

**Comité de Vigilancia Fondo Inmobiliario BCR SAFI**

— 1 —

Acta de la reunión n.º02-26, realizada de manera virtual mediante la plataforma Webex Meetings por el Comité de Vigilancia del Fondo Inmobiliario y BCR Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A., el miércoles 11 de febrero del dos mil veintiséis, a las catorce horas, con los siguientes participantes:

Luis Paulino Gutiérrez. JUPEMA.

Allan Vargas Hernández. OPC del Banco Popular.

Sergio Quevedo Aguilar. BN Vital OPC.

Carolina Elizondo Ugalde. Representante de los inversionistas individuales.

Fernando Mayorga Castro. Representante de los inversionistas individuales.

**Ausentes:**

Carlos Gerardo Arias Alvarado. JUPEMA

Marco Vargas Aguilar. BN Vital OPC

Roger Porras Rojas. OPC del Banco Popular.

Amadeo Gaggion. Asesor de los representantes de los inversionistas independientes.

**Además, asiste por BCR, Sociedad Administradora de Fondos de Inversión S.A.**

Mgtr Douglas Montero Arguedas, Gerente General de la sociedad. Lic. José Alberto Rodríguez Sánchez, Gerente Operativo BCR SAFI ai, Lic. Freddy Salazar Jiménez, Asesor Legal BCR SAFI.

**Índice de la Reunión**

<b>ARTÍCULO I</b> .....	<b>3</b>
Informe del flujo de caja del fondo inmobiliario.....	3
<b>ARTÍCULO II</b> .....	<b>6</b>
Plan de mantenimiento, atención primaria de los inmuebles del fondo y Estado de los inmuebles del Fondo.....	6
<b>ARTÍCULO III</b> .....	<b>19</b>
Resultados del plan de negocios del 2025 y prospecto del 2026.....	19
<b>ARTÍCULO IV</b> .....	<b>20</b>
Desempeño por inmueble.....	20
<b>ARTÍCULO V</b> .....	<b>21</b>
Avances en la colocación de espacios disponibles.....	21
<b>ARTÍCULO VI</b> .....	<b>21</b>
Uso de la reserva .....	21
<b>ARTÍCULO VII</b> .....	<b>22</b>
Análisis y mitigación de riesgos del fondo.....	22
<b>ARTÍCULO VIII</b> .....	<b>23</b>
Asuntos Varios .....	23
<b>ARTÍCULO IX</b> .....	<b>26</b>
Actualización Procesos Legales .....	26

## **ARTÍCULO I**

### Informe del flujo de caja del Fondo de Inversión Inmobiliario administrado por BCR SAFI

El señor **José Rodríguez Sánchez** inicia diciendo: Buenas tardes a todos, espero que estén bien. Vamos a iniciar con el orden de la agenda que nos remitieron el viernes al final de la tarde. Teníamos la duda que les consultamos por correo respecto al tema que se había planteado en la sesión anterior sobre la parte presencial. De igual manera, nos vamos a referir un poco a los temas de mantenimiento que ustedes incluyeron en la agenda. Iniciaríamos con el primer punto de la agenda, relacionado con el flujo de caja del Fondo Inmobiliario, según la nota recibida por parte de la Superintendencia el pasado treinta de enero.

Aquí, señores, nosotros efectivamente recibimos la nota y tenemos conocimiento de que la misma fue copiada a ustedes. Una vez recibida por parte de la Administración, la carta fue elevada a la Junta Directiva para contar con el consentimiento total de la alta gerencia, o más bien de la propia Junta Directiva, para proceder a cumplir lo que SUGEVAL indica. También, para ser muy francos, la Junta se encuentra en proceso de revisar lo que ahí se señala. Estamos claros de que SUGEVAL se desliga de los artículos regulatorios del reglamento que impiden mostrar rentabilidades o información prospectiva, y que la indicación plasmada en la nota es no brindar rentabilidades, pero sí presentar, eventualmente, la información prospectiva a nivel de flujo de caja.

De momento, no tenemos luz verde por parte de la Junta Directiva para proceder conforme se indica en la nota, aun cuando sabemos que proviene del regulador. Sin embargo, por un tema interno, elevamos el documento a la Junta para su valoración y autorización correspondiente. Dicho lo anterior, para este comité no estaríamos presentando este primer punto. Eso sería, de forma resumida, lo que les indico. Si alguien desea intervenir, adelante.

Al respecto solicita el uso de la palabra el señor **Fernando Mayorga** y comenta: Yo quisiera dejar patente mi disconformidad con esta situación. Entiendo que ustedes deben informar a la Junta Directiva, pero esta ya es una indicación de la SUGEVAL y resulta especialmente importante para nosotros y para el resto de inversionistas por cuanto uno de los grandes temores es identificar a partir de cuándo el fondo empezaría a tener gastos superiores a sus ingresos. Precisamente por eso se solicitó este flujo, para contar con certeza sobre el estado del fondo y sobre la urgencia de las medidas que deban tomarse.

De manera que esta información es esencial para la vigilancia de la inversión que mantenemos, y por eso considero que la SUGEVAL ha validado la solicitud planteada. Por lo anterior, reitero que dejo expresa mi disconformidad con que no se nos entregue la información. Confío en que la SAFI la remitirá a la mayor brevedad posible, no hasta la próxima sesión, sino antes.

Seguidamente doña **Carolina Elizondo** indica: Al igual que Fernando, quiero que conste en actas nuestra vehemente oposición a esta información que nos está dando. O sea, la nota de

SUGEVAL es muy clara en que no nos tienen que dar rendimientos ni ninguna proyección, porque nosotros lo dejamos muy claro en la SUGEVAL, de que no nos interesaba ningún tipo de promesa de rendimientos, que es lo que ustedes se han estado respaldando en eso. Y ustedes también lo tienen muy claro, que nosotros no hemos pedido ninguna promesa de rendimiento ni proyección de rendimiento.

Queremos saber en la proyección del fondo para estar claros de que no va a entrar en una cesación de pagos, y si va a entrar en una cesación de pagos, ¿para cuándo se podrá más o menos estimar eso?, si es capaz de ser responsable entre sus cargas financieras y sus responsabilidades.

Entonces, realmente, esto teníamos meses, hace meses que nos dijeron: “Ok, lo pasamos a consulta SUGEVAL”. En ese momento no fue necesario que la Junta Directiva tuviera conocimiento de eso, sino que estimaron que era SUGEVAL el órgano competente para autorizarles o no. SUGEVAL les dice claramente lo que sí nos pueden decir y lo que no nos pueden decir; que lo que SUGEVAL dice que no nos pueden decir nunca lo hemos pedido, entonces no hay ningún problema. Pero SUGEVAL dice claramente que lo que estamos pidiendo no solo nos lo pueden decir, nos lo deben decir.

El comité de vigilancia fue creado para estos efectos precisamente. Entonces, sinceramente, vuelvo a decir, sentimos que lo que están es simplemente atrasando la información que nosotros hemos pedido por meses, y quisiera no pensar que es que no quieren darnos esa información de previo a la asamblea del 26 de febrero, porque también esa podría ser simplemente una táctica para darnos la información después de la asamblea del 26 de febrero.

¿Y cómo sabemos nosotros cuándo lo van a resolver Junta Directiva? Puede ser que la Junta Directiva lo resuelva mañana y no nos damos cuenta porque ustedes no nos avisan. Tampoco nos copian de las consultas que hacen, que son a raíz de nuestros requerimientos.

Entonces, ¿por qué tuvimos que ir a SUGEVAL? Porque, aprendiendo del oficio, pudiéramos acudir a SUGEVAL para decirles lo que nos interesaba de esa información.

Entonces, sinceramente, muy frustrante que nuevamente nos dicen, primero, que dependen de la decisión de SUGEVAL, y SUGEVAL responde claramente, y ustedes lo elevan a la Junta Directiva. ¿Qué va a decir la Junta Directiva? ¿Qué ignoren lo que dice SUGEVAL? Eso es lo que la Junta Directiva puede decir. Sería muy penoso que la Junta Directiva diga que ignoren lo que SUGEVAL les está diciendo directamente.

Entonces, realmente, me parece que más bien es otra vez otra táctica dilatoria para no darnos la información. Y, de nuevo, quisiera no pensar que es simple y sencillamente que no quieren dar la información antes de la asamblea del 26 de febrero. Gracias.

Por su parte el señor **Luis Paulino Gutiérrez** dice: Sí, tal vez igual apoyar lo que les menciona doña Carolina y don Fernando con el tema de no tener una respuesta, viendo que viene de SUGEVAL. Y lo que sí les solicitaría es eso: o sea, si ustedes tienen una respuesta de parte de la Junta Directiva de aquí a la próxima sesión, que nos la hagan saber. Entonces, tenerlo en consideración para, si no, también para que ustedes consideren que sería un punto en agenda siempre, hasta que tengamos claridad sobre el tema.

Nosotros, yo le exponía a doña Carolina y a Fernando, el interés de conocer el tema del flujo de caja. No es un rendimiento esperado, es saber en qué momento el fondo puede entrar en grandes problemas financieros, viendo que el rendimiento hoy en día es muy bajo, verdad, en comparación con los otros pares.

Entonces, en ese sentido, sí les pediría pues ese tema, si antes de la próxima sesión está, genial; y si no, que sea un tema ahí recurrente en agenda para próximas sesiones. Igual, si la Junta Directiva les dice que no, que nos presenten por favor los argumentos, para tener claridad en ese sentido de por qué la negativa. Gracias.

Interviene doña **Carolina Elizondo**: Perdón. Yo insisto en lo que pidió Fernando. O sea, si la Junta Directiva les contesta mañana, esperaríamos que pasado mañana nos manden un correo con la decisión de la Junta Directiva. Y si la Junta Directiva dice que no, que nos digan las razones por las que está diciendo que no, y si nos dice que sí, que nos manden esa información antes de la próxima sesión. No tener que esperar un mes más para tener una información que hemos pedido por meses ya.

