

06 de julio de 2010
PSFC-637-2010

MBA Fernando Rojas Araya, Director
Dirección Banca de Desarrollo Social y Empresarial

Estimado señor:

De conformidad con lo dispuesto en el inciso E, artículo 12, de la Ley General de Control Interno y lo indicado en la circular DDHO-C-19-2010, del 16 de abril de 2010, y a la luz de lo acordado por la Junta Directiva Nacional referente al traslado de las funciones del Proceso a mi cargo a los Centros de Negocios de Desarrollo, me permito presentarle el respectivo Informe de Fin de Gestión para los fines pertinentes.

De antemano le agradezco todo el apoyo brindado durante nuestras gestiones, al igual que el de la Subgerencia General de Negocios y la Gerencia General Corporativa, los cuales fueron fundamentales para haber alcanzado los resultados que se presentan, los cuales sin duda han contribuido positivamente a los indicadores financieros institucionales.

Atentamente;

Ing. Rigoberto Delgado Negrini
Jefe

Cc.: Dirección Desarrollo Humano y Organizacional
Subproceso de Banca Fácil (Administrador de la página web)
Archivo

A. PRESENTACIÓN:

Desde enero del año 2005 se inició la labor de la Banca Corporativa, y a partir de abril de ese mismo año, al suscrito se le asignó la Coordinación del Proceso Servicios Financieros Corporativos.

El trabajo realizado en estos cinco años ha sido orientado a crear cartera y a buscar una posición en el mercado financiero, concretando negocios en los segmentos corporativos, tanto privados como públicos, procurando siempre contribuir de manera positiva a los indicadores financieros institucionales.

En atención a la normativa vigente, se acompaña el informe de fin de gestión con corte a junio de 2010. Los resultados a esa fecha se comparan con los obtenidos a diciembre de 2009, que es la fecha de referencia para el establecimiento y medición de metas y desempeño del Proceso a mi cargo.

Durante estos cinco años, se han ido generando negocios y consolidando una cartera de clientes con perfil corporativo, los cuales han sido atendidos en forma personalizada por cuatro Ejecutivos, quienes han sido apoyados por el resto del personal del Proceso, que a inicios de 2010, estaba conformado por 14 funcionarios incluido el suscrito.

Es importante indicar que los dos principales productos que se han trabajado son crédito y captación; no obstante, con el propósito de buscar mayor integración del cliente, se han negociado los demás productos y servicios del Conglomerado Banco Popular, habiéndonos apoyado en las áreas y oficinas correspondientes para concretar la parte operativa de cada uno de ellos.

Limitaciones tecnológicas han afectado directamente el uso de servicios de área internacional y cuentas corrientes principalmente por parte de nuestros clientes.

Pese a estas situaciones, se ha logrado alcanzar un volumen de negocio que ubica a la cartera atendida por el Proceso en casi un 20% de los saldos de crédito y captación del Banco, con una mora mayor a 90 días igual a cero.

Merced a estos resultados, a nivel del mercado financiero, el área corporativa del Banco Popular se ha logrado ubicar entre los tres principales Bancos, junto con el Banco Nacional y el Banco de Costa Rica.

B. RESULTADOS DE LA GESTION:

B.1. Referencia sobre la labor sustantiva:

La labor sustantiva del Proceso ha tenido como orientación principal, la comercialización de los productos y servicios del Conglomerado Banco Popular.

Por directriz gerencial, al inicio el producto principal entorno al cual giraba la relación de negocios con las empresas de la cartera corporativa, era la colocación de créditos, primero en forma de créditos directos y posteriormente incorporando la figura de las líneas de uso múltiple.

De igual forma, poco a poco se fueron incorporando esquemas de garantía diferentes, donde el fideicomiso de garantía de propósito único adquirió mayor importancia, tanto por su versatilidad y sencillez operativa, como por los costos de estructuración y administración inherentes a ellos.

Se ha trabajado en créditos sindicados con otros Bancos Públicos, y se ha participado en esquemas de financiamiento con entidades financieras públicas, privadas, regionales e internacionales.

En el último año, el enfoque de mercado se ha concentrado en atender requerimientos de las organizaciones sociales, del sector público y de entidades privadas cuyos planes de inversión son de impacto en la comunidad nacional.

A partir del año 2008, el producto de captación compartió la importancia con el de colocación, concentrándonos en grandes inversionistas principalmente del sector público nacional.

Ligado a estos dos principales productos, se ha procurado la integración de productos y servicios con cada uno de los clientes corporativos, en la medida que las limitaciones tecnológicas, de cobertura y atención lo hayan permitido.

El Proceso por su parte, se ha constituido en un área de negocio puro, que se ha apoyado en los diferentes Centros de Negocios del Banco, para constituir la parte operativa de los productos y servicios negociados.

