 segundo semestre, hasta el momento no hemos gastado un 5 y la pregunta es, ¿si
11 realmente van a ejecutar en el segundo semestre el 100% del proyecto? Tengo que
12 ser honesto que yo tengo mis dudas, no quiero ser pesimista, pero que ustedes
13 logren un 100% en un semestre sería la primera vez, me parece, que logran este
14 tema. -----

15 En el caso de alianzas público-privadas, llevan casi medio año y solo se ha
16 avanzado un 3% del 40 que es la meta, también quedan las dudas ahí, y hago la
17 referencia porque está muy ajustado tan poquito plazo para todo lo que dicen que
18 van a lograr en mayor plazo, perdón, lograr mucho como 100% en un semestre y la
19 historia por lo menos del año pasado dice que no lo logran. Entonces, no quiero ser
20 pesimista, pero tengo mis dudas. Muchas gracias.-----

21 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Adelante don Guillermo.-----

22 **Ing. Ramírez Campos:** Muy bien. Vamos a ver, en el caso de Acosta Activa, ese
23 85% que se cumplió y se ejecutó, corresponde al 85 que completa el 15% del
24 periodo interior y ahí se logra la meta del 100, entonces no es que... o sea, es decir,
25 no podíamos ir más allá del 85, realmente ese 85 completaba el 100% y con eso se
26 entregaba el proyecto, entonces eso tuvo la ejecución tal cual, y se hizo bastante
27 muy rápida el proceso de construcción y entrega del proyecto, así es que me parece
28 que es un poco... una aclaración importante, porque ese 85 no debería ser un 90,
29 ni debería ser un 100, debería ser un 85, ¿verdad?, porque ya habíamos ejecutado

1 un 15 del periodo anterior, son los proyectos plurianuales que hemos venido
2 conversando, que se planifican para que se puedan ir desarrollando de esa forma.
3 Con relación a los montos que usted ve ahí, sobre La Carpio y sobre San Juan, ya
4 eso me parece que lo hemos venido ya tocando y hemos venido conversando, son
5 proyectos que no van a ejecutarse este año, o sea, es decir, y no es por un tema de
6 falta de capacidad nuestra de ejecución, no, es por un tema de que los proyectos
7 se están replanteándose a nivel de quiénes pues tienen la potestad de hacerlo, que
8 es el Ministerio de Vivienda, el Ministerio de Vivienda está replanteándose la
9 ejecución de esos bonos comunales: La Carpio y San Juan, y eso significa que no
10 solo es cómo se va a ejecutar, quién lo va a ejecutar y qué recursos van a tener,
11 entonces mientras ellos terminan de replantear y tomar una decisión y nos informen
12 cuál va a ser la ruta de ejecución, pues nosotros lo que tenemos que hacer en este
13 momento es sacarlo de nuestra planificación, para no tener subejecuciones de estos
14 recursos, pero sobre todo teniendo claridad absoluta que no se van a ejecutar, no
15 se van a mover. En este momento tal vez para conocimiento de todos, el Ministerio
16 de Vivienda lleva adelante una contratación con recursos de MIDEPLAN para
17 actualizar el Master Plan de La Carpio y para tratar de obtener información de cómo
18 debe abordar ese proyecto, y en función de eso tendrá importantes datos sobre
19 presupuesto, sobre inversiones, sobre cómo acometer la obra, porque el bono
20 comunal que estaba planteado tiene una cantidad de recursos muy pequeña y
21 realmente pues no valía la pena ir por ahí, sino que ellos están replanteando las
22 cosas; mientras eso ocurre, nosotros lo que debemos hacer es sacarlo de nuestra
23 planificación.-----

24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Tengo una consulta con ese punto. -----

25 **Ing. Ramírez Campos:** Ajá. -----

26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Cuánto se invirtió en ambos bonos comunales?
27 ¿Cuánto invirtió el INVU? -----

28 **Ing. Ramírez Campos:** El INVU ha invertido a nivel de planillas, ¿verdad?, o sea,
29 de gestión nuestra, de mesas de trabajo “N”, de un par de años, básicamente

habíamos tenido una decisión de asignarle un monto aproximado a los 20 millones de pesos por proyecto por año, como un costo, digamos... -----

Licda. Navarro Obando: Sí, como un costo.-----

Ing. Ramírez Campos: ...de asignación y tenemos ya un par de años en esto, quizás un poco más con San Juan y sí hemos invertido bastante a nivel de...-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Pero en plata, ¿cuánto?, *grosso modo*, ¿qué?, ¿50 millones en cada proyecto? -----

Ing. Ramírez Campos: Un poco más. Un poco más. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Bueno, ok. ¿Y nosotros como INVU entramos en ese bono comunal por alguna directriz del BANHVI, o sea, hubo un visto bueno, hubo...?

Ing. Ramírez Campos: Del MIVAH.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: ¿O del MIVAH? -----

Ing. Ramírez Campos: Del MIVAH, sí señor. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: O sea, ¿hubo una solicitud?, ¿qué hubo?, ¿existe algún documento? Porque también, o sea, no puede ser posible que nosotros gastemos recursos de la Institución con base a una necesidad planteada por el MIVAH y que ahora es muy fácil decir: *ya los proyectos no van, se van a replantear*, y la inversión que nosotros hemos hecho se pierde, porque esa plata literalmente es perdida. -----

Ing. Ramírez Campos: Sí, esto opera así, el MIVAH tiene establecido... bueno, por lo menos hasta que entró la nueva Ley, tenía establecido un proceso de concurso de bonos comunales, llama a todo el país a que concursen bajo una figura que ellos le llamaron "la alianza", la alianza era un vínculo que se formaba entre un municipio, un profesional y una Asociación de Desarrollo, y generaba una especie de oferta de un proyecto, el MIVAH recibía esas propuestas, valoraba y asignaba los recursos, seleccionaba proyectos y asignaba recursos, y luego asignaba entidades autorizadas para la ejecución de esos bonos comunales. Entonces, a nosotros nos asignaron, por ejemplo, Acosta Activa, que ya fue entregado; Corina Rodríguez, que ya fue entregado; los de Guararí, que ya fueron entregados, etcétera, esos bonos

- 1 comunales nos los asignan como entidad autorizada para que los ejecutemos, de
2 eso no es ingeniería nuestra ni procesos nuestros, sino que eso viene de MIVAH y
3 se encargan a través de encausar los recursos del Banco Hipotecario de la Vivienda,
4 es a través del BANHVI que hacemos los recursos... los temas de... financieros...
- 5 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. -----
- 6 **Ing. Ramírez Campos:** ...pero así es como se maneja eso, ¿verdad? -----
- 7 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Cuando nos asignaron estos dos proyectos de
8 bono comunal, ¿cuál era el nombre?-----
- 9 **Ing. Ramírez Campos:** La Carpio.-----
- 10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** La Carpio, ¿y cuál otro? -----
- 11 **Ing. Ramírez Campos:** San Juan.-----
- 12 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** San Juan.-----
- 13 **Ing. Ramírez Campos:** Finca San Juan. -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. En estos dos proyectos el MIVAH nos los asigna,
15 ¿verdad?, después de un concurso, pero nosotros invertimos alrededor de 50
16 millones de colones en cada uno de ellos, es inversión que nosotros decimos
17 INVU... ¿es inversión de qué tipo? -----
- 18 **Ing. Ramírez Campos:** Básicamente es planilla en general... -----
- 19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ajá. -----
- 20 **Licda. Navarro Obando:** Tiempo.-----
- 21 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Tiempo?-----
- 22 **Ing. Ramírez Campos:** Tiempo. -----
- 23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Planos constructivos, ¿ya venían los planos?, ¿ya
24 venía todo eso listo? -----
- 25 **Ing. Ramírez Campos:** Eso se contrata... -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Cuando nos lo dieron...-----
- 27 **Ing. Ramírez Campos:** ...se contrata, generalmente esos son contrataciones...---
- 28 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, sí, pero...-----
- 29 **Ing. Ramírez Campos:** ...la parte de... -----

- 1 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Pero esa contratación la hizo el INVU?, ¿la pagó el
2 INVU? -----
- 3 **Ing. Ramírez Campos:** La hace el INVU. -----
- 4 **Licda. Navarro Obando:** Sí, pero no hemos pagado. -----
- 5 **Ing. Ramírez Campos:** ¿Perdón? -----
- 6 **Licda. Navarro Obando:** No la hemos pagado. -----
- 7 **Ing. Ramírez Campos:** Sí. O sea, vamos a ver, el proyecto se asigna al INVU, el
8 INVU genera los requerimientos de contrataciones que requiera con cargo a los
9 recursos del Banco y lo que invertimos nosotros es el personal, ¿verdad?, el
10 personal en general, reuniones de campo... -----
- 11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a ver, nosotros, INVU, ¿contratamos planos
12 constructivos o no? -----
- 13 **Ing. Ramírez Campos:** Contratamos... las licitaciones nuestras son siempre de
14 diseño y construcción en general. -----
- 15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, bueno, ¿contratamos diseño y construcción o
16 no? -----
- 17 **Ing. Ramírez Campos:** Sí. -----
- 18 **Licda. Navarro Obando:** ¿Pero de esos proyectos se contrató?, es lo que está
19 preguntando don... -----
- 20 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, sí, vamos a ver, en el caso de San Juan se contrató,
21 pero no fue posible ejecutar la licitación, ¿verdad? Luego se replanteo la licitación...
- 22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, no se ejecutó. -----
- 23 **Ing. Ramírez Campos:** No se ejecutó. -----
- 24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. ¿En ninguno de los dos? -----
- 25 **Ing. Ramírez Campos:** No, en ninguno de los dos. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces los gastos que se han cargado a estos dos
27 proyectos han sido ¿de qué? -----
- 28 **Ing. Ramírez Campos:** Horas profesional. -----
- 29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, pero ¿de qué? -----

- 1 **Ing. Ramírez Campos:** De reuniones, de elaborar términos, de analizar criterios,
2 de participar de las mesas de trabajo, de... -----
- 3 **Licda. Navarro Obando:** Hacer presupuesto. -----
- 4 **Ing. Ramírez Campos:** ¿De?-----
- 5 **Licda. Navarro Obando:** Hacer el presupuesto. -----
- 6 **Ing. Ramírez Campos:** Hacer los presupuestos... -----
- 7 **Licda. Navarro Obando:** Hemos hecho presupuesto.-----
- 8 **Ing. Ramírez Campos:** ...sí, todo ese tipo de gestión. -----
- 9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces el MIVAH nos otorga esos proyectos como
10 ente autorizado y nosotros emitimos esos gastos, ¿esos gastos que nosotros ya
11 generamos se los podemos cobrar al BANHVI? -----
- 12 **Ing. Ramírez Campos:** Se pueden cobrar, vamos a ver, por la ejecución de un bono
13 comunal el BANHVI nos cancela un 4% de algunos proyectos y un 5 en otros, y con
14 ese porcentaje es que sufragamos los gastos, en la buena teoría, de administrativos
15 nuestros, pero efectivamente proyectos a veces tan tardados que dependen por
16 decisiones del sistema, pues nos hace incurrir en costos mayores, eso es un poco
17 lo que me parece que es hacia dónde va la inquietud -----
- 18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, entonces de donde nosotros nos íbamos a
19 recuperar esa plata invertida en San Juan y en Carpio era de ese 4 o 5% que nos
20 paga... -----
- 21 **Ing. Ramírez Campos:** La comisión.-----
- 22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** De comisión el MIVAH. -----
- 23 **Ing. Ramírez Campos:** Sí.-----
- 24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Cuánto significaba eso en plata?-----
- 25 **Ing. Ramírez Campos:** Depende del proyecto. -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, sí, pero con base al presupuesto, podemos
27 sacarle el 5, el 4%... -----
- 28 **Ing. Ramírez Campos:** Pero vamos a ver 30 y... en el caso de La Carpio, digamos,
29 sí estamos hablando de 35-40 millones de colones, en los otros proyectos... -----

1 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿De cuánto era el presupuesto total para sacarle el
2 5%? -----

3 **Ing. Ramírez Campos:** 4 mil 300 millones de pesos. -----

4 **Licda. Navarro Obando:** 4x3 12, son como 1200, ¿verdad?, en ese monto. -----

5 **Ing. Ramírez Campos:** Sí, creo que era... -----

6 **Licda. Navarro Obando:** Si fuera así, ¿verdad? -----

7 **Ing. Ramírez Campos:** Sí. -----

8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Bueno, yo creo que para nosotros es importante,
9 Guillermo, en conclusión, saber cuál es el compromiso que el MIVAH tenía con
10 nosotros, cuánto hemos gastado nosotros, porque ese es un tema que hay que
11 abordarlo con el MIVAH o con el BANHVI, con el que corresponda, porque nosotros
12 tampoco tenemos recursos ahí que nos sobren para dejarlos perder de esa manera,
13 o sea, si ellos quieren replantear los dos proyectos, que los replanteen, no importa,
14 pero que nos paguen lo que nosotros ya hemos gastado, porque nosotros ya esa
15 plata la gastamos de recursos del INVU, no de recursos de ellos, ¿así es o me
16 equivoco? -----

17 **Ing. Ramírez Campos:** Así es, así es, o sea, efectivamente, un poco es el
18 planteamiento, ¿verdad? Es el planteamiento es lo que nosotros hemos estado
19 tratando de poner en contexto, no sólo con estos proyectos, pues que
20 eventualmente han tenido un nivel de problemática en su ejecución, sino un poco lo
21 que comentaba ahora doña María Fernanda, en nuestra cartera de proyectos,
22 nuestra cartera de proyectos necesita un nivel de gestión importante para
23 mantenerla actualizada y eso quiere decir que si tenemos proyectos con el sistema
24 financiero, en el sistema financiero con ellos tenemos que tener una alianza muy
25 fuerte para que los tiempos sean los menores posibles, ¿verdad?, porque si el
26 sistema financiero dura mucho en darnos aprobaciones o gestiones de este tipo,
27 pues pasa eso que vemos... -----

28 [Al ser las 3:14 p.m. sale temporalmente de la sesión mixta el Directivo Freer
29 Campos, por problemas técnicos.] -----

1 **Ing. Ramírez Campos:** ...que tenemos todos los riesgos ahí habidos y por haber;
2 las disponibilidades de servicio se vencen, o sea, ese tipo de riegos y los costos
3 nuestros van aumentando, ¿verdad?, van aumentando para la gestión de estos
4 proyectos, entonces sí.-----

5 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Al no haber más... Don Henry. -----