Toma la palabra el señor **Douglas Montero Arguedas** e indica: en el momento en que tengamos la respuesta, se las vamos a hacer circular. Si es mañana, pues será mañana; pero en cuanto tengamos la información, la vamos a compartir.

Nada más quiero decirles que, yo entiendo la solicitud. Hay una relación estrecha, estrechísima entre los flujos de caja y la rentabilidad. De hecho, Luis Paulino lo acaba de mencionar. Entonces, esa relación tan estrecha es la que siempre hemos argumentado cuando señalamos que no podemos garantizar rendimientos.

¿Por qué lo elevamos a la Junta Directiva? Porque consideramos que es un tema que trasciende a la administración. Además, esta no es información que se publique; ningún otro fondo la pública, No es información que nos solicite el regulador.

Entonces, básicamente por esas consideraciones lo elevamos. Pero, en el momento en que tengamos la respuesta, se las haremos llegar de inmediato.

Al respecto indica don **Allan Vargas**: Iba a hacer eco en lo que más bien ya don Douglas nos está indicando. Entonces, agradeceríamos que, apenas tengan el acuerdo de Junta Directiva, nos remitan la información pertinente. Muy amable, don Douglas.

Al respecto responde el señor **José Rodríguez**: Tomamos nota de lo indicado por cada uno de los de los señores.

Al no recibirse más consultas, continúa la sesión con el siguiente punto en agenda.

## **ARTÍCULO II**

### Plan de mantenimiento, atención primaria de los inmuebles del fondo y Estado de los inmuebles del Fondo

En atención a lo dispuesto en la agenda el señor **José Alberto Rodríguez** continúa con los siguientes puntos de agenda: Plan de mantenimiento, atención primaria de los inmuebles del fondo y Estado de los inmuebles del Fondo. Procederíamos con los temas 2 y 3, relacionados con asuntos de mantenimiento. Preparamos información para compartir con ustedes, dado que este tema ha sido recurrente y deseábamos atenderlo en esta sesión. Como mencionamos anteriormente, nos hubiese gustado contar con su presencia para revisarlo de manera más personal y presencial; sin embargo, al no recibir confirmación, avanzaremos hoy con el apoyo de nuestra compañera Floria Delgado, quien nos acompañará con la presentación de esta información.

Interviene el señor **Douglas Montero** y expresa: Antes de que pase Floria, quiero referirme al tema del mantenimiento y del estado de conservación de los activos. Sabemos que es información relevante, y desde que llegué les indiqué que necesitábamos conocer con claridad el estado de los inmuebles. No tengo reparo en decir que esta información no se tenía. Por eso se encargó un estudio de conservación, uno de los proyectos más importantes. Fue un trabajo amplio que tomó más de siete meses. Estamos hablando de 4,000 fincas filiales en seis provincias, atendidas por cinco ingenieros; evidentemente, son ellos quienes tienen el criterio técnico para realizar las inspecciones. Esta información del estudio de conservación no es pública y, me atrevería a decir, no existe un precedente similar.

Se deja constancia de que la sesión se interrumpió momentáneamente debido a una desconexión del señor Douglas Montero. Una vez restablecida la conexión, la sesión fue retomada y continuó con normalidad.

Retoma la explicación el señor **Douglas Montero**: El estudio ha sido bastante amplio. No les vamos a presentar todo el documento completo; más bien les mostraremos algunas filminas o pantallazos. Sí les pediría muy amablemente que, por favor, no tomen capturas de pantalla, ya que esta información no es pública.

Sin embargo, considero importante que ustedes vean que el estudio existe y que, con base en él, estamos priorizando la atención de los inmuebles. Así fue como se atendió el caso de BC la Uruca, y así es como estamos trabajando con otros inmuebles.

Este informe es extenso y abarca los cuatro fondos inmobiliarios, aunque hoy únicamente revisaremos algunos aspectos relacionados con este fondo en particular.

Tal vez no es exactamente lo que ustedes esperan o quisieran ver, pero sí es importante que sepan que el estudio existe, que es amplio y detallado, y que Floria les presentará brevemente algunos de los hallazgos principales.

De seguido toma la palabra la señora **Floria María Delgado Chaves**, Supervisora de Ingeniería de BCR SAFI: De acuerdo, como indicó don Douglas, lo que vamos a presentar es solo un abreboza; es información preliminar y confidencial de la sociedad.

El objetivo principal era conocer el estado de conservación de los cuatro fondos. Para ello, definimos los conceptos y se calificaron todas las estructuras que ven identificadas al lado izquierdo.

La evaluación se dividió en: acabados generales, estructura principal (elementos estructurales primarios), estructuras secundarias (componentes complementarios), sistemas mecánicos, tratamiento de aguas (potable, residual y pluvial), sistemas eléctricos, sistemas especiales (no convencionales, como aire acondicionado y plantas eléctricas) e infraestructura externa (superficies de rodamiento, pavimentos y tapias).

Como indicó don Douglas, veremos los datos del Fondo de Inversión Inmobiliario. Estas son las ubicaciones del fondo: Forum 1 (Torre J, finca matriz del complejo), Bodega Comercial Uruca, Centro de Negocios Uruca, Edificio Meridiano, Forum I y II, PEP, Terramall, Torre Mercedes y Coyol, entre otras.

Aplicamos una metodología tipo “semáforo” para determinar el estado de conservación por cada elemento:

Bueno: se puede colocar y entregar en arriendo.

Intermedio: requiere intervención e inversión, pero es arrendable.

Malo: no es arrendable; necesita recursos cuantiosos para operar.

Cada ubicación se valoró en una matriz integral, asignando una puntuación del 1 al 4 por elemento y promediando hasta una calificación general (indicada en color café). En cada inmueble se revisaron los espacios operativos (ej.: en Uruca 02, 30 espacios entre bodegas grandes y pequeñas, oficinas y casetas). En condominios se valora por fincas, y en inmuebles “stand alone” (p. ej., BC Uruca), por cada unidad operable.

Este es el resultado consolidado de la digitación y ponderación por inmueble y por elemento. Algunos inmuebles no cuentan con todos los sistemas, pero la calificación se basa en lo que se encuentra en campo, se va promediando y se saca una puntuación general, que es la que ven de color café al final de ese inmueble. Hasta aquí llega la sección del Fondo Inmobiliario. ¿Alguna consulta?

Al respecto don **Allan Vargas** pregunta: ¿Cuál es la calificación máxima de los inmuebles? porque veo que todos están en tres y algo. Lo que vi es la parte café, todos eran tres, ocho, tres y pico, entonces la calificación máxima es 5, es 10.

En respuesta la señora **Floria Delgado** indica: El cuatro es la calificación máxima promediada de todos los componentes que valoro. Es esta que se muestra aquí. Por ejemplo, usted puede ver que Paseo Metrópoli tiene una calificación de 3.84; Terramall, por ejemplo, también refleja su respectiva puntuación.

Interviene don **Douglas Montero**: Tal vez, para responder la pregunta que hacía Allan, es importante aclarar desde el inicio que la calificación máxima es cuatro; esa es la escala que utiliza la metodología. Como les he mencionado en otras ocasiones, Floria es experta en esta

materia y su equipo de ingeniería es muy sólido. Utilizamos esta metodología precisamente para tener una lectura clara del estado de los activos, y por eso quería presentárselas. Muchas veces hemos dicho que no podemos compartir cierta información, pero considero mejor mostrarles el resultado para que vean que el estudio que se realizó.

Este trabajo tomó siete meses, no solo para el fondo inmobiliario, sino para los cuatro fondos. No se limitó a usar un dron o a hacer una revisión superficial, visitamos los activos, existe un registro fotográfico amplio y una base de datos en Excel con cada hallazgo. Sabemos si falta un llavín, pintura, difusores de techo, o cualquier otro detalle.

Como les he comentado, el fondo tiene recursos limitados y debemos utilizarlos de manera eficiente. Con esta evaluación ya podemos priorizar. Por ejemplo, el 68% de los inmuebles está en buen estado, lo cual fue una sorpresa positiva; un 38% está en estado intermedio, lo que implica que requiere intervención; y un porcentaje pequeño tiene una calificación mala.

Esto confirma que, si elaboráramos un plan de mantenimiento sin conocer el estado real de los activos, estaríamos gastando “pólvora en zopilotes”, sin saber dónde intervenir. Con esta información sí podemos enfocar los recursos adecuadamente, y de ahí surge el plan de atención primaria que les mencionamos.

En resumen, el estudio se hizo, está respaldado, no es información pública, pero aquí lo compartimos para que ustedes puedan ver por qué priorizamos unos activos y otros no, y cómo estamos orientando los recursos.

Al respecto don **Allan Vargas** pregunta: Don Douglas, dentro del 7% estaba creo que el de los techos.

En respuesta la señora **Floria Delgado** expresa: No, donde digo “7%” lo sacamos por espacio revisado, y ese 7% corresponde totalmente al PEP. Son todos los espacios verificados del PEP los que están en malas condiciones.

Seguidamente don **Allan Vargas** dice: Y un tema adicional, Floria, cuando hablamos de estado intermedio, los requerimientos son de remozar el edificio o es algo muy, cómo decirlo, de un efecto muy agresivo, o sea que requiere mucha inversión.

De seguido responde la señora **Floria Delgado**: El intermedio sería un inmueble que yo califico entre 2 y 3 cuando el promedio me da entre 2 y 3. Ahora les estoy proyectando las estructuras calificadas porque, por ejemplo, podría tener un inmueble en el que la estructura principal está en buenas condiciones. Le voy a dar el caso de BC Uruca, la estructura general está en buenas condiciones, pero los acabados generales están en malas condiciones y el elemento de cubierta, dentro de todo eso, también está en malas condiciones.