El soporte para los negocios que se han realizado, en lo que se refiere a la definición de estrategias, tácticas y acciones, también ha sido generada por el mismo Proceso, con el respaldo de los niveles jerárquicos superiores.

Este esquema de trabajo le ha dado independencia en su gestión, lo que en parte ha permitido cumplir siempre con las metas impuestas y con los resultados que más adelante, en este mismo informe, se señalan.

Con base en los pilares y directrices institucionales, contenidas en el Plan de Negocios del Conglomerado, se hace mención de los hechos relevantes en torno al desempeño del Proceso Servicios Financieros Corporativos (PSFC), cuyos resultados reflejan el esfuerzo y dedicación que ha sido aportado por cada uno de los funcionarios, que desde los diferentes frentes de trabajo, hemos tenido la responsabilidad de contribuir a los indicadores financieros institucionales.

Segmentación:

La orientación del desempeño del Proceso siempre se ha fundamentado en los lineamientos establecidos en el Plan de Negocios y los PAO correspondientes.

El trabajo realizado ha sido un proceso continuo que, paulatinamente, ha permitido consolidar las relaciones comerciales con cada cliente. A través de estos años, se ha procurado la integración con otros productos del Conglomerado y se han vendido productos de otras Bancas a los socios, empleados y asociados de las empresas. La competencia ha sido muy fuerte porque los Bancos con que competimos, usualmente tienen mejor posición competitiva, pero nos hemos distinguido en atención y en el diseño de los productos de crédito que hemos podido consolidar. Hemos dejado de lado nuevos negocios con el sector privado para concentrarnos en organizaciones sociales y sector público. Las condiciones del mercado variaron mucho durante el quinquenio, pero el efecto ha sido similar para todos los participantes. El Banco Popular mantiene la desventaja competitiva en los costos de fondeo al no poder contar con las cuentas corrientes del sector público, que son manejadas por los Bancos Estatales. En captación, el mercado ha pasado por periodos de bonanza donde se han negociado tasas bajas, y otros de poco circulante donde se han elevado las tasas, por lo que la competencia se vuelve muy dura. La falta de respaldo estatal en nuestras inversiones, ha incidido en la pérdida de captaciones. Sin embargo, los resultados han sido positivos según se detalla más adelante. En negocios de área internacional, aun no se tiene corresponsalía para cartas de crédito, lo que inhibe a nuestros clientes de trabajar una parte de sus negocios internacionales con el Banco Popular. Esta situación los hace ir por todo el negocio a otras entidades que les dan un servicio integral. En lo que es compra y venta de divisas, la estructura del Banco está enfocada a personas lo que dificulta mucho poder concretar negocios con empresas.

De igual forma, se sigue contribuyendo a la generación de otros ingresos institucionales a través del cobro de comisiones por desembolsos de créditos y por administración de mandatos, en el Proceso de Banca de Inversión que custodia las garantías de la cartera de Banca de Segundo Piso, atendida por este Proceso, así como comisiones por la emisión de garantías de participación y cumplimiento.

El detalle de los negocios generados en Colocación y Captación, así como la calidad de la cartera medida a través del indicador de Morosidad, es el siguiente:

Colocación:

En el Plan de Negocios 2010 y en el PAO 2010, se estableció como **meta anual** en colocación, un incremento en el saldo de cartera de ¢5.800 millones para el año 2010 respecto a diciembre de 2009. A junio 2010, esta meta sería de ¢2.900 millones.

De acuerdo con información suministrada por la Unidad de Inteligencia de Negocios al 30 de junio de 2010 se manejaban 55 clientes en colocación, los cuales mantenían un **saldo total colocado de ¢154.912.7 millones**, constituido en 300 operaciones crediticias. **El porcentaje de cumplimiento a junio de 2010 es de 658%**, si lo calculamos a diciembre 2010, el cumplimiento es de un 329%.

Poco más del 90% de la cartera es en colones y el restante casi 10% es en dólares.

Con datos a diciembre de 2009, la cartera estaba compuesta de la siguiente forma:

SECTOR	SALDO	%
Intermediarios Financieros	79.714.618.650,78	59%
Industrial	21.145.774.655,38	16%
Sector eléctrico y telecomunicaciones	13.755.176.734,30	10%
Agroindustriales y Agrícolas	8.700.062.325,80	6%
Comercial y Servicios	7.392.646.230,24	5%
Solidarismo	2.607.123.633,90	2%
Otras Organizaciones Sociales	2.515.199.027,30	2%
Total	135.830.601.257,70	100%

La amortización natural de la cartera, anda cercana a los ¢2.500 millones mensuales.