6 **Lic. Arley Pérez:** Sí, gracias. Bueno, ahí como parte de los proyectos, ¿qué es
7 importante?, ir conociendo, ir detallando cada uno de esos costos, ¿por qué?
8 Porque si pasa una situación de replanteo como esta, tenemos debidamente
9 documentado cuántos han sido nuestros costos para hacer la gestión de cobro
10 como tal, ¿verdad?, entonces siempre en esta parte de proyectos llevar ese análisis
11 o ese...-----

12 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ese costeo.-----

13 **Lic. Arley Pérez:** Ese costeo como tal. Y don Guillermo, me queda una duda, en el
14 objetivo estratégico, modelo de alianzas público-privadas, usted señala que hay una
15 solicitud de criterio legal que se encuentra en proceso, ¿esa cuándo se gestionó?,
16 ¿en qué etapa está?, ¿cuál es el seguimiento? -----

17 **Ing. Ramírez Campos:** Esa se gestionó en el 25, ¿verdad?, es un criterio legal que
18 se solicitó en el año 25, se le dio mucho seguimiento de reuniones y demás, no ha
19 salido. Ahora me... me informaba don Johnny hoy temprano en la mañana que
20 parece que ya salió un criterio de ahí, pero sí ha sido bastante tardado. Esa es la
21 razón fundamental por la cual nosotros no pudimos concretar lo que teníamos
22 pensado para el 2025, porque sin el criterio legal para nosotros continuar con el
23 resto de las actividades pues se vuelve inviable. -----

24 **Lic. Arley Pérez:** ¿Y cuál fue la causa del atraso? ¿A qué se aduce?-----

25 **Ing. Ramírez Campos:** No, no conozco por qué el área legal... hemos tenido
26 acercamientos muchos, correos muchos, oficios muchos y reuniones varias como
27 para tratar de aclarar, informar y si hay dudas al respecto, ¿verdad?, porque pueda
28 ser la razón del retardo en la emisión del criterio, pueda ser algunas dudas sobre el
29 proceso, y un poco hemos estado buscando aclarar todo lo que sea posible de

- 1 aclarar, porque es una herramienta importante para nosotros, pero sí efectivamente
2 no salió en el 25 y ya hasta ahorita creo que estamos logrando ya el criterio.-----
- 3 **Lic. Arley Pérez:** Sí, porque es un plazo muy importante y finalmente siempre va a
4 haber un usuario final, que es el sacrificado en esto, ¿verdad? entonces este tipo
5 de temas es importante el abordaje que se dé... -----
- 6 **Licda. Sossa Siles:** Don Johnny, a don Rodolfo se le fue la luz, entonces tenemos
7 que hacer una pausa en este momento porque estamos sin quórum. -----
- 8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a hacer una pausa hasta por 5 minutos.-----
- 9 [Al ser las 3:16 p.m. el Sr. Presidente Leiva Badilla decreta un receso.] -----
- 10 [Al ser las 3:18 p.m. se une nuevamente a la sesión mixta el Directivo Freer
11 Campos.]-----
- 12 [Al ser las 3:25 p.m. se reanuda la sesión.]-----
- 13 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a reanudar la sesión. Estamos grabando.
14 Estaba en el uso de la palabra don Guillermo, ¿o ya habíamos terminado? -----
- 15 **Ing. Ramírez Campos:** Ya habíamos terminado, sí. -----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Ya don Guillermo había terminado, entonces...
- 17 **Licda. Sossa Siles:** El acuerdo es uno en conjunto, después de las tres
18 exposiciones.-----
- 19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Entonces le damos la palabra a don Roberto
20 para que haga la exposición de su informe. -----
- 21 **Lic. Cruz Morales:** Muy buenas tardes a todos.-----
- 22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Buenas tardes. -----
- 23 **Lic. Cruz Morales:** Vamos a visualizar los proyectos a cargo del Departamento de
24 Programas de Financiamiento. En este caso primeramente vamos a hablar acerca
25 de la aprobación del Reglamento del SAP y seguido lo que corresponde a la venta
26 de contratos y la línea de financiamiento que venía asociada a ese proyecto. -----
- 27 Con respecto al Reglamento del SAP, bueno, recientemente presentamos un
28 informe del estatus de la reforma al Reglamento del SAP, en este caso para verlo
29 de manera cronológica un poquito... -----

1 [Al ser las 3:27 p.m. sale temporalmente de la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

2 **Lic. Cruz Morales:** ...el estatus inicialmente fue... bueno, yo recibí el proyecto y ya
3 con ciertos ajustes u observaciones que en su momento la Junta Directiva pues
4 había efectuado, eso fue en agosto del 2024 cuando yo ingresé a la Institución, y
5 ya un mes después pues estábamos presentando a la Gerencia la propuesta del
6 Reglamento ya con los ajustes respectivos, posterior a esa fecha la Gerencia pues
7 remite el mismo documento, que ya estaba para ir a la Comisión de Control Interno,
8 al Encargado de Finanzas para que él haga sus observaciones, y las mismas se
9 reciben hasta febrero del 2025, posterior a ello hubo nuevas observaciones, en este
10 caso de parte de la Subgerencia General y, bueno, ya después de esas últimas
11 observaciones enviamos el documento al área Legal para que lo revisara, ya
12 ajustado con todas las consideraciones del caso y en noviembre del 2025 se envía
13 nuevamente el documento a Gerencia General para que sea considerado en la
14 Comisión de Control Interno del Instituto; sin embargo, no es hasta marzo de este
15 año 2026 que se convoca a la sesión de Control Interno para ver el Reglamento, la
16 propuesta del nuevo Reglamento. Entonces se celebran dos sesiones de esa
17 Comisión, quedando pendiente una tercera sesión con solamente dos puntos
18 pendientes y ya posterior a ello, pues lo que seguía era elevar el Reglamento a este
19 seno de la Junta Directiva, por lo tanto... Si gusta avanzamos, Mariana. Lo que es
20 el avance, pues no ha tenido avance, ¿verdad?, prácticamente desde que yo recibí
21 el Reglamento, pues ha estado situado en ese porcentaje de un 40%, ya una vez
22 que se logra la etapa de la aprobación de Comisión de Control Interno, ya hay un
23 porcentaje de ejecución superior y así sucesivamente hasta llegar al 100% en la
24 etapa final, que ya es cuando el documento ya pasó por Junta Directiva, ya fue al
25 MEIC, volvió a Junta y ya se da la aprobación final para que sea publicado en el
26 Diario de La Gaceta. Entonces eso es para comentarles cómo ha estado ese
27 proyecto del Reglamento del SAP. Dicho sea de paso, bueno, ya tenemos
28 programada una sesión de dicha Comisión, para efectos de ver estos dos últimos
29 puntos del Reglamento, y ya que el documento pueda pasar a ser valorado a la

1 Junta Directiva. -----

2 El otro proyecto corresponde a la venta de contratos maduros, el cual viene
3 acompañado de una línea de financiamiento para colocar dichos planes. Nosotros
4 pasamos un oficio donde exponemos la situación de estos proyectos, los cuales
5 igualmente no han tenido avance ni van a tener, por el sentido de que hubo un
6 estudio actuarial, en su momento les había explicado, dónde se indica que el
7 proyecto no es viable, hay una serie de factores que inciden en la tasa de retorno
8 esperada, como, por ejemplo, bueno, la tasa de rendimiento de las inversiones que
9 se maneja en el INVU, que son prácticamente cuentas de ahorro en cuenta
10 corriente... -----

11 [Al ser las 3:30 p.m. ingresa nuevamente a la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

12 **Lic. Cruz Morales:** ... una alta morosidad que tiene la cartera de INVU, entonces
13 eso afecta el indicador final de la tasa de retorno del proyecto de la adquisición y
14 venta de contratos maduros. -----

15 [Al ser las 3:31 p.m. sale temporalmente de la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

16 **Lic. Cruz Morales:** En este caso estamos hablando que, en el mejor de los
17 escenarios, esa tasa de retorno no llega ni al 3% y básicamente una cuenta corriente
18 ahorita el INVU genera ese 3% anual, sin ningún riesgo o con un riesgo muy bajito,
19 comparado con lo que implicaría entrar a este proyecto en el cual ingresan temas
20 también como, por ejemplo, que el INVU contrate los... eh, adquiera los planes
21 maduros y que pase un lapso equis donde los planes no se vendan o que de repente
22 no seamos competitivos con el mercado que ya existe de este tipo de contratos
23 maduros. En ese estudio incluso las tasas o el margen de intermediación se hablaba
24 hasta de un 40%, o sea, desde un 20, hasta un 40% que el INVU se dejara en ese
25 negocio, pero como les digo, en el mejor de los escenarios no llega ni al 3% esa
26 tasa de retorno. Adelante. -----

27 Por lo tanto, de igual manera, pues no vemos avance y por ello es que estamos
28 mandando la solicitud de desestimación de este proyecto. Igualmente, dentro de los
29 proyectos que tiene a nivel de plan estratégico, ese modelo de financiamiento que

1 es el primero que vemos ahí viene amarrado con... Adelante... con este tema de
2 los planes maduros, igualmente, la idea de ese proyecto era colocar a una tasa de
3 un 9% de tasa interés anual, hasta 30 años plazo, igualmente con la adquisición de
4 estos planes maduros, es decir, la idea era por un lado, adquirir los planes,
5 revenderlos, pero también ofrecerle al cliente una línea de crédito diferenciada para
6 colocar estos mismos planes, de manera que igualmente el estudio arroja que el
7 proyecto no es viable financieramente, donde igualmente en el mejor de los... -----

8 [Al ser las 3:33 p.m. ingresa nuevamente a la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

9 **Lic. Cruz Morales:** ...o más bien, incluso dentro de los escenarios se hablaba de
10 pérdidas a valor presente hasta de 200 y resto de millones de colones, es decir,
11 tasas de retorno negativas, entonces es por ello que nosotros desde el
12 Departamento, estos proyectos y con base en estudio, como les repito, actuarial y
13 financiero que se hizo, estamos solicitando la desestimación de estos proyectos y
14 seguimos enfocando como lo hemos hecho hasta la fecha en otros proyectos, como
15 los que tenemos aquí más adelante, que es el tema de las alianzas o convenios, en
16 este caso comerciales con desarrolladores de vivienda a través de los cuales
17 nosotros podamos... o más bien, que los desarrolladores puedan ofertar estos
18 créditos INVU dentro de sus clientes, al final es un programa de fidelización de
19 clientes lo que andamos buscando con esto, de manera que el INVU, el
20 posicionamiento de marca, la oferta crediticia llegue a más personas, o sea, que no
21 nos quedemos con las pautas publicitarias que se hacen, con los clientes que nos
22 visitan, sino que a través de alianzas con desarrolladores, podamos dar más
23 visibilidad a los clientes que ellos ya tienen, ¿verdad? y de igual manera claramente,
24 pues nosotros dar visibilidad, que tenemos un convenio con la desarrolladora, pues
25 claramente a ellos les beneficia por el lado de posicionamiento de marca. En este
26 caso... el otro... bueno, acá llevamos 2 alianzas de 3, importante eso, esas dos
27 alianzas representan 5 proyectos precalificados que tenemos a la fecha y seguimos
28 en búsqueda de buscar mayores... o más aliados que se unan al proyecto. -----

29 Tenemos el tema de generar convenios comerciales para incentivarse al cliente

1 activo, igualmente en este caso pues llevamos 2 alianzas de 3; sin embargo, ya
2 tenemos esa tercera para lograr el 100%; sin embargo, el convenio no se había
3 firmado por falta de firma de Gerencia General. Estos convenios lo que buscan es
4 darle un descuento al cliente INVU, ¿en qué sentido?, bueno que, si el cliente INVU
5 saca su crédito para construcción o para mejoras, pueda buscar estos locales o
6 estas ferreterías y demás y cuando compren su material de construcción o el maneje
7 para su casa y demás, pues obtengan un descuento por medio de esta alianza,
8 entonces el fin en mente es muy sencillo, es un cupón, ¿verdad?, a través del cual
9 el cliente va a ir y va pues a canjear ese cupón con un descuento especial que va a
10 ofrecerle el comercio. Entonces acá estaríamos llegando, esperamos ya en el
11 próximo informe presentar un avance del 100% en ese objetivo. -----

12 Entonces acá vemos como el resumen, como vimos el Reglamento del SAP, por lo
13 que ya les comenté, no ha tenido avance; de igual manera el tema de adquisición
14 de contratos maduros y modelo de financiamiento, por lo ya explicado; y que ahorita
15 el Departamento pues está abocado a trabajar con el tema de alianzas, tanto con
16 desarrolladoras como con ferreterías. En este caso la idea es, bueno, la UCP ha
17 estado trabajando con la creación de un *landing page* y yo ya solicité el informe y
18 se espera que a partir del mes de junio ya tengamos ese enlace activo para que los
19 clientes nuestros puedan visibilizar las alianzas que tenemos con los diferentes
20 comercios. Igualmente, la idea es que, a través de ese mismo enlace, poder generar
21 nuevos interesados, que quieran también ser parte de este tipo de alianzas.
22 Entonces básicamente esa sería la presentación de nuestra área. -----

23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias, Roberto. Abro el espacio de
24 discusión. Don Álvaro tiene la palabra. -----

25 **Directivo Guillén Mora:** Muchas gracias. Bueno, yo creo que con el tema del
26 Reglamento ya incluso tomamos un acuerdo, pero imagínense en todo 1 año un
27 proyecto estancado y no solo en 1 año, ya hicimos la mención de que este proyecto
28 salió de Junta Directiva en el 2023, o sea, el atraso es de 3 años, pero bueno, yo
29 creo que ya en el acta anterior quedó clarísimo la inoperancia de la Gerencia en

1 un proyecto de este tipo y el poco interés de que estas cosas se aceleren, entonces
2 por eso es que somos criticados por lo lento que somos, pero bueno, ya ese con el
3 acuerdo voy a pasar. -----