Acto seguido agrega don **Douglas Montero**: Solo una salvedad, BC Uruca no se reduce al área donde se tomaron las fotos que salieron en los periódicos; esa es solo una parte del inmueble. Por eso, afirmar que “BC Uruca está en malas condiciones” no refleja la realidad completa. Es como tener una gotera en un cuarto de una casa con tres habitaciones y concluir que toda la casa está en mal estado. Es importante considerar ese contexto

Posteriormente añade la señora **Floria Delgado**: Sí, y enlazando lo que mencionaba don Douglas y a su pregunta, don Alan, BC Uruca tiene un alto porcentaje de ocupación. Cuando realizamos la verificación, encontramos que una parte de la cubierta requiere un cambio porque ya llegó al final de su vida útil, pero otra sección ya había sido reemplazada y está en buenas condiciones. Por eso, no se trata solo del tipo de elemento, sino del porcentaje de ese elemento que presenta deterioro. Cualquiera de los componentes que les mostré puede requerir intervención. Por ejemplo, puede que la estructura principal y secundaria esté en buen estado, la estructura exterior y un mezanine, pero que los acabados estén en muy malas condiciones. En ese caso debo intervenir, reparar esos acabados, porque no puedo colocar el inmueble en arriendo tal como está.

Al respecto don **Allan Vargas** agradece la explicación brindada.

Por su parte pregunta el señor **Luis Paulino Gutierrez**: Doña Floria. Ese es el estado de los inmuebles y ¿el plan de mantenimiento?

Al respecto responde la señora **Floria Delgado**: Lo que hicimos, como indicó don Douglas, fue elaborar el plan de atención primaria. De todos los inmuebles verificados, identifiqué el caso urgente, BC Uruca 02, y propuse iniciar por ahí. Este es el plan “primario” porque debo invertir recursos de inmediato para recuperar la estructura; si se deja como está, el deterioro continuará.

Para el resto de las intervenciones, como no tenemos inmuebles en condiciones muy malas sino en estado intermedio, corresponde analizar dónde tiene más sentido invertir los recursos, ya sea por una situación de riesgo o porque existe posibilidad de colocación en arrendamiento.

Al respecto pregunta **don Luis Paulino**: Y ese orden de prioridad, ¿cuál es?

En respuesta la señora **Floria Delgado** dice: Esto se define desde mi área. Obviamente, hago la salvedad, y por eso mencioné que este es un plan de atención primaria, porque, para mí, lo que estamos atendiendo ahora era algo que requería acción inmediata.

Pero, de aquí en adelante, ya no tengo situaciones urgentes; puedo estructurar un plan para llevar todos los inmuebles a un mismo nivel. Es decir, definir cómo traer a los que están más rezagados y emparejarlos con el resto de la cartera. Yo presento mi propuesta técnica y, posteriormente, debemos evaluar desde el lado del negocio qué es lo que hace sentido priorizar.

En ese sentido, pregunta don **Luis Paulino Gutierrez**: O sea, si lo entiendo, el plan de atención primaria es solamente del BCR la Uruca y el resto lo que van a ver es cómo los ordenan en un plan de atención.

De seguido la señora **Floria Delgado** responde: Yo los tengo rankeados y actualmente estamos trabajando en las fichas técnicas. Para explicarlo un poco desde la parte operativa, cada ingeniero tiene asignado un inmueble y realiza visitas recurrentes para asegurarse de que se mantenga en buenas condiciones. Si identifican alguna variación o hallazgo, verifican todos los

elementos que ustedes están viendo ahora y, si surge algo que requiera atención inmediata, lo atiende de forma urgente.

A esto se suma el mantenimiento preventivo regular, limpieza de canoas, jardinería y demás servicios básicos. Luego, según la estrategia y las posibilidades de colocar un inmueble o mejorar algún negocio, vamos priorizando e invirtiendo recursos. No sé si con esto me explico mejor.

Al respecto pregunta don **Luis Paulino Gutierrez**: Sí, ¿el mantenimiento preventivo lo siguen haciendo?

En respuesta el señor **Douglas Montero** dice: Por supuesto, mantenimiento preventivo hay que hacerlo.

Sobre eso don **Luis Paulino Gutierrez** pregunta: ¿Y el correctivo?, por decirlo de alguna forma.

Responde el señor **Douglas Montero**: Cuando sea necesario, tal como Floria está explicando, se realizan las intervenciones. Ahora bien, debemos tener claro que no trabajamos en un mundo ideal; en un escenario ideal todo funcionaría de otra forma. Aquí contamos con recursos limitados, y creo que ustedes están plenamente conscientes de ello. Por eso debemos hacer el mejor uso posible de esos recursos.

El mantenimiento preventivo se realiza de forma regular en todos los inmuebles, y el correctivo lo atendemos de la mejor manera, guiándonos ahora por un criterio técnico claro que nos permite priorizar. Eso nos ayuda a determinar qué debe atenderse primero y cómo distribuir los recursos.

Y no es únicamente BC Uruca; también tenemos otros inmuebles a los que ya les hemos dado mantenimiento y continuamos trabajando en ellos.

De seguido pregunta don **Luis Paulino Gutierrez**: ¿Para estos mantenimientos están haciendo uso de la reserva o están programando tomar parte de los rendimientos o están viendo el tema del financiamiento?

En respuesta indica don **Douglas Montero**: Para cualquier mantenimiento que realicemos aquí, únicamente podemos utilizar las reservas y provisiones destinadas a mantenimiento. No podemos acudir a un crédito para estos fines, por lo que todo debe salir del mismo flujo operativo y de las reservas disponibles.

Seguidamente agrega la señora **Floria Delgado**: Tal vez le amplíe un poco, don Luis Paulino. Si todos están viendo la filmilla que tengo en pantalla, les voy enumerando, Forum I, Meridiano, Forum II, Paseo Metrópoli, Terramall, Torre Mercedes y Coyal se encuentran bajo la figura de condominio.

En estos casos, la cuota condominal cubre el mantenimiento preventivo, e incluso correctivo, porque la estructura es un elemento común e indivisible. Esas administraciones son las responsables de brindar ese mantenimiento, y lo que nosotros hacemos es dar seguimiento para asegurarnos de que los proyectos planteados sean razonables, que se siga el debido proceso,

que los costos correspondan al mercado y que el alcance de las intervenciones sea adecuado para lo que se propone.

Por su parte, BC Uruca, CN Uruca y el PEP son "stand alone", no están bajo régimen de condominio. En esos casos, como indicó don Douglas, somos nosotros quienes, con los recursos disponibles, debemos afrontar todo el mantenimiento preventivo y correctivo.

Referente a eso pregunta don **Luis Paulino Gutierréz**: Sobre el tema de las reservas. La reserva se calcula sobre un monto, un porcentaje de los ingresos o cómo calculan la reserva. ¿Es mensual, es anual? ¿Es por inmueble, es por el fondo? No sé si me doy a entender.

Responde la señora **Floria Delgado**: Correcto. Las reservas se calculan por inmueble y, con base en ellas, se determina el requerimiento de recursos para las intervenciones. Actualmente contamos con reservas y provisiones, pero cada una tiene un uso distinto.

Las reservas se utilizan para intervenciones mayores. Por ejemplo, en el caso de BC Uruca 02, que requería alrededor de 200 mil dólares para poder ejecutar los trabajos, esos recursos se están cargando a la cuenta de reservas. Antes de utilizarlas, se sigue el debido proceso: presentación del caso ante el Comité de Inversiones, explicación de la situación, exposición del plan y, una vez aprobadas, se procede con la ejecución.

Las provisiones, en cambio, son recursos destinados a la operativa del día a día, atender un portón que presenta fallas, reparar un motor, cambiar una hoja del portón o resolver otros detalles menores. Estas labores se gestionan directamente desde infraestructura, de la mano con gestión inmobiliaria, ya que también se atienden solicitudes de intervención de los inquilinos.

Al respecto pregunta don **Luis Paulino Gutierréz**: ¿Como cuánto porcentaje es de cada inmueble? Me imagino que lo toman del alquiler de cada inmueble, ¿lo tienen como un porcentaje?.

Responde la señora **Floria Delgado**: No está asociado a un porcentaje, don Luis Paulino.

De seguido consulta don **Luis Paulino Gutierréz**: ¿Y es como un monto específico al mes?

En respuesta dice la señora **Floria Delgado**: Sí, es un monto diario que se separa, tanto para reserva como para provisión.

Pregunta nuevamente don **Luis Paulino Gutierréz**: Si uno, por ejemplo, en estos que están bien en Forum y demás, que su estado es bueno, ¿Se puede hacer uso de esa reserva o esa provisión para atender a otros inmuebles que lo requieren? La reserva es como una gran "olla", por decirlo de alguna forma, más coloquial y de ahí se toman los recursos para hacer la atención de todos los inmuebles o si ese inmueble no tiene, no se usa nada de otro inmueble.

Acto seguido indica la señora **Floria Delgado**: ¿Las reservas por fondo? La provisión es por inmueble.

— 12 —

Interviene el señor **Douglas Montero** y comenta: La reserva tiene que ver con el total, con esa “olla” que usted menciona, y la provisión es para la operativa del día a día. Correcto. No sé si le damos la palabra a doña Carolina, que tiene la mano levantada desde hace rato.

Toma la palabra doña **Carolina Elizondo** y comenta: A ver, para estar claros con el otro gráfico que nos mostró como por porcentajes que decía que el 7% tú estabas ¿Ese 7% lo representan todo el PEP?

En respuesta dice la señora **Floria Delgado**: Si señora.