En la actualidad, hay varios clientes que tienen líneas de crédito con saldo disponible para ser girado, pero por directrices superiores y limitación de recursos, no se han hecho desembolsos adicionales. El monto disponible ronda los ¢40.000 millones.

Parte de esa disponibilidad está en líneas de crédito de Banca de Segundo Piso o Financiamiento de Cartera, las cuales están siendo analizadas por la Junta Directiva Nacional para replantear el producto. Debido a esta situación, el Proceso ha seguido el procedimiento establecido para renovar las líneas de crédito antes de su vencimiento; no obstante, por estar pendiente la resolución de la Junta Directiva Nacional respecto a este producto, la Dirección de la Banca de Desarrollo, no ha autorizado la renovación para el uso de la sumas disponibles en las respectivas líneas de crédito bajo esta modalidad de financiamiento. Asimismo, en otros casos en que los clientes no han mostrado su disposición a utilizar sus líneas durante el año siguiente a su vencimiento, se ha hecho la comunicación respectiva a la Dirección de la Banca de Desarrollo. Sin embargo, si en el transcurso de ese año, el cliente manifiesta su necesidad de utilizar de nuevo los recursos disponibles, debe aportar la información requerida para valorar su renovación. El resultado obtenido se elevaría a consideración de la Dirección de la Banca de Desarrollo para su decisión final y su posterior comunicación al Comité de Crédito correspondiente.

Por otra parte, los Bancos con que competimos en el sector corporativo han mostrado una disminución de tasas de interés significativa. Motivados por esta situación, que nos ha dejado fuera de mercado con algunos clientes, hemos presentado una propuesta integral para ajustar y establecer nuevas políticas de tasas de interés en todas las líneas de crédito que manejamos; las cuales a la fecha no han sido autorizadas.

En productos como el crédito para financiamiento de cosecha de café, los desembolsos han sido exigüos por esa misma razón.

Es de esperar que una vez aprobadas esas propuestas, y de haber liquidez suficiente, sea posible incrementar la cartera de crédito corporativo aun más.

Hemos procurado hacer un balance en el plazo negociado de los créditos, de forma tal, que podamos ir creando una cartera importante de clientes con requerimientos de

corto plazo. La idea es favorecer los indicadores de colocación sin descuidar los de calce de plazos.

De manera complementaria, en febrero pasado se planteó a la Dirección de la Banca y a la Subgerencia General de Negocios un inventario de créditos, para atender durante el año 2010, por ¢142.060.0 millones, pero dada la restricción de liquidez percibida en el mercado, estamos siendo muy cautelosos para no generar compromisos que posteriormente no puedan ser atendidos. En conversaciones recientes con entidades públicas, se han podido identificar requerimientos de financiamiento aun mayores, que por la magnitud de las inversiones habría que hacer crédito sindicados. Por este motivo, se ha estado conversando con los otros Bancos Públicos y al menos dos Privados para valorar opciones.

Si asumimos que la tasa de interés promedio de la cartera corporativa es de 11.24% anual, esta cartera generará ingresos financieros brutos del orden de los ¢17.400 millones durante el año 2010. Si bien este dato no es oficial, lo que se quiere es dar una referencia del resultado de nuestra gestión en esta área de negocio. Adicionalmente, los desembolsos realizados generaron ingresos por comisión de formalización por ¢261.4 millones.

Captación:

En el Plan de Negocios 2010 y en el PAO 2010, se estableció como **meta anual** en captación, un incremento en el saldo de cartera de ¢10.000 millones para el año 2010 respecto a diciembre de 2009. A junio 2010, esta meta sería de ¢5.000 millones.

El saldo captado a junio de 2010, incluidas inversiones en emisiones estandarizadas, fue de ¢198.343.9 millones. Este monto está constituido por más de 210 certificados de inversión e inversiones estandarizadas. Se incluyen ¢10.000 millones que se captaron durante el mes de junio, como parte de la negociación con el BCR y el ICE para el financiamiento de un edificio en La Sabana, los cuales fueron negociados directamente por el Proceso. Esto significa que **el porcentaje de cumplimiento de la meta a junio 2010 es de 216%**, si lo calculamos a diciembre de 2010 el porcentaje de cumplimiento es de 108%.

A este saldo de captaciones ya se le están restando 105 certificados de depósito a plazo, de clientes de la cartera corporativa, por un monto aproximado de ¢4.500.0 millones que, por una decisión superior a este Proceso, fueron trasladados a la cartera de BP Global, aun cuando no son clientes de esa área.

Es importante mencionar que se percibe una limitada liquidez que genera alta competitividad en el mercado financiero, situación que ha dificultado la gestión de captación. Intermediarios financieros con respaldo estatal, tales como Bancos y Mutuales, han hecho uso de esa ventaja competitiva para mejorar su oferta. Esta situación ha impedido renovar algunas captaciones; por lo que se han hecho esfuerzos importantes para concretar nuevas negociaciones.