4 Veá, Roberto, nosotros como Junta Directiva nunca vimos el estudio ese que usted
5 menciona y todavía vea, algún día yo he vendido cosas en mi vida, no entiendo que
6 uno compre un producto a equis valor, lo sobre venda de un 20 a un 40% y la venta
7 es real, porque en ese momento usted vende a ese precio, o sea, si son 20 millones
8 lo que está maduro, usted le mete un 20%, entonces obviamente son 4 millones que
9 lo adquiere de inmediato, no entiendo cómo eso no puede dejar ganancia, o sea, no
10 me salen los números, en un 20% usted dice, y lo sabemos que en el mercado
11 pueden andar hasta un 40, dice usted, entonces no entiendo que yo venda hoy algo
12 inmediato y me entra ese ingreso y que eso no de una tasa de rendi... o sea, nos
13 dé una tasa de retorno del 3%, no lo entiendo, no sé qué modelo financiero usaron
14 para decir que yo vendo al contado algo ganando el 20, del 20 al 40 y eso me hace
15 que no tenga un rendimiento, o sea, que la tasa interna... que el TIR sea del 3%, es
16 que si usted le mete, como hacen algunos, todos los males de la organización a esa
17 venta, ahí sí, pero es que eso es un ingreso real, no sé cómo si es un ingreso real
18 de la venta inmediata, del 20 al 40, al que usted lo venda, digamos, que el mínimo
19 es un 20%, pero eso es lo que me están pagando ya, ¿cómo yo no voy a tener un
20 rendimiento?, o sea, lo que no entiendo es que para los comisionistas esto es un
21 negociazo y solo para el INVU no sería negocio, esa es la otra parte que no
22 entiendo, cuando usted habla de la morosidad y que por eso no habría que meterse
23 y entonces estaríamos fatales porque tampoco se vendería el Sistema de Ahorro y
24 Préstamo y CREDINVU tampoco, cuando eso tiene tasas del 7%, pero un 20% y
25 hasta un 40% no es rentable. Disculpe, pero no sé cómo hicieron la matemática, no
26 la puedo refutar porque no la conozco, pero es que me parece que, a ojo cerrado,
27 si usted vende algo que se lo vendieron, se lo dan en 10, usted lo vende en un 20%
28 más, lo vende en 12, diay ya le entró el 12, le entró el 2% adicional, que es el
29 sobreprecio. Lo otro es lo que pasaría con el contrato, que puede pasar si somos o

1 no somos parte del sistema, porque si el contrato la gente lo deja de pagar, ya eso
2 es una negligencia nuestra, ya hemos hablado mucho del tema de morosidad y de
3 que el crédito y cobro debería estar en el SAP, que es donde le duele, y no en
4 terceros que a veces no se van a ocupar con la prontitud que eso requiere, pero ese
5 es otro tema, pero entonces es que si nos apoyamos en que como también hay
6 morosidad, entonces nada se podría vender. Si estamos vendiendo al 7% y somos
7 rentables, imagínense un sobreprecio del 20% y que eso no sea rentable, les soy
8 honesto, me encantaría que nos hagan una exposición más técnica porque no lo
9 logro entender, yo no sé si ustedes compañeros de Junta Directiva, logran entender
10 que si usted vende un producto en un sobreprecio del 20... entre el 20 y el 40% ya,
11 obteniendo eso de inmediato, que eso es lo que hacen los comisionistas, que a
12 nosotros no nos puede resultar, pero a los comisionistas sí les resulta, eso es bien
13 extraño, sigo con dudas. -----

14 Lo otro es que me hubiera encantado, bueno, yo sé que usted seguro los conoce,
15 ¿Cuáles son esas dos alianzas estratégicas con sector privado? En cuanto a las
16 que usted menciona ¿verdad? de 3 alianzas, dos, pero ¿qué son y cuán efectivas?
17 Porque no nos cuentan...-----

18 [Al ser las 3:41 p.m. abandona la Sala de Sesiones la Sra. Sáenz Castillo.]-----

19 **Directivo Guillén Mora:** ...ni con eso y las dos de comerciales, creo que algún día
20 lo mencionó, pero di nada más tal vez traerlo a colación. Lo otro es que me sigue
21 preocupando que en esa programación y yo le pediría que con el acuerdo, es que
22 me acabo de recordar eso, con la programación que usted nos da dice que el
23 Reglamento del SAP va a salir en el 2027, yo esperaría que con el acuerdo eso se
24 modifique, pero no.... con el acuerdo que tomamos cuando vimos lo del
25 Reglamento, porque me parecería que 4 años para que salga un reglamento es
26 demasiado, ya 3 años es mucho, pero yo diría que deberíamos... deberían acortar
27 la meta si ya le falta muy poquitito ¿verdad? Ya tomamos un acuerdo y más bien
28 procuremos que salga, ojalá en el 2026, yo diría que si le ponemos en dos meses
29 esto debería salir y no a enero 2027 que es la meta. Y si usted tenía metas del 100%

1 para el año y ya no se le cumplieron en diciembre así quedaron, es que usted dijo
2 que ya casi viene la tercera de tal cosa en alianzas para llegar al 100%, no era
3 acumulativa, era la meta que usted se puso en el año, usted se puso 3, cumplió 2,
4 es un 67, no se lo quita, que ojalá se cumpla, pero digo para efectos de que no
5 podemos estar corriendo las metas para cuando el día que se cumpla y sí ahora sí
6 ya la cumplimos, sí algún día se cumplen, para mí el año cerró con el 67 en esos
7 dos temas y ya ahí usted cerró, ojalá lo cumpla y pero ya ahora la pregunta es
8 ¿cuáles son las metas para el 2026 en alianzas estratégicas con desarrolladores y
9 en alianzas con comercios? porque esa es la nueva meta que ahora hay que
10 presentar, no la atrasada. Muchas gracias.-----

11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Muchas gracias don Álvaro. Adelante Roberto.-----

12 **Lic. Cruz Morales:** Sí, gracias, don Álvaro. Bueno, con relación a la presentación
13 del estudio, bueno, en ese momento no había quórum estructural en la Junta
14 Directiva para efectos del espacio, que en su momento incluso se solicitó para que
15 Dinámica Actuarial que fue el que hizo el estudio, hiciera la presentación del... pues
16 valga la redundancia del estudio técnico, eso por ese lado. Ahora, el tema este de
17 los contratos maduros, esa rentabilidad, temas de morosidad, temas de los
18 rendimientos de inversiones, todo eso entra en el flujo de caja proyectado para
19 efectos de determinar la tasa de descuento, entonces es por ello que esa tasa de
20 descuento no llega ni al mínimo de las inversiones que genera tener la plata en
21 cuenta corriente con muy poquito riesgo, eso es lo que indica el estudio. Vamos a
22 ver, se me escapan... -----

23 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Quién hizo ese estudio? -----

24 **Lic. Cruz Morales:** Dinámica Actuarial, es una empresa que ya ha hecho varios
25 estudios en el INVU, son actuariales y financieros ¿verdad? -----

26 **Directivo Freer Campos:** Roberto, perdón que interrumpa. -----

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

28 **Directivo Freer Campos:** ¿Me escuchan? -----

29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí adelante, Rodolfo. -----

1 **Directivo Freer Campos:** Sí, en relación a esto, digamos, ¿el estudio lo hacen con
2 que INVU compre esos bonos maduros? -----

3 **Lic. Cruz Morales:** Correcto. Sí es que por un lado... -----
4 [El directivo Freer realiza un comentario ininteligible.]-----

5 **Lic. Cruz Morales:** ...por un lado es como ser un comisionista más, si cabe el
6 término, el INVU y poder hacer esa... adquirir los contratos maduros y venderlos
7 ¿verdad? -----

8 **Directivo Freer Campos:** Sí, yo creo que es ahí donde está el error del
9 planteamiento del negocio, porque los comisionistas no compran los bonos
10 maduros, sino que las personas que los tienen maduros se los ofrecen a ellos
11 porque son comisionistas, tienen confianza en el sistema, los conocen y demás y
12 ellos los colocan, pero ellos no los compran, entonces ahí es donde hay que hacer
13 como un banco de contratos maduros en que simplemente la persona ahorrante
14 que tiene su bono maduro lo deposita en el INVU y ahí procedemos nosotros a la
15 venta, pero nosotros lo único que hacemos es participar en la venta, pero no
16 tenemos que hacer ninguna erogación previa para ese ahorrante que nos va a
17 depositar su confianza en la venta de su bono maduro, así es como yo lo concibo y
18 no sé si Álvaro va en la misma línea. -----

19 **Lic. Cruz Morales:** Sí, perdón don Rodolfo, ahí es adquirir el contra... el INVU
20 adquiere el contrato, pero de una persona que viene a renunciar al INVU ese
21 contrato, ese era el objetivo inicial, así es como lo había formulado... -----

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

23 **Lic. Cruz Morales:** Alfredo. -----

24 **Directivo Freer Campos:** ...no, yo creo que precisamente por eso Álvaro o yo no
25 entendemos por qué no va a ser un negocio cuando Rodolfo Freer, por ejemplo,
26 ahorró su... durante todo el tiempo y tiene no sé, 30 millones y dice: *no, ya no los*
27 *voy a usar, voy a ir al INVU, se los voy a depositar a ellos ahí, les voy a decir que*
28 *yo lo quiero vender y ellos por medio de todo su aparato de ventas, proceden a*
29 *colocarlo con alguien que quiere un bono maduro y eso a un precio con una*

1 *sobretasa ahí de...* por ahorrarse todo el proceso de ahorro y demás, para... y esa
2 ganancia, ese 20, ese 15% que menciona Álvaro, queda en arcas del INVU sin
3 haber desembolsado nada más que hacer una gestión oportuna de venta y de
4 confianza con el nuevo cliente que está comprando ese bono Maduro, que se ahorró
5 el tiempo. -----

6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Álvaro. -----

7 **Directivo Guillén Mora:** Y nada más... Sí, nada más para aportar algo también,
8 don Johnny, para que usted lo sepa, viera qué raro, don Roberto, antes de que usted
9 estuviera, nos hicieron tomar un acuerdo precisamente en esa línea de 2000
10 millones de colones de contratos maduros con la Universidad de Costa Rica y
11 llegaron y la Gerencia nos presentó como exitoso el proyecto de comprar 2000
12 millones de colones en contratos maduros que estaba renunciando la Universidad
13 de Costa Rica y los íbamos a revender. Entonces, no entiendo que cuando... y ahí
14 fue donde nació, me parece a mí, el presupuesto para CredINVU, que primero fue
15 de 2000 millones, ahora está en 2500 millones, porque como esa plata se quedó
16 ociosa, pero es que eso es lo que yo no entiendo con tener consistencia en algo, a
17 nosotros se nos presentó y a mí no me lo tienen que presentar, porque yo... así
18 como lo dice Rodolfo así es, y así es como los comisionistas lo hacen, repito, solo
19 para nosotros no es rentable, no, es que se saca no es rentable para no competirle
20 a los comisionistas que es diferente, porque nosotros podríamos regularlo bien ese
21 precio de reventa, si estamos en el negocio, porque si ellos se dejan cobrar hasta
22 el 40% y alguien necesitado prefiere irse con ese 40, imagínese que hay gente en
23 el mercado secundario que está dispuesto a pagar hasta un 40% de más para
24 comprar un bono maduro y usted nos presenta en CredINVU que a la gente no le
25 alcanza para la formalización, entonces hay un mercado. -----

26 **Directivo Freer Campos:** Hay gente que... perdón Álvaro... -----

27 **Directivo Guillén Mora:** Sí. -----

28 **Directivo Freer Campos:** Gente que no es sujeto de crédito del sistema bancario
29 y puede comprar un bono maduro. -----

1 **Directivo Guillén Mora:** Por eso, entonces si hay para comprar a los comisionistas,
2 como lo plantea Rodolfo y como es como lo estamos viendo, hasta un 40% de más
3 del valor real de la maduración ¿verdad? Si usted tiene 100 pá, se lo venden en
4 130, 120, 140 millones, pero a usted le urge y quiere irse y hay gente que lo compra,
5 entonces nosotros no somos capaces de eso sin inversión, como dice Rodolfo, pero
6 los comisionistas sí son y me sale ese estudio actuarial que no llegamos a una tasa
7 interna de retorno del 3%, no me salen los números, viera que no me salen y nunca
8 me van a salir y me parece que usted, con todo el respeto y siendo el representante
9 del Sistema de Ahorro y Préstamo que lo convenzan tan rápidamente esos
10 números, es que no me salen, vea, le vendo este lapicero en un 20% más, me costó
11 10 pesos, usted me va a pagar 12 colones ¿y usted no se va a ganar los 2 colones
12 que es un 20%? Ya, sin hacer nada por el 20%, porque a usted le urge este lapicero,
13 entonces no entiendo. Pero bueno, no nos quedemos aquí, nada más como
14 referencia don Johnny, hace unos años nos pidieron que aprobáramos 2000
15 millones para comprar unos contratos maduros porque en ese momento la Gerencia
16 si nos convenció que era super rentable y ahora resulta que no es rentable y resulta
17 que los 2000 millones, ahora 2500 millones que tiene CredINVU es por ese monto
18 que nos hicieron traspasar para comprar esos contratos, que por otra negligencia
19 de la Gerencia y el encargado de Finanzas, no se pudo hacer la reunión clave para
20 hacer el proyecto y entonces hubo una pérdida del orden de los 200 a 300 millones
21 para el INVU por la venta de esos contratos maduros, pero esa sí era una compra,
22 pero yo no dudo que se pueda vender si en el mercado secundario todos los días la
23 gente está compre y vende contratos maduros también. Bueno, muchas gracias.--

24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias don Álvaro. Don Henry tiene la palabra. ----

25 **Lic. Arley Pérez:** Sí, gracias. Sí, en línea con lo que dice don Álvaro, sí recuerdo
26 que hace un par de años atrás estaba en auge el tema de la venta de los contratos
27 de la Universidad de Costa Rica, a partir de ahí, fue el anterior jefe del Departamento
28 de Gestión de Programas de Financiamiento, doña Ofelia, la que propuso la...
29 comprar esos contratos y revenderlos. Había hecho un estudio que finalmente se

1 quedó año y medio pegado en el escritorio del Gerente, como lo dice don Álvaro,
2 dentro de esa gestión que había hecho esta señora, se indicaba que había un
3 promedio de ingreso por cada millón de 340 mil colones, entonces el proyecto por
4 lo menos de lo que se indicaba ahí, sí era rentable, entonces quedó en ese lapso.
5 Ahora bien, entiendo a don Roberto, pero en este tipo de cosas sería importante
6 que se valore ¿verdad? otro... dentro de ese estudio actuarial que está haciendo,
7 un segundo criterio, porque pareciera que el producto si es rentable y
8 estratégicamente tiene un impacto importante, entonces para que quede ahí a
9 valoración correspondiente. -----