Continúa doña **Carolina Elizondo**: Y el 28% que estaba en intermedio lo representan realmente BC Uruca y CN Uruca.

Responde la señora **Floria Delgado**: Si señora.

Prosigue doña **Carolina Elizondo**: Entonces el otro 65% que está en bueno ahí están por ejemplo los Forum. Yo había pedido un análisis de lo que estaba pasando con dos propiamente, que tienen seis años de estar desocupados. No sé si lo vamos a ver en el punto que sigue, y que ya por las fotografías que habíamos compartido con ustedes, pues había que hacerle algún tipo de intervención, porque tal y como estaban no se podían colocar, entonces dado que estos locales en verde, en el 65% es bueno. Quisiera saber qué proyección o qué plan tienen para estos locales. Porque son locales que tienen un metraje muy grande, de 3.200 metros uno y de 3.224 metros cada uno, y seis años de desocupación. Entonces, ¿qué plan tienen para estos locales, dado que están en verde?

Para brindar respuesta toma la palabra don **Douglas Montero**: Hay muchos locales que tienen tiempo de estar desarrendados. Y como he mencionado en otras ocasiones —sin que suene a justificación, Roma no se construyó en un año. En los 18 o 20 meses que llevo aquí, considero que hemos avanzado bastante.

Seguimos enfrentando un mercado complicado, el sector con mayor desocupación en el país sigue siendo oficinas, y además cada vez salen al mercado inmuebles nuevos con mejores amenidades que los que tenemos actualmente. Hemos llevado a muchos posibles inquilinos a esos locales; y, sinceramente, las fotos que ustedes vieron no reflejan la condición real de los inmuebles, porque fueron focalizadas, se mostró el cuarto con la gotera, no los otros espacios. Continuamos con el proceso de colocación, además de nuestros ejecutivos, enviamos información a más de 200 corredores, trabajamos también con corredores independientes y mantenemos relación con dos empresas grandes de colocación. Nuestro objetivo es generar tráfico de posibles inquilinos hacia esos locales.

El nivel de deterioro no es alto, y si lográramos concretar un arrendamiento, podríamos utilizar reservas para hacer las reparaciones necesarias, que realmente no son de gran magnitud.

Además, hemos adoptado un nuevo enfoque, cuando recibimos un inmueble, hacemos valer estrictamente el contrato. Si un inquilino, al irse, retira una lámpara y para hacerlo rompe parte del cielo raso, entonces debe reparar el daño según lo estipulado. Esa disciplina contractual también ayuda a mantener mejores condiciones en los inmuebles.

De seguido dice doña **Carolina Elizondo**: Sí por supuesto eso siempre ha sido así o siempre debió de haber sido así. La normativa siempre ha estado para eso y para eso están los depósitos de garantía.

Continúa el señor **Douglas Montero**: Estoy de acuerdo, pero hablo por lo que veo y por lo que estamos haciendo. Y, sobre el tema de mantenimiento, es importante que ustedes sepan que hemos adoptado una forma totalmente distinta, y correcta, de atender las reuniones de condóminos.

En los condominios, en ocasiones se pagaban reparaciones que realmente correspondían al propio condominio, lo cual afectaba el flujo del fondo. Además, en las asambleas se aprobaban intervenciones sin cuestionarlas, y ahora sí lo hacemos, pedimos estudios, cuestionamos costos, verificamos si realmente corresponde aprobarlas o si aún se puede continuar con lo existente.

Tal vez esas son cosas que ustedes no ven, y es normal, no tienen cómo verlas, pero se los menciono porque hemos ido condominio por condominio implementando mejores prácticas. Como les he reiterado, tenemos un deber fiduciario y lo estamos cumpliendo. A veces, en los condominios nos dicen que, si nos oponemos a algo, “va a pasar tal cosa”, pero explicamos por qué no es así y defendemos la posición técnica y financiera del fondo.

Volviendo a Forum, seguimos en proceso de colocación. No es fácil, principalmente porque son oficinas; si fueran bodegas sería un poco más sencillo, aunque las nuestras tampoco son como las nuevas que se construyen hoy. Aun así, seguimos gestionando activamente.

Las inversiones necesarias en estos inmuebles no son grandes, y además estamos trabajando con un programa de atención por demanda. Si un posible inquilino está cerca de concretar, en este u otros fondos, negociamos periodos de gracia o intervenimos el inmueble cuando ya tenemos certeza de cierre. La idea es invertir cuando realmente vamos a recuperar ese dinero, no reparar sin una perspectiva clara de colocación.

Al respecto comenta doña **Carolina Elizondo**: Yo le entiendo, Douglas, toda esa temática y entiendo, obviamente, que usted no puede responder por lo que no se hizo hace años. Estos dos locales en particular tienen seis años de estar desocupados; cada uno tiene 224 metros cuadrados, cada uno pagando de cuota de mantenimiento mensual 8,220 dólares, o sea, 17,500 dólares casi que por mes de cuota de mantenimiento. Tienen seis años desocupados y es una de las fotos que ve uno dice, bueno, es que no serían mis cosas.

Es un local muy grande, pero se puede adaptar en locales más pequeños que sean más colocables o más rápidamente colocables, porque si usted multiplica 16,450 dólares por mes por seis años, o sea, es una locura, digamos, lo que se ha gastado solo en esos locales y, con una partida de que no ocupan una intervención muy costosa y que eventualmente incluso se pueden hacer más pequeños para que sean más fácilmente colocados.

Yo puedo entender, igual, que el mercado de oficina ha decaído considerablemente post pandemia, pero, a ver, me parece que seis años ya es demasiado, verdad. O sea, yo puedo entender un año desocupado; dice, por ahí hay varios de un año y hay algunos de dos, pero seis años Forum y el pago de esos dos me parece que deberían entrar.

¿Qué se puede hacer con esos dos locales? Porque definitivamente es mucho lo que se está perdiendo?

En respuesta indica el señor **Douglas Montero**: Sí, en Forum los inmuebles tienen diferentes metrajes. Hemos llevado posibles inquilinos y les indicamos que, si no necesitan 1,000 o 3,000 metros y ocupan, por ejemplo, 800, podemos preparar un croquis. De hecho, contamos con una arquitecta que realiza los diseños cuando el cliente lo solicita; se lo damos como un servicio para que ellos no tengan que asumir ese costo.

Lo que no vamos a hacer es reconvertir un activo o dividirlo en varios espacios sin un criterio claro, porque podríamos hacerlo en un formato que luego ningún cliente necesite. Debemos ser eficientes en el uso de los recursos. Si un cliente viene y dice: “ocupo 750 metros”, ahí sí podemos hacer la división y armarle la propuesta, pero no antes.

Sobre el plazo, entiendo que ustedes están enfocados en el Fondo Inmobiliario, pero colegas de la competencia están en la misma situación: locales y oficinas con años de desocupación. Eso no significa que estemos cruzados de brazos; hemos gestionado activamente, hemos llevado clientes, pero la colocación es difícil.

Además, hay factores externos que influyen, como el flujo vehicular en la zona, que es complicado y hace que muchas personas se abstengan de ubicarse ahí.

Al respecto la señora **Carolina Elizondo** agradece la respuesta brindada.

Seguidamente expresa don **Fernando Mayorga**: Yo reitero lo que en su momento dije, que a mí me parecía algo impresionante, alucinante, que no existiera antes un diagnóstico pormenorizado y una planificación y una priorización de los posibles gastos, inversiones en tema de inmuebles.

Y desde ese punto de vista, yo creo que amerita un reconocimiento el esfuerzo de la administración para haber alcanzado este diagnóstico, que es el primer paso, indudablemente, para establecer una planificación y una priorización de las inversiones y, con ello, maximizar el uso de los recursos, siempre escasos, por supuesto, que es algo que nosotros como comité es lo que nos interesa justamente, saber que el uso de los recursos se está haciendo de una forma técnica, profesional, no simplemente que un inquilino presionó mucho y entonces se le hizo algo que tal vez era apenas útil, cuando en otros casos no se hace lo necesario.

Creo que con esto que vimos, pues, podemos tener la esperanza de que esas inversiones y esa priorización del gasto se haga de una forma más objetiva, más racional, y eso es parte de lo que pretendemos. Creo que los compañeros estarán de acuerdo en eso, que a los recursos se les saque el máximo provecho.

Lo otro que falta incorporar es la rendición de cuentas de parte de la SAFI al fondo acerca de los gastos en que incurra, que obviamente en estos momentos tendrá que utilizarse la reserva que hay, y del estado de los inmuebles; que esto que estamos viendo ahora sea algo periódico para que nosotros podamos tener esa tranquilidad de que esto se mantiene actualizado, tanto el diagnóstico como la priorización y la planificación de las obras que se vayan a realizar.

No sé, supongo que para los inversionistas hará falta más detalle, pero en lo personal me satisface por lo menos ver el esquema de que podemos confiar en que a partir de ahora se va a contar con este instrumento, se va a mantener actualizado, se va a utilizar como base para el gasto que se tenga que hacer, y que ese gasto siempre se va a basar en criterios técnicos y profesionales, y bueno, y de mercado obviamente, si hay un inquilino o un posible inquilino que requiera modificaciones.

Entonces, esa solicitud para don Douglas y para la SAFI es que se nos mantenga en forma periódica informados sobre esto, cómo se avanza, cuánto se va gastando del millón y medio que hay aproximadamente de la reserva para mantenimiento y, en lo posible, en qué se va gastando, por qué era prioridad y demás, para poder llevar el pulso del tema y cumplir con esa función que nos encomendaron también los inversionistas como comité de vigilancia.