Morosidad de la cartera:

La meta de mantener el índice de mora de la cartera de crédito de Banca Corporativa mayor a 90 días menor o igual a 1%, se ha logrado en un 100%, puesto que este indicador se mantuvo en 0%. Este resultado es producto del cuidadoso proceso de selección y seguimiento de clientes, así como por gestiones permanentes de cobro que se realizan a toda la cartera corporativa.

Otros ingresos generados:

Ingresos por comisiones de formalización:

Los desembolsos realizados hasta junio, han generado en el transcurso del año 2010 ingresos por comisiones de formalización por ¢261.4 millones. Esta cifra contempla los giros en colones y en dólares, los cuales fueron colonizados.

Ingresos por comisiones de Mandatos:

La cartera de organizaciones sociales atendida por este Proceso, que tiene créditos bajo la modalidad de Banca de Segundo Piso, tiene 15 Contratos de Mandato administrados por el Proceso Banca de Inversión, para la custodia de las respectivas garantías. Por este concepto, mensualmente se generan ingresos por comisiones para ese Proceso por el orden de ¢10.0 millones.

Pese a las limitaciones tecnológicas que tenemos y la ausencia de corresponsalía en el exterior, se han concretado negocios de área internacional, principalmente pagos al exterior y compra y venta de dólares, pero no tenemos el dato de los ingresos generados por esas transacciones.

Integración:

Se han hecho gestiones con clientes corporativos para colocar productos de otras Bancas y de las Sociedades Anónimas del Conglomerado, así como otros productos de la misma Banca de Desarrollo, a través de encadenamientos con clientes corporativos.

Con ese propósito, se han efectuado visitas conjuntas con funcionarios de la SAFI, de FOCARI y del Proceso de Administración de Negocios (PAN) para colocar recursos FINADE. La respuesta de los clientes ha sido favorable, pero las gestiones apenas están en valoración por parte de ellos. En el caso de los recursos FOCARI, se ha estado a la espera de que salgan aprobadas las modificaciones a las políticas y reglamentos por parte de la Junta Directiva Nacional, para poder ofrecer los recursos a los posibles clientes siempre y cuando, a la luz de esas modificaciones, califiquen como organizaciones auxiliares y sus clientes como potenciales usuarios de esos recursos.

Se han concretado cerca de ocho convenios con Cooperativas de la cartera corporativa, para que comercialicen productos de la Operadora de Pensiones.

Actualmente, la Sociedad Administradora de Fondos de Inversión (SAFI), está valorando cuatro propuestas de edificios para incrementar el patrimonio de sus fondos de inversión inmobiliarios, con el propósito de sacar al mercado nuevas participaciones.

Gestión de Riesgo:

La gestión de riesgo ha sido atendida por el Proceso a través de las siguientes estrategias y acciones incorporadas en el Plan de Negocios:

- a. Selección de clientes mediante investigación previa del giro de sus negocios, para identificar potenciales posibilidades de negocio con el menor riesgo posible.

Los negocios de crédito se han concretado con clientes que se han venido trabajando con anterioridad, para poder estructurar los esquemas de financiamiento más apropiados a sus requerimientos en función de lo establecido en la normativa, políticas, reglamentación y regulaciones vigentes. Los clientes de captación prácticamente han sido los mismos que se han venido trabajando desde el año 2008, incorporando algunos otros con el mismo perfil de inversionista, el cual nos ha dado buenos resultados en el tiempo que tenemos esa gestión como una de las principales aristas de negocio.

- b. Atención oportuna, precisa y experta para la prevención de problemas de tipo sistémico.

Esta actividad es llevada a cabo de manera permanente por los ejecutivos corporativos, quienes visitan o tienen contacto con su cartera de clientes de forma constante.

- c. Seguimiento permanente de las operaciones de crédito para identificar riesgos de impago o atrasos de cuotas.

Las operaciones son monitoreadas de manera quincenal mediante los archivos que suministra el Área de Inteligencia de Negocios y el apoyo de SIPO, a fin de se realizar las gestiones necesarias para evitar problemas de morosidad o impago. Todos los meses se le envían tablas de pago de cada operación a cada uno de los clientes de la cartera de crédito corporativa.

- d. Identificación oportuna de riesgos inherentes a los clientes, su actividad y negocios que se pretenden desarrollar.

Esta actividad es realizada en primera instancia por el ejecutivo corporativo, en la precalificación que realiza del cliente prospecto; posteriormente el análisis de crédito permite identificar gran cantidad de información relacionada con la

actividad del cliente y sus negocios. Adicionalmente, cerca del 70% de los clientes tienen su financiamiento en líneas de crédito las cuales son renovadas anualmente, para lo cual se hace un análisis financiero y de garantía.