10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a ver, ya voy entendiendo cómo es el
11 esquema, nosotros lo que ocupamos, según lo que entiendo y concluyo, Roberto
12 es, Guillermo tiene un plan maduro y nosotros firmamos un... tiene un plan maduro
13 por 10 millones de colones ¿ok? Y él ocupa venderlo, nosotros no vamos a ir a
14 comprarle el plan a Guillermo, nosotros lo que vamos a hacer con Guillermo es que
15 vamos a firmar una opción de compra de ese plan maduro que él tiene, a un valor
16 determinado, Roberto dijo, *yo lo voy a vender, tengo 10, lo voy a vender en 11* y
17 nosotros como Institución podemos poner un porcentaje de intermediación para la
18 colocación de ese plan, digamos que vamos a cobrar un 15% de intermediación o
19 un 10% de intermediación. Roberto viene y dice... eh perdón, Guillermo viene y
20 dice: *yo lo voy a vender mi plan de 10 millones, yo lo voy a vender en 11*, nosotros
21 a eso le vamos a poner el 10% y ponemos un pool de planes a la venta como
22 opciones de compra ya firmados, en el momento que viene alguien que nos dice yo
23 voy a comprar ese plan de 11 millones de colones más el 10% de intermediación,
24 nos lo paga, nosotros ejecutamos la compra con Guillermo, Guillermo se lo traspasa
25 directamente al cliente comprador del plan, Guillermo agarra los 11 millones, el
26 INVU agarra el 10% por hacer la gestión de intermediación, donde inclusive
27 podemos tener un portafolio de planes a la venta sin ni siquiera poner el nombre de
28 Guillermo, nada más ponemos un número de expediente con un valor determinado,
29 igual que cuando uno va a comprar a Monex a intercambiar moneda entre dólares

1 y colones, dependiendo del tipo de cambio y usted juega y oferta y compra y vende
2 dependiendo de lo que usted quiera, sin ni siquiera saber quién es el actor del otro
3 lado de la transacción, entonces nosotros podemos tener, por lo que estoy
4 entendiendo, un... inclusive una plataforma de compra y venta con acuerdos
5 firmados con opciones de compra con los clientes interesados de vender el plan, y
6 nosotros los colocamos en el mercado. Y no es que nosotros vamos a ir a comprar
7 los planes maduros, nosotros lo que vamos a hacer es una acción de
8 comercialización de planes maduros, en donde el INVU se va a ganar un porcentaje
9 determinado de esa transacción que se va a dar entre el cliente vendedor y el cliente
10 comprador. No sé si así fue expuesto para el estudio que se hizo o vamos a tener
11 que reconsiderar el estudio.-----

12 **Lic. Cruz Morales:** Sí, ese estudio involucraba incluso, porque recordé... vamos a
13 ver, porque el INVU no tiene los contratos, los contratos son del Sistema de Ahorro
14 y Préstamo ¿verdad? entonces el estudio involucraba que el SAP iba a tener una
15 participación de prestar recursos al INVU para que el INVU pudiera hacer la... por
16 así decir, la compra, ¿verdad? Pero después el INVU tenía que devolverle al SAP,
17 ¿verdad? entonces era todo un engranaje. -----

18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Si, pero aquí el INVU... Vamos a ver, es que el INVU
19 no es el que va a comprar. -----

20 **Lic. Cruz Morales:** Ah, perdón, nada más para terminar, porque la idea era
21 generarle recursos al INVU ¿verdad? Pero el SAP claramente es el hermanito que
22 le podría prestar la plata al INVU, pero tenía que haber una devolución, entonces
23 es todo... es más complejo el asunto de cómo se desarrolló ese estudio, ¿verdad?

24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Bueno yo creo... -----

25 **Lic. Cruz Morales:** Pero el fin y mente era ese, digamos, un cliente que venía de
26 renunciar un plan, ofrecer comprárselo, el INVU tener la posibilidad de revenderlo
27 con un margen de intermediación y al mismo tiempo, claramente si usted va a
28 vender un plan de contrato maduro es para que la persona haga el crédito, no va a
29 tener el contrato maduro ahí de adorno, entonces era ligarlo a un crédito, que era

1 esta línea de financiamiento especial ¿verdad? Entonces ese era el fin y mente para
2 generarle recursos al INVU. -----

3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, pero el efecto por lo que estoy escuchando, don
4 Álvaro que tiene la mano levantada y de Rodolfo que tiene la mano levantada, de lo
5 que yo estoy escuchando de ellos, nunca se planteó que el INVU fuera a comprar
6 planes maduros, lo que se planteó fue que el INVU fuera a comercializar planes
7 maduros, que es muy diferente. -----

8 **Lic. Cruz Morales:** Sí, otra figura, otra figura.-----

9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, o sea, es muy diferente de lo que usted está
10 exponiendo, entonces aquí o los que hicieron el estudio no lo entendieron, o usted
11 no lo entendió, o don Álvaro y Rodolfo también no lo entendieron, o sea, aquí hay
12 información que no está coincidiendo, o sea, entre lo que usted está presentando y
13 lo que ellos están diciendo que ellos solicitaron, ellos como Junta Directiva en su
14 momento cuando lo conversaron, tema del que yo no estaba presente. Entonces
15 hay algo que no está calzando. Don Álvaro y Rodolfo.-----

16 **Directivo Guillén Mora:** Muy sencillo don Johnny, yo lo resumiría de la siguiente
17 manera, hagan la propuesta de un proyecto que sea rentable, punto, si no hay que
18 comprar no se compra, si se es intermediario se es intermediario, ¿verdad? Si hay
19 que tomar un acuerdo como ya se hizo con CredINVU ¿para qué tener 218 mil
20 millones ahí casi que ociosos al 5% si le podemos ganar más? Y yo estoy
21 convencido que sí se le puede ganar el 20% mínimo o el 15 decía don Johnny, tal
22 vez así la gente se viene más rápido y ganamos un 15 y no un 7% o un 5 que es lo
23 que estamos ganando con los bancos, métale el 5, haga usted todo ese estudio que
24 hizo el actuarial con el 5% de tasa, a ver cuánto es el TIR en ese 5% que estamos
25 haciendo, va a salir peor entonces, va salir que estamos... vamos a estar perdiendo,
26 si con el 20% a un TIR del 3%, con el 5 no sé cuánto saldría, pero lo... yo más bien
27 diría don Johnny, que lo que tienen que hacernos es la propuesta para que esto
28 funcione, pero desde un punto de vista mercantil, desde un punto de vista de
29 negocio, o sea, es desarrollar un producto que nos genere dinero, pero si nos fuimos

1 ahí de buenas a primeras a decir es que sí, es comprarlo, se va a empantanar la
2 plata, esto y lo otro, repito, todavía no me suena que aunque los compremos en
3 tasas del 20 al 40% que es el mercado secundario no le ganemos, pero no, el
4 enfoque es: *Ah, ¿a usted le sobra? Sí, póngamelos aquí*, en el momento en que se
5 venda, nosotros le damos lo que le corresponde al cliente, somos un intermediario,
6 no hacemos inversión como también ya lo mencionó Rodolfo, ¿verdad? Y veamos
7 a ver más bien cómo tiene que ser la modalidad para que sí ganemos, que yo sí
8 estoy convencido que se puede ganar y no como lo dice ese estudio actuarial, que
9 no sé qué variables les metió, ,y ya usted lo dijo, con razón que nunca lo hemos
10 visto el estudio, porque y... pero yo diría que no tiene sentido ver algo que de todas
11 formas ya dice que no es rentable, no, más bien es cómo diseñar el producto de
12 meternos en el mercado secundario de contratos, de qué forma hay que hacerlo
13 para que sea rentable y de ahí poner dinero a ganar más dinero, esa sería, yo diría
14 la consigna ¿verdad? más que empezar a hacerle recovecos al estudio, no, ¿Cómo
15 tendría que ser para que sí sea rentable? Y si es ser solo un intermediario,
16 deposítemelos acá y en el momento en que se venda le damos a usted su platica y
17 yo me dejo lo mío, diay ahí no hay un riesgo de inversión, y si el enfoque fue
18 equivocado se corrige y ya y se presenta un nuevo proyecto, gracias. -----

19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Rodolfo. -----

20 **Directivo Freer Campos:** Sí, gracias, no, no, muy poco más que acotar a lo que
21 dijo Álvaro, igual a lo que Johnny expuso bien, comprendió bien el tema, es
22 simplemente: el INVU se dedica a comercializar, no tiene que hacer erogación, y si
23 lo que se quiere es que sean recursos para INVU, sí, se hace un Banco de contratos
24 maduros en el INVU y el INVU es el que se encarga de gestionar la recepción y la
25 comercialización de esos contratos, y conozco y sé de gente que por años los ha
26 vendido, incluso me acuerdo hace unos años que la Asociación de Holcim tenía un
27 montón de contratos maduros y los empezó a comercializar con terceras personas,
28 ni siquiera con asociados de ellos y así en muchas asociaciones solidaristas han
29 hecho eso como una especie de ahorro para inversión y demás, entonces no veo

- 1 por qué nosotros no podamos participar en ese lucrativo negocio y que mucha gente
2 confiaría primero en nosotros que en terceras personas por ser el mismo INVU quien
3 al final de cuentas va a ser quien hace todo el proceso del crédito, entonces sí
4 participar en ese negocio me parece que es vital y yo creo que es simple y la Ley
5 no nos inhabilita para hacerlo, ¿verdad? Gracias. -----
- 6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias Rodolfo ¿Algo que agregar? -----
- 7 **Lic. Cruz Morales:** No señor. -----
- 8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok estamos. Sigue entonces...-----
- 9 **Directivo Sanabria Murillo:** Martha. -----
- 10 **Licda. Sossa Siles:** Doña Martha. -----
- 11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Doña Martha con su informe. -----
- 12 **Directivo Guillén Mora:** Don Johnny, disculpe, no sé si tomar un acuerdo en ese
13 sentido con lo del proyecto. -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, ya ahorita vamos a ver el tema de acuerdos ----
- 15 **Directivo Guillén Mora:** Ah ok. -----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ya ahorita después... -----
- 17 **Directivo Guillén Mora:** Ok, ok, perdón. Perdón, disculpe. -----
- 18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Después de doña Martha, vamos a ver el tema de
19 acuerdos. -----
- 20 **Licda. Navarro Obando:** Buenas tardes. -----
- 21 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Adelante doña Martha. -----
- 22 **Licda. Navarro Obando:** Vamos a hablar de 3 proyectos que está coordinando
23 Planificación, son proyectos institucionales y los coordina con la Comisión
24 Fiscalizadora de cada uno de ellos. Con respecto al Plan Estratégico, es poco lo
25 que vamos a conversar de él, porque se recibió un acuerdo de Junta y vamos a
26 proceder con un acuerdo de... perdón, con un criterio legal, para ver cuál es la
27 situación actual de la contratación vigente para poder rescindir de esa contratación
28 y atender el acuerdo de Junta Directiva de una nueva contratación para la
29 elaboración de este Plan Estratégico. -----

1 Actualmente estamos trabajando en el plan... en la contratación de los procesos,
2 procedimientos y SEVRI, que es la segunda contratación que tenemos, estamos
3 haciendo el levantamiento de estos procesos, estos procedimientos, revisamos e
4 hicimos observaciones al informe... a varios informes que nos ha entregado la
5 empresa, procedimos a solicitarles ajustes, los cuales se están atendiendo y hace
6 unas semanas realizaron el cuestionario sobre cultura de riesgo para lo que es la
7 parte del proceso de la elaboración del SEVRI y el marco orientador. -----

8 De este proyecto llevamos un avance de un 39% al 31 de diciembre y está pendiente
9 el 61% que sería ejecutado en el primer semestre del 2026. La empresa ha pedido
10 un plazo debido al tiempo necesario de parte de la Comisión Fiscalizadora para
11 revisar los documentos entregados y también de que cada área revise y analice bien
12 los procedimientos que se han levantado, entonces esperamos concluirlo en el
13 primer semestre de este año. Adicionalmente, tenemos una contratación de un
14 sistema integrado de Planificación y Evaluación del Desempeño, este está
15 manejándose en conjunto con Talento Humano, TI, informática y Planificación, el
16 cual tiene por objetivo que podamos integrar dentro de ese sistema todos los Planes
17 Estratégicos, el Plan Operativo Institucional, podamos hacer las evaluaciones
18 correspondientes a cada una de las personas responsables de cada uno de los
19 objetivos ahí planteados, y al mismo tiempo poder llevar el control de los riesgos
20 asociados a esos objetivos estratégicos. Esto... el cartel de este sistema se
21 encuentra ahorita en Adquisiciones y Contrataciones, se le han hecho varios ajustes
22 solicitados por esa Unidad, actualmente... hoy precisamente llevaron dos ajustes
23 más... -----

24 [Al ser las 4:06 p.m. sale temporalmente de la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

25 **Licda. Navarro Obando:** ...ya para presentarlo a la Junta de adquisiciones para su
26 aprobación y publicación. El costo de este proyecto es de 85 millones y es un
27 proyecto plurianual que empezaría con... bueno, en el 2025 se trabajó en el cartel
28 con un 18% de ejecución, y en el 2026 se espera un 62% ya para poner en
29 producción en el 2027 con ese último 20% de aprobación. -----

1 Esos serían los proyectos que nosotros estamos presentando, que son
2 institucionales y... pero que somos coordinadores, como también formando parte
3 de la Comisión Fiscalizadora de cada uno de ellos.-----

4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, vamos a abrir el uso de la palabra para miembros
5 de la Junta. No hay temas que abordar con este punto. Ok, entonces muchas
6 gracias doña Martha. -----

7 **Licda. Navarro Obando:** Con mucho gusto. -----

8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Vamos a ver, vamos a tomar... vamos a entrar a los
9 acuerdos, dice: *Se acuerda dar por recibidos los informes bimensuales sobre el*
10 *estado de los proyectos por área de setiembre, octubre, noviembre, diciembre 2025,*
11 *enero, febrero 2026 y abril... marzo-abril 2026, aportadas por el Departamento de*
12 *Programas Habitacionales, Departamento de Gestión de Programas de*
13 *Financiamiento y Planificación y en cumplimiento del acuerdo número 6 de la*
14 *Junta... de la sesión Junta Directiva INVU 2026-2025 del 23 de octubre del 2025.*
15 Vamos a dar por recibido los informes como tal y... -----

16 **Licda. Sossa Siles:** Entonces si quiere lo sometemos a votación como primer
17 acuerdo de este tema y luego seguimos con la propuesta de don Roberto. -----

18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí. Ok, vamos a ver, yo propongo tomar el acuerdo
19 de dar por recibido los informes. Los miembros de esta Junta que estén a favor,
20 favor manifestarlo levantando la mano. 4 votos a favor. -----

21 Ahora bien, hay unos acuerdos que tomar, dice... don Roberto propone un acuerdo
22 que es desestimar el proyecto del Plan Operativo Institucional denominado
23 propuesta para la adquisición de contratos maduros y avanzados en virtud de su
24 inviabilidad financiera y operativa determinada mediante un estudio actuarial y
25 financiero. Ok, con respecto a este acuerdo o a esta propuesta de acuerdo, yo más
26 bien lo que diría es lo siguiente: Se acuerda adicionar... voy a redactarlo de la
27 siguiente manera para ver... voy a decirlo en voz alta y después lo redactamos. En
28 este punto número 1 sería, acordar crear una comisión de apoyo para la
29 propuesta...-----

[Al ser las 4:10 p.m. ingresa nuevamente a la sala de sesiones el Lic. León Gómez.]

