



---

## CENTRO SERVICIOS FINANCIEROS SAN CARLOS

06 de agosto del 2013  
CSFSCA-963-2013

BANCO POPULAR  
JUNTA DIRECTIVA  
*Carlos A. Calderón Mora*

AUG 7 '13 11:15AM

Licenciado  
Javier Vindas Esquivel, Asesor  
Junta Directiva Nacional

Cordial saludo:

A solicitud del Lic. José Alfredo Rojas Chaves, se remite el informe de Gestión 2011-2013 correspondiente a la Junta de Crédito Local de este Centro de Servicios Financieros.

  
Lic. Joaquín Rivera Iraheta  
Subgerente



Hopa

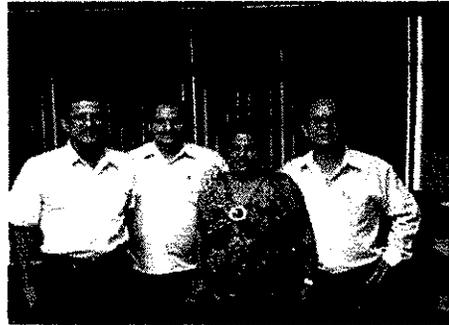
### INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

La información contenida en este documento es confidencial y sólo puede ser utilizada por la persona o la organización a la cual está dirigida o autorizada por el área administrativa correspondiente del Conglomerado Banco Popular.

# INFORME FINAL DE GESTIÓN PERIODO 2011-2013



 Banco  
Popular  
y de Desarrollo Comunal



## Junta de Crédito Local Banco Popular, San Carlos

  
José A. Rojas Chaves  
Presidente

Allin Jiménez Céspedes  
Vice presidente

  
Lila Montiel Álvarez  
Directora

---

## **Presentación**

Con el propósito de rendir cuentas y poder informar de una manera formal a la Junta Directiva Nacional de Banco Popular, nos permitimos presentar el siguiente informe de labores realizadas por la Junta de Crédito Local de San Carlos, entre los meses de septiembre del año 2011 y hasta el mes de febrero del año 2013.

Es importante tener claro que todas las actividades se realizaron siguiendo una planificación realizada por nuestro comité, mediante un plan Operativo diseñado en Junio 2012, que permitiera cumplir con las funciones destacadas en el Reglamento de las Juntas de Crédito, el beneficio de los sectores sociales representados en nuestro banco, cumplimiento de las metas crucialmente importantes de la Sucursal y en apoyo a la activación de la economía regional.

---

**INFORME FINAL DE GESTIÓN**  
**Junta de Crédito Local Banco Popular, San Carlos**  
**PERIODO 2011-2013**

**Objetivo 1: Mantener una comunicación permanente con todos los sectores de la región que están representados en la ATBP, para generar afinidad e identificación de los sectores de la región con la Sucursal de B.P**

Destacamos la confección de dieciséis comunicados a juntas directivas para brindar información crediticia del banco, y la asistencia a cinco eventos a los cuales se invita al Banco Popular o bien en actividades organizadas por el BP. Destacando el apoyo, participación, exposición de marca que impulsamos en la II Feria y Congreso del Agua. Participación y exposición de marca en el Día del servido Comunitario en Guatuso. Reuniones con asociación solidarista de municipalidad San Carlos, y Cooperativa dos pinos, sindicato de municipalidad, para promocionar servicios financieros. También fuimos invitados únicamente a asistir a una reunión con nuestros empresarios impulsada por la dirección de banca de desarrollo.

**Objetivo 2: Propiciar un contacto permanente con los sectores de la economía social de la Región.**

El objetivo tuvo como espíritu promocionar y realizar convenios para promover al banco ante sectores de economía social (Asadas: Fortuna, Vega, Pittal, Tanque, Cedral, Sta Rosa. Centro Agrícola Cantonal: Los Chiles, Upala, San Carlos) y dado los escasos recursos del Banco para el seguimiento a la ejecución del plan de trabajo; no se avanzo en este objetivo.

---

**Objetivo 3: Propiciar Realizar visitas de apoyo y seguimiento a las oficinas de la sucursal.**

Este objetivo nos permitió Informarnos acerca del funcionamiento de las cinco oficinas (Aguas Zarcas, Guatuso, Santa Rosa, Florencia) de la región, así como identificar las necesidades de las diferentes oficinas.

Se acordó gestionar algunas solicitudes de requerimientos hechos por los coordinadores de las oficinas a esta junta y se aprovecharon las giras a sucursales para visitar a clientes del banco en la zona, con el objetivo de dar seguimiento a los créditos.