- e. Atención de la Política Conozca su Cliente: a todos los clientes se les ha llenado el formulario y se cuenta con la debida información de respaldo.

Retención de clientes y Servicio Post-Venta

La retención de clientes y el servicio post-venta son actividades en las que se trabaja de manera permanente. Desde que se conformó el Proceso, se han efectuando las siguientes gestiones de manera sistemática, para retener los clientes y que mantengan un volumen de negocios sostenible e incremental:

- a) Visitas periódicas a clientes activos.
Los ejecutivos corporativos mantuvieron un plan de visitas frecuente y un contacto continuo con sus clientes, que permitió generar relaciones comerciales armoniosas y bastante empatía con ellos, la Jefatura del Proceso ha participado en algunas de esas visitas con el propósito de mantener el acercamiento con los clientes y apoyar la labor del Ejecutivo.
- b) Estados de cuenta de las operaciones activas.
Los primeros días del mes, y en días posteriores si así fuera necesario, se entregó información del pago de las operaciones a cada cliente, para procurar la atención oportuna de los créditos. La calidad de la cartera ha demostrado la eficacia de estas acciones.
- c) Renovación oportuna de líneas de crédito.
Se lleva un control permanente de las renovaciones de las líneas de crédito, para procurar que se mantenga vigente la autorización de uso de las mismas. Algunos clientes se atrasan en el suministro de la información o no definen con certeza si van a utilizar la línea durante los siguientes doce meses, lo que genera atrasos en esta labor. A partir del año 2010, se está informando a la Dirección cuáles líneas que no serán renovadas, y por lo tanto, no se tramitarán nuevos desembolsos con cargo a ellas. Si posteriormente el cliente define que requiere nuevos giros al amparo de la línea ya aprobada, tendrá que presentar la información necesaria para evaluar la renovación respectiva.

B. 2. Cambios habidos en el entorno

El cambio más importante en el marco regulatorio lo constituyó la incorporación de la normativa SUGEF 1-05 en sustitución de la SUGEF 1-95.

En el plano político han ocurrido cambios importantes caracterizados, por dos cambios de gobierno de dos partidos políticos diferentes. Los dos últimos gobiernos, de un mismo partido político con orientaciones muy similares, continuando, en algunos

campos, con la labor iniciada en el anterior y en otros, reforzando o reorientando el desempeño en áreas con mayor rezago.

En el marco comercial, es importante mencionar la aprobación y entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de America. Esta negociación ha derivado otras similares con otras economías fuertes, siendo el más importante, el que se está negociando con la Comunidad Económica Europea, por supuesto sin dejar de lado, el que se está estructurando con la República de China, con otros países asiáticos y con el Cono Sur.

En el campo macroeconómico, el principal acontecimiento ha sido la crisis económica mundial, que por la dependencia del país con la economía norteamericana, sus efectos en áreas como el turismo, el sector inmobiliario y algunos nichos de mercado del sector exportador han sido bastante fuertes. Ligada a esta crisis, pero no por las mismas causas, la crisis alimentaria también afectó un sector de la economía que poco a poco se ha ido recuperando. Un elemento que hace poco más de tres años empezó a afectar la economía mundial, y por lo tanto la costarricense, fue el incremento experimentado en el precio de los hidrocarburos y las materias primas y secundarias derivadas de ellos. En los últimos 24 meses, el comportamiento ha sido diferente, por lo que esa situación ha favorecido la situación global.

Las variaciones en las tasas de interés activas y pasivas ha generado altibajos en la inversión en activos y en valores.

De igual forma, las variaciones en el tipo de cambio del colón frente al dólar, han motivado una dinámica importante en las inversiones en una y la otra moneda en periodos de tiempo relativamente cortos. Esta situación, relacionada con el comportamiento un poco irregular de las tasas de interés activas en ambas monedas, también ha generado la colonización o dolarización del financiamiento.

La apreciación del colón frente al dólar ha afectado al sector exportador, que tiene ya tiempo de recibir menos colones por cada dólar exportado. No obstante, esta situación ha beneficiado a aquellos empresarios públicos y privados, que tienen deudas en dólares.

B.3. Estado de la autoevaluación del sistema de control interno:

Al inicio de la gestión del Proceso Servicios Financieros Corporativos como área adscrita a la Dirección de Banca Corporativa, la evaluación del control interno y del riesgo operativo se realizaba en conjunto con la evaluación de la Dirección.

A partir del año 2008, el Proceso siguió perteneciendo a la misma Dirección pero ésta fue asumida por la Dirección de la Banca de Desarrollo Social y Empresarial como recargo.