Sr. Presidente Leiva Badilla: ...de adquisición de contratos maduros y avanzados, en donde le quiero proponer a don Álvaro que se integre a esta comisión junto con algún otro miembro de la Junta Directiva, en acompañamiento de Roberto, para coordinar con los profesionales actuariales que están haciendo este trabajo, o sea, lo que quiero es que abordemos el tema desde la Junta Directiva como apoyo a don Roberto en este proceso, ¿qué opinan los miembros de Junta? ¿Lo hacemos de esa manera? Entonces... sí don Álvaro. -----

Directivo Guillén Mora: Con todo gusto don Johnny. -----

Directivo Freer Campos: Sí, excelente que Álvaro esté ahí. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Ok, entonces comisionamos, entonces en este acuerdo lo que vamos a tomar es, comisionamos al señor Álvaro Guillén, para que como miembro de esta Junta acompañe a don Roberto Cruz Morales, jefe del Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento para el desarrollo de la propuesta para la adquisición de contratos maduros avanzados... porque ya ese acuerdo ya existía, entonces el acuerdo es nada más nombrar a don Álvaro Guillén como apoyo para la ejecución de esa propuesta, o sea, el acuerdo todavía sigue en firme, lo que vamos es a replantear cuál va a ser el mecanismo que le vamos a proponer a la Junta. Los miembros de esta Junta que estén a favor, favor manifestarlo levantando la mano. 4 votos a favor. -----

Después había otro acuerdo que planteaba don Roberto, que es desestimar el proyecto estratégico institucional denominado: *desarrollar e implementar un nuevo modelo de financiamiento basado en los contratos de renunciaciones*. Esto va muy alineado con la misma propuesta de comercializar los contratos maduros, porque quien quiera renunciar, también nosotros se lo podemos comercializar, ¿verdad? O sea, yo asumo que esta renuncia es alguien que ya no quiere seguir con el plan y que viene a la Institución y lo que quiere es venderlo, ¿verdad? -----

Lic. Cruz Morales: Correcto. Sí, ya no lo quiere.-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Sí, ya no lo quiere. -----

- 1 **Lic. Cruz Morales:** Entonces viene a renunciarlo y que le devuelvan la plata. -----
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Yo creo que yo abordaría este punto entre la misma
- 3 propuesta de análisis que se va a hacer, ¿verdad? con el acompañamiento de.... y
- 4 el apoyo de don Álvaro en este proceso. -----
- 5 **Licda. Sossa Siles:** Entonces sería adicionar el acuerdo que acaban de tomar, con
- 6 eso que usted acaba de decir. -----
- 7 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Exactamente. -----
- 8 **Licda. Sossa Siles:** Adicionar para que se incluya ¿Sería eso? -----
- 9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí. -----
- 10 **Licda. Sossa Siles:** Adicionar el acuerdo numero 2 para que se incluya el tema del
- 11 contrato de renuncias dentro de ese análisis que va a hacer... -----
- 12 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Dentro de ese análisis... -----
- 13 **Licda. Sossa Siles:** ...don Álvaro con Roberto. -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Exactamente y el equipo técnico actuarial que es...
- 15 que son los que tienen que también hacer el análisis financiero. -----
- 16 **Licda. Sossa Siles:** Ah ok ¿votación? -----
- 17 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Los miembros que estén a favor de esta moción favor
- 18 manifestarlo levantando la mano, 4 votos a favor, ninguno en contra. Y después del
- 19 tercer acuerdo dice instruir a las instancias competentes para realizar los ajustes
- 20 correspondientes a los instrumentos de Planificación Institucional, seguimiento
- 21 estratégico y programación operativa, ¿eso a qué se refiere? -----
- 22 **Lic. Cruz Morales:** No, eso es en función de que si hay una desestimación de los
- 23 proyectos, entonces que se instruyera... -----
- 24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ah ok. -----
- 25 **Lic. Cruz Morales:** ...para poder eliminar lo de los informes... -----
- 26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Pero en este caso no cabría porque sigue el acuerdo,
- 27 digámoslo, siguen los proyectos vigentes. -----
- 28 **Lic. Cruz Morales:** Ok. -----
- 29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, entonces esos serían los acuerdos. -----

1 **Licda. Sossa Siles:** Entonces ya están votados y ya esos terminarían. -----

2 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 4 votos a favor, la
3 Junta Directiva adopta en firme los **ACUERDOS N°2, N°3 y N°4**) -----

4 **ACUERDO N°2.** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Lic. Rodolfo
5 Freer Campos, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, y Dr.-Ing. Álvaro Guillén
6 Mora, **SE ACUERDA:** Dar por recibidos los Informes Bimensuales sobre el estado
7 de los proyectos por área de setiembre-octubre y noviembre-diciembre 2025, enero-
8 febrero y marzo-abril 2026 aportados por el Departamento de Programas
9 Habitacionales, Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento y
10 Planificación, en cumplimiento del Acuerdo #6 de la Sesión JDINVU-026-2025 del
11 23 de octubre de 2025. -----

12 **ACUERDO N°3 CONSIDERANDO ÚNICO.** Que mediante oficio DGPF-051-2026,
13 de fecha 25 de mayo de 2025, el Departamento de Gestión de Programas de
14 Financiamiento somete a consideración de la Junta Directiva solicitud de
15 desestimación del **Proyecto incluido en el Plan Operativo Institucional:**
16 *“Propuesta para la adquisición de contratos maduros y avanzados”*. **POR TANTO.**
17 Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq.
18 María Fernanda Durán Baltodano, y Dr.-Ing. Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:**
19 Comisionar al señor Alvaro Guillén para que, como miembro de esta Junta Directiva,
20 acompañe al Lic. Roberto Cruz Morales, Jefe del Departamento de Gestión de
21 Programas de Financiamiento, para el desarrollo de la propuesta para la adquisición
22 de contratos maduros y avanzados. -----

23 **ACUERDO N°4 CONSIDERANDO ÚNICO.** Que mediante oficio DGPF-051-2026,
24 de fecha 25 de mayo de 2025, el Departamento de Gestión de Programas de
25 Financiamiento somete a consideración de la Junta Directiva solicitud de
26 desestimación del **Proyecto incluido en el Plan Estratégico Institucional:**
27 *“Desarrollar e implementar un nuevo modelo de financiamiento basado en los*
28 *contratos de renuncias”* **POR TANTO.** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva
29 Badilla, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, y Dr.-

Ing. Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Adicionar el Acuerdo #3 para que se incluya el tema de “Desarrollar e implementar un nuevo modelo de financiamiento basado en los contratos de renunciaciones” dentro del análisis que van a realizar el señor Alvaro Guillén, como miembro de esta Junta Directiva, y el Lic. Roberto Cruz Morales, Jefe del Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento, y el equipo técnico actuarial, que son quienes tienen que hacer el análisis financiero. -

Licda. Sossa Siles: Seguiría la exposición de don William, que también es proyectos por área. -----

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

Licda. Sossa Siles: Y ya como esto terminaríamos todos los proyectos por área.-

Sr. Presidente Leiva Badilla: Bueno, le agradezco entonces a doña Martha, don Roberto y don Guillermo por su asistencia y participación. -----

Licda. Navarro Obando: Muchas gracias. -----

Ing. Ramírez Campos: Gracias. Hasta luego. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Muchas gracias. Buena tarde. -----

[Al ser las 4:15 p.m. abandonan la sala de sesiones el Ing. Guillermo Ramírez Campos, el Lic. Roberto Cruz Morales y la Licda. Martha Navarro Obando] -----

***** -----

ARTÍCULO 3. INFORMES BIMENSUALES de Proyectos de la Asesoría Legal de diciembre 2024 a octubre 2025, y presentación en nuevo formato. [Atención acuerdo #6 Sesión JDINVU-026-2025 del 23-10-2025, acuerdo #1 de Sesión JDINVU-025-2025 del 16-10-2025 y Acuerdo #9, Sesión JDINVU-030-2025 del 20-11-2025 \(2Q MES\)](#) -----

Se conoce **presentación, mediante la cual la Asesoría Legal remite el informe de Proyectos a abril 2026, según documentos que quedan formando parte de los antecedentes del acta.**-----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Y vamos a continuar siguiente el punto que es el informe mensual de proyectos de la Asesoría Legal de diciembre 2024 a octubre A2025, noviembre-diciembre 2025 y enero-febrero 2026 y presentación de un nuevo

- 1 formato, en atención al acuerdo N°6 de la sesión de Junta Directiva INVU-026-2025,
2 le damos la bienvenida a don... Licenciado William Cedeño. -----
3 [Al ser las 4:16 p.m. ingresa a la sala de sesiones el Lic. William Cedeño Monge,
4 Asesor Legal Institucional]-----
5 **Lic. Cedeño Monge:** Buenas. -----
6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Adelante... -----
7 **Lic. Cedeño Monge:** ¿Cómo están? -----
8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...don William. -----
9 **Licda. Sossa Siles:** Ya la presentación está aquí proyectada y Mariana la pasa...
10 usted le indica. -----
11 **Lic. Cedeño Monge:** Esa era la anterior y hay cosas que se modificaron.-----
12 **Licda. Sossa Siles:** Tenía que haberlo enviado antes don William. -----
13 **Lic. Cedeño Monge:** Sí, esa es la torta, fue que no tuvimos chance. -----
14 **Licda. Sossa Siles:** Entonces... -----
15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Pásesela en una... -----
16 **Srta. Solano Jara:** ¿Le envió el link a él para que se una a Teams?-----
17 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ah bueno sí. -----
18 **Licda. Sossa Siles:** Ah bueno sí. -----
19 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Conéctese al Teams. Sí. Ok, ¿quiénes quedan?----
20 **Licda. Sossa Siles:** Solamente faltaría el último punto que es indicadores que es
21 bastante extenso, con don Roberto y Wilman Carpio, pero ese sí es bastante...----
22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Ese lo podemos ver el jueves? -----
23 **Licda. Sossa Siles:** Lo puedo incluir, sí señor. -----
24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Le llegó el link William? -----
25 **Lic. Cedeño Monge:** Sí, me estoy conectando nada más... -----
26 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. -----
27 **Lic. Cedeño Monge:** Ahí estoy. Perfecto, cierro el micrófono para que no haga
28 *feedback.* -----
29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Álvaro, aprovechando el espacio, vea ver cómo

anda de agenda para hacer una primera reunión con Roberto y que convoquen al equipo técnico actuarial para que se pueda exponer claramente los objetivos que se buscan con respecto a la propuesta. -----

Directivo Guillén Mora: Sí, está bien, voy a ponerme de acuerdo con don Roberto para ver cuando calzamos esa reunión. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Sí, sí, para ajustarnos, para que Roberto se ajuste a tu agenda. -----

Directivo Guillén Mora: Está bien. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Y que él se acomode a tu agenda, y de paso me avisan y de pronto los acompaño ahí colateralmente como apoyo. -----

Directivo Guillén Mora: Perfecto, perfecto. -----

Lic. Cedeño Monge: Es que estoy compartiendo pantalla y seguro no la ha cargado

Sr. Presidente Leiva Badilla: Ahí está ya. -----

Lic. Cedeño Monge: Ok. -----

Licda. Sossa Siles: Tal vez para explicarle a los miembros de Junta que están de manera virtual, nosotros teníamos una presentación que es la que ustedes tienen en sus carpetas y la que se estaba proyectando desde acá, pero don William trae una nueva presentación, por eso él está cambiando en este momento de computadora y este es el... la tardanza que estamos teniendo, para que ustedes tengan conocimiento de qué es lo que está pasando acá. -----

Lic. Cedeño Monge: Que raro, ¿por qué...? ya no se refleja. -----

Srta. Mendoza Briones: ¿Y si deja de compartir y le vuelve a dar compartir? -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: ¿No tiene Internet de aquí del Wifi? -----

Lic. Cedeño Monge: Se supone que sí, vamos a ver. Conectado al INVU, ¿INVU es? ¿esta? Listo. Gracias. Buenas tardes, ¿cómo están? -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Adelante don William. -----

Lic. Cedeño Monge: Perfecto, muchas gracias don Johnny. Bueno, buenas tardes, compañeros, señores directores, mi lista de proyectos se había mantenido los 5 proyectos que habíamos estado trabajando desde el inicio de la gestión. El proyecto

1 número 1 son las sub-coordinaciones en especialidad y GRADO. El proyecto
2 número dos, distribución de cargas de trabajo entre los conformantes de la
3 Asesoría. El 3 que era el cobro judicial. El 4 que es el manual de puestos
4 procedimientos y escritorios de Asesoría Legal, y el proyecto 5 que era el circulante
5 8000. -----

6 Tal vez como para aclarar primeramente, el proyecto 1 de sub-coordinaciones era...
7 y lo que perseguía era efectivamente poder recargar en las dos puestos de
8 profesionales 3 que teníamos en la Asesoría Legal, 1 que era con la parte
9 administrativa, todo lo que eran debidos procesos y gestiones administrativas, y en
10 el otro lo que era la función judicial y todos aquellos procesos ante terceros. -----

11 Después de ahí el proyecto 2, distribución y cargas entre los conformantes de la
12 Asesoría, vamos a comentar que fueron revisados los escritorios, efectivamente se
13 había llevado a cabo una minuta desde el 01 de enero del 2025 donde se habían
14 revisado las cargas por cada escritorio y a su vez la distribución como tal. -----

15 En el proyecto 3 que era cobro judicial, era una participación, seguimiento de
16 acompañamiento a lo que es el cobro, a la Unidad de Cobros, para efectos de todos
17 aquellos procesos que efectivamente están en sede judicial y que están con
18 abogados externos. -----

19 Y el manual cuarto, perdón, el cuarto, que era el manual de puestos, ya están los
20 manuales de puestos, como están las funciones por cada uno de los puestos
21 servidos. -----

