

Acta Sesión Extraordinaria 09-23

Se convoca a sesión extraordinaria No. 09-2023 a celebrarse el jueves 15 de junio del 2023 a las 5:15 pm. Sesión presencial en la Sala de Sesiones COLPER.

Presentes

Nombre	Cédula:	Puesto	Lugar
Betania Artavia Ugalde	4-0153-0771	Presidenta	Sala de sesiones
María Eugenia González Alvarado	2-0312-0250	Secretaria	Sala de sesiones
Marilyn Batista Márquez	1-84000450502	Tesorería	Sala de sesiones
Kenneth López Delgado	1-1304-0424	Vocal I	Sala de sesiones
Aleyda Solano Torres	1-0433-0573	Vocal II	Sala de sesiones
Gerardo García Murillo	1-0993-0024	Fiscal	Sala de sesiones
Magaly Mora Monge	6-0348-0508	Asistente administrativa	Sala de sesiones

La presidenta Betania Artavia: Buenas tardes, compañeros. Abrimos la Sesión Extraordinaria para recibir a la representante del Grupo Mutual, con quien vamos a avanzar en el tema de convertir el Fondo de Mutualidad en una ventanilla para recibir trámites de Bonos de Vivienda para nuestros colegiados.

La presidenta Betania Artavia: Retomamos para recibir a doña Mayela Rojas, del Grupo Mutual. Nuestra iniciativa doña Mayela es poder convertir el Fondo de Mutualidad en una especie de ventanilla que pueda recibir los trámites de los colegiados que necesitan un Bono de Vivienda o un crédito de vivienda con bono que nosotros no podemos dar porque no tenemos tantos recursos, y por qué no, podemos convertirnos en una entidad autorizada. Entonces lo que queríamos con ustedes, es ver la forma en cómo podríamos hacer esa alianza para que desde aquí nosotros recojamos toda la documentación, asesoremos a los colegiados y luego se los entregamos a quienes ustedes designen para que den el trámite; porque como saben a nuestro gremio le cuesta muchísimo sacar el tiempo para llegar a una oficina porque tenemos unos horarios bastante extraños.

La señora Mayela Rojas: Primero que todo, un placer saludarles y un agradecimiento por la invitación. En lo que respecta concretamente a un trámite de bono, porque nosotros aquí tenemos una presentación para hablar de otros productos y servicios que podemos igualmente brindarle al Colegio, lo que llamamos el beneficiario, o sea la futura persona que va a recibir un Bono, puede, por su decisión, buscar una ayuda idónea, un pariente, un

amigo, un compañero de trabajo que le ayude en lo que es la solicitud del Bono, de los requisitos del Bono Familiar de Vivienda.

Lo que nosotros no podemos es crear una ventanilla o decir, ustedes se encargan de tal cosa, porque hay un tema legal de que el expediente le llega a Mutual y Mutual lo analiza. Pero el beneficiario puede perfectamente, las personas candidatas, ponerse de acuerdo con ustedes, nosotros les podemos capacitar para indicarles, bueno, porque es muy importante lo que dice doña Betania de que los colegiados, pues no tienen tiempo para esos trámites, entonces ustedes les pueden perfectamente decir, nosotros podemos firmar una alianza y usted decirle “mire, tenemos una alianza con Grupo Mutual para lo que son los productos y servicios que ellos tienen”, de manera tal que si la persona autoriza al Colegio para que le ayude perfectamente pueda hacerlo.

Hoy en día las personas que se postulan al Bono, algunas llegan directamente, hacen la solicitud a la Mutual, otras se organizan, hacen un grupo organizado y entre ellos dicen, tal persona se va a encargar de ir a San José a pedir tales documentos. ¿Por qué? Porque, por ejemplo, a un grupo de Puntarenas o de Guanacaste le va a costar muchísimo a todas las personas apersonarse, sobre todo, antes de la pandemia, en donde menos trámites eran virtuales, hoy día hay una mayor cantidad de trámites virtuales, pero aun así las personas muchas veces requieren trasladarse.

Entonces para esos efectos se organiza el grupo y dice, vamos a solicitarle a Mayela que tiene tiempo para ir a San José el viernes, y va a pedir los documentos de A-B-C y D; eso es totalmente viable. Nosotros podemos decirle a la persona que se va a encargar de ayudarle a los colegiados a recopilar la información, le podemos dar una capacitación para que la persona aprenda cómo son los requisitos, cómo es el tema, etc; que compile el expediente y una vez que el expediente está listo, entonces la persona nos lo hace llegar, en eso no hay inconveniente.

La presidenta Betania Artavia: ¿Qué se necesitaría para esa alianza?

La señora Mayela Rojas: Tenemos un convenio que hemos firmado con asociaciones solidaristas, con empresas, es muy sencillo, es una alianza, no tiene ninguna implicación, sino que de alguna manera permite al Colegio y permite a Mutual decir, tenemos una alianza, vamos a dar una charla de Educación Financiera, por ejemplo al Colegio o vamos a ir a abrir cuentas que, por ejemplo hayan personas que quieren hacer un ahorro

programado, que quieran solicitar crédito sin Bono o el mismo crédito con Bono, de manera que entonces se ponen los productos y servicios que son muy generales, que es algo amplio. El señor José Pablo Enamorado: De hecho, que lo único que implica el convenio en obligaciones para ustedes es que publiciten que existe un convenio. Eso es todo, esa es toda la obligación que del lado de ustedes tendrían, del lado de Grupo Mutual, que ya es algo que hemos hecho durante mucho tiempo con muchas empresas, sería un acompañamiento para perfilar los candidatos, porque una de las cosas que sucede es que cuando se abre un convenio, todo mundo quiere ingresar, pero no saben por dónde. Y como doña Mayela lo indicó, hay créditos, bonos, bonos con crédito, bonos segunda planta, créditos puros, refundición de deudas, etc. Hay una amplia variedad de financiamiento que nosotros podemos dar, pero hay que explicarle a la persona en cuál de estas líneas podría calzar, entonces nosotros hacemos de alguna forma, dependiendo lo que se quiera; de hecho, hace poco estábamos con una empresa en donde le damos, un documento de lo que nosotros ocupamos entonces para que la empresa o el ente pueda perfilar con las personas si cumple o no con esto y los que vayan cumpliendo con esto, entonces los pasamos en una primera etapa para revisión, que se ha tenido anteriormente, ¿cuáles son los ingresos que tiene, cuál es el núcleo familiar que tiene, aplica para algún tema de adulto mayor? Todo esto nosotros lo empezamos a revisar, pero después de un perfilamiento sencillo donde nosotros los acompañamos a ustedes para que ustedes lo puedan hacer.

La señora Mayela Rojas: Un asunto, se me olvidó presentar a José Pablo Enamorado. Este joven trabaja en Grupo Mutual hace muchos años, él es el Ejecutivo a cargo de toda nuestra fuerza de ventas externas, se encarga de todos los convenios y de todos los asesores de ventas que se dirigen a diferentes lugares dependiendo del producto que se trate, nos ayuda mucho en lo que es crédito y lo que es captación de recursos.

El señor José Pablo Enamorado: Ahora las personas no van a las entidades financieras, sino más bien esperan que uno vaya a la empresa como tal, entonces nosotros nos sentamos con el empresario y le empezamos a explicar cuál es el proceso para que sea más eficiente y más eficaz, es un canal más personalizado el tema de asesores financieros, es un plus que el Grupo Mutual da; vale recordar que el Grupo Mutual está entre las primeras 20 entidades en servicio al cliente del país, eso calza con lo que nosotros queremos de un servicio de alta calidad a las empresas.

La presidenta Betania Artavia: ¿Doña Marilyn?

La tesorera Marilyn Batista: Nosotros tenemos ¢3.000.000.000 en inversiones y damos financiamiento de vivienda hasta ¢75.000.000, hasta hace un mes era de ¢50.000.000. Pero sobre todo para la presidenta ha sido un sueño que lleva desde hace años atrás, desde antes de ser presidenta del Concejo y que yo tengo la oportunidad de vivir ese sueño de ella, primero con el consultorio médico que ya lo tenemos y ahora todo lo que es los bonos.

Nos gustaría de alguna manera este dar esos bonos, hubo un intento hace 30 años que se hizo una urbanización de periodistas, de comunicadores que existe todavía, y la idea es dejar esa huella de ver cómo podemos nosotros darles vivienda a los periodistas, sobre todo en un momento también que es difícil. Obviamente tenemos el negocio de dar crédito, pero no de dar bonos.

En primera instancia trataríamos obviamente de dar créditos menores a ¢75.000.000, porque es parte de nuestro negocio, pero hay una cartera muy grande que no podemos atender, decimos muy grande, estamos haciendo un sondeo, pronto vamos a tener los resultados y vamos a saber realmente con números y con datos de a quiénes les hace falta la vivienda y como la composición familiar, ya se está trabajando en ese sondeo. Me queda claro que no se puede hacer una ventanilla, pero si se hace este tipo de sinergia, de alianza sí, entonces ustedes nos capacitarían aquí para por lo menos ser los receptores, ese primer paso, ese filtro, vamos a hacer el primer filtro y de ahí entonces poder llevárselo ustedes; y dentro de ese filtro, sí podemos pensar en los bonos de vivienda, que es lo que más nos interesa, porque nosotros no podemos entrar en bono de vivienda esa es la realidad.

No sé en cuanto está el tope de bonos de vivienda, ¿¢65.000.000?

La señora Mayela Rojas: ¢35.000.000 y el valor máximo que puede tener una propiedad para que reciba bono es de ¢65.000.000 y el ingreso máximo es de ¢1.800.000

La presidenta Betania Artavia: Es igual, de todo el núcleo. Nosotros realmente sí que tenemos un gran interés en arrancar, ¿qué tenemos que hacer para que podamos decir, mañana tenemos la alianza con el Grupo Mutual para poder empezar a que el que quiera hacer una gestión de una vivienda pueda venir y dejar sus papeles?

El señor José Pablo Enamorado: Lo importante es el tema también de que no queremos ser competencia, pero en el camino puede salir una persona que ocupe una asesoría y ocupe tal vez alguna refundición de previo a poder optar por otra línea financiera. Entonces el

convenio como tal va todos los tipos de crédito va para todo, entonces lo que sí tenemos que conversar, como ustedes tienen crédito también, es que cuando nos sentemos con una persona a asesorarla tenemos que saber hasta dónde podemos ir, porque nosotros tenemos más de 100 líneas de financiamiento que le va a servir a la persona.