En respuesta manifiesta el señor **Douglas Montero**: Bueno, don Fernando, le agradezco sus palabras. Y, como les he dicho en reiteradas ocasiones, yo no soy Merlín; Dios me ayuda en todo lo que hago, pero esto no se resuelve así. No es tan sencillo, lo que sí puedo reiterar es mi compromiso y el del equipo que trabaja aquí para hacer las cosas cada vez mejor. Este trabajo es un reflejo de ese esfuerzo, y por eso quería mostrárselos. Como les he dicho, esta no es información pública, pero quiero que vean que sí existe, porque reiteradamente hemos dicho “existe, existe”, y no quiero que piensen que es como el cuento del lobo. Aquí está, y lo que ven es apenas una pincelada de todo lo que hay detrás y de lo que, a partir de esto, se estructura. Cada inmueble tiene una ficha técnica, y esa ficha se actualizará cada vez que se haga una intervención. Quedará un registro para que, aunque Douglas o Floria no estén aquí en el futuro, cualquier persona pueda ver el histórico, qué se intervino, cuándo y por qué. De aquí en adelante sí habrá trazabilidad.

Nosotros evaluaremos presentarles esta información de forma periódica para que estén enterados de lo que estamos haciendo. Yo espero que este fondo salga adelante y que, después de la asamblea del 26, todos quedemos con un mejor sabor; Dios quiera que así sea.

Agradezco sus palabras y a Floria por la presentación. Yo me tengo que retirar, pero los dejo en buenas manos. Con permiso. ¿Tienen alguna pregunta antes de que me retire?

Al no recibir consultas, finaliza la participación del señor Douglas Montero Arguedas, Gerente General de BCR SAFI.

De seguido toma la palabra don **Luis Paulino Gutierrez** y comenta: Doña Floria, entonces con ese tema que ahora le mencionó don Fernando y doña Carolina. El tema del gasto de la reserva y el destino para los inmuebles, ustedes han hecho previsiones y ese millón y resto que se había visto de la reserva. ¿Alcanzará para las mejoras o los mantenimientos que se tienen ahí en camino? o falta algo más?

Responde la señora **Floria Delgado**: Para serle muy sincera, y retomando lo que mencionó don Douglas, los inmuebles más complicados no es que no se coloquen por estar en mal estado; no se colocan por un tema de mercado. Forum I, Forum II, Torre J. Son inmuebles en buenas condiciones, ubicados en zonas de alta plusvalía, pero ya son condominios antiguos que no cuentan con las facilidades o amenidades que hoy ofrece la competencia.

Muy posiblemente, si usted me pregunta, a nivel de condominio habrá que replantearse cómo reactivar esos proyectos. Esto ya es un tema más comercial, pero es un componente muy importante, y precisamente para eso están también las reservas, no solo para las inversiones de mantenimiento que garantizan que las estructuras sean operativas, sino para asegurar que, comercialmente, el inmueble ofrezca lo que el mercado está pidiendo.

Si usted me pregunta, muy probablemente estos inmuebles requerirán una inversión a nivel de condominio, y la SAFI tendrá que aportar el porcentaje que le corresponde para actualizar las estructuras o incorporar servicios adicionales que permitan comercializarlos.

Entonces, a la par de los mantenimientos que debo realizar, y para los cuales sí cuento con recursos, existe un componente netamente comercial del que hablaba doña Carolina, cómo lograr colocar estos inmuebles. Y para eso, creo que también harán falta recursos adicionales.

Don **Luis Paulino Gutierrez** posteriormente pregunta: Nosotros, don Alberto, podríamos darle seguimiento a ese tema que mencionaba doña Carolina, así como por trimestre, ver cómo avanza el proceso de mantenimiento, si el gasto de esa partida.

En respuesta indica don **José Rodríguez**: Creo que, si lo vemos de manera trimestral, no habría ningún problema. Me corregís, Floria, porque esta es una parte que se maneja tanto desde el ámbito financiero como desde la ejecución por parte del equipo de inmuebles. Pero, en efecto, trimestral creo que sería una buena periodicidad.

De seguido interviene la señora **Floria Delgado** y manifiesta: Tal vez le interrumpo, José, para aclarar por qué no considero adecuado manejarlo de forma trimestral. Para poder utilizar reservas, primero debo plantear los proyectos, revisarlos, presupuestarlos, presentarlos al Comité de Inversión y obtener su aprobación. Entonces, no es algo en lo que vaya a verse un impacto trimestral significativo.

La propuesta que estoy trabajando es elaborar un plan anual con la información disponible, definir cuáles proyectos ejecutaré durante el próximo año y solicitar al comité un plazo de un año para cerrarlos. Esto porque el uso de reservas no corresponde a proyectos pequeños, y sería muy complejo tener que presentar al comité autorizaciones para intervenciones menores; eso me amarraría demasiado las manos. Por eso, propondría que lo hagamos así, presentarles cuáles son los proyectos que ejecutaremos y luego, simplemente, brindar un cierre anual.

Al respecto comenta don **Luis Paulino Gutierrez**: Vamos a ver, tal vez la idea mía trimestral es en el sentido de que no vaya a ser que pase un año y que usted dijo que íbamos a hacer tal cosa y no la hicimos y ya perdimos un año. Entonces, es en el sentido de decir: OK, ustedes en el siguiente año tienen programado hacer A, B, C, así como lo hicieron ahora muy general. Nos tienen que decir, voy a cambiar techos aquí y allá. Y en cada trimestre se nos muestre el avance del tema, para el año teníamos pronosticado esto, hemos avanzado esto y nos falta esto; entonces vamos de acuerdo con el cronograma, vamos de acuerdo con la plata que tenemos presupuestada, todo está ok. Y listo, y ustedes siguen avanzando.

No es como tan elaborado, no sé si me voy a comprender. Es darle un seguimiento a un plan. O sea, su plan es este, y entonces cada trimestre está en su cuenta.

En repuesta indica la señora **Floria Delgado**: Sí lo entiendo, pero por eso trataba de explicarle un poco la dinámica y el uso de las reservas. Las reservas son para casos muy específicos. Si usted ve la condición de los inmuebles, no están en una situación de crisis inminente que requiera estar interviniendo constantemente con reservas.

Responsablemente, debo dar mantenimiento para evitar que los inmuebles lleguen a un punto donde se necesiten intervenciones mayores. Los proyectos que deben presentarse con cargo a reservas deben ser la excepción, no la norma; la operativa debe sostenerse de forma continua. Por eso le mencionaba que un seguimiento trimestral no tiene mucho sentido desde esta lógica que le estoy explicando.

Sobre lo mencionado comenta don **Luis Paulino Gutierrez**: Vamos a ver, tal vez es un tema conceptual, o sea. Perdón ahí porque no soy ingeniero para poder hacerlo. Si usted me dice que tiene tres inmuebles, Foro I, Foro II y BC Uruca. Entonces, hoy en día sabemos que ellos están, bueno, exceptuando en La Uruca, ellos están bien. Entonces, el tema es si se van a hacer, si dentro de su plan usted tiene que intervenir esos 3 inmuebles o que va a hacer mantenimiento de esos 3 inmuebles.

Entonces, es decir: ok, yo voy a hacer, de acuerdo con el plan, yo les voy a dar el mantenimiento a ellos 3. Obviamente que usted dice: bueno, este es el mantenimiento en este año, este en este, este en este; para esto voy a necesitar tanta plata, que es de la provisión o de la reserva, como guste, y así avanzo con el plan. Y así voy dándole seguimiento al plan, ¿si me doy a comprender?. Es que lo que no quiero es que pase un año y que después nos digan: “Nos hizo falta plata”, o que vayan en el mes 8 y nos digan: “Es que, mire, no nos está alcanzando la provisión y la reserva. Necesitamos adquirir un crédito o buscar nuevos inversionistas o algo así para financiar este tema”. O sea, que no nos llevemos sorpresas en el camino en ese sentido. Tal vez: “el comité no me lo ha aprobado, entonces no he podido avanzar por ese tema”.

Seguidamente expresa don **Freddy Salazar**: Sí, yo lo veo en dos temas, tal como también lo indicaba Floria, y ahí cualquier cosa nos amplía. Tenemos el mantenimiento que hay que darle a los inmuebles, que ese, como se ha indicado y dijo don Douglas, pues se le está dando, que es el mantenimiento preventivo o incluso, cuando sean inmuebles que ya estén ocupados por algún inquilino, pues lo debe dar el inquilino por las condiciones contractuales.

Y está el tema de la utilización de las reservas para algún tipo de mantenimiento o intervención que se debe hacer en un inmueble. Entonces, para el uso de las reservas, pues sí es un periodo más amplio el que se tiene que dar algún tipo de reporte, por todo el proceso que conlleva, verdad. Después, con el mantenimiento general, el mantenimiento según la operativa que lleve el fondo, pues ahí es el tema de que si hay un cronograma como tal o, si bien, es con base en lo que diga el inquilino o lo que vaya surgiendo ahí. Pero no sé si Floria nos amplía.

Responde la señora **Floria Delgado**: Tal vez para complementar lo que mencionó don Douglas al inicio, esto también es un asunto directamente operativo de la sociedad. Por el tema de las reservas, como le indicaba, su uso es complejo y requiere procesos formales.

Lo demás corresponde a la operativa y a la estrategia del negocio, y esa información es confidencial y propia de la SAFI. Por eso, no tendría sentido preparar o compartir detalles de ese tipo, ya que se trata de información interna que no podemos divulgar.