22 Y el proyecto 5000... perdón 8000, que es el circulante completo de los causas
23 judicializadas con el INVU, sea como actor, sea como demandado y efectivamente
24 se estaba haciendo una revisión integral, de manera que se está implementando un
25 control cruzado, de forma que, tanto con los informes de juicios que se dan en
26 formas semestrales, aunado a la parte de la rendición de cuentas que hacen en
27 cada uno de los escritorios, se está controlando y pretendiendo llevar a cabo una
28 actualización casi que en tiempo real por medio del proceso de PJ en línea, de
29 manera que se puedan llevar a cabo la vinculación de los procesos, y efectivamente,

1 no solo tener a cargo los que tenemos como parte de Asesoría, sino el control sobre
2 los externos y además todos aquellos procesos que ahora vamos a comentar. No
3 obstante, en el proyecto 1 se había implementado al 100%, no obstante, en este
4 momento coyuntural, en las avocaciones y en la serie de procesos que estamos
5 llevando, efectivamente no tiene sentido de ser porque solo tenemos una
6 coordinadora de las dos, la otra coordinadora está prestada en Presidencia
7 Ejecutiva y esta coordinadora que está en Asesoría Legal a su vez tendría que
8 coordinarse a ella y a dos abogadas, entonces en realidad solo tenemos 3 abogados
9 operativos a este momento. El funcionamiento está implementado, las
10 coordinadoras ya fueron debidamente capacitadas para las gestiones de cada una
11 de ellas, sin embargo, vamos a ver, lo que se pretendía que era detectado los
12 cuellos de botella no van a poder ser en el tanto y cuánto seguimos con la
13 funcionalidad en detrimento de la capacidad humana y operacional, no tenemos la
14 capacidad sobrevenida. Se aprovechaba la condición de expertos para guiar a los
15 profesionales 1 y 2, irlos formando en sus áreas sustantivas y eliminar los recargos
16 de los escritorios, los plazos de los criterios se han reducido a 4 días y ha detenido
17 mayor afluencia de volumen de trabajo, precisamente por la recarga de los demás
18 escritorios que han sido cedidos, el recurso humano. -----

19 La materia penal efectivamente se está recabando toda la información y la Jefatura
20 a su vez, en este momento los tendríamos que estar asumiendo, se hace medida
21 de lo posible por cuanto como es de conocimiento de los señores de Junta, la
22 vocación de asuntos de Gerencia, más los planes macro, más los convenios y otra
23 serie de detalles que han venido implementando, ha tenido impacto y no tenemos
24 como la capacidad para llevarlo a cabo totalmente a este punto. No obstante, ya en
25 lo que es la proyección, efectivamente los coordinadores se capacitaran al 100%,
26 los abogados tenemos un 30% de los 10 posibles, 3 son los que están actualmente
27 y una de ellas hay períodos de incapacidad por dicha han venido menos a más,
28 perdón, de más a menos, pero sí efectivamente hay que tener en cuenta que en
29 cualquier momento se están incapacitando. El resultado en su momento se

1 implementó en un 80%, los gestores a su vez ya estaban trabajando el 100%, uno
2 en administrativo que tiene el recargo de las NICSP, que tiene los recargos de
3 informes y a su vez toda la logística interna. A su vez, el otro gestor estaba como
4 funcionario de atención judicial, recaba expedientes, todos aquellos despachos que
5 no sean judiciales y va implementando los controles cruzados que a su vez estamos
6 implementando. -----

7 El proyecto 2, la distribución de cargas de trabajo entre los conformantes de la
8 Asesoría perfectamente fue una política operativa, la fiscalización y seguimiento de
9 reenvío de... perdón, de rendimiento de gestiones. Vamos a ver, efectivamente se
10 tiene por atendido desde el 8 de enero del 2025 ya se tiene la distribución de las
11 cargas, en este momento, por un proyecto macro ya a nivel INVU estamos a la
12 espera de que Planificación y Talento Humano revise las cargas porque tienen que
13 pasar por otros profesionales, no obstante, ya nosotros tenemos parametrizados
14 cómo se lleva a cabo la distribución y cómo se hace la carga a nivel de la
15 complejidad previamente calificadas a nivel de los puestos que se están asignando,
16 el cumplimiento a su vez, la fiscalización por informes de los mismos colaboradores,
17 en forma mensual tenemos una reunión periódica cada último viernes de mes,
18 haciendo la proyección de todo lo que fue atendido durante ese periodo. No hay
19 acumulación de los escritorios, se distribuyen las cargas en forma equitativa y se
20 espera la célere atención, efectivamente al mencionar que hay un recargo, la célere
21 de atención se va haciendo a medida de lo posible por cuanto tenemos menos de
22 la mitad de las plazas activas a este momento. Efectivamente, la tabulación de lo
23 que es el Plan 8000 está en proceso, después vamos a hablar eso y las recargas
24 efectivamente están trayendo un *burn out*, sin embargo, estamos a medida de lo
25 posible, cumpliendo con todo lo que se ha hecho y dicho por cuanto al ser plazos
26 perentorios, no podemos dejar de atender las gestiones, simplemente o atendemos
27 o atendemos, pero sí implica una recarga en horario, jornadas y un esfuerzo de la
28 milla extra. -----

29 Las cargas de trabajo, como les digo, durante el primer semestre, efectivamente, de

ACTA JDINVU-030-2026
SESIÓN EXTRAORDINARIA

61

1 otros escritorios estaban en un 20%, solo teníamos un recurso prestado para el
2 segundo semestre y actualmente ya tenemos un 60% de recargo y la distribución
3 efectivamente, todos los procesos, sean de corte judicial, sean procesos operativos,
4 sean procesos judiciales, procesos administrativos, debido procesos, criterios de
5 Asamblea, criterios internos, políticas institucionales, participación en comisiones o
6 cualquier otro elemento que estamos abordando, efectivamente, con un 60% de
7 recargo en este momento de los escritorios, sin embargo, cumplimos con el 100%.

8 En el proyecto de cobro judicial estamos detectando que efectivamente... bueno,
9 tal vez antes de entrar en el siguiente punto... uno... voy a enseñar un poquito los
10 anexos, voy a devolverme un segundito acá. Esto es de cobros... acá tenemos la
11 figura de la minuta donde participamos... a no, esto es de la minuta de... más bien
12 de cobros, ya les indico. Por ejemplo, acá está uno de los informes rendidos, donde
13 están las funciones generales, las funciones específicas, cada una de las labores
14 que estaban realizando y donde ya se tiene inventariado precisamente cuáles son
15 los alcances de cada uno de lo que debería incluir el manual de puesto de cada
16 escritorio, eso está en cada uno, tal vez para que lo vean acá. Como les decía, aquí
17 están cada uno, desde Susy, Adriana, todos los conformantes, inclusive Marco Arias
18 que está desconcentrado, Daniela cuando estaba con nosotros, Gloriana, Graciela,
19 Isabel, Eileen y Secretaria, entonces todos los puestos ya están debidamente
20 mapeadas las funciones y las estrategias de abordar, para implementar en el
21 manual de puestos, pero se esperaríamos precisamente única y exclusivamente
22 que nos lleguen el proceso macro de Planificación y Talento Humano para ya
23 implementar todo esto que ya estaba mapeado. -----

24 A su vez, cuando les comentaba que los informes que se reenvían mensualmente,
25 tenemos acá un ejemplo de qué fue la... el estatus de cada uno de los expedientes
26 y que era lo que estaban abordándose, por ejemplo, dentro de las carteras y los
27 expedientes asignados, y a su vez hubo otro informe que se reenvía, precisamente
28 a partir de lo que se gestionó en el mes, eso como a modo de acreditar las gestiones
29 de cómo se va llevando los controles. A partir de ello, bueno, cobro judicial como

1 les decía, el reglamento de cobro judicial e incobrables fue modificado y
2 recomendado, teníamos un problema coyuntural una vez más, en el 2018 se dejó
3 sin efecto el reglamento de cobro del INVU, el interno, entonces estábamos
4 cobrando básicamente con la norma general, a partir de ello ya fue valorado por el
5 área de Asesoría Legal, ya se implementaron las modificaciones recomendadas y
6 en este momento estaría en la Comisión de mejora regulatoria y de igual manera,
7 hacer un reglamento de incobrables para todos aquellos procesos donde se
8 encuentran alegadas la prescripción y caducidad, donde se tendría que venir a
9 sacar de los activos todos aquellos que ya se convirtieran en pasivos por la no
10 gestión o por la pérdida del procedimiento, en todo caso, eso sí se está revisando
11 con lupa dentro del proyecto 8000 en cada una de las funciones que se han venido
12 desarrollando en la investigación de los procesos judiciales, de manera que de
13 forma certera podamos decir que fue lo que pasó en cada expediente. A este
14 momento, le había comentado a don Johnny, se tienen detectados en los controles
15 cruzados 265 expedientes que ni cobros externos, ni los abogados externos los
16 tenían determinados, no estaban dentro de la tramitología de asesoría jurídica y
17 efectivamente estamos montando el estado de cada una y las proyecciones que hay
18 que hacer para que sean asignadas a partir del informe que se le va a realizar a
19 cobros. -----

20 Dentro de las funciones con cobros, efectivamente se llevaba a cabo una minuta
21 con una periodicidad de 2 meses de cada una de las reuniones, de manera que no
22 solo le revisábamos que era lo que les informábamos... perdón, lo que le
23 informamos a los abogados externos, sino que nosotros le decíamos, mire, a partir
24 del informe del externo estas son las recomendaciones del proceso a seguir, de
25 manera tal que, efectivamente, no solo les determinábamos el camino y les
26 hacíamos en macro ver todos aquellos focos de alerta que bien le habíamos
27 comentado con don Henry, no somos vinculantes para cobros, pero sí los hemos
28 acompañado y periódicamente se le venía informando a Gerencia los informes que
29 se detallaban a cobros y a su vez, a don Wilman y a doña Olga se les venían

1 haciendo las recomendaciones. A partir de ello, la recomendación de esta Asesoría
2 es que efectivamente debería existir una Comisión permanente por lo delicado,
3 dentro de esta tramitología y dentro de este seguimiento y fiscalización hemos
4 rescatado, por ejemplo, casos donde se han recuperado a falta de un mes de la
5 prescripción o caducidad, la propiedad con el cual pudo ser notificado, se hizo por
6 comisión de notario interno y apersonamos a nuestro notario institucional dentro del
7 proceso para ir a poder hacer el fijo, por llamarlo en buen castellano y poder notificar
8 y traer ese proceso de nuevo a la vía jurídica, faltando un mes se recuperó y eso es
9 parte del éxito que informa en esta... si se entablara esta Comisión permanente, en
10 este momento a Isabel se le asignó el seguimiento de fiscalización periódica y a su
11 vez, ella es quien rinde informes de los procesos de cobro judicial. Anteriormente
12 Daniela tenía una cartera de 90 clientes que tuvo que asumir Isabel, eso quiere decir
13 que con los 40 que manejaba Isabel porque era una P1 en su momento, Daniela
14 era una P2 y en este momento aun siendo P2 que ya se le pudo subir a Isabel, tiene
15 una cartera de 130 propiamente destacados de los procesos de cobro judicial
16 institucionalizados y a su vez tienen recargo de los 130 que se manejaban externo,
17 y a su vez, en este momento también nos está ayudando con la gestora con los 265
18 casos que se detectaron que estaban ahí, que estaban pendientes de asignación o
19 que no estaban mapeados y señalados. No obstante, se habían hecho las
20 recomendaciones de los casos de Lucas, de los casos de abandono, inclusive el
21 caso de un abogado que había fallecido en el proceso hace dos años y que esos
22 procesos no estaban identificados y no se había dado gestión, sin embargo, para...
23 a partir de la intervención se implementó en un 50% entre el primer semestre y
24 durante el... perdón, durante el segundo semestre del 2025, efectivamente, se llegó
25 a cubrir el 100%, ¿qué fue de las mejoras planteadas? Bueno, efectivamente, con
26 este seguimiento se les expuso a caminar el... por decirle así “el chinamo”, se les
27 instó a todos los procesos remediales judiciales que tenían que recurrir, pero el
28 riesgo sigue siendo latente, se incrementó de un 90 en el primer por... en el primer
29 semestre, a un 40% en el segundo semestre por esta intervención, donde

1 efectivamente el acompañamiento vino a solventarles; después les dimos una
2 capacitación para que pudieran entrar en PJ en línea y que fueran autosuficientes
3 a la hora de la revisión por lo menos en la parte jurisdiccional de la gestión y de las
4 etapas de los procesos judiciales, no obstante, eso no exime ni inhibe a que el
5 abogado director, sea el externo, tenga que dar respuesta por todas aquellas
6 gestiones que deja de hacer y que precisamente nosotros estamos instando a que
7 en el momento que el abogado falle inicien los procesos de lesividad por
8 incumplimiento contractual y además, a su vez que se hagan los procesos
9 correspondientes ante el Colegio de Abogados si fuera el caso que hubiera mala
10 praxis. -----

11 En cuanto al manual de puestos que era el punto cuarto, bueno, antes de entrar en
12 punto cuarto les muestro por acá, efectivamente, aquí está ejemplo... Ah, bueno,
13 estos son los informes, perdón, que no los había proyectado, que hacían los... cada
14 uno de los colaboradores de Asesoría Legal en el mes a mes, de las gestiones
15 atendidas. Acá tenemos, por ejemplo, cuando se hizo esta oficio de acá, donde se
16 le dice a don Wilman: *mirá, los casos de Lucas Ulloa están en estos sentidos, hay*
17 *que hacer esta serie de pasos concatenados, se hacen estas recomendaciones.* Por
18 acá tenemos actas de sesiones varias donde se incorporan a doña Olga, a don
19 Wilman, que en su momento estaba Daniela e Isabel Eras, acá están los acuerdos,
20 el seguimiento de la reunión del 04 de diciembre, por ejemplo, esta era la segunda,
21 formulación de reglamentos, políticas internas, seguimiento de avances,
22 consecución de procesos judiciales de cobro, se conserva y da recomendaciones y
23 prevención a externos a efectos de fiscalizar el cargo en cada caso, la rendición de
24 cuentas en un término de 5 días durante el primer mes, so pena de testimoniar
25 piezas a copias a Fiscalía de Colegio de Abogados, o sea, así se les ha venido
26 acompañando e indicando cuáles eran las gestiones tanto administrativas
27 correspondientes como jurídicamente hablando, para efectos de dar solvencia a la
28 operatividad de los procesos judiciales. -----