Ese es un primer punto, pero saliendo de eso el convenio como tal, lo único que requiere es que, se lo pase a don Carlos y lo podemos proyectar si quisieran verlo también, simplemente es una firma, pero más allá de eso, lo que trae son beneficios para ustedes, porque dependiendo de la participación de ustedes, también pueden tener un porcentaje de un 0.25% o algunos porcentajes que nosotros damos por las formalizaciones de algunos créditos.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Eso nos lo podemos ganar nosotros?

El señor José Pablo Enamorado: Sí exactamente. Por ejemplo, usted dice cómo quieren hacer la participación, queremos participar tanto así que queremos hacer el expediente, bueno, ¿qué es hacer el expediente? Que nosotros le digamos a ustedes, cuáles son los documentos que se ocupan, que ustedes los agarren y los metan dentro del folder. Otro ejemplo, nosotros queremos participar entonces también en el proceso de formalización, entonces solamente recogemos el expediente, los tenemos listos y los mandamos a Grupo Mutual a uno de nuestros asesores, también se pueden ganar un porcentaje ahí, eso es conforme la participación que ustedes quieran tener con nosotros.

La tesorera Marilyn Batista: Perdón, una pregunta, ¿y si nosotros no queremos ganar, sino que queremos una tarifa preferencial, eso se puede manejar? Una tarifa preferencial en la tasa de interés del bono.

La señora Mayela Rojas: Vean, como llevan casos de bono el asunto funciona así, tenemos un programa ya para lo que son las alianzas con una tasa de interés, definida.

El señor José Pablo Enamorado: En este caso es de un 1%, y un 0.75% para el agremiado como tal.

La señora Mayela Rojas: Exactamente. Para todos los programas que están en esa condición, pero es un beneficio, de alguna manera es un beneficio.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Y sobre eso cómo estamos en el mercado? ¿Ese punto y algo menos a nivel de la competencia?

El señor José Pablo Enamorado: Si porque estamos nosotros en 9.85% y hay tasas en este momento que rondan el 10%, el 11%.

La tesorera Marilyn Batista: Nosotros estamos con el 9% para vivienda.

El señor José Pablo Enamorado: Entonces había que rebajar un 0.75% a esa tasa de interés para ustedes por ser agremiados.

La tesorera Marilyn Batista: Esta en 9%

El señor José Pablo Enamorado: Está en 9.85% menos 0.75%, queda en 9.10%

La tesorera Marilyn Batista: Estaría más alta que la nuestra.

La señora Mayela Rojas: Es variable. Con las tasas de interés del Fondo de Mutualidad o de Asociaciones Solidaristas, no podemos competir porque sabemos que tienen para sus beneficiarios condiciones preferenciales.

Ahora, ¿qué es muy importante cuando hablamos de bono?, que para el bono hay una fila tremenda de casos actualmente, y ustedes que son periodistas han conocido la lucha que tenemos desde el gobierno pasado, que ha hecho recortes, más los que ha hecho este gobierno, es alrededor de ¢86.000.000.000, el total de recortes que han hecho. De hecho, entonces, por ejemplo, en este momento está lo que se llama el Bono Total, que es un bono que puede subir hasta ¢25.000.000 para las familias que tienen ingresos de salario y medio estamos hablando más o menos de familias con ingresos de ¢450.000 hacia abajo.

¿Qué es lo que pasa? Esto es muy importante, hay una fila larga de casos y todos los casos entran a la fila y hay casos de crédito con bono, en donde ya hice el bono regular que tiene un límite de ¢8.400.000 y que va a depender del ingreso de la persona el monto del crédito y el monto del bono. Entonces ahí es importante ver los casos en donde una familia requiere bono, pero requiere crédito, porque en esos es lo que decía José Pablo, tiene que quedar muy claro porque nosotros tenemos que otorgar el bono y tenemos que otorgar el crédito.

La presidenta Betania Artavia: ¿Pero en este caso no va a la cola de los de los bonos de ¢25.000.000?

La señora Mayela Rojas: Van a la cola de bono y crédito.

La presidenta Betania Artavia: Ahí nos ahorramos una fila.

La señora Mayela Rojas: Ahí hay meno fila, es que imagínense ustedes ¢86.000.000.000 realmente ha causado un rezago importante, es muy importante tener eso claro por la

expectativa de la gente, o sea, no es que nosotros podamos, porque incluso se hace una auditoría y todo el tema, de que uno los casos tienen que ir en orden de fila, pero de conformidad con los requisitos que reúne la persona. Si por ejemplo José Pablo va adelante mío en la fila, pero él no reúne los requisitos y yo sí reúno los requisitos, mi expediente se puede mover más rápido. Por eso es importante el envío de los requisitos completos, es muy importante porque sabemos la expectativa de la gente que es si ya presentó el caso espera a que le llegue en cuestión de dos meses, no, esos casos están durando mucho tiempo porque hay bastantes casos adelante.

Pero como dicen tiene que haber un momento cero y los recursos del bono son totalmente gratuitos y aplican hasta para familias con ingresos brutos de ¢1.8000.000 que pueden aspirar un bono hasta de ¢4.300.000, que nadie los regala. Uno quisiera magia, que fuera de inmediato, pero siempre ha habido una fila, pero ahora, a raíz de los recortes, esto va un poquito más lento. ¿Es importante decirle a la gente por las expectativas que tienen las personas de que va a ser de inmediato, sin embargo, hay que empezar y quien no tiene un caso presentado y lo presenta, tiene ventaja a quien no lo haya presentado?

La presidenta Betania Artavia: Y el hecho de que nosotros, espero, podamos entregar los expedientes bien completos, nos puede garantizar que podamos seguir moviendo los casos más rápido.

La señora Mayela Rojas: Sí, se mueven los que están antes, todo lo que va saliendo, porque vieran que a veces hay molestia de la gente, entonces ahí nosotros siempre cuando firmamos los convenios, le decimos a la empresa de que nos ayude con el tema, porque la persona quiere ya presentarlo, y tienen toda la razón, una en la posición tiene que tener empatía, uno quisiera lo mismo, pero ahí hay una fila y a veces nos dicen que se cierra ventanilla porque se acaba el dinero en septiembre o en octubre, entonces se da. Por ejemplo, hasta ahora este año en marzo, fue se abrió la ventanilla de bono, estuvo casi todo el año cerrado y este año prácticamente el primer trimestre. Pero bueno, es una posibilidad, porque nosotros estamos recibiendo en estos casos, en este momento, está la posibilidad de recibir los casos de ustedes.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Cuánto tiempo toma ahí? Crudamente, ¿9 años, un mes, 1 año?

La señora Mayela Rojas: Va a depender de que cierren o no ventanillas, porque el año pasado cerraron ventanilla prácticamente todo el año y la abrieron hasta en marzo de este año y ahora se abrió ventanilla, podría ser, por ejemplo, artículo 59 está prácticamente cerrado. No está cerrado, perdón, es una fila porque también está el presupuesto nuestro prácticamente tomado ya para este año con todo el rezago que había, ya no hay presupuesto, si entra algún caso ya va quedando para el próximo año.

En lo que es bono y crédito, tiene mayor posibilidad de que pueda un caso que entra ahora, ir entrando al BANHVI a fin de año, estaríamos hablando que seis meses, y mientras el BANHIVI lo aprueba puede estar para el primer semestre del otro año o el primer trimestre. Es muy decepcionante y las personas les van a reclamar a ustedes, les van a decir bueno, hicieron un convenio, ¿cómo voy a estar formalizando el caso hasta el otro año?

El fiscal Gerardo García: Precisamente ese es uno de los puntos que hay que dejar muy claros, porque aquí como lo dice todo el mundo quiere una solución en 20 minutos, y eso no va a suceder menos con una vivienda, más el dato que usted nos da, pues sabemos que va a quedar ese asterisco por ahí de que puede ser de 9 meses a 1 año, además que no está en manos ni de nosotros ni de ustedes, ya es un tema más de gobierno.

La señora Mayela Rojas: Es más de la presa que hay. Ahora hay un tema también, que es lo que se llama el Programa de Vivienda de Clase Media. El Programa de Vivienda Clase Media son los bonos que son más pequeños, por ejemplo, ¢4.000.000, ¢3.000.000. Esos casos en que la persona, por ejemplo, voy a comprar una casa de ¢30.000.000, entonces toma un préstamo de ¢25.000.000 y un bono de ¢5.000.000, esos casos tienen una fila más rápida porque esos casos pueden aprobarse en Mutua, entonces es más rápido, pero ya ahí es para personas que, o tienen un ahorro o tienen un lote, o tienen la suerte de que encuentran una casa de ¢25.000.000, de ¢30.000.000, entonces pueden hacer el trámite para requerir un bono más pequeño. El BANHIVI en lo que es clase media, que fue un proyecto que Mutua impulsó diciéndole que siempre hay que atender a las personas de menos ingresos de la base de la pirámide, por supuesto, y están los casos de bono y crédito, pero que también hay un sector de clase media que tiene mayor posibilidad de pagar una cuota más alta pero que muchas veces el tema que inhibe el trámite es la prima, que tiene que dar ¢4.000.000 de prima, por ejemplo, y que no puede. Tal vez sí puede pagar, encuentra la casa de ¢35.000.000 o ¢40.000.000 le piden un 10% de prima, entonces tienen un salario

ambos en la pareja de ¢1.800.000 uno con otro, bruto, pueden pagar la de por ejemplo ¢300.000 al mes, pero no tienen los ¢4.000.000 para dar de prima.

Con este Programa de Vivienda Clase Media se da un bono de ¢4.000.000 y un préstamo, no es que se ha adelantado para la prima, sino que la persona dice, yo tengo la posibilidad de calificar a este programa, la persona va a poder endeudarse en ¢36.000.000 y va a poder tener un bono de ¢4.000.000 y con eso completa el precio de venta, eso es más rápido, un caso de esos puede durar 4-6 meses, mientras haya presupuesto.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Y qué pasaría si la persona le da el crédito para que ustedes hagan ese financiamiento y esa prima de ¢4.000.000 se la damos nosotros como una línea de crédito?, que nosotros le demos, le financemos los ¢3.000.000, los ¢4.000.000 de prima, que eso sea parte de la sinergia que nosotros. Es que aquí tenemos un crédito que puede llegar hasta ¢3.000.000 sin fiador, ¿podríamos hacer un tipo de simbiosis?