En ese momento los formularios y algunos procedimientos estaban bajo el esquema de trabajo anterior, por lo que al darse la separación mencionada y aplicarse los respectivos formularios de evaluación, las calificaciones obtenidas fueron de “Regular”.

Dada esa situación, se procedió juntamente con la Auditoría y la UTEG, a revisar formularios y procedimientos para adecuarlos a los nuevos esquemas de trabajo y funcionalidad.

De igual forma, a lo interno del Proceso se hicieron ajustes en la operativa para mejorar los controles y el desempeño.

Como resultado, en la última autoevaluación del sistema de control interno se obtuvo una calificación de “1% Excelente” y en el riesgo operativo de “0% Excelente”.

B. 4. Acciones emprendidas para establecer, mantener, perfeccionar y mantener el sistema de control interno:

Tal como se indicó en el punto inmediato anterior, se hizo una revisión de los respectivos formularios para evaluar el control interno y el riesgo operativo, adecuándolos a la funcionalidad y operatividad del Proceso.

Seguidamente se establecieron controles en cada una de las áreas a ser evaluadas y se creó consciencia en todo el personal, para que contribuyeran en su adecuado cumplimiento, dado que la calificación para el Proceso era reflejo del trabajo individual de cada uno de los funcionarios que en él laboramos.

Esta gestión es permanente para garantizar no solo el debido cumplimiento de los factores evaluados, sino también para que el personal mantenga el compromiso y la motivación en forma continua.

De igual manera, conforme haya cambios en la forma de hacer las cosas, deben ajustarse procedimientos y revisarse formularios para que ellos respondan al desempeño real de la oficina.

B.5. Principales logros alcanzados:

En poco más de cinco años que tiene el Proceso de operar como área adscrita a la Dirección de Banca Corporativa y a la Dirección de Banca de Desarrollo Empresarial y Social como se indicó anteriormente, se han obtenido logros importantes no solo a lo interno del Banco sino a lo externo.

A continuación se resumen los hechos más importantes, así como los resultados obtenidos con corte a diciembre de 2009 y junio de 2010, por ser dos fechas que representan con mucha objetividad esa situación.

El detalle es el siguiente:

- Se cumplieron las metas cuantitativas y cualitativas asignadas al Proceso.
- Se iniciaron gestiones para promover encadenamientos de productos y servicios de otras Bancas con las empresas de la cartera corporativa.
- Se contribuyó favorablemente e los indicadores financieros institucionales reflejados en la ficha CAMELS, donde solo en lo que se refiere a “Morosidad”, la contribución de la cartera corporativa representa 0.50 puntos porcentuales del indicador institucional.
- Se consolidó un equipo de trabajo compacto, de solo 15 funcionarios, profesional y con gran independencia operativa.
- Se logró posicionar al Banco Popular con una buena imagen en el mercado financiero, lo que ha permitido que se le tome en cuenta para participar en el financiamiento de importantes proyectos de la economía social y de sectores públicos, cuyo impacto en la población nacional ha sido de gran repercusión al beneficiar a más de 600.000 ciudadanos de Costa Rica.
- Se ha logrado ir integrando a los clientes corporativos con productos y servicios del Banco y de las sociedades anónimas del Conglomerado, con lo que poco a poco se van consolidando relaciones comerciales duraderas en largo plazo.
- Se abrió el camino para utilizar productos y servicios nuevos en el Banco tales como Fideicomisos de Garantía, Garantías de Participación y Cumplimiento, créditos sindicados, compra y venta de divisas en volúmenes iguales o mayores a las siete cifras significativas.

El detalle de los principales resultados obtenidos a las fechas antes indicadas, se resume a continuación:

RESULTADOS OBTENIDOS A DICIEMBRE 2009

COLOCACIÓN

- | | |
|--------------------------------|---------------------|
| • Saldo colocaciones dic 2009: | ¢135.830,6 millones |
| • Incremento vrs dic 2008: | ¢ 24.584,4 millones |
| • % de incremento en el saldo: | 22,1% |
| • % de cumplimiento: | Indefinido |

El crédito total otorgado a las empresas de la cartera corporativa, considerando los créditos ya negociados que deben estar siendo utilizados en el 2010, supera los ¢250.000 millones (doscientos cincuenta mil millones), presentando la siguiente distribución:

Es importante tener presente que los beneficiarios de los productos y servicios negociados por el Proceso Servicios Financieros Corporativos, se incrementan considerablemente por cuanto las actividades de los clientes corporativos se proyectan y tienen incidencia en otras actividades relacionadas, de apoyo o soporte, que generan otras actividades complementarias y empleos indirectos, desempeñadas por empresas más pequeñas, familias y personas individuales. Este efecto es muy difícil cuantificarlo, pero es una realidad.