29 Acá tenemos a su vez, en los seguimientos que se iban haciendo en forma

1 periódica, como se iban comentando y durante el... no solo el periodo de los dos
2 meses, sino que constantemente y en cada intervención dábamos soporte a cada
3 una de las dudas y consultas que estaban siendo atendidas. A partir de ello, perdón,
4 es que se me abre este menú... acá. De igual manera, cuando se le reenvía el
5 informe a Olga, se le copió a don Marco en su condición de Gerente, se le decía de
6 los 126 procesos que tienen los externos, por ejemplo, en este caso, en ese
7 momento 69 casos para un 55% coincidieron con los estados procesales, y un 57%,
8 perdón, 57 casos para un 45% los abogados externos no los estaban actualizando
9 en forma, lo cual era un movimiento alto para prever que no había movimientos en
10 el expediente, hacía falta la acción profesional del accionante, hay casos finalizados
11 que el profesional no ha indicado el cierre debido, hay números de expedientes no
12 identificados, un... solo el nombre del posible deudor, hay varios casos donde el
13 profesional solicitaba instrucciones al INVU, sin embargo, no hay gestión por parte
14 del fiscalizador del contrato, es decir, cobros no les instruía y se les tenía que
15 ratificar que al fin y al cabo abogados directores, para eso se les está pagando la
16 asesoría y efectivamente como abogados directores tenían que hacerse cargo del
17 proceso, no esperar una instrucción, ya ellos son abogados *per sé* y deberían darle
18 continuidad al procedimiento y nosotros fiscalizar más bien la gestión. A partir de
19 ello se estaban rindiendo los informes como les digo, y además, por ejemplo, acá
20 tenemos las minutas, por ejemplo, en esta reunión del 11 de setiembre cuáles
21 fueron los puntos, casos de Lucas reasignados, doña Olga manda a resignar los
22 restantes, resignado la totalidad de los casos del licenciado Albán, el licenciado que
23 había penosamente fallecido, reglamento de incobrables ya para Junta Directiva y
24 reglamento de cobros con modificaciones para comisiones del Reglamento,
25 informes de prescripción de 80 millones... (comentario ininteligible)... mandar el
26 informar el expediente 16, acá está todo detallado, la casa que se recuperó durante
27 este expediente, los 3 casos que quedaron pendientes de los casos que llevaba
28 Daniel, la formación que se les dio en PJ, los 800 casos de inventario y coordinación
29 con Juliana dentro de los casos 8000 y de ahí tomamos decisiones dependiendo

1 del estado que arrojen, que es lo que precisamente ya han reducido de 800 a 235
2 el pago de transportes conforme al contrato, porque los abogados externos estaban
3 pidiendo liquidación de transportes y no eran... vamos a ver, no estaban dentro del
4 contrato de licitación que nosotros debíamos pagarle transportes a los abogados
5 externos que estaban dentro precisamente de la erogación del pago de los
6 honorarios como están en la tabla de aranceles vigente, la solicitud de
7 capacitación en gestión de honorarios, precisamente cuando tenían duda,
8 efectivamente cómo liquidaban los abogados externos y a su vez acá están las
9 firmas en su momento como eran... esta fue virtual, las firmas se asumieron en la
10 parte donde se dice *de acuerdo*, pero en todo caso sí se ha venido acreditando
11 todas y cada una de las gestiones que estábamos llevando a cabo. -----

12 A partir de ello... vamos a cerrar acá... Ya lo que es el manual de procedimientos,
13 bueno, ya les había compartido la imagen donde efectivamente estaban todas las
14 funciones de todos y cada uno de los colaboradores de la Asesoría Jurídica, con lo
15 cual hay una menor probabilidad de desatención de asuntos propios, menor
16 oportunidad de gestión de retraso que no sea detectado en forma, mejor manejo
17 estadístico de la producción real y anual, no duplicidad de gestiones abordadas e
18 informes remitidos como un 85%, tabular en forma y montar la estadística, de
19 manera tal que al momento que todos rinden los mismos informes y que todas tienen
20 la misma forma de trabajo, se estabilizó la producción, se pudo detallar cuál era la
21 necesidad de los puestos, independientemente de los niveles de las materias, de
22 manera que se pudiera estandarizar el seguimiento y la fiscalización y el impacto
23 que provocaba dentro de nuestros procedimientos. Para el primer semestre
24 estábamos en un 50/50, donde el 50% ya estaba atendido y el otro restante estaba
25 siendo gestionado. Aún pendiente la Planificación Institucional, a este momento ya
26 esta mejora está implementada al 100% en ambos sentidos, tanto en lo atendido
27 como en lo gestionado. -----

28 A partir de ahí, el Plan 8000 que era el control cruzado, que es muy de la mano y
29 aquí me voy a salir un momentito antes de entrar para explicar cómo funciona esto.

1 Y sería acá, el informe de juicios que ustedes conocen señores directores, que se
2 está presentando, nosotros a su vez mapeamos y en este Excel, vamos a ponerlo
3 por acá, estamos literalmente con los 8000 expedientes, con las revisiones que se
4 han hecho en PJ y en todos aquellos que vemos el verde y el rosado, que sea que
5 está inactivo en rosado o en activo en verde, el activo lo tenemos el control para
6 cada una de las abogadas que están en condición de directoras y el rosado son de
7 los que estamos revisando manualmente y efectivamente por qué se encuentran
8 inactivos, ¿y cuál es la recomendación para activar? si es que está para reactivarse
9 o en su defecto, si tenemos que hacer una gestión adicional, si está pendiente una
10 comisión, si tenemos que buscarlo en la caja, si tenemos que hacer el equivalente
11 a un ... (comentario ininteligible)... por llamarlo de alguna forma, para rastrear a la
12 persona o "x" dependiendo de la naturaleza del proceso. -----

13 A partir de ello, como les digo, aquí están mapeados los 8000 casos, esos 8000
14 casos a su vez se hace el control cruzado como les decía con PJ en línea, de
15 manera tal que se haga el último movimiento registrado procesalmente, nosotros lo
16 detectamos, lo actualizamos en esta tabla de base de datos y a su vez tiene que
17 irsele dando seguimiento con el informe mensual que rinde cada uno de los
18 colaboradores y a su vez eso se ajusta a este otro de acá, que es el que ustedes ya
19 tienen conocimiento de igual manera... perdón, este es otro, este de acá. Ya les
20 enseño... -----

21 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ya estamos en tiempo don William. -----

22 **Lic. Cedeño Monge:** Ah ok. El informe de juicios. Bueno, el informe de juicios que
23 presentamos en STAP donde estadísticamente está. Básicamente a este
24 momento... 1 minuto... -----

25 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Dele, dele. -----

26 **Lic. Cedeño Monge:** El factor de riesgo en los retrasos por el cansancio humano y
27 la recarga que aplica, los escritorios están a un 200% en un incremento de 40% en
28 cada uno de los escritorios por las sesiones de préstamo. -----

1 Otros logros de interés que tendríamos que mencionar es que se hicieron los
2 convenios marco, se pudieron materializar lo que era con INDER, BANHVI,
3 JAPDEVA, MIVAH, AyA y otros proyectados. El proyecto del AyA necesariamente
4 tengo que hablar con don Johnny, porque lo que se proyectó en el Convenio marco
5 AyA terminó siendo un plan que se introdujo al MIVAH y se introdujo al BANHVI y
6 en este momento se fue... se desvió la atención de lo que eran los proyectos de
7 AyA propiamente con el INVU, en el tanto y cuanto nosotros no podemos dejar de
8 reportar, que no vamos a hacernos cargos de estas personas que están en
9 condición irregular, que no tienen la garantía de parte del INVU para estar
10 gestionando con procesos cobratorios de aguas que no fueron a solicitud de
11 nosotros como titulares. Después se logró la... precisamente los bonos de titulación
12 del BANHVI, conciliaciones administrativas... vamos a ver, en casos que se estaban
13 pagando 14 millones como lo de los notarios por un error que se les había cesado,
14 se terminó pagando 5 millones cuando se hizo la revisión de cobros donde se les
15 dijo a los notarios: *miren, nosotros vamos a pagar, pero nos ahorramos los*
16 *intereses, la indexación, todos los otros factores de las demandas laborales*, hicimos
17 una conciliación interna, y en todos esos procesos el daño se pudo cuantificar y se
18 pudo reducir las costas a una tercera parte del proceso como tal, al tener una
19 resolución anticipada, la cual fue comunicada a los tribunales y como les digo,
20 procesos que se pagaban 15-18 millones se tuvieron, se terminaron pagando 5
21 millones, fue bastante la recuperación en cuanto a los gastos. -----
22 Mejoras en tiempo de criterio jurídico, recomendaciones varias en consultas
23 administrativas, apoyo en comisiones varias y el acercamiento al Registro Nacional
24 y a la Procuraduría General para los proyectos de Notaría Institucional y del Estado,
25 queremos un convenio marco de cooperación donde efectivamente podamos tener
26 una prioridad de vida y nos atiendan cierta cantidad de casos de titulaciones, por
27 ejemplo de Escrituras con Procuraduría General y en cuanto a criterios para poder
28 solventar bilateralmente estos acuerdos, ya se ha hecho el primer acercamiento,
29 pero ahora los vamos a retomar a partir de la nueva Presidencia y le voy a comentar

1 cómo estaríamos avanzando. -----

2 Por otro lado, precisamente acá y lo importante es que la actualización a mayo, el
3 50% del proyecto 1 por cuanto no se pueden hacer coordinaciones y se coordinan
4 a sí mismas. El 100% esperando la gestión de Planificación de UTH. El proyecto 3
5 un 80% porque se ha visto afectado por la rotación de personal y el 100% igual
6 esperando a UTH y efectivamente el 5 que es el control cruzado y lo que es asunto
7 de carteras no asignadas ya están en proceso los 265 adicionales. Y las otras
8 gestiones INDER 23 municipios; las herramientas para los Planes Reguladores;
9 BANHVI y los bonos de titulación ya se están haciendo las modificaciones; se logró
10 llevar a cabo ICODER Parque de la Paz; los bonos PROERI ya está en la cuarta
11 adenda de ejecución; en CONAVI las pistas y terrenos del comodato ya también fue
12 atendido; los proyectos de AyA lo que venía mencionando; las avocaciones de
13 Gerencia, como ustedes saben, hemos tenido que multiplicarlas para que no se
14 paralice la continuidad; los contratos de Notarios ya se tienen en forma el contrato
15 liberal en este momento y ya se está haciendo el cartel. Igualmente, en
16 comisionistas, las mejoras del Notariado como les digo se está implementando, falta
17 el poder especial mío, que nunca se hizo también. -----

18 La Florencio nos hemos mantenido con dientes y no hemos cedido a la presión del
19 Ministerio de Hacienda. El Rack ha dado resolución y inclusive se ha implementado
20 en debidos procesos, en procesos administrativos sancionatorios y ha mejorado
21 inclusive la expectativa los tiempos y la efectividad con que se está conociendo
22 estos asuntos. Se pretende implementar en procesos de cobros y consultas PGR y
23 Contralorías ya se han realizado y la modificación estructural de Asesoría Legal que
24 tenemos que hacerlo. Eso básicamente sería el... -----

25 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias don William. Abra el espacio para discusión
26 por parte de los miembros de esta Junta. Vamos a ver, Don Rodolfo ¿Me levantó la
27 mano? -----

28 **Directivo Freer Campos:** No, no, el tema con toda la exposición de don William,
29 yo le agradezco más bien la... fue amplio en realidad y creo que queda todo

- 1 cubierto. Gracias William. -----
- 2 **Lic. Cedeño Monge:** Muchísimas gracias. -----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias. Don Álvaro. -----
- 4 **Directivo Guillén Mora:** Sí, muchas gracias. Don William, muchas gracias por ese
5 gran esfuerzo que hizo, un informe de los más detallados que nos han presentado
6 en las últimas... meses, se ha mejorado enormemente, ¿verdad? la presentación.
7 Nada más un ligero comentario, porque si no regañaría, ¿verdad? Acuérdesse que
8 hay un esquema de presentación también que se les pide a todas las áreas para
9 que lo revise en futuras presentaciones y tal vez algunas cosas las pueda hacer
10 todavía más ágiles para que presente todo ese cúmulo de información, pero nada
11 más eso sería, para que no nos digan que hacemos excepciones, nada más
12 ¿verdad? con respecto a las otras presentaciones, por ese esquema que hemos
13 propuesto como Junta Directiva que nos lo hagan, pero por lo demás muchas
14 gracias -----
- 15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Gracias don Álvaro. Yo iba a hacer una consulta,
16 William, usted mencionó ahí sobre la importancia de la Comisión permanente de
17 cobro, me parece que es un tema relevante e importante, ¿esa comisión cómo está
18 integrada?, ¿quién la integra?, ¿cuál es el seguimiento?, ¿la periodicidad de
19 reuniones?, o sea, ¿en qué estado está? -----
- 20 **Lic. Cedeño Monge:** En este momento no existe, precisamente lo que le
21 detectamos es la necesidad porque no se están haciendo los procesos cobratorios,
22 entonces es muy lesivo que no podamos recuperar todas aquellas donde
23 efectivamente, mientras se hace la coordinación, mientras hacemos la reunión cada
24 dos meses, estamos perdiendo eficacia y efectividad. -----
- 25 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok ¿Quién...?, ¿quiénes integraban... integran esa
26 comisión? -----
- 27 **Lic. Cedeño Monge:** Vamos a ver, al ser materia de cobros de la Unidad de Cobros
28 y estar a cargo de don Willman, tendrían que gestionarse que ellos la coordinen, no
29 obstante, nosotros... vamos a ver, ofreceríamos participar para poder empatar las

1 fuerzas con los abogados externos, para darle la fiscalización debida a nivel interno
2 y efectivamente tendría que haber un miembro de Gerencia para que tome las
3 decisiones políticas, administrativas, de cómo se van a llevar los procedimientos.
4 Básicamente, y la idea es precisamente darle esa continuidad, que participe doña
5 Olga, porque es la que tiene la unidad de centro fiscalizador en la licitación para con
6 los abogados externos y necesariamente establecer procedimientos, porque lo que
7 ocupamos es darle continuidad a los procesos de cobro. -----

8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, vamos a ver, ¿una Comisión como esta cómo se
9 constituye? ¿Tiene que haber un acuerdo Junta?, ¿cuál es el procedimiento? ----

10 **Lic. Cedeño Monge:** Sí, sería... -----

11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Lo que quiero es tener la ruta clara para conformar
12 esta Comisión. -----

13 **Lic. Cedeño Monge:** Exacto, sería que por el momento hacer el acuerdo de Junta
14 que se conozca para efectos de dictaminar la necesidad de la misma y que a partir
15 de ahí se instruya conformarla y darle continuidad y nosotros ya a lo interno de
16 Asesoría Legal, establecer todos los procedimientos y parámetros con que se
17 tendría que guiar Comisión. -----