La señora Mayela Rojas: Sí, en eso no hay problema. Veamos un ejemplo, una solución de ¢40.000.000 y el bono de la persona es de ¢4.000.000, entonces tiene que tomar una deuda de ¢36.000.000, al 9.10%, pero resulta que ustedes le pueden prestar ¢4.000.000, ¿a qué tasa?

La tesorera Marilyn Batista: Podemos bajar la tasa si es para casa, la podemos bajar a 9% y eso lo decidimos nosotros.

La señora Mayela Rojas: Le pueden dar ¢4.000.000 a una tasa de esa índole, entonces, ¢4.000.000 de bono, ¢4.000.000 que ustedes le den, entonces ya la persona toma el endeudamiento final por ¢32.000.000 y el momento en el cual se le paga a la persona que vende, ahí es transparente para el cliente, la persona llega con el cheque de ustedes de ¢4.000.000 para darle, o en transferencia electrónica para el vendedor, se la hacen directo a él, nosotros no podemos recibirla, se la hacen directo; y la Mutua le gira los ¢32.000.000 restantes.

La tesorera Marilyn Batista: Ese es el producto nuestro, ese es nuestro producto. Sí, nuestro producto es financiar la prima, es decirle el Colpe, el Fondo le firma, porque muchas personas no tienen la prima, ¿y qué hacen? se van a una garrotera, sí o le piden dinero a alguien, entonces ese para nosotros, sería un producto nuevo.

La presidenta Betania Artavia: Reciben la prima, pero también pueden calificar para el bono.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Una consulta, el crédito que ustedes darían, obviamente, la garantía está sujeta a revisión, la que la persona pondría. Obviamente, el estudio crediticio va acorde con todo la capacidad de pago, buró, SUGEF, etc ¿la persona que aplica tiene que estar bien en su récord crediticio? Porque tendrían que tomar esta parte del crédito que nosotros damos, llegaría a golpear un poquito lo que es la capacidad de pago.

La señora Mayela Rojas: Sí, espera mejorar la capacidad de pago, claro, si la persona tiene un ingreso de ¢750.000 y con ustedes queda pagando un crédito por esos ¢40.000.000, ahí es muy importante ver cómo nos comunicamos, porque tampoco sería bueno que la persona se endeude más de la cuenta, porque entonces no tiene sentido. Imagínese que el bono se da una vez en la vida, entonces la persona que pierde una casa con bono no puede volver a tener uno, tenemos que ponernos en ese caso, si ustedes desarrollan ese producto de acuerdo para decir, tiene ¢750.000, digamos que no tiene deuda con nadie pero ya está pagando al colegio ¢50.000 de esos ¢4.000.000 por decir una idea, entonces lo que le quedan son ¢650.000; para no comprometer a esa persona, pero porque a veces la persona se emociona mucho, vean en tantos años que tenemos de andar en esos caminos de cuando uno va a adquirir una casa es de las emociones más grandes que uno tiene en la vida, donde se siente contento, se siente feliz, todo es posible, pero como dicen después salen las cosas, la capacidad de pago y ese tipo de cosas.

El señor José Pablo Enamorado: Como dice doña Mayela, habría que hacerlo muy planificado porque podría ser también que la persona tenga deudas, entonces, al tener deudas, con el crédito nuestro, más el crédito y ustedes, explotó.

La tesorera Marilyn Batista: Ahí lo que podríamos hacer, incluso es un crédito muy especial hay que analizarlo, porque ese crédito, puede tirarse de ¢3.000.000 a 20 años incluso, porque va a tener una característica única y especial y puede acompañarlo durante el crédito de la casa, sería un elemento único como para que la tarifa sea tan baja que no que no le afecta, porque de que vale que se lo demos si ustedes no se lo dan porque no pueden pagar, eso hay que analizarlo bien, pero creo que sería un buen producto.

La presidenta Betania Artavia: Sería un complemento.

La tesorera Marilyn Batista: Aquí ya estamos hablando de dar nuestros propios montos, ¢1.000.000 algo así, pero eso es otra situación. Ustedes también mencionaron de otras

cosas que podemos hacer con ustedes que vimos en la presentación, ¿qué otros productos o servicios podemos brindar uniéndonos a ustedes?

El vocal 1 Kenneth López: Con los otros productos, conversamos sobre los bonos de vivienda, pero tengo entendido que también hay bonos de reparación, etc.

La señora Mayela Rojas: Tenemos bono para uno comprar lote y construir, comprar una casa construida, construir en lote propio o hacer reparaciones, mejoras o ampliación. También está para construir en la segunda planta de una casa en donde, por ejemplo, los padres de un colegiado, ya que tiene que tener un núcleo familiar para poder dar bono, dicen no hay ningún problema que usted construya en el segundo piso, entonces hay que hacer un presupuesto, los planos y todo lo que corresponda para que eso sea posible, porque es una casa que tiene un refuerzo y luego está lo que es el bono-patio, que es el bono que se hace en el patio de otra casa, pero que tiene que tener por lo menos 3 metros de distancia para que pueda entrar una ambulancia, pero es un requisito que se pide, pero muchas veces es una buena posibilidad porque lo más caro es el terreno. Entonces si alguien dice yo tengo el terreno, le tiene que pasar, por ejemplo, al hijo, hija, hermana, porque tiene que ser parentesco hasta tercer grado de consanguinidad o afinidad, le tiene que pasar el 50% de la propiedad, entonces hay muchos padres de familia que dicen, bueno, le vamos a dar a nuestro hijo o nuestra hija el 50% de la propiedad para que haga aquí su casa con un bono, entonces esa también es una alternativa.

La presidenta Betania Artavia: Está muy bien. Y lo que es captación también porque nosotros no podemos captar, entonces promover el ahorro con cuentas, eso está muy bien.

La señora Mayela Rojas: ¿El Fondo de Mutualidad no puede?

La tesorera Marilyn Batista: No, porque no estamos regulados por la SUGEF, de hecho, probablemente haya una Asamblea para pedir que entren los familiares con afinidad de primer grado, para abrirlo y de tener 2.500, por lo menos aspirar a convertirnos en doble.

La presidenta Betania Artavia: Pero eso del financiamiento y de poder hacer el trámite para bono, yo quisiera que fuera para el familiar también, porque que el colegiado pueda ayudar a su hijo, hija o su mamá sería muy bueno.

La tesorera Marilyn Batista: Si, pero debe haber una Asamblea.

La presidenta Betania Artavia: Esto lo podemos hacer directamente, que se les recoja el expediente a los hijos, etc.

La señora Mayela Rojas: En eso no hay inconveniente.

La presidenta Betania Artavia: Porque es lo que ella decía que usted puede asignarle a cualquiera que le ayude a hacer el trámite.

La señora Mayela Rojas: Exacto, no hay problema. Ahora, un tema que nosotros también damos es la parte de Educación Financiera que es sumamente importante. Vean uno muchas veces, bueno a mí me pasó, mi primera carrera fue derecho y nunca en la vida me sentaron a hacer un presupuesto, es una carencia que tenemos desde la escuela. Para manejar las finanzas básicas y personales es importante que se dé un cursito de Educación Financiera, nosotros damos bancarización, educación financiera porque de ahí provienen un montón de problemas.

La persona muchas veces lleva en la mente gastos, entonces resulta que nosotros le explicamos qué es un gasto fijo, qué es un gasto variable que haga su presupuesto personal y familiar. ¿Por qué? Porque muchas veces las familias gastan el dinero de los gastos, que no son fijos y no les alcanza el dinero para los fijos, entonces tienen que endeudarse con una tarjeta de crédito para ir a pagar lo fijo como el diario, como el agua, como la luz, como el pago del vehículo, como el pago de la escuela, como el pago de la casa; entonces ahí, en la parte de educación financiera, damos esos conceptos para que la persona sepa cómo manejar sus finanzas, y hemos descubierto cosas interesantísimas.

Incluso en cursos que les damos a maestras para que les den a los estudiantes, eso lo tuvimos hace años con la SUGESE, y ahora cuando damos el programa de bono van a educación financiera, un grupo de 50 personas, entonces les decimos, con el teléfono abran ahí una nota y empiecen a poner los ingresos, muchas veces la persona dice es que yo llevo las cuentas aquí, a mí no me hace falta eso, ¿cuáles cuentas? Resulta que, como dicen, los millones no se cuidan porque se cuidan solos, así se va el gasto terrible. Tenemos expresiones de muchas personas que dicen, bueno es que yo no tenía idea de lo que yo gastaba en salidas, en ropa que me compro al mes que no ocupo, y tal vez tiene que pasar una tarjeta para llegar y comprar las cosas de la familia, la alimentación, la buseta de la escuela y cosas de ese tipo.

El plan de educación financiera sería muy importante para la población agremiada, porque eso va dependiendo del grupo, si es un grupo de una educación muy básica, hay que ir al ABC, si ya son personas profesionales ya es un poco más avanzado y dependiendo del sector que sea, ya llevamos a un presentador, un conferencista que llega y habla del tema, que habla de la actualidad, que está pasando en el ambiente macroeconómico, cómo afecta las familias, todo ese tipo de cosas.

La presidenta Betania Artavia: Eso es excelente para nosotros, por supuesto.

La tesorera Marilyn Batista: El que pide un préstamo que lo tome obligatoriamente, lo podemos hacer compulsorio.

La señora Mayela Rojas: Sí, y tenemos hasta una aplicación en que la persona lo agarra ya de manera asincrónica, la ve, ve el video que tenemos y ahí aprende, por ejemplo, el endeudamiento con estas casas de electrodomésticos que es terrible, la familia dice, si yo puedo pagar ¢20.000 al mes, claro, ¢20.000 para toda la vida. Por ejemplo, en la tasa de interés, ver cómo la persona entiende esos conceptos es muy importante. Y se pueden hacer grupos, un día, de conformidad con las necesidades viene y se da una charla.