Seguidamente pregunta don **Fernando Mayorga**: Floria, una consulta, y yo creo que usted entiende lo que le trata de transmitir Luis Paulino, en el sentido de que lo que en general el comité no quiere es que lleguemos a enero del 27 y el informe que se nos presente muestre que todo sigue más o menos igual, que no se avanzó, sino que, bueno, que podamos tener alguna

realimentación periódica. ¿A usted qué se le ocurre que se puede hacer con eso sin que implique hacer un trabajo excesivo y que no va a dar resultados? ¿A usted se le ocurre alguna otra cuestión? No sé, yo podría decir, bueno, no trimestral, pero por lo menos a medio año que se haga un corte y que usted llegue y nos explique cómo van las cosas, si ya pudo empezar el proyecto, si no pudo empezar, si ha mejorado el estado, si están en ejecución los planes que usted trazó para el año.

No es que nos dé ya resultados, pero sí una realimentación de cómo va. No sé si me explico. Algo así se podría, por ejemplo.

Responde la señora **Floria Delgado**: Lo que me comprometo es hablar con Don Douglas, hablar con la gerencia y tenerles una respuesta.

De seguido comenta el señor **Freddy Salazar**: Lo que mencionaba Floria es que tal vez no tiene sentido presentar el informe de forma trimestral; podría ser un informe anual, esa es la propuesta que ustedes están valorando, considerando que el plazo trimestral podría ser demasiado corto.

Otra opción, que igualmente tendríamos que revisar con la Gerencia, es elaborar un reporte similar al que hoy nos presentó Floria, con la información de lo que ya se ha ejecutado y sobre lo cual podamos informar. Como hemos comentado previamente, toda información sensible o confidencial que pueda afectar el negocio no sería suministrada. Sin embargo, podría existir la posibilidad de presentarlo semestralmente, sujeto siempre a lo que se coordine con la Gerencia.

Al respecto doña **Carolina Elizondo** expresa: Te decía, Freddy, que gracias por el análisis; la valoración ya la había planteado don Sergio Quevedo. ¿Qué es lo que le interesa al Comité de Vigilancia? Que dentro de un año no vengamos a que nos presenten algo igual o parecido y no haber visto la suficiente anticipación en el avance del plan de mantenimiento, en el plan de intervención. Entonces, por eso es que pedimos alguna forma que usted determine, pero que nos permita ir midiendo que efectivamente lo que está en estado intermedio se está interviniendo, que se intervino, que ya pasó a verde, que se invirtió tanto dinero, que se tomó de la reserva tanto; es decir, dar seguimiento a este avance en el engranaje de mantenimiento de los inmuebles, sin tener que esperar un año y que después digamos, “Pero no vemos diferencia entre lo que se nos presentó un año atrás”

En respuesta indica el señor **Freddy Salazar**: Sí, doña Carolina, le entiendo. Considerando lo que menciona Floria, la idea es presentar un plan anual ante el Comité de Inversiones. En ese contexto, podríamos plantear que la información se entregue de forma semestral. Coincido con ella en que un reporte trimestral no aportaría grandes avances, pero sí podríamos tener, cada semestre, una sesión como esta o un punto específico en la agenda para dar seguimiento al plan.

Seguidamente indica doña **Carolina Elizondo**: Sí, era lo que le planteaba antes a Floria, entonces le consultan a Don Douglas y nos comentan la respuesta, por favor.

No habiendo más consultas ni comentarios sobre este tema, procedemos a continuar con el siguiente punto de la agenda.

Finaliza la participación de la señora Floria Delgado Chaves.

Se deja constancia de que **las imágenes proyectadas durante la sesión son de carácter estrictamente confidencial**. Por lo tanto, únicamente queda registrado **lo discutido respecto al tema** y no el contenido visual presentado.

### **ARTÍCULO III**

#### Resultados del plan de negocios del 2025 y prospecto del 2026.

En atención a lo dispuesto en la agenda el señor **José Alberto Rodríguez** prosigue con el siguiente punto en agenda: En el punto siguiente, asumiendo que los temas de mantenimiento fueron el dos y el tres, este sería el cuatro. Aquí sí queríamos solicitar algo. En marzo del 2025 revisamos el cierre del tema de ocupación y, como mencionamos en ese comité, nos quedamos cortos en las metas para la prospectación del 2026.

Estoy revisando este asunto con la Gerencia y con el equipo de Inmobiliarios, que son quienes ven directamente el tema. Ellos están realizando varios ajustes derivados de situaciones que ustedes ya conocen, la Asamblea, la eventual salida del PEP y otros elementos relacionados. Por esto, me solicitaron postergar este punto para el comité de marzo. Actualmente están revisando metrajes y ajustando metas por cada inmueble, por lo que no está listo para presentarse ahora.

Quisimos comentarles este tema; incluso valoramos hacerlo por escrito previamente. Sería bueno coordinar con ustedes si prefieren que estos avisos se den por escrito antes de las agendas o directamente en la sesión. Por ahora, queríamos informarles esto. Si alguien tiene la mano levantada o desea intervenir, por favor avísenme.

No habiendo consultas ni comentarios sobre este tema, procedemos a continuar con el siguiente punto de la agenda.

### **ARTÍCULO IV**

#### Desempeño por inmueble

En atención a lo dispuesto en la agenda el señor **José Alberto Rodríguez** prosigue con el siguiente punto en agenda: En lo que se refiere al desempeño por inmueble, en esta tabla dejamos aún los datos del 2025 para que sirvan como comparativo. Durante todo el año anterior los presentamos mes a mes. Probablemente, conforme vayamos avanzando en el 2026, la idea sería ir eliminando los meses del 2025, para no presentar únicamente el dato de enero del 2026.

Comité de Vigilancia Fondo Inmobiliario BCR SAFI

— 20 —

Año Mes	Representación Costo+Mejoras	Representación Valor en Libros	2025 1	2025 2	2025 3	2025 4	2025 5	2025 6	2025 7	2025 8	2025 9	2025 10	2025 11	2025 12	2026 1	Promedio
CENTRO COMERCIAL TERRAMALL (LOCAL C-102)	0,23%	0,32%	6,88%	7,16%	6,90%	6,99%	6,74%	6,80%	6,74%	6,76%	6,88%	6,84%	6,94%	7,00%	7,00%	6,90%
ZONA FRANCA EL COYOL	17,73%	20,62%	5,00%	5,43%	5,19%	5,26%	5,22%	5,09%	5,06%	4,95%	5,12%	5,07%	5,19%	4,73%	4,89%	5,09%
CENTRO COMERCIAL PASEO METROPOLI	10,06%	9,91%	4,29%	4,43%	4,13%	4,15%	4,04%	1,12%	2,05%	2,77%	2,98%	3,04%	3,00%	2,90%	2,89%	3,21%
PARQUE EMPRESARIAL FORUM VI (TORRE J)	3,96%	4,76%	3,10%	3,39%	3,12%	3,22%	3,35%	3,41%	2,80%	2,94%	2,82%	2,87%	3,13%	3,03%	3,22%	3,11%
FORUM II	15,07%	18,61%	2,66%	2,75%	2,59%	2,61%	2,20%	2,55%	2,44%	2,75%	3,19%	2,32%	2,28%	1,97%	2,02%	2,49%
EDIFICIO MERIDIANO (2 FF)	2,66%	2,74%	0,83%	1,17%	1,38%	1,21%	1,28%	2,18%	0,94%	1,59%	1,47%	1,04%	2,32%	-1,19%	-0,15%	1,08%
TORRE MERCEDES	8,27%	10,54%	-0,18%	0,90%	-0,77%	-0,05%	0,38%	0,44%	0,14%	-0,04%	-0,09%	0,12%	0,04%	-0,24%	0,16%	0,06%
FORUM I	11,62%	13,38%	-1,23%	-0,73%	-0,95%	-0,95%	-1,22%	-0,94%	-0,83%	-0,63%	-0,64%	-0,67%	-0,74%	-0,64%	-0,71%	-0,84%
BC URUCA 02	7,03%	7,14%	-1,83%	-0,72%	-1,04%	-1,10%	-1,14%	-0,86%	-0,96%	-1,10%	-0,75%	-0,84%	-0,59%	-0,75%	-0,73%	-0,96%
NI URUCA 01	2,99%	3,23%	-3,61%	-3,00%	-3,25%	-3,16%	-3,23%	-3,18%	-3,23%	-3,21%	-3,10%	-3,13%	-3,04%	-3,28%	-2,99%	-3,19%
CN URUCA 01	0,99%	1,06%	-3,42%	-3,03%	-3,43%	-3,28%	-4,31%	-3,67%	-3,57%	-3,37%	-3,13%	-3,86%	-3,25%	-3,45%	-3,17%	-3,46%
PARQUE EMPRESARIAL DEL PACIFICO	19,39%	7,69%	-4,83%	-5,40%	-4,58%	-4,35%	-4,99%	-4,49%	-5,01%	-4,62%	-4,39%	-4,46%	-4,46%	-4,40%	-4,42%	-4,64%

Si ustedes se fijan, la tendencia es bastante similar a la que cada inmueble ha mantenido a lo largo de los meses. El centro comercial TerraMall continúa siendo el que presenta un rendimiento promedio más alto, hasta llegar al Parque Empresarial del Pacífico, cuyo comportamiento en rentabilidad es un tema ya ampliamente conocido por ustedes.

Al respecto pregunta don **Luis Paulino Gutierrez**: El tema de la deuda usted lo ponen por el tamaño del activo de cada inmueble.

En respuesta indica don **José Rodríguez**: Sí, señor, correcto.

No se reciben más consultas o comentarios sobre este tema porque se procedió a retomar el tema anterior.

## ARTÍCULO V

### Avances en la colocación de espacios disponibles

En atención a lo dispuesto en la agenda el señor **José Alberto Rodríguez** prosigue con el siguiente punto en agenda: En cuanto a los avances de colocación, salidas y avisos, durante el mes de enero no tuvimos ingresos de nuevos inquilinos ni salidas adicionales. Tampoco recibimos solicitudes de desocupación anticipada, considerando que en ocasiones los inquilinos avisan con meses de anticipación. En este periodo no hubo ningún reporte de ese tipo.