18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Yo en lo personal consideraría que esa Comisión
19 debería de estar integrada por don Roberto, que es el responsable del Sistema de
20 Ahorro y Préstamo, ¿verdad? Por don Bryans... -----

21 **Lic. Cedeño Monge:** Correcto, porque...-----

22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿verdad? porque es el Director Administrativo... ---

23 **Lic. Cedeño Monge:** Financiero. -----

24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Financiero ¿verdad? Y en este caso por don William
25 que es la Asesoría Legal de la Institución, ya de ahí para abajo, como deleguen en
26 sus equipos cada quien, eso es... digamos que es otro tema.-----

27 **Lic. Cedeño Monge:** Digamos, ahí sí importante, don Johnny, nada más que hay
28 que incluir a Wilman y a Olga, porque ellos son los dueños del proceso por el
29 Reglamento de nosotros. -----

- 1 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces sería Finanzas... -----
- 2 **Lic. Cedeño Monge:** Ajá, y Unidad de Cobros. -----
- 3 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Y Unidad de Cobros, que son... ellos son parte de
- 4 Bryans. -----
- 5 **Lic. Cedeño Monge:** Correcto. -----
- 6 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Cobros y Finanzas. -----
- 7 **Lic. Arley Pérez:** Don Johnny, sería Unidad de Finanzas y Cobros -----
- 8 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí, ¿Ah? -----
- 9 **Lic. Arley Pérez:** Unidad de Finanzas y Cobros. -----
- 10 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Unidad de Finanzas... -----
- 11 **Lic. Arley Pérez:** Cobros porque Cobros está directamente. -----
- 12 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** En la Unidad de Finanzas. -----
- 13 **Lic. Arley Pérez:** Sí señor. -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok. Bueno, yo no sé... -----
- 15 **Lic. Cedeño Monge:** Está don Álvaro. -----
- 16 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Álvaro, adelante. -----
- 17 **Directivo Guillén Mora:** Este tema es sobre el tema de cobros, ¿verdad? -----
- 18 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí. -----
- 19 **Directivo Guillén Mora:** ¿No debería estar el SAP de alguna manera para qué...?
- 20 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Sí. -----
- 21 **Lic. Cedeño Monge:** Don Roberto. -----
- 22 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** No, eso fue lo que dije, estaría... -----
- 23 **Directivo Guillén Mora:** Ah, no lo escuché. -----
- 24 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Para mí criterio debería de estar don Roberto...
- 25 **Directivo Guillén Mora:** Ah, perdón, perdón, perdón, ok listo, listo, listo, no he dicho
- 26 nada. -----
- 27 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Don Bryans con... -----
- 28 **Directivo Guillén Mora:** No, no, está bien. -----
- 29 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...Finanzas y Cobro. -----

- 1 **Directivo Guillén Mora:** Ok sí, sí, es que no le escuché. Muy amable. -----
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Y William como la parte legal. -----
- 3 **Directivo Guillén Mora:** Perfecto. -----
- 4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Qué les parece si tomamos este acuerdo de una
- 5 vez y conformamos esta Comisión Permanente de cobro? Ahora bien, ¿a quién a
- 6 quién le delegamos la coordinación? -----
- 7 **Lic. Cedeño Monge:** Vamos a ver, tal vez periódicamente la podríamos ir soltando,
- 8 pero por lo menos el primer mes nosotros entregarle todo... -----
- 9 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** No, no, debería de ser permanente. -----
- 10 **Lic. Cedeño Monge:** Ah ok. -----
- 11 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** O sea, sería Legal. - - - - -
- 12 **Lic. Cedeño Monge:** Vamos a ver, es que Legal como tal no podría porque no tiene
- 13 la competencia en nuestro manual de puestos. -----
- 14 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Entonces sería Finanzas o Cobros. -----
- 15 **Lic. Cedeño Monge:** Sería Finanzas. Finanzas que asuma todo. -----
- 16 **Directivo Guillén Mora:** Pero es que... don Johnny, el problema ahí... yo pienso
- 17 que el problema que existe es que Finanzas... Finanzas se ocupa más de la parte...
- 18 es que ellos no ven como una prioridad el cobro, porque a ellos no les duele,
- 19 ¿verdad? O sea, por eso es que hay que hacer la reestructuración de la que
- 20 estamos hablando, cuando el SAP tenga su propia Unidad de Crédito y Cobro, va a
- 21 cantar de otra forma el gallo, porque el interesado que le paguen es al que le deben.
- 22 **Directivo Freer Campos:** ¿El indicador de quién es? -----
- 23 **Directivo Guillén Mora:** Es que el indicador ahorita es de crédito y cobro, pero eso
- 24 está delegado, pero vean lo que pasa con la morosidad está en 7% porque no les
- 25 interesa y en cobro judicial 5000 y resto de millones, en cobro judicial, porque han
- 26 dejado pasar y pasar y pasar, ese es el problema cuando a mí no me duele que no
- 27 me paguen, porque en realidad no me duele, o sea, no es mi prioridad. Entonces yo
- 28 más bien lo que diría es, aunque no sea lo clásico, que la coordine el SAP, porque
- 29 es el SAP al que le duele y cuando haya la reestructuración, posiblemente el SAP

- 1 tendrá, como lo tuvo en el pasado, una unidad de crédito y cobro. -----
- 2 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok, pero por el momento... -----
- 3 **Directivo Guillén Mora:** Es una propuesta. -----
- 4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ...por el momento ¿a quién se le atribuye esa
- 5 función? Ahorita, a la Unidad de Finanzas. -----
- 6 **Directivo Guillén Mora:** Es que sí se le atribuye, pero ellos... como le digo, ellos
- 7 están contentos con que haya un 7% de morosidad, más o menos en promedio, que
- 8 es altísima, entonces ellos se apoyan en un acuerdo viejo que yo lo... es que ese a
- 9 fondo no nos lo han presentado. -----
- 10 Hay un acuerdo viejísimo de una Junta Directiva que se propuso un “x” porcentaje
- 11 de morosidad, pero es que eso supera mucho las expectativas de los sectores
- 12 financieros, deberían andar entre el 2 y el 3% es lo recomendable, incluso así lo han
- 13 hecho ver estudios y no solo estudios, sino lo que dice la SUGEF y aunque nosotros
- 14 no estamos supeditados a la SUGEF, no significa que no podamos trabajar con eso,
- 15 pero cuando andamos con 7% de morosidad, y eso se ha puesto de manifiesto en
- 16 varios estudios que se han hecho, incluso la Contraloría ha llamado la atención al
- 17 respecto, ¿verdad? Y no solo porque nos la llamen, es que si lo acostumbremos
- 18 entre 2 y un 3 y andamos en un 7, 6 y resto -7 y ha bajado un poquito, anduvo peor,
- 19 en peores momentos, ¿verdad? En un 10, si mal no recuerdo, pero es que es un
- 20 endeudamiento muy grande y peligroso, ¿verdad? para las finanzas, entonces
- 21 ¿quién vela por eso? En el fondo lo que hacen ellos es presentar los informes, pero
- 22 no... como no son el proceso que le duele, en el buen sentido de la palabra, no sé,
- 23 ellos comandan el proceso porque les toca, porque así lo decidieron, pero el que
- 24 sufre es el Sistema de Ahorro y Préstamo si no se cobra y si la gestión de cobros
- 25 no es buena y hay un montón de antecedentes don Johnny de cosas que no se
- 26 están haciendo bien en la sección de crédito, en la sección de cobro. -----
- 27 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Ok vamos a... propongo la siguiente moción:
- 28 Conformar la Comisión Permanente de cobro, integrada por la Gerencia o, en
- 29 ausencia de ella, por la Presidencia. El responsable de Gestión de Programas de

Financiamiento, en este caso don Roberto. El Encargado Administrativo Financiero en este caso don Bryans Centeno, junto con el Encargado de la Unidad de Finanzas y la Encargada de Cobros, quién será la secretaria y coordinadora de esta comisión para el seguimiento de las acciones ¿Verdad? porque es ella la que está encargada ahí en esa área y por la Asesoría Legal, en este caso don William Cedeño, para que de forma permanente sesione según lo establezca, con al menos una vez al mes, con al menos una vez al mes. -----

Directivo Guillén Mora: Está bien. -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: Los miembros que estén a favor de esta moción favor manifestarlo levantando la mano. 4 votos a favor, ninguno en contra. Aprobado.

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

ACUERDO N°5 Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Lic. Rodolfo Freer Campos, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, y Dr.-Ing. Álvaro Guillén Mora, **SE ACUERDA:** Conformar la **COMISIÓN PERMANENTE DE COBRO** integrada por: la Gerencia General, y en ausencia de ella por la Presidencia Ejecutiva; el Jefe del Departamento de Gestión de Programas de Financiamiento, en este caso el Lic. Roberto Cruz; el Jefe del Departamento Administrativo Financiero, en este caso el Lic. Bryans Centeno, junto con el Encargado de la Unidad de Finanzas y la persona encargada de la Unidad de Finanzas-Cobros, quien será la secretaria y coordinadora de esta Comisión para el seguimiento de las acciones; y por la Asesoría Legal, en este caso el Lic. William Cedeño, para que de forma permanente sesionen según lo establezcan, con al menos una vez al mes.

Sr. Presidente Leiva Badilla: Damos por recibido el informe del señor William Cedeño. Los miembros que estén a favor de votar el recibido del informe presentado y expuesto por don William Cedeño en esta sesión de Junta Directiva Extraordinaria, favor manifestarlo levantando la mano. 4 votos a favor aprobada. -----

Licda. Sossa Siles: Al mes de abril el informe ¿verdad? -----

Sr. Presidente Leiva Badilla: El informe quedó al mes de... -----

- 1 **Licda. Sossa Siles:** Él los tenía pendientes de noviembre...-----
- 2 **Lic. Cedeño Monge:** A mayo 2026.-----
- 3 **Licda. Sossa Siles:** ¿verdad? ¿2024?-----
- 4 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** ¿Hasta cuándo? -----
- 5 **Licda. Sossa Siles:** Entonces sería de noviembre 2024 a abril 2025. -----
- 6 **Lic. Cedeño Monge:** Abril 2026 sería. -----
- 7 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Abril 2000...a abril... -----
- 8 **Lic. Cedeño Monge:** O sea, está actualizado a mayo 2026, o sea, se podría
- 9 entender... -----
- 10 **Licda. Sossa Siles:** Pero es bimensual. -----
- 11 **Lic. Cedeño Monge:** Exacto, entonces... -----
- 12 **Licda. Sossa Siles:** Entonces marzo-abril -----
- 13 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Abril 2026. -----
- 14 **Lic. Cedeño Monge:** Sí. -----
- 15 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** A abril 2026. -----
- 16 **Licda. Sossa Siles:** Ajá. De diciembre 2024 a abril 2026. -----
- 17 (De conformidad con el análisis realizado en torno al tema, y con 4 votos a favor, la
- 18 Junta Directiva adopta en firme el **ACUERDO N°6**) -----
- 19 **ACUERDO N°6** Con los votos a favor del Ing. Johnny Leiva Badilla, Lic. Rodolfo
- 20 Freer Campos, Arq. María Fernanda Durán Baltodano, y Dr.-Ing. Álvaro Guillén
- 21 Mora, **SE ACUERDA:** Dar por recibidos los Informes Bimensuales sobre el estado
- 22 de los proyectos de la Asesoría Legal de diciembre 2024 a diciembre 2025, y de
- 23 enero a abril 2026, presentados y expuestos por el Lic. William Cedeño en atención
- 24 a los siguientes acuerdos: Acuerdo #1 de la Sesión JDINVU-025-2025 del 16 de
- 25 octubre de 2025; Acuerdo #6 de la Sesión JDINVU-026-2025 del 23 de octubre
- 26 2025; y Acuerdo #9 de la Sesión JDINVU-030-2025 del 20 de noviembre de 2025.
- 27 **Sr. Presidente Leiva Badilla:** Listo, muchas gracias. Al no haber más asuntos que
- 28 tratar y ser las 5:03 de la tarde se levanta la sesión. Muchas gracias. Nos vemos el
- 29 jueves, si Dios lo permite. -----

1 **Directivo Guillén Mora:** Muchas gracias. -----

2 **Lic. Cedeño Monge:** Hasta luego muchas gracias. -----

3 ***** -----

4 **Al ser las diecisiete horas con tres minutos se levanta la sesión.** -----

5 ***** -----

6

7

8

9 Ing. Johnny Leiva Badilla

Licda. Xinia Sossa Siles

10 **PRESIDENTE**

SECRETARIA DE ACTAS

11

12

13 Msj-Dmb-Lsc*/ Fol. Xss

14 *** **NOTA:** El Acta de la Sesión Extraordinaria N°JDINVU-030-2026 fue aprobada
15 en Sesión Ordinaria N°JDINVU-034-2026 celebrada el 16 de julio de
16 2026***

17

1	ÍNDICE -----	
2	CAPÍTULO ÚNICO -----	3
3	ARTÍCULO 1. DPH PRESENTA INFORME SOBRE TITULACIÓN, VUIS Y	
4	PROYECTOS DE VIVIENDA. <i>ATENCIÓN ACUERDO #6 SESIÓN JDINVU-018-</i>	
5	<i>2026 DEL 13-04-2026.</i> -----	3
6	ARTÍCULO 2. CONTINÚA PRESENTACIÓN DE INFORMES BIMENSUALES DE	
7	PROYECTOS: DPH, DGPF Y PLANIFICACIÓN DE SETIEMBRE - OCTUBRE /	
8	NOVIEMBRE Y DICIEMBRE 2025 / ENERO – FEBRERO 2026 / MARZO-ABRIL	
9	2026. <i>ATENCIÓN ACUERDO #6 SESIÓN JDINVU-026-2025 DEL 23-10-2025. (2Q</i>	
10	<i>MES)</i> -----	21
11	ARTÍCULO 3. INFORMES BIMENSUALES DE PROYECTOS DE LA ASESORÍA LEGAL DE	
12	DICIEMBRE 2024 A OCTUBRE 2025, Y PRESENTACIÓN EN NUEVO FORMATO. <i>ATENCIÓN</i>	
13	<i>ACUERDO #6 SESIÓN JDINVU-026-2025 DEL 23-10-2025, ACUERDO #1 DE SESIÓN</i>	
14	<i>JDINVU-025-2025 DEL 16-10-2025 Y ACUERDO #9, SESIÓN JDINVU-030-2025 DEL 20-</i>	
15	<i>11-2025 (2Q MES)</i> -----	55
16		