METAS PROPUESTAS PARA EL 2010

- Mora mayor a 90 días : menor o igual a 1%
- Incremento saldo crédito: ¢ 5.800 MM
- Incremento saldo captación: ¢10.000 MM
- 25% de clientes que utilicen productos del Proceso de Banca de Inversión y de las Sociedades Anónimas.
- 50% de cliente que utilicen crédito y dos productos adicionales.
- Compra y venta de dólares hasta por \$8.0 MM
- Transferencias de exterior (importación): \$13.5 MM
- Transferencias al exterior (exportación): \$7.46 MM
- L/C de Importación: \$0.5 MM
- Retener el 90% de los clientes.

PRINCIPALES ESTRATEGIAS Y ACCIONES PARA EL 2010

EN CRÉDITO:

- Atención de proyectos con organizaciones sociales, fideicomisos, entidades públicas, empresas del sector energía.
- Atención de requerimientos de corto plazo de empresas clientes y de proyectos sujetos a titularización.

EN CAPTACIÓN:

- Renovación de inversiones con vencimientos durante el año.
- Negociación de nuevas captaciones con clientes institucionales.

MOROSIDAD

- Continuar con el seguimiento permanente y la gestión de cobro de la cartera corporativa.
- Proponer oportunamente arreglos de pago en los casos que presentaran problemas de recuperación.

CONTROL INTERNO Y RIESGO OPERATIVO:

- Mantener un estricto y permanente control para disminuir riesgos.

RETENCIÓN DE CLIENTES:

- Dar una atención directa y personalizada a los requerimientos identificados.
- Procurar condiciones competitivas en los diversos productos y servicios.

MAYOR INTEGRACIÓN DE CLIENTES:

- Procurar el mayor uso de productos y servicios del conglomerado por cada cliente corporativo.
- Buscar el apoyo de Centros de Negocios y Áreas de soporte para concretar los productos y servicios negociados.

POLÍTICA CONOZCA A SU CLIENTE:

- Asegurar el 100% de cumplimiento de la presentación de la información respectiva.

Nota importante:

Las metas de productos y servicios del Área Internacional difícilmente se puedan cumplir, por cuanto el Banco aun no tiene corresponsalía en el exterior, y los clientes corporativos que utilizan estos servicios, no ven conveniente utilizar una parte con nosotros y el resto con otro Banco.

PRINCIPALES RESULTADOS ALCANZADOS A JUNIO 2010:

Metas, resultados y porcentaje de cumplimiento:

RUBRO	META ANUAL	RESULTADO A JUNIO 2010	% DE CUMPLIMIENTO A JUNIO 2010
COLOCACION	¢5.800 MM	¢19.082.1 MM	658.0%
CAPTACION	¢10.000 MM	¢10.799.2 MM	216.0%
Mora > 90 días	<= 1%	0%	+ de 100%
Control Interno	Satisfactorio	Excelente	+ de 100%
Riesgo Operativo	Satisfactorio	Excelente	+ de 100%
Aplic. Ley 8204	100%	100%	100%

Nota importante:

Las metas son de cumplimiento anual; pero por la fecha de corte de este informe, se muestra el cumplimiento a junio de 2010. Esto significa que a junio las metas en colocación deben compararse con ¢2.900 millones y en captación con ¢5.000 millones que, en ambos casos, es el 50% de la meta anual.

Valor nominal obtenido en cada rubro:

COLOCACION:	¢154.912.7 millones
CAPTACION (*):	¢198.343.9 millones
MORA MAYOR A 90 DIAS:	0%
CALIFICACION CONTROL INTERNO:	1% Excelente
CALIFICACION RIESGO OPERATIVO:	0% Excelente
APLICACIÓN POLITICA CONOZCA SU CLIENTE:	100%

(*)Este dato incluye emisiones estandarizadas.

Desde ahora se tienen negociaciones importantes para captar más recursos de algunas operadoras de pensiones, los cuales empezarían a concretarse en julio del presente año.

B. 6. Estado de los proyectos más relevantes en el ámbito institucional:

Desde hace poco más de cinco años que se inició la Dirección de Banca Corporativa y con ella la operación actual del Proceso Servicios Financieros Corporativos, se ha trabajado con la misma orientación de mercado y de operación, lo cual es normal en este tipo de esquemas a nivel global de los mercados financieros.

Se han hecho ajustes para cumplir con las pautas de la Asamblea de Trabajadores y Trabajadoras del Banco Popular, con el Plan de Negocios y demás directrices institucionales.

Con el pasar del tiempo el trabajo se ha ido consolidando su operación, lo que le ha dado un lugar importante dentro del Banco y fuera de él, que además le ha permitido participar en negocios conjuntos con otras entidades bancarias.