El señor José Pablo Enamorado: Y también para un nivel un poquito más alto también, por ejemplo, con el tipo de cambio del año pasado, que llegó a los ¢700, saber cuándo colones, cuándo dólares, a qué plazos. La gente no sabe eso, la gente solamente quiere un crédito, pero sabe que ocupa la prima, no sabe que la tasa va a aumentar o que podría aumentar.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Podríamos recibir algo para nosotros sobre inversión? Podrían darnos una capacitación sobre inversión, tipo de cambio, ya que tenemos ¢3.000.000 invertidos.

La señora Mayela Rojas: Pues claro. Nosotros, por ejemplo, en el grupo de conglomerado financiero tiene un puesto de bolsa, una sociedad común de inversión y una corredora de seguros, entonces ahí tenemos el puesto de bolsa con toda la rigurosidad, y un corredor de bolsa que se asigna, se da toda la capacitación requerida para que la empresa, en este caso el Fondo, decida bueno, me interesa invertir en Grupo Mutual un título, pero me interesa tener tal dinero disponible, pero no lo voy a tener una cuenta que no me gane nada, voy a tenerlo en un fondo de inversión no diversificado para ocupar el dinero disponible cuando lo requiera, pero está ganando una tasa de inversión.

El vocal 1 Kenneth López: ¿Perdón sería solo para el Fondo, no sería para los colegiados ese tipo de negocios?

La señora Mayela Rojas: También. Para la empresa y también hay para la persona, que la persona diga, no, yo quiero invertir en un fondo de inversión o no, lo que quiero es un título valor a nivel de inversión, un certificado, etc.

El señor José Pablo Enamorado: Los fondos de inversión, al año plazo más o menos es del 7 y poquito en arriba, aunque debemos ver que ayer bajó la tasa de política monetaria, es muy posible que esta semana baje las tasas de interés.

El vocal 1 Kenneth López: ¿Y cómo están manejando los fondos? Es que yo soy amante del capitalismo, ellos ya me conocen.

La señora Mayela Rojas: Hay diferentes fondos, de desarrollo, fondo de crecimiento.

El vocal 1 Kenneth López: ¿Usan inmobiliarios?

La señora Mayela Rojas: Inmobiliarios, no tenemos en este momento, los estamos escribiendo en la SUGEF, ahí vamos a tener un fondo que es internacional, incluso para adquisición de propiedades en el resto de Centroamérica. Tenemos fondo de crecimiento, tenemos un fondo de capital de riesgo que está en este momento en ciernes, ya está aprobado y listo, estamos en el nombramiento de gestor, ahí viene lo que es para empresas del sector turismo y empresas en general que les está costando levantar, pero que tengan unos estados financieros y un modelo de negocio y un potencial, tienen que tener una facturación de 1.000.000.000

El vocal 1 Kenneth López: Sí, lo que pasa es que recordemos que los fondos de inversión son a mayor ganancia, mayor riesgo. Yo en lo personal y lo he dicho aquí abiertamente, y cuando estuve en Junta Directiva lo dije, yo prefiero los fondos de inversión que los CDP, porque los CDP no me ayudan en caso de una emergencia, en cambio, un fondo de inversión yo sé que recibo inmediatamente sin que me castiguen como un CDP, que me castiguen un retiro anticipado, un CDP siempre me va a castigar, inclusive si lo saco un día antes, es la realidad.

El señor José Pablo Enamorado: Lo que castiga es, si usted tiene, por ejemplo, depende del instrumento, por ejemplo, si tiene ¢10.000.000 pero ocupa ¢500.000, sobre los ¢500.000 y los otros los puede volver a invertir. Nosotros tenemos un sistema muy particular que no hay en otras entidades, es un pequeño portafolio en donde ese es el ejemplo, si usted quiere

poner por ejemplo ¢10.000.000 pero ocupa sólo ¢500.000 ahí es donde se hace la penalización.

Y tenemos un programa que reajusta interés, y ahora lo vamos a ver también, que va hasta los 8 años, con respaldo del estado, que ese sí lo quisiera sacar no lo penalizamos, simplemente reajustan interés. Si usted quiso poner el dinero a 8 años tiene una tasa más alta, pero lo retiró en 3 meses, reajusta a la tasa de interés 3 meses; entonces no le afecta en lo que usted menciona.

El vocal 1 Kenneth López: Sí debe ser muy propio de Mutual, por eso yo siempre he odiado, y yo siempre les he dicho a ustedes, que a mí no me gusta que hagan las inversiones en CDP, porque si salió una emergencia nos castiga, en cambio, si fueran fondos de inversión, yo sé que son más agresivos y más riesgosos, pero a mí me gustan los fondos de inversión en lo personal.

La señora Mayela Rojas: Los instrumentos financieros son como un vestido, no le sirven a todo mundo, va a depender de la necesidad y de la pretensión de una persona, por ejemplo, el caballero dice, yo tengo ahí ¢20.000.000 y quiero comprarme un carro, no me urge, voy a buscar una oportunidad, ¿cómo hago para tenerlo disponible? Entonces puede entrar a un fondo, porque quiere tener la plata allí disponible, a un fondo de inversión, en el momento en que le apareció el carro viene y hace el retiro, es una vía, o puede entrar en el producto nuestro de cuenta de inversión, que es esto que dice José Pablo, que entonces dice bueno, muy bien, usted de los 20, ocupa 12, entonces vamos a hacer, que es un producto Mutual diseñado exclusivamente para nuestros clientes, de esos 20 vamos a sacar los 12 que usted ocupa y los 8 ahí siguen.

Va a depender mucho, hay gente que dice no, voy a meter eso un año y yo no ocupo ni un cinco, va a un año y de veras montones de gente nunca negocian nada, parece mentira, pero hay otro sector que tiene la plata trabajando que la gente dice no, yo compro y vendo carros, manejo en el fondo de inversión ¢50.000.000 estoy viendo cuando me llega un carro de Estados Unidos lo pago, pago después los impuestos, estoy sacando plata de ahí en el momento en que quiero, es como una caja chica y que le permite ganar plata.

El señor José Pablo Enamorado: A eso le agrego también que depende del momento. Hace dos meses las tasas en los puestos de bolsa rondaba el 11%, ahorita ronda el 7.50%, la tasa está decreciendo y en fondos, lo cual es bueno, pero es un rendimiento, es variable,

empieza a decrecer, en un certificado, podría tener la posibilidad de agarrar hasta 5 años y mantener la tasa de interés, en estas tasas hay proyecciones que llegan al 6.5%.

La señora Mayela Rojas: En este momento, si se quisiera, por el momento en el que estamos, se puede invertir a 1 año, plazo que usted sabe que la tasa va a continuar bajando, pero en el certificado la mantiene, o sea, retuvo la tasa que ya sabemos en proyección, que va a crecer.

Este es un momento cuando las tasas van hacia abajo, uno tiene que comprar valores en el largo plazo cuando las tasas van hacia arriba, uno compra valores que se negocien rápido para uno negociarlo y agarrar una mejor tasa. Va a depender de los gustos que uno tenga, de la coyuntura macroeconómica que se esté viviendo y muchas veces hay personas que dicen no, yo pago por mi tranquilidad entro a cero riesgo, el título menos riesgoso.

El señor José Pablo Enamorado: Y este momento es interesante porque como está decreciendo tan rápido la tasa de interés, por ejemplo, nosotros como cualquier otra entidad, monitorea las tasas de todos los bancos, del 25 de este mes en adelante, 7 entidades financieras bajando su tasa de interés, así que está se yendo de pique, es importante que analicen de que tal vez en este momento si valga la pena retener la tasa de interés, porque está bajando muy rápidamente y ya ustedes lo vieron ayer con la tasa al 7% del Banco Central.

El señor José Pablo Enamorado: Con la presentación vamos a ir bastante rápido. Primero es importante saber que Grupo Mutual es una empresa de triple utilidad y esto es algo que nos orgullece mucho porque está el tema de bonos que hablamos hace un poquito, el tema financiero por la parte de la rentabilidad, y el tema ambiental por lo que se vive en la actualidad, no solamente en Costa Rica sino en el mundo, así que nosotros vamos en esas.

Como lo indicó doña Mayela, contamos con cualquier producto que cualquier otra entidad financiera le pueda ofrecer, porque somos un conglomerado financiero, fondo de inversión puesto de bolsa, centro de negocio y seguros, inclusive para marchamos, ahora que ya casi se va acercando diciembre, ahora a veces se cómo sabemos hay que ir a hacer fila, no nosotros mandamos un Ejecutivo donde ustedes, cobra todos los marchamos, los trae aquí y les damos un 1% de retorno sobre el cobro de los marchamos, esto les puede servir también a ustedes como un negocio adicional que podamos trabajar en conjunto.

Tenemos 44 centros en todo el país, centros de negocios, sin embargo, ahora la perspectiva es más personalizada, en más de ejecutivos, es más virtual, es más de reuniones, así que eso es importante, pero para el nivel empresarial son reuniones para esta misma asesoría. Lo que está pasando en colones, con el dólar, el tipo de cambio no sube por qué el Central compra dólares y no suben, entonces todas esas cositas las podemos ir conversando para para trabajarlas en conjunto.

En datos financieros, es importante que ustedes sepan que el Grupo Mutual en su cartera de crédito ha sido creciente desde el 2010 hasta el 2023, tenemos ₡608.000.000.000 de colones en crédito y ustedes verán cuando preguntan qué es Grupo Mutual responden bonos y créditos, pero realmente es ahorro e inversión.

Aquí podemos ver, ₡749.000.000.000 invertidos entre empresas y personas físicas, lo cual nos da un equilibrio, que fue lo que sucedió ahorita en Estados Unidos con algunos bancos que no tuvieron suficiencia entre lo que podían ahorrar y lo que podían prestar que algunos quebraron, nosotros no tenemos eso porque somos muy sólidos, no solamente en la parte de crédito, pero también en la parte de inversión somos muy fuertes.