No se reciben consultas ni comentarios sobre este tema porque se procedió a retomar el tema anterior.

## ARTÍCULO VI

### Uso de Reserva

En atención a lo dispuesto en la agenda el señor **José Alberto Rodríguez** prosigue con el siguiente punto en agenda: A nivel del uso de la reserva, nos mantenemos exactamente en el mismo monto presentado en el comité anterior, correspondiente a \$1.448 millones.

Fondo	Fecha de Inicio	Enero
FI	19/6/2023	\$1.448.592,18

Es importante indicar que aún no se ha realizado ningún pago con cargo a esta reserva. Si bien en comités previos hemos comentado los trabajos que se están ejecutando, y otros que ya se habían mencionado anteriormente, tal como señalaba ahora Floria, los proyectos de mayor tamaño que se financiarán con esta reserva todavía no han generado desembolsos, pues los trabajos continúan en proceso.

Recordamos que no otorgamos adelantos de dinero por ningún tipo de trabajo. Contractualmente, los pagos se efectúan únicamente cuando se alcanzan los niveles de avance establecidos.

Por lo tanto, es probable que, para el próximo corte, que ya incorporará la información de febrero, sí se reflejen salidas de dinero, dado que se tiene previsto que estos trabajos finalicen hacia finales de marzo o la primera semana de abril, tal como se expuso en el comité anterior.

No se reciben consultas ni comentarios sobre este tema porque se procedió a retomar el tema anterior.

## ARTÍCULO VII

### Análisis y mitigación de riesgos del fondo

En atención a lo dispuesto en la agenda el señor **José Alberto Rodríguez** prosigue con el siguiente punto en agenda: En relación con el punto ocho, tenía una duda puntual. Entendíamos que este tema ya había sido atendido en el comité anterior y, por lo tanto, no teníamos previsto volver a presentarlo.

No obstante, quisiera que nos indiquen si desean que se brinde algún tipo de seguimiento mensual o una presentación con un enfoque distinto. Como mencioné, nuestro entendimiento era que en el comité anterior se había dado respuesta a este punto.

Básicamente, la presentación realizada se elaboró conforme a lo que en su momento comentó don Allan, respecto a identificar cuáles son los principales riesgos a los que se les da seguimiento a nivel del fondo, así como las líneas de acción o medidas de mitigación correspondientes. Ese fue exactamente el contenido que revisamos en el comité anterior.

Por ello, agradeceríamos que nos indiquen si desean mantener un reporte periódico o si hay algún ajuste específico que necesiten para futuras sesiones.

Don Allan la duda que teníamos, y que particularmente tengo, es que entendía que el punto ocho ya había sido atendido en el comité anterior. Sin embargo, no tengo claridad sobre si existe algún requerimiento adicional que deba considerarse o si se desea que continuemos dando seguimiento a este tema de forma recurrente.

Al respecto indica el señor **Allan Vargas**: Creo que ese punto ocho en la sesión anterior había quedado un proceso con ustedes que nos iban a ampliar un dato en particular, no tengo exactamente, déjame revisar de la sesión anterior.

En repuesta dice don **José Rodríguez**: Sí, porque yo revisé el acta y me pareció que no estaba consignado; sin embargo, si hubiera algo adicional que deba atenderse, con todo gusto podemos revisarlo.

No se reciben consultas ni comentarios sobre este tema porque se procedió a retomar el tema anterior.

## **ARTÍCULO VIII**

### Asuntos Varios

En el apartado de asuntos varios, el señor **José Rodríguez consulta**: En el punto 9, no sé si queda algún asunto vario que quieran atender o agregar antes de dejarlos únicamente con Freddy y Gaby, ya que debo incorporarme a la reunión que mencioné antes, a la 3:30 p.m. Si no, los dejo con los temas relacionados con los procesos legales, en los cuales Freddy claramente nos puede apoyar.

Responde el señor **Luis Paulino Gutiérrez**: Nada más para que le quede como pendientes, don José, entonces, para la otra sesión es lo de esos planes de mitigación y lo del tema de la prospección para el dos mil veintiséis. Y lo que había quedado del comité pasado.

En contestación indica don **José Rodríguez**: Correcto, de los depósitos de garantía, ese lo tengo anotado; de hecho, lo registré a partir de la lectura del acta. Se trata de la revisión de los 19 casos específicos que fueron por devolución de depósito.

Seguidamente don **Fernando Mayorga** comenta: También quisiera plantearlo de una vez, hay una solicitud que algunos inversionistas nos hicieron a Carolina y a mí el día de ayer y que querían que lo planteáramos en esta sesión, de cara a la próxima asamblea. Y es la posibilidad de que un notario público, pagado por algunos inversionistas, pueda estar presente en la asamblea. Yo confío en que, al ser una asamblea de carácter informativo, pues bueno, no habrá absolutamente mayor problema. Obviamente, los inversionistas van a hablar en el apartado que tienen establecido para ello y no, la mayoría no va a estar radiantes de felicidad. Pero bueno, lo cierto del caso es que no creo que haya razón para que se den problemas serios.

Pero sí quieren que puedan llevar un notario público, supongo que para, no sé, levantar un acta o algo así de parte de ellos. Entonces queríamos plantearlo para que la SAFI esté enterada y no vaya a ser que el día de la asamblea se genere algún inconveniente allí, verdad, que eso indudablemente en nada ayudaría a un ambiente más constructivo. Entonces se los queríamos transmitir. No sé, Caro, si estoy dejando algo por fuera sobre esto.

Responde la señora **Carolina Elizondo**: No, creo que es solo eso.

Al respecto responde el señor **José Rodríguez** contesta: Creo que este es un tema muy legal. Sin embargo, tomamos nota de lo que ustedes nos indican para revalorarlo internamente y analizarlo a la luz de lo que pueda representar o significar, no para tomar medidas específicas por ahora. Reitero, es un tema muy legal.

De seguido agrega el señor **Freddy Salazar**: Correcto. Debemos revisar esa solicitud. Según la convocatoria, el acceso a la asamblea está limitado a los inversionistas o a sus apoderados, por lo que debemos valorar cómo encaja esta gestión. Además, la información que se presenta en la asamblea no es pública; es exclusivamente para los inversionistas. También necesitaríamos más claridad sobre la intención, porque no habría protocolización como tal; lo que podría hacer el notario sería levantar un acta. No tengo claro para qué otro fin se requeriría su presencia.

En respuesta don **Fernando Mayorga** dice: No tengo idea, pero nos lo solicitaron así. En todo caso, vamos a ver, la protocolización del acto de la asamblea la hace el banco; de todos modos, no siempre procedemos. Entonces, si lo piensan llevar para que haga, di, una protocolización paralela, no estaría haciendo nada que no se pueda protocolizar, porque el propio banco lo hace, verdad.

De seguido señala el señor **Freddy Salazar**: Pero es que por normativas y la obligación es de la Sociedad Administradora de realizar la protocolización y presentarla a Sugeval.

Referente a ello agrega don **José Rodríguez**: De hecho, junto con la misma grabación y demás.

Por su parte doña **Carolina Elizondo** dice: La intención es leer lo que resulte relevante en la asamblea, que, como dice Fernando, esperamos que transcurra con toda normalidad. Y, si bien es cierto, obviamente el acceso es para los inversionistas, estos pueden estar acompañados por el profesional que estimen pertinente para los fines de la asamblea, sea economista, etcétera, verdad.

Seguidamente manifiesta el señor **Freddy Salazar**: Bueno, hay otro tema que estamos valorando. Igual debemos realizar el análisis y brindar una respuesta formal. En cuanto al notario, cualquier notario privado trabaja bajo el principio de rogación, por lo que debe quedar indicado quién solicita el acta y cuál será su uso. El manejo de ese documento sería totalmente responsabilidad de quienes lo contraten; la SAFI no tendría ninguna responsabilidad sobre su contenido ni sobre dónde se publique o se utilice.

Al respecto don **Fernando Mayorga** indica: De acuerdo. Y Freddy, yo incluso diría que en la de menos ni siquiera levanta un acta. Yo creo que los inversionistas, es parte un poco de la desconfianza y del temor, que quieren llevar como ese respaldo en caso de que sientan que deben decirle: “Tome, un acta de lo que está pasando porque tal y tal cosa”, pero en la de menos ni siquiera se requiere.

Veán, aprovecho para decirles, Carolina y yo hemos estado trabajando, yo creo que más ella que yo, en hablar con diferentes grupos de inversionistas, transmitiéndoles la importancia de

que entendamos cuál es el objetivo de esta asamblea, porque esto no es claro para todo el mundo. Esta es una asamblea, lo entendemos porque así lo estableció la SUGEVAL, de carácter informativo y, como tal, pues nosotros hicimos diversos cuestionamientos al fondo, a la forma también, pedimos que se hicieran algunas votaciones y demás, pero bueno, ya lo que está, está, y en estos momentos consideramos de mucha importancia aclarar a los inversionistas, particularmente a los individuales, los alcances de esta asamblea y el objetivo, para que así lleguen con expectativas realistas y evitar escenas que no nos conviene ni a ustedes ni a nosotros ni a nadie, verdad. Escenas o comportamientos o expresiones que no van a ayudar en nada.

Yo creo que deberíamos vernos, a partir de ya hace un rato, como que vamos en la misma dirección, porque todos vamos conforme lo que indicó la SUGEVAL y ratificó el CONASSIF. Y creo que, si es así, pues estamos caminando juntos, no en direcciones contrarias, y por eso estamos haciendo ese esfuerzo de transmitir a los inversionistas los objetivos y fines de esta asamblea.