Salvo los ajustes normales que por las modificaciones del mercado y lo interno del Banco se han requerido hacer, no existe ningún proyecto relacionado con su enfoque actual, sino que la idea es continuar con su operativa actual para consolidarlo y poder crecer con bases más sólidas.

B. 7. Administración de los recursos financieros asignados durante su gestión:

Los recursos que se han requerido para formalizar los financiamientos otorgados, han sido suministrados por la Dirección de Soporte y Administración Financiera.

Los recursos captados vía diferentes mecanismos de inversión, han sido registrados por la Tesorería Institucional para su debida asignación, según las necesidades institucionales.

Salvo esas dos situaciones, este Proceso no ha manejado recursos financieros de otra forma.

B. 8. Sugerencias para la buena marcha del Área:

Las directrices emitidas por la Dirección de Banca de Desarrollo Social y Empresarial indican que las funciones del Proceso Servicios Financieros Corporativas deben ser trasladadas a los Centros de Negocios de Desarrollo. Algunos funcionarios se trasladarán a esas oficinas y los demás a otras áreas del Banco. Como consecuencia de este movimiento, dicho Proceso se disuelve; no obstante, la cartera de empresas corporativas se mantiene en el Banco, distribuida en los Centros de Negocios de Desarrollo en los que va a desempeñarse el respectivo Ejecutivo Corporativo que atiende a cada cliente.

Por este motivo, se hacen sugerencias para continuar con la buena calidad de la cartera corporativa actual:

- Prospectar adecuadamente cada uno de los nuevos clientes, en función de los planes de inversión que podrían financiarse, la eventual capacidad de pago y las garantías aportadas como respaldo.
- Dar una atención personalizada a cada cliente para lograr su confianza y empatía de manera que se facilite el flujo de información en ambos sentidos.
- Darle seguimiento estricto al pago de las operaciones para evitar atrasos o proponer oportunamente arreglos de pago si así fuere necesario.
- Revisar continuamente el estado de las garantías y la información que aparece en SICVECA.
- Mantener el seguimiento continuo a cada cliente para lograr identificar nuevas oportunidades de negocio y evitar que los actuales se trasladen a otra entidad financiera.
- Atender los requerimientos de cada cliente de manera oportuna.
- Mantener una coordinación efectiva con las sociedades anónimas y otras áreas de negocio institucionales para contribuir a la integración de los clientes con los productos y servicios del Conglomerado.
- Mantener un programa continuo de visitas a los clientes, tanto en sus oficinas como en los planes de inversión financiados en caso que éstos se encuentren en lugares diferentes.
- Monitorear las condiciones de mercado de los diferentes productos y servicios comercializados, para mantener una posición competitiva favorable y evitar que los clientes se vayan a otras entidades a negociar lo que pueden hacer con el Banco.

- Mantener actualizados, confrontados y ordenados los expedientes de los clientes de acuerdo con las políticas y normativa vigentes.
- Mantener actualizada la política “Conozca su cliente” de toda la cartera corporativa.
- Suministrar de manera sistemática, sobre todo a los clientes de captación, información de indicadores financieros del Banco.

B.9. Observaciones sobre otros asuntos de actualidad:

En los cinco años que tiene de operar el Proceso Servicios Financieros Corporativos, como área adscrita a la Dirección de Banca Corporativa y ésta como recargo en la Banca de Desarrollo Social y Empresarial, éste se ha logrado posicionar en el mercado financiero nacional como una opción importante para apoyar proyectos de impacto en la sociedad costarricense.

El país a través de sus instituciones públicas, organizaciones sociales y otras empresas públicas y privadas, tiene muchos requerimientos que pueden ser atendidos a futuro, por lo que vale la pena considerar la opción de participar en esas negociaciones, que a la vez contribuyen de manera importante a los indicadores financieros institucionales.

B.10. Estado actual del cumplimiento de disposiciones giradas por la Contraloría General de la República.

Al Proceso directamente no se le giró ninguna disposición por parte de esa entidad contralora.

B.11. Estado actual del cumplimiento de las disposiciones o recomendaciones giradas por algún órgano de control externo.

Al Proceso no se le giró directamente ninguna disposición o recomendación en ese sentido.

B.12. Estado actual de cumplimiento de las recomendaciones formuladas por la Auditoría Interna.

El 100% de las recomendaciones formuladas por la Auditoría Interna, mediante informe ANS-510-2009, fueron debidamente cumplidas según se indica en los oficios PSFC-974-2009 del 30 de setiembre de 2009 y PSFC-1079-2009 del 29 de octubre de 2009. El vencimiento para el cumplimiento de dichas recomendaciones fue el 30 de octubre de 2009, de manera que se cumplió en tiempo y forma como correspondía. Los respectivos documentos justificantes fueron subidos al CAR II de manera oportuna.

-----UL-----