Las utilidades, es importante ver que los negocios son siempre rentables, pero un tema más allá de la utilidad es que nosotros no reinvertimos estos dineros ni se reparten entre todo mundo, sino que se utilizan para el tema del bono. Por eso ahora más adelante van a ver que somos la empresa número uno colocadora de bonos, ¿por qué?, porque con el bono puro no hay un negocio muy directo ahí, porque cuando hay un crédito hay un negocio, pero cuando es un bono, el Banco tiene que pagarle una persona que atienda a la persona, ese es el gasto. ¿Entonces, qué pasa con nosotros? Bueno, cuando entonces los inversionistas invierten en Grupo Mutual de forma indirecta, contribuyen en el desarrollo del país, porque con esos dineros y esas utilidades ponemos una persona para que atienda la persona de bono. Para algunos es importante, para otros no, pero el bono se da para familias muy pobres o en el caso de ustedes para clase media, vean como ustedes si invirtieran con nosotros también ayudan de forma directa a los mismos agremiados de ustedes mismos.

La señora Mayela Rojas: Ahí el punto es que uno va a cualquier entidad financiera y puede que la rentabilidad sea parecida, o sea, hoy en el tema de precio son pocas las diferencias, entonces un valor agregado que ven nuestros inversionistas es, si yo tengo una tasa de interés similar y estoy con Grupo Mutual porque sé que ellos dan 3.000 bonos de vivienda

anuales y hemos dado 111.000, históricamente somos la entidad que más ha movilizad, hemos movido el 28% de todo el recurso de bono, ¿por qué?, porque la operación que nos da ingresos, por así decirlo, puede subsidiar de alguna manera a lo que es la parte de bono, porque en la parte de bono es una operación prácticamente tablas, es nuestra responsabilidad social, de que somos especialistas, porque podríamos tener todas esas personas generando créditos que generen ingresos. Sin embargo, la Junta Directiva decide, no, vamos a tener toda esa operación con bono porque eso tiene un impacto social que es importante y para Mutual esa es un pilar fundamental el tema de la accesibilidad.

El señor José Pablo Enamorado: Importante para los inversionistas también, que nos gusta mucho lo que es el sector público, somos una entidad que le gusta mucho la seguridad, invertimos mucho en el sector público, y nos gusta más en colones, entonces eso le permite inclusive tener más seguridad porque no nos vamos con mucho riesgo en la parte privada, no solamente el respaldo del Estado que tenemos que se une con esto, más la cartera hipotecaria que nosotros tenemos.

Cuando las calificadoras de riesgo nos califican, nos dicen que somos de una empresa de muy pronto pago porque a pesar de que tenemos respaldo del Estado, que eso es bueno, a la hora de devolver los dineros a los inversionistas no tenemos que ir a cobrarle a las personas que tienen tarjeta de crédito para devolver los dineros, o sea, si hubiera una situación muy convulsa en Grupo Mutual, por si decirlo de alguna forma, nosotros no tendríamos que ir a cobrarle al de crédito de consumo o al de crédito de tarjeta de crédito para pagarle a inversionistas, ¿por qué?, porque el 98% en nuestra cartera es hipotecaria, y apenas el 3% es morosa. ¿Qué haríamos?, agarramos la cartera, la vendemos, liquidamos y pagamos a inversionistas, eso nos da por las calificadoras de riesgo, mayor fortaleza con el respaldo del Estado.

Si dos entidades, por decirlo de esta forma, tienen el respaldo del Estado, el nuestro tiene más peso por esto. Fue lo que sucedió con Bancrédito, tenía el respaldo del Estado y tenía una cartera bastante amplia hipotecaria, vendió a las demás entidades y simplemente liquidó. Ellos tenían una morosidad más alta, para nosotros sería más fácil vender las carteras.

La señora Mayela Rojas: La cartera hipotecaria de cualquier entidad financiera es un seguro adicional, porque son hipotecas, propiedades que tiene muchísimo valor.

El señor José Pablo Enamorado: Exactamente por eso la morosidad es tan baja. Calificación de SUGEF 1.13 que es el normal, esa es histórica, siempre nos mantenemos con normalidad. No hay algo que tengamos que decir en este momento sobre si, de hecho, esta presentación la tienen ustedes de como respaldo, que no hay ningún indicador que esté irregular.

Suficiencia patrimonial, ahorita acabamos de pasar hace unos meses con entidades que tenían tasas muy altas en la inversión, muy altas.

Esas inversiones, en algunos casos de algunas entidades financieras, se dieron a 2-3-4 o 5 años, La tasa de interés, que estaba el 10%, está bajando, va a bajar al 6%. Esa entidad tiene que sostener su costo durante varios años. Hay entidades en este momento que ya hemos detectado, que la suficiencia patrimonial les ha descendido, han detenido los créditos de más de \$65.000.000 créditos muy fuertes porque habían dado tasas muy altas de inversión. SUGEF pide un límite de un 10%, nosotros estamos con 11.56%, este es el músculo financiero que nosotros tenemos a la hora de poder otorgar créditos, así que no hay ninguna limitación, no tenemos nada de eso porque digamos el manejo que hemos hecho ha sido un manejo de no tasas exorbitantes, pero si tasas atractivas porque sabemos que a la vuelta cae, y cae sobre estos sobre estos indicadores, así que nos cuidamos mucho en este tema.

Las utilidades no se invierten repartiéndoles a funcionarios, sino que se invierten mejorando nuestras infraestructuras, esto es San Carlos, Alajuela centro, Tibás y Naranjo. Recientemente todos estos edificios han sido mejorados para la mejor satisfacción del servicio al cliente de la persona. Adjuntamos también la calificación de riesgo para que ustedes puedan ver nuestras emisiones, cómo han sido calificadas AA+, es el valor que nosotros tenemos, un valor bastante bueno.

El comunicado de riesgo, y también la parte de auditoría también viene, se los anotamos para que ustedes puedan leer que nosotros en este momento, y no solamente en este momento, en históricamente, el manejo nuestro es muy seguro, muy fuerte, así que tenemos toda esta documentación por si ustedes quieren verla, ya la tienen en su correo.

Y eso es importante, nosotros estamos entre las 10 entidades más colocadoras de crédito en el país, evidentemente, esto nos permite decir que, de los bancos públicos y privados, Grupo Mutual, es la primera entidad que aparece otorgando créditos, por eso es que cuando hacemos una encuesta y preguntamos sobre créditos, estamos entre las primeras cinco

opciones, por eso decíamos el tema del crédito bono, que va ligado con el espíritu de la empresa.

La proyección social, es importantísima. Número uno en la colocación de bonos, pero más allá de eso, es importante saber que el 64% de los bonos, según los extractos sociales, son colocados a mujeres. Tenemos un estudio donde impactamos mucho a la mujer, al ama de casa, a la mujer jefa de hogar, el 64% de los bonos que damos es hacia las mujeres.

La tesorera Marilyn Batista: Aquí es el 69% de la membresía, me llegó ese dato hace dos días, son mujeres, sigue aumentando, casi estamos en un 70% en comparación con los hombres y me sorprendió porque éramos 67%, vimos la estadística el Marte pasado, casi somos 70% de mujeres.

El vocal 1 Kenneth López: Yo era el único hombre en la carrera cuando estaba.

La señora Mayela Rojas: Sí, y eso se refleja en las aulas universitarias.

El vocal 1 Kenneth López: En algunos casos sí, y en la graduación de comunicación éramos cinco y era yo el único hombre.

El señor José Pablo Enamorado: Ya casi finalizando, la parte de inversión, aparte de tener respaldo, es importante que sepan que somos de las entidades que tienen menor impuesto de renta en colones, ¿por qué?, porque como estamos creados para un bienestar social que es el otorgamiento de bonos y créditos para casas, tenemos entonces el beneficio de que es el impuesto de renta más bajo del mercado, los bancos públicos está en un 15%, así que cuando ustedes hacen una inversión con nosotros deberían en principio tener más retorno porque es un impuesto de renta menor.

Tienen muchos beneficios, hay varios productos, el producto que nosotros estábamos conversando es un pequeño portafolio donde se puede meter muchas inversiones dentro de un mismo producto, entonces estas inversiones son a diferentes plazos y cuando usted quiera sacar el dinero se le penaliza solo sobre el monto que va a retirar y capitaliza intereses. Es un producto que no tiene ninguna otra entidad financiera. ¿Qué significa? Que, si tiene tres inversiones y las tres caen dentro de la misma cuenta portafolio, los intereses caen ahí y va pagando el mismo producto paga intereses, o sea, ya le pagó el interés por la inversión y ahora le va a pagar el interés de por decirlo así, de la cuenta, como diría uno, capitalizando los intereses. Es un producto muy atractivo, si se quiere dinero se obtiene en

el mismo día, no requiere ir a un puesto de bolsa para su negociación es inmediato, así que eso es un producto bastante atractivo.

Cuenta para empresarios, si ustedes tienen un monto a partir de los ₡10.000.000 de colones, nosotros podemos dar una tasa de un 2% en adelante anualizada. El beneficio de esto en comparativo con un fondo de inversión es que, si usted quiere retirar, depositar el dinero y retirarlo mañana lo puede retirar sin ningún problema y paga sobre los saldos diarios, o sea, si hoy tienes ₡100.000.000 paga sobre ₡100.000.000 y si mañana tiene ₡1.000.000 paga sobre ₡1.000.000, y es que hay cuentas que paga sobre saldos mínimos, o saldos menores en el mes, esta paga por saldo diario, así que es una muy buena cuenta de ahorros.

Y casi que finalizando esta cuenta que mencionábamos para los agremiados es la cuenta multiahorros, sumamente utilizada en Grupo Mutual, es la que utilizamos para educación financiera, porque no permite sacar el dinero, de alguna forma penaliza. Va entre tres meses hasta ocho años con respaldo el estado, entonces aquella persona que tal vez quisiera hacerse un ahorro universitario de muchos años, puede hacerlo con toda la confianza de que no va a tener o no va a perder su dinero, porque está respaldado por el Estado, se hace a plazos, persona elige la cuota y si dice por ejemplo ₡10.000, va ahorrando ₡10.000 por mes y simplemente se mete el aplicativo nuestro, inclusive si no quiere tener su salario en Grupo Mutual, simplemente hala el dinerito de otra cuenta a la nuestra sin ningún costo y empieza a ahorrar, es más ni tiene que hacer eso, si la persona quisiera, nosotros mismos lo hacemos, ingresamos a la cuenta, nos autoriza nada más, ingresamos a la cuenta debitamos el dinero para que ahorre.

La señora Mayela Rojas: Se hace una deducción automática, es un programa que todos los meses se domicilia a la cuenta.

El señor José Pablo Enamorado: O sea, que la persona ahora, prácticamente sin saber que está ahorrando porque empezamos a halar el dinero.

La señora Mayela Rojas: Ese es un producto que gusta muchísimo porque, por ejemplo, para Navidad la persona hace el ahorro de marchamo, entonces, si el marchamo son ₡75.000, la persona comienza a poner ₡10.000, ₡15.000 al mes, cuando llega Navidad y le llega el aguinaldo, si tiene aguinaldo, ya no tiene que sacar de ahí la plata del marchamo y va y ve en su cuenta que ya tiene el dinero, igualmente el dinero para pago de impuestos municipales. Es otro, muy buscado, donde los clientes dicen, yo quiero hacer un ahorro

programado para diciembre para la plata de los impuestos municipales sobre bienes inmuebles y para el marchamo, entonces ni lo siente, ¢10.000 o ¢15.000 mensuales y la persona feliz.

El señor José Pablo Enamorado: También tenemos un sistema que, no sé si ustedes cobran algo a los agremiados, si quisiera la mensualidad, si quisiera que eso se cobrara también en nuestros centros de negocio, se podría hacer simplemente, cargan el nombre y la cuota y ya la persona puede pagarlo a través en línea o en nuestras agencias.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Hay comisión por eso?

El señor José Pablo Enamorado: Si hay una comisión que tendríamos que negociar importante.

La señora Mayela Rojas: Aquí es ganar, ganar.

El señor José Pablo Enamorado: Más de 100 líneas financieras para proyectos de fundición, construcción, ampliación, bono que también ustedes tienen, pero bueno, si alguna línea no calza a alguna persona, nosotros sí tenemos bastantes que podríamos ayudarle. Y ya saben que retornamos un porcentaje a ustedes conforme la participación, lo que hablamos del 0.25% del expediente y demás, si quisieran, si no, no hay ningún problema.

La señora Mayela Rojas: Hay una línea que se llama Mutual Amiga, que es que la SUGEF y el INAMU, hicieron un estudio donde demostraron que las mujeres somos muy buenas pagadoras, entonces sacamos una línea de crédito para mujeres sin fiador, porque también muchas veces el problema de la mujer empresaria y microempresaria es que necesita ¢2.000.000, ¢3.000.000 o ¢4.000.000, ¿pero quién es fiador?, nadie les fia entonces no pueden aumentar su negocio, y va orientado a ese perfil, a mujeres como capital de trabajo para sus empresas.

El señor José Pablo Enamorado: Y ya finalizando los aplicativos móviles y que utilicen el celular o la página, tienen más de 1000 servicios por utilizar que si quieren pagar municipalidades, impuestos, asadas, colegiaturas, Estilos que son compras por catálogos, pasar de colones a dólares, es una aplicación muy completa.

La señora Mayela Rojas: La aplicación es sencillísima. Es una aplicación en donde uno entra y pasa dinero a las cuentas que quiera, pueda hacer ahorro automático, hacer sinpe en la aplicación de la Mutual en donde a usted le aparece, a quién le va a depositar, porque la aplicación que tiene el Banco Central, usted la hace directo y pone el número, pero de

repente nuestros clientes nos dijeron, yo quiero saber a quién le deposito, porque a veces la persona se equivoca con un numerito.

Entonces nosotros tenemos eso incorporado en la aplicación y es con un sistema de seguridad increíble, porque usted va a entrar, puede hacerlo con la cara, o puede ser con el dedo con la huella o puede poner la clave normal y entonces ahí la aplicación le pide una clave que le llega de inmediato al mismo teléfono que es para esa vez y ya nada más, es sumamente segura, porque esa clave la puede ver una persona y después no le sirve porque ya eso deja de funcionar, tiene unos minutos para que usted la pueda aplicar y ya después expira.

Es cuestión de poner facilidades y hacer la conciencia de lo importante que es un ahorro, el ahorro hace que pequeñas cantidades de dinero se conviertan en grandes cantidades, ¢10.000 los gasta uno en cualquier cosa, si uno lo ahorra, a fin de año tiene ¢120.000, puede pagar el marchamo, los impuestos.

Tenemos montones de clientes que lo que dicen es, yo salgo todos los fines de semana, el viernes no vamos a salir, vamos a pedir algo para la casa y si gastamos ¢30.000 en una salida, vamos a mandar a traer una pizza, vemos una película y ahorramos ¢20.000, y esa persona tiene ¢240.000 a fin de año, parece mentira, pero todo eso suma. Es el poder que tienen los pequeños ahorros.

El señor José Pablo Enamorado: Esos son algunos beneficios de los aplicativos que nosotros tenemos y que son bastante modernos y robustos y que se están robusteciendo. Para este año tenemos varias mejoras que van a salir, que estamos sacando en deducciones automáticas, para que la persona automáticamente desde el aplicativo programe, calendarice cada cuánto quiere traer dinero de otro lado, para poder ahorrar con nosotros.

La señora Mayela Rojas: José Pablo vea lo que dice “ahorro de viaje a Europa”. Uno hace un ahorro y uno le pone nombre, ahorro en vacaciones de Semana Santa, entonces ya sabes que ahí es la planta de Semana Santa, por ejemplo “ahorro clínica”, a veces es una señora que está esperando bebé, entonces se ponen de acuerdo la pareja y hacen un ahorro que dice “ahorro bebé”, parece mentira, eso ayuda mucho a ahorrar porque entonces ya uno cierra totalmente la posibilidad de tomar dinero para otras cosas.

El señor José Pablo Enamorado: Y un tema muy importante en Costa Rica, es el tema de la educación financiera en menores, eso está prácticamente nulo en el país, nuestras cuentas

pueden abrirse a nombre del menor y esta misma de hasta 8 años de edad, usted la puede abrir a nombre del menor y empezar a ahorrar durante 8 años, es un gran beneficio para el menor, lo que hay que agregarle nada más es de que cuando ya tenga él la noción de las cosas, es involucrarlo verdad, para qué se está haciendo el ahorro, y eso no se hace en los menores, son temas de educación financiera.

La señora Mayela Rojas: Y se puede hacer en dólares también, uno puede ahorrar \$100 mensuales para educación.

El señor José Pablo Enamorado: Básicamente aquí finaliza, sí quería mostrar nada más esto; es un estudio de servicio al cliente que nosotros manejamos, el cual dice que el 73% de nuestros clientes están muy satisfechos con Grupo Mutua, 7 de cada 10 personas está altamente satisfecha, nos recomendarían prácticamente el 100% de los clientes, y estamos en la posición número 14 a nivel nacional de las empresas con mejor servicio al cliente, es decir, los clientes están contentos, nos recomiendan con otros clientes y para nosotros el servicio al cliente es sumamente importante, nada más que recalcarlo.

La señora Mayela Rojas: Cuento quien lo dice, porque si uno lo dice no se vale. Es la Revista Suma, en estas investigaciones que ellos hacen de mercado.

La tesorera Marilyn Batista: Y de todos los negocios, no solamente del sector financiero.

La señora Mayela Rojas: Vienen 2 datos, uno que es en todos los negocios, creo que estamos en el lugar 20 y en la banca estamos en el lugar 14.

El señor José Pablo Enamorado: Exactamente, el lugar 14 en la banca y el 25 de todos los negocios en el país.

La señora Mayela Rojas: Porque nuestra estrategia es, competimos por servicio al cliente con precios de mercado, nosotros no somos la entidad más cara ni la entidad más barata. ¿Qué es nuestro elemento diferenciador? Es el servicio al cliente y la efectividad, que nos preocupamos, invertimos y que hay un buen servicio para que la gente se sienta bien, llenar la necesidad. Uno va a una institución financiera y lo que quiere es que le resuelvan los problemas, no que le generen problemas, eso es un reto que no es fácil, pero en eso trabajamos nosotros.

El señor José Pablo Enamorado: Y nosotros para un mejor servicio, les asignaríamos un Ejecutivo de cuenta para que le puedan consultar ¿cómo vamos con los bonos, qué podemos hacer, qué posibilidades hay de desarrollar un proyecto inmobiliario?, eso

también puede ser, lo hemos hecho con algunas empresas para que puedan tener casas, venderlas a sus agremiados y vendérselas a un negocio por fuera, también hacemos unión con una empresa desarrolladora y constructora, eso les podría interesar, pero la asesoría la tendrían individualizada con un Ejecutivo de cuenta para ustedes.

Más bien queríamos decirles que como es notoria la tendencia a la baja de las tasas, que ya ayer bajó la tasa y que posiblemente los bancos van a volver a bajar tasas esta semana, la posibilidad de proponer nosotros verdad, que vean nuestras tasas de interés con respaldo del Estado para que seamos una opción más de las que tienen.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Renovamos la semana pasada? O estamos ya a punto de hacerlo.

La presidenta Betania Artavia: Regularmente se renuevan, así que ahí los vamos a tener. La idea doña Mayela es poder trabajar en conjunto en las dos cosas a partir de ahora.

La tesorera Marilyn Batista: Tenemos tres certificados, bueno, tres bancos, tenemos Popular, Costa Rica, así que vamos a ver si contamos con una buena tasa, de ¢100.000 tenemos.

La señora Mayela Rojas: Tienen \$200.000 para invertir y a qué plazo quieren o están pidiendo cotizaciones.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Sí estaba para el otro mes, entonces estoy en la etapa de evaluar.

La presidenta Betania Artavia: Pero definitivamente que le den el contacto a don Carlos para que le pongan ahí el Ejecutivo.

La señora Mayela Rojas: Claro que sí, entonces sería 1 año y 6 meses, ¿esos solos plazos que les interesan?

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: Tenemos otros otros plazos, pero son a corto plazo por el tema de giro del negocio.

La tesorera Marilyn Batista: ¿Y eso es de un fondo?

La señora Mayela Rojas: De un fondo exactamente, ahí pues están ganando y a la vez está el dinero disponible.

El jefe del Fondo Carlos Fonseca: La propuesta que venga con en colones, \$100 con tipo de cambio preferencial.

El señor José Pablo Enamorado: Hay gente que dicen sobre el tipo de cambio. Sí, sí va a subir a la proyección que hay, ¢660, ¢615, pero de aquí que suba, usted está dejando de aprovechar lo que puede haber en un año, usted puede dar esta tasa, pasarla de dólares a colones, pactarla a 1, 2 o 3 años, sostenerla y va a ganar más que el tipo de cambio, y nosotros podemos darle un tipo de cambio diferente, diferencial para que no le duela tanto el pasarlo de dólares a colones

La tesorera Marilyn Batista: Lo que pasa es que nosotros no manejamos dólares.

El señor José Pablo Enamorado: Con decirles que las tasas en dólares rondan ahorita el 1%, 2%, 3% nada y el y en colones 7%, 8%, 9%.

La tesorera Marilyn Batista: No queremos perder mucho, sabemos que esa tasa de ese movimiento nos va a dar cierta pérdida probablemente.

La presidenta Betania Artavia: Ya está la pérdida registrada.

La señora Mayela Rojas: O les decimos eso también, hay otro elemento, nosotros asesoramos para que ustedes tomen la mejor decisión, si es con nosotros, maravilloso; y si no, ustedes toman la decisión.

Si ustedes tienen \$100.000 o \$200.000 y ustedes no están urgiendo de esos dólares, pueden esperar, no desesperarse, a nosotros nos sirve, que lo cambien a colones y que hagan la inversión, pero a ustedes nosotros les tenemos que dar la mejor asesoría, a ustedes les sirve, si no están ocupado la plata, quedarse ahí porque el dólar va a subir, en cuanto tiempo es lo que no se sabe, entonces ¿para qué van a realizar esa pérdida?

El señor José Pablo Enamorado: Dependiendo de para qué se quiere el dinero.

La señora Mayela Rojas: Ahora, si ustedes ocupan el dinero, o eso les da intranquilidad, y más vale para ustedes la tranquilidad, entonces negocian el título, buscan un buen pago del dólar, un poquito más arriba y hacen la inversión a colones. Por eso en esto de las inversiones nada es bueno ni es malo en sí mismo, va a depender de las necesidades que haya, la tranquilidad, también como ustedes administran para terceros, las presiones de los agremiados, si hay mucha presión y ustedes dicen, eso es cierto, pero hay mucha presión, entonces queremos pasarnos a colones. Nosotros les tenemos que dar a ustedes un menú, y ustedes en el menú ven las ventajas y desventajas para tomar la mejor decisión.

La presidenta Betania Artavia: Eso está genial y yo creo que ese es el inicio de una muy buena y larga relación, definitivamente. Yo soy de Heredia, pero desde que ustedes adquirieron la Mutual de Heredia, esa es mi Mutual.

La señora Mayela Rojas: Muchísima gente tiene la casa con la Mutual, porque nos conoce por el crédito de vivienda, que damos crédito empresarial, mucha gente ha adquirido con nosotros el crédito.

La presidenta Betania Artavia: Y esperamos que todos nuestros colegiados puedan seguir haciendo el sueño de tener vivienda con ustedes, esa es la fe. No sé si algún compañero tiene otra consulta, pero si no, de mi parte más que agradecidos por el tiempo, sabemos que usted tiene muchísimas cosas y ahí seguimos en contacto, ¿sería con usted Pablo para darle forma al convenio?

La tesorera Marilyn Batista: Que envíen el machote, no tiene sentido hacerlo nosotros, el convenio proforma. Ya ustedes oyeron nuestra necesidad y lo que queremos hacer, lo prioritario, obviamente es lo del bono, pero que lo envíen lo antes posible.

La presidenta Betania Artavia: ¿Ya lo enviaron? Muy bien, lo vemos el lunes entonces.

La tesorera Marilyn Batista: Pregunta, ¿podemos firmarlo antes del 30 de este mes?

La señora Mayela Rojas: Claro que sí, por supuesto, eso va a depender de ustedes. Lo interesante, es que el convenio no genera nada de deuda entre partes, en el convenio lo que viene, es decir, bueno, tenemos una alianza, para nosotros poder aplicar los beneficios, porque sin alianza no podemos aplicarlo, para ustedes decir a los agremiados, que es una alternativa más, y empezar.

Las pequeñas victorias, el momento número uno, la primera experiencia de una inversión o de una operación de crédito, de una operación de bono, una asesoría. Esa es, como dice Betania, el inicio de una buena relación.

Nosotros nos preocupamos de construir buenas relaciones en el largo plazo, no hacemos nada habiendo una inversión en donde a ustedes no les vaya a servir o haciendo un crédito en que la persona después se arrepienta, lo que nos sirve es una relación de ganar-ganar, las relaciones de largo plazo en el tiempo, entonces ir a hacer una primera negociación esa es la mejor carta de presentación y después la retroalimentación que ustedes nos digan, hicimos tal cosa, esta es de mejora, no me gustó esto, que haya buen diálogo, buena comunicación, nosotros somos muy abiertos en eso, porque sabemos que lo perfecto es

enemigo de lo bueno, muchas veces se cometen errores y solo el cliente le dice a uno, y cuando el cliente le dice, uno tiene que tomar nota.

El señor José Pablo Enamorado: Podemos hacer unos artes para que ustedes los manden por correo electrónico existe un convenio, etc para que los puedan motivar.

La presidenta Betania Artavia: En alguno donde se destaque que vamos a iniciar a hacer sus trámites de vivienda o los vamos a apoyar con el tema de bono.

La señora Mayela Rojas: ¿Ustedes tienen un boletín? Pueden anunciar que tenemos una alianza, que el convenio se puede dar bonos familiares de vivienda, crédito o educación financiera, ponerlo todo. Lo que se busca, nosotros podemos, con ustedes trabajarlo y que a la gente le llegue directamente lo que quiere saber.

La presidenta Betania Artavia: Si Dios lo permite, este lunes nosotros lo vemos y se lo pasamos a la Junta.

La tesorera Marilyn Batista: Es una sesión ordinaria, si estamos de acuerdo, lo aprobamos y se lo mandamos a la Junta para que podamos seguir.

La presidenta Betania Artavia: Muchísimas gracias de verdad. Hacemos una pausa para despedir a doña Mayela y a don José Pablo.

El vocal 1 Kenneth López: Bueno, aquí está, ¿quieren que lo lea? Dice: Convenio para otorgamiento del Crédito Hipotecario y Fiduciario firmado entre Grupo Mutual y el Agremiado. Los suscritos Gisel Villalobos Ramírez, mayor de edad, casada una vez administradora de empresas, vecina de Turrúcares de Alajuela, 50 m sur del Banco Nacional, cédula 1-1153-0219, en mi condición de apoderada general del Grupo Mutual, con domicilio, 150 m oeste de la Plaza Ferias, Alajuela, cédula jurídica número 3-009-045021 persona suscrita en el Registro de las Personas Jurídicas del Registro Público, tomo 370, en el 7 asiento, y 9073 consecutivo uno, secuencia uno en adelante, conocido como Grupo Mutual y por parte del señor (espacio) mayor de edad, casada (espacio) vecino de (espacio) de profesión (espacio) cédula de identidad número (espacio); en mi condición de Apoderado Generalísimo, sin límite de suma, (nombre del agremiado) en condición en (espacio), siglas, (espacio), cédula jurídica, (espacio), personería jurídica mediante resolución, (espacio) del día, (espacio) tomo (espacio), folio (espacio), asiento (espacio), número de expediente (espacio), en adelante, conocido como el agremiado. Hemos convenido en suscribir el presente convenio el cual se registra por las siguientes cláusulas:

Por lo visto tiene que firmarlo Yanancy.

La tesorera Marilyn Batista: Hay que poner unas especificaciones en la parte de arriba que diga “compra de lote superior a ¢75.000.000”, “compra de lote y construcción superior a ¢75.000.000” porque no podemos hacernos la competencia nosotros mismos.

El vocal 1 Kenneth López: El bono es hasta ¢65.000.000 más de eso es un crédito.

La tesorera Marilyn Batista: Entonces “excepto bonos de vivienda”, porque nos estaríamos matando nosotros mismos.

La presidenta Betania Artavia: “Excepto créditos”.

La tesorera Marilyn Batista: Y la Junta decía, Dios, pero cómo vamos a firmar algo que viene a quitarle a ustedes los clientes no, entonces habría que ponerle “superiores a ¢75.000.000, no aplicaría para bonos de vivienda”.

La presidenta Betania Artavia: O “para créditos con bonos de vivienda”.

La tesorera Marilyn Batista: Aquí dice: Dicho convenio, ofrece las siguientes líneas de crédito y ahí aparecen todas. Mi propuesta es que tiene que decir que sean superiores a ¢75.000.000, pero no aplicaría a bono de vivienda.

La presidenta Betania Artavia: “La Mutua puede prestar a partir de ¢75.000.000 exacto o sumas menores pero que vayan con un bono de vivienda”.

La tesorera Marilyn Batista: Eso es lo que queremos que diga, porque si no, nos hacemos la competencia a nosotros mismos, no tiene sentido.

La presidenta Betania Artavia: Lo que les queremos dar son los créditos con bono.

La tesorera Marilyn Batista: “Cifras menores que se acompañen con bono de vivienda”, exacto. Porque sumas menores tampoco, a menos que sea con bono de vivienda.

El vocal 1 Kenneth López: Lo estoy poniendo entre paréntesis para que ya después se redacte, es como tener la idea.

La tesorera Marilyn Batista: “para ¢75.000.000 o sumas menores que se acompañen con bonos de vivienda” de esa manera no nos hacemos la competencia y damos la solución de vivienda con bono.

El vocal 1 Kenneth López: Dice: compra de lote, compra de lote y construcción, ampliación, reparación y mejoras de vivienda, cancelación de hipoteca y cancelación de hipoteca y mejoras, compra de vivienda, construcción de vivienda, bienestar de familia, crédito personal fiduciario, bono ordinario y bono de clase media empresarial. Lo anterior,

en conformidad con la disponibilidad de recursos por parte del Grupo Mutual y el Banco Hipotecario de la Vivienda, en caso de que los fondos del bono de familiar sujeto a que el colaborador califique dentro de los parámetros de cada línea de crédito, según la reglamentación vigente al momento de formalización del crédito, además, el Grupo Mutual, puede rescindir los beneficios del convenio de acuerdo con su designación presupuestaria.

Es decir, si hay plata.

Grupo Mutual ofrece a los agremiados los siguientes beneficios, uno, crédito, con y sin subsidios en colones, y crédito sin subsidios en dólares para vivienda, con un plazo máximo de 30 años. Los créditos en colones tendrán una tasa de interés preferencial para aquellas líneas que por sus condiciones se permitan. Durante el plazo en que el beneficiario pertenezca al gremio, exceptuando los casos que, durante la tramitación de la operación, Grupo Mutual esté ofreciendo un plazo promocional más beneficioso, en cuyo caso el beneficiario pueda acogerse al plan que considere más conveniente según sus necesidades.

2. Préstamos de bienestar familiar con un plazo máximo de 30 años, tendrán una tasa de interés preferencial para aquellas líneas que, por sus condiciones, se permita durante el plazo que el beneficiario pertenezca al gremio, exceptuando los casos que durante la tramitación de la operación el Grupo Mutual esté ofreciendo un plazo promocional más beneficioso, en cuyo caso el beneficiario pueda acogerse al plazo que considere más conveniente según sus necesidades.

3. El préstamo fiduciario en colones con un plazo máximo de 8 años tendrá una tasa de interés preferencial durante el plazo de que el beneficiario pertenezca al gremio, exceptuando los casos que durante el tramitación de la operación Grupo Mutual esté ofreciendo un plazo promocional más beneficioso, en cuyo caso el beneficiario pueda acogerse el plan que considere más conveniente según sus necesidades.

La tesorera Marilyn Batista: Yo ese lo eliminaría, porque ese es un préstamo fiduciario y competiría directamente con nuestros préstamos. Eso es lo pondría todo el rojo para eliminarlo, ellos no pueden ofrecer ese préstamo, o sea, nada que signifique competencia con nosotros. Ese se va, ese se eliminaría, ya los demás obviamente son casa, pero ese no, ese eliminado.

La presidenta Betania Artavia: Y, aun así, en el de vivienda tenemos una mejor tasa y ese producto que hablamos de crear un crédito especial para prima de vivienda, eso es de nosotros.

La tesorera Marilyn Batista: Es lo mismo que tenemos, el mismo crédito sin fiador para vivienda, y este es el único que yo sí me atrevo a decir que puede tirarse a 20 años.

El vocal 1 Kenneth López: 4. Si el agremiado pertenece a otro programa en el que también se apliquen tasas preferenciales, podrá optar por las mismas condiciones de su elección, manteniendo los restantes lineamientos de este programa. Por tanto, no puede obtener 2 beneficios al mismo tiempo.

5. Asesoría e incentivos al gremio en campos de logística, que ayuden a mejorar el aprovechamiento de los recursos con los que cada uno de las unidades del gremio dispone de la siguiente forma, a) asesoría para el desarrollo de proyectos habitacionales, para lo cual deberá ajustarse a las disposiciones de la ley, promoción de la competencia y defensa del consumidor y lineamientos establecidos por el BANHVI y las autoridades competentes a este campo, b) apertura de cuentas de ahorro y recolección de depósitos previos para los estudios preliminares, dependiendo del número de solicitudes, c) agilidad en los trámites de crédito, d) trámites personalizados y e) Grupo Mutual ofrece la capacitación al personal que el gremio designe para la recopilación de los documentos del expediente de crédito.

Cuarta: con la inscripción de este convenio, el gremio se compromete a cumplir con los siguientes parámetros: a) difundir entre sus agremiados los beneficios del presente programa, permitiendo que Grupo Mutual realice encuestas que ayuden a segmentar las diversas necesidades de vivienda que presentan sus agremiados, así como de los otros productos que presta este convenio, b) el gremio se compromete a emitir cuando se presenta una solicitud de crédito.

La tesorera Marilyn Batista: Así puede promocionar las cuentas de ahorro, porque nosotros no tenemos.

El vocal 1 Kenneth López: Sí, pero también ellos pueden promocionar créditos.

La tesorera Marilyn Batista: Me gusta la idea que ellos puedan promocionar cualquier producto que no compita con nosotros, pero si hay que poner, usted tiene razón, después de la coma, “excepto productos que compitan con los del Fondo de Mutualidad”, que ya sabemos que son todos aquellos menores a ¢75.000.000 y que tengan bono.

El vocal 1 Kenneth López: El gremio se compromete a emitir cuando se presenta una solicitud de crédito, una constancia por medio de la cual deja evidencia que el agremiado forme parte del gremio, así como presentar cualquier otra documentación que el Grupo Mutual requiera para análisis del expediente, c) cuando alguno de los agremiados incorporados a este programa deje su condición de agremiado, Grupo Mutual tendrá la potestad de suspender al ex agremiado los beneficios de la tasa preferencial, lo cual deberá constar en la respectiva escritura pública del crédito en los casos hipotecarios y los casos fiduciarios quedarán plasmados en un pagaré.

La presidenta Betania Artavia: Claro, porque el que se salga del Colegio, ya no puede.

La tesorera Marilyn Batista: La tasa preferencial se la quitan.

El vocal 1 Kenneth López: Igual como nosotros cuando renuncia, tiene un crédito, pasa a otra tasa.

Quinta: el gremio podrá invertir en Grupo Mutual en cuentas de ahorro, títulos valor, así como en el puesto de bolsa de Mutual Valores, Mutual Sociedad Administradora de Fondos de Inversión Mutua, para la cual Grupo Mutual brindará un asesoramiento personalizado por medio de funcionarios capacitados, quienes le explicarán la forma de invertir los plazos, las tasas de interés, beneficios y condiciones, según sea el caso.

Sexta: si posterior a la firma de este convenio, el gremio reporta al Grupo Mutual que, dentro de sus agremiados, ya existen operaciones de crédito formalizados con Grupo Mutual, se le aplicará la tasa preferencial ofrecida, siempre y cuando el agremiado haya mantenido un buen récord de pago y se ajuste a la deducción automática de su cuota simpe. Además, el beneficiario del rebajo deberá firmar la escritura de adenda para cualquier cambio que se deba de realizar asumiendo los gastos que este trámite conlleva esto en el caso de crédito hipotecario. En el caso de crédito fiduciario, el cliente deberá prestar nota formal solicitando la tasa preferencial la cual se someterá a estudio por parte del Gerente del Centro de Negocios.

El gremio se compromete a mantener informado a Grupo Mutual, con un informe con la lista de las personas que dejan de ser agremiados. Lo anterior a efecto de que Grupo Mutual la suspende los beneficios que, de acuerdo con este convenio, se les está otorgando a sus agremiados.

La tesorera Marilyn Batista: Ahí yo pondría, “excepto aquellos que se pensionen”. Y sigue pagando su casa, su préstamo bien.

El vocal 1 Kenneth López: Pero sigue siendo colegiado, o sea, sigue estando incorporado, de hecho, creo que hay colegiados que solicitan el no pago de la colegiatura y siguen siendo agremiados, pero también creo que hay compañeros que solicitan no pagar la colegiatura, pero sí pagan un porcentaje al Fondo para poder ser sujetos de crédito.

La tesorera Marilyn Batista: No, siguen pagando normal, para estar en el Fondo no hay otra, tienen que pagar toda la totalidad. Se manda una solicitud de que se exima o que al menos se le cobre el 50% estamos midiendo cuántos es ese impacto. Hay una propuesta en la Junta Directiva que está manejando Auxiliadora que viene de la Comisión de Notables, se está pidiendo eliminar la cuota a los que se jubilan o por lo menos dar el 50% menos, se está estudiando eso.

El vocal 1 Kenneth López: Es que son muchos los que se van a pensionar, no pueden rebajar.

La tesorera Marilyn Batista: Son 198 personas.

La presidenta Betania Artavia: Son demasiados. Si quieren, hacemos una pausa para comer.

El vocal 1 Kenneth López: Vamos por la octava y nos faltan cuatro.

La tesorera Marilyn Batista: Yo tengo una cosa que añadirle porque es importante, después de la octava, añadir una cláusula más que diga que el Grupo Mutual se compromete a realizar los diseños de promoción del convenio y de productos.

La presidenta Betania Artavia: Ya lo dijeron, que nos los iban a dar.

La tesorera Marilyn Batista: Se comprometen a proveer los diseños de los productos relacionados con este convenio para su publicación en los canales de comunicación propios del Fondo de Mutualidad y el Colegio.

La presidenta Betania Artavia: Compañeros, los que estén de acuerdo con que dejemos aprobado este convenio para mandárselo a la Junta Directiva solicitando que lo firmen, dado que nosotros no tenemos la personería jurídica, sírvanse levantar la mano. Aprobado por unanimidad.

Acuerdo 01-09-23: Se aprueba el enviar a la Junta Directiva el Convenio con Grupo Mutual para su firma (Acuerdo en firme y por unanimidad).

La tesorera Marilyn Batista: Recomiendo que lo limpie. Lo aprobamos ya hoy con esos cambios y mañana no los envía, le damos el visto bueno porque ya está probado para que mañana se vaya, porque si no va a entrar el martes en la sesión de Junta, para que entre en sesión de Junta el martes.

La presidenta Betania Artavia: Tiene que irse mañana a primera hora.

La tesorera Marilyn Batista: Aprobamos esas modificaciones, es como para que esté todo bien, es más, con que se lo envíe a la secretaria y a la presidenta.

El vocal 1 Kenneth López: Lo que quiere decir Marilyn es que usted lo lee desde su expertis, qué nos conviene o qué deberíamos agregarle más y nos lo manda para allá depurado, más estas cosas.

La tesorera Marilyn Batista: En un principio está aprobado como está, si hay algún cambio de fondo y no de forma, solamente permitimos cambio de forma porque ya lo probamos. Si se ve que hay algo que fue importante y que se nos pasó entonces no podemos aprobarlo, sí tendremos que cambiar, y poner esa cláusula como novena será añadirlo.

La presidenta Betania Artavia: Si están de acuerdo cerramos sesión, y estamos convocados para el lunes de manera virtual. Muchas gracias.

Al ser las diecinueve horas exactas se levanta la sesión.

Betania Artavia Ugalde
Presidenta

María Eugenia González Alvarado
Secretaria