**Objetivo 4: Mantener Comunicación permanente con Junta Directiva Nacional del Banco Popular**

Sobre este objetivo, el avance no fue lo esperado y no existió la posibilidad de mostrar a los directores nacionales la realidad y requerimientos que poseen nuestras oficinas en la región; ni tampoco acercarnos como responsables en la creación de políticas que apoyan la administración en las Regiones y como representantes de los sectores sociales de nuestro.

**Objetivo 5: Análisis y aprobación de créditos**

Si bien es cierto en el reglamento de Juntas de Crédito existen una seria de responsabilidades a desarrollar por las Juntas, la principal función y sus acciones giran en torno a nuestro quinto objetivo del Plan Operativo "Análisis y aprobación de créditos". El grupo intentó ser lo más analítico, objetivo, flexible y cumplidor de la normativa y/o reglamentación que nos rige en esta función y las capacitaciones recibidas. Aprobando más de dos mil millones de colones y beneficiando a más de treinta y nueve cliente del banco, principalmente a pequeños y medianos empresarios.

---

**Objetivo 6: Comunicación e intercambio de experiencias con Juntas de Crédito**

Sobre este objetivo, no se pudo intercambiar experiencias como parte del plan de trabajo y por ende no se avanzó. Nuestra junta realizó la solicitud de realizar un convivio nacional pero no tuvo acogida por estar casi al final del periodo y suponemos falta de recursos. Sin embargo nuestros miembros durante en las capacitaciones, aprovechamos espacios de café para conversar sobre casos de crédito con particularidades especiales, y aspectos generales del funcionamiento de las juntas de crédito; con el afán de mejorar en el cumplimiento de nuestras funciones.

Como un séptimo objetivo no incluido en el plan de trabajo, podríamos citar la asistencia de los miembros a las sesiones de la Junta de Crédito y la celebración de las mismas. Sobre este particular es importante destacar que nunca se dejó de sesionar por motivo de falta de quórum; y la asistencia en su mayoría de oportunidades se realizó con tres miembros.

Lo anterior una vez confeccionado el plan de trabajo (junio 2012), dado que en principio se cancelaron varias sesiones por falta de solicitudes de créditos.

Se celebraron sesenta y tres sesiones, desde la sesión #1589 (Presidida por Allin Jiménez) del 20 de septiembre del 2011 y finalizamos en la sesión #1652 (presidida por José Rojas) del 28 de febrero del 2013.

Para mayor detalle se adjunta cuadro con metas y grado de cumplimiento de las actividades del plan de trabajo.

Objetivo Específico	Actividades	Meta	% de Cumplimiento	Logros	Recomendación
I-Mantener una comunicación permanente con todos los sectores de la	*Informar a las juntas directivas regionales los propósitos de acercamiento y comunicación de	16 Comunicados y circulares	100%	Divulgación de cómo se conforma las juntas de Crédito Local y la importancia de participar en la	*Mantener relación y comunicación con los diferentes sectores que conforman

región que están representados en la ATBP. para generar afinidad e identificación de los sectores de la región con la Sucursal de B.P	la sucursal del Banco Popular para brindar. Información Financiera Crediticia Servicios de la Sucursal y oficinas de la Región. Servicios de cuentas corrientes. C.A.P y otros *Brindar audiencias a representantes de los sectores e instituciones que las representen			ATBP.	la ATBP, mediante visitas, comunicados, participación en eventos, patrocinios, etc.
	*Asistir a los eventos que se invite al Banco Popular o bien en actividades organizadas por el BP. *Participar de asambleas, eventos y actividades gremiales de la ATBP.	10 Asistencias	50%	*Promoción de Marca BP ante 1600 personas, conformadas de la siguiente forma: 500 en la feria del agua, 1000 en el servidor comunitario cantonal, y 100 empresarios en el encuentro que hubo en el Hotel Tucano. *Promoción de Marca mediante signos externos y medios de comunicación que dieron cobertura en los eventos en los que se participó.	
<b>Objetivo Específico</b>	<b>Actividades</b>	<b>Meta</b>	<b>% de Cumplimiento</b>	<b>Logros</b>	<b>Recomendación</b>
2-Propiciar un contacto permanente con los sectores de la economía social de la Región.	*Visitar a organizaciones e instituciones de la economía social. *Informarles sobre los servicios del Banco y el apoyo a sus proyectos	13 Visitas	0%	Visitas a empresarios clientes del Banco.	*Dar seguimiento al objetivo. *Solicitar a la administración que se le asignen los recursos técnicos, humanos, económicos y demás requerimientos para lograr el objetivo.
3-Realizar visitas de apoyo y seguimiento a las oficinas de la	*Realizar visitas regulares a las oficinas del BP en la región para inventariar	5 Visitas	5 Realizadas. 100%	*Informarnos acerca del funcionamiento de las oficinas de la