Entonces, para que ustedes lo sepan y también con la intención de que, si no es estrictamente necesario, no se opongan a la presencia de un notario, porque son el tipo de cosas pequeñas que a veces encienden a algunos. Entonces, de verdad les digo, en la de menos ni va a levantar ninguna acta, pero supongo que lo quieren llevar allí como una garantía.

En respuesta el señor **José Rodríguez** dice: Claro, perfecto, don Fernando. De igual manera tomamos nota de lo que usted nos indica y lo revisaremos, principalmente en aras de garantizar la legalidad de la asamblea. A nosotros, igual que a ustedes, lo que menos nos interesa es que, por algún tema legal o por el comportamiento de alguien, se genere una situación que pueda invalidar la asamblea o provocar retrasos, especialmente ahora que estamos más alineados que en cualquier otro momento y lo que buscamos es que todo avance.

Revisaremos el tema internamente, aunque no puedo emitir un criterio jurídico porque no soy abogado. También tomamos nota del contexto que usted nos brinda sobre el origen de la solicitud. Cualquier cosa, seguimos en contacto, porque es parte del trabajo conjunto para llegar a la asamblea con las asperezas limadas y no lo contrario.

Por otro lado señora **Carolina Elizondo** comenta: Para cerrar, efectivamente de parte nuestra hemos tratado de explicarle a los inversionistas la importancia de esta asamblea, qué tipo de asamblea es, que es una asamblea con consultas o comentarios, y que será en ese momento para intervenir, y que todos esperemos que se cumpla y que termine en paz. Entonces, como dice Fernando, no hay necesidad, porque no fue con ustedes, pero en algunas asambleas sucedió que, en el periodo de consultas, no se les permitía a algunos hablar. Entonces es un poco el temor que ellos tienen, grande y yo estamos trabajando fuerte para que la asamblea transcurra con toda la normalidad y que no haya ningún inconveniente, ni de legalidad, ni de actitud, ni de violencia, ni absolutamente nada. Pero eso les dio tranquilidad a ellos, porque, ya les he dicho, no fue con ustedes, en la asamblea anterior no se les quiso permitir ni siquiera hacer comentarios.

En respuesta don **José Rodríguez** manifiesta: Bueno, por lo que logré entenderle a doña Carolina, aunque se escuchaba un poco entrecortado, creo que estamos en la misma línea. Créame que, siendo nosotros quienes estaremos al frente en la asamblea, también tenemos

nuestros propios temores y consideraciones. Lo que más deseamos es que todo transcurra con total normalidad, respeto y comprensión de la situación actual. Tomamos nota nuevamente.

En este momento me retiro y los dejo con Freddy para que puedan finalizar el repaso de los temas legales.

No habiendo consultas ni comentarios sobre este tema, procedemos a continuar con el siguiente punto de la agenda.

## **ARTÍCULO IX**

### Procesos Legales

En atención a lo dispuesto en la agenda el señor **Freddy Salazar** prosigue con el siguiente punto en agenda: Entonces, visto el punto de asuntos varios, retomamos la actualización de los procesos legales. Mantenemos los mismos casos que hemos revisado en sesiones anteriores.

En cuanto al proceso del Taller 3R, hoy presentamos un escrito ante el Juzgado de Primera Instancia, dentro del monitorio arrendaticio. Esto con el fin de que, ya resuelto y rechazado el recurso de apelación presentado por la parte demandada, el juzgado atienda algunos puntos pendientes del proceso, entre ellos, solicitudes planteadas por la contraparte, y podamos avanzar hacia la sentencia o hacia la firmeza de la resolución intimatoria, lo cual permitiría emitir la orden de desalojo.

Respecto al proceso concursal presentado por el grupo económico del Taller 3R, no ha habido mayores actualizaciones. Lo relevante es que, a la fecha, el proceso aún no ha sido declarado abierto ni rechazado.

Al respecto expresa el señor **Luis Paulino Gutierréz**: Sí, con este tema entonces seguimos esperando.

Prosigue don **Freddy Salazar**: Sobre el caso Reyva - Taller 3R, estamos a la espera. En noviembre recibimos la notificación del Tribunal Civil respecto al recurso de apelación, el cual fue rechazado, lo que confirma la validez de los argumentos que habíamos presentado. Con esto, el asunto regresa a Primera Instancia, donde buscamos que se emita la orden de desalojo.

En cuanto a ADN, el inquilino ubicado en el PEP que ocupa dos bodegas, ya se había presentado la demanda y posteriormente se llegó a un acuerdo conciliatorio. Según el acuerdo, pueden utilizar las bodegas únicamente para la desinstalación del material que mantenían allí. Están pagando la renta mensualmente, durante estos meses deben cubrir \$6,000, suma que mantienen al día, y a partir de marzo el monto aumentará a \$9,000.

En cuanto a lo mencionado pregunta don **Luis Paulino Gutierréz**: ¿Ellos están viendo a ver si salen o todavía sigue ahí?

**Comité de Vigilancia Fondo Inmobiliario BCR SAFI**

— 26 —

Responde el señor **Freddy Salazar**: La última información que nos dieron es que ya tienen identificada la bodega a la que trasladarán su equipo y materiales, y que incluso solicitaron el permiso de acceso al parque para iniciar el retiro. Así que ya están en ejecución.

De seguido consulta don **Allan Vargas**: Freddy, el aumento es en 10.000 en 10.000 o a 9000.

Responde el señor **Freddy Salazar**: A partir de marzo sube a \$9,000.

Pasando al caso de Inversiones Beemuk S.A., seguimos dentro del proceso concursal, que aún se encuentra vigente. Solicitamos el archivo del expediente porque ya no existe la deuda que originó el proceso y las fincas ya están inscritas a nombre de la sociedad. Hasta la fecha no hemos recibido notificación alguna y estamos a la espera de resolución. Este asunto se deriva de las rentas garantizadas firmadas en su momento con el grupo Aguram y forma parte del plan de ejecución y salida del fondo.

Seguidamente pregunta don **Luis Paulino Gutierrez**: Perdón Freddy, es que ahí me perdí. Con Beemuk entonces que, o sea, seguimos esperando que se vea el proceso concursal.

En respuesta indica el señor **Freddy Salazar**: Sí, señor. El primer punto es que, dado que en su momento se decidió presentar el proceso concursal y esto genera una serie de efectos legales, el paso inmediato ahora es salir de ese proceso. Ya hemos tenido algunos avances, las propiedades dejaron de estar a nombre del fiduciario y ahora figuran directamente a nombre de Inversiones Beemuk.

Sobre eso consulta don **Fernando Mayorga**: Sí, justamente ese era el tema, lo que tiene el fondo ahorita son las acciones.

Responde el señor **Freddy Salazar**: De Beemuk. Sí señor, son las acciones.

Acto seguido comenta don **Fernando Mayorga**: Y el inmueble en cierto momento se había dicho que había que traspasarlo de inversiones Beemuk al fondo porque el fondo no puede tener acciones. ¿Y cómo está eso?

En respuesta indica el señor **Freddy Salazar**: Lo que sí tuvimos fue un acercamiento con SUGEVAL para revisar este tema, y con base en eso se definió el tratamiento contable que don José ha explicado en otras ocasiones y que podría ampliar en la próxima sesión. A nivel registral, en su momento se había indicado que las fincas debían trasladarse a nombre del fondo. Sin embargo, con todo lo que ha sucedido después y con la ejecución del plan derivado de la orden de SUGEVAL, lo que ahora se busca es que el fondo no asuma esas propiedades, sino que formen parte del proceso de salida del PEP. Al final, si el PEP no hubiera existido, tampoco existiría la propiedad de esas acciones por parte de Inversiones, dicho en términos simples.

Sobre el tema pregunta don **Luis Paulino Gutierrez**: Se me puede ampliar sobre eso, que cuando salga el PEP se va eso.

**Comité de Vigilancia Fondo Inmobiliario BCR SAFI**

— 27 —

Responde el señor **Freddy Salazar**: Sí, veamos. Esta es información que debe ampliarse en la asamblea, pero forma parte del plan de ejecución y debe abordarse como tal. Con la salida del PEP, el fondo no tendría por qué asumir esas fincas; por lo tanto, esto debe incorporarse dentro del plan y de los montos contemplados.

Nuevamente consulta don **Luis Paulino Gutiérrez**: ¿O sea, si sale el PEP del fondo automáticamente Beemuk desaparece de la lista?.

En respuesta el señor **Freddy Salazar** dice: Beemuk tendría que asumir sus fincas donde hoy está el PEP; es decir, esas propiedades deberían seguir el mismo camino. Saldrían del ámbito del fondo y de la administración de la SAFI, y pasarían al manejo que corresponda al banco y a la SAFI en relación con el PEP. Como consecuencia indirecta de la compra del PEP, y debido a las rentas garantizadas que no se pagaron, se asumieron las acciones de Inversiones Beemuk, por lo que estas deben seguir ese mismo proceso.

Al respecto comenta don **Allan Vargas**: Sí, todo es el mismo paquete.

Continúa el señor **Freddy Salazar**: Perfecto. En el caso de BC Uruca 02, teníamos un inquilino al que se le presentó el monitorio arrendaticio. El inmueble ya fue entregado y actualmente está en proceso de comercialización, aunque aún no se ha concretado ningún nuevo contrato de arrendamiento. Se recibió, por dación en pago, un conjunto de mobiliario que estaba en el inmueble. Ya se negoció su venta por \$13,000 y se remitió al comprador la documentación correspondiente al contrato. Estamos a la espera de sus observaciones o de la firma para concretar el traspaso de los bienes. Si no hay más consultas, estaríamos finalizando la sesión.

No habiendo consultas o comentarios sobre este tema, finaliza la sesión la sesión n.º 02-26 del Comité de Vigilancia Fondo Inmobiliario del miércoles 11 de febrero del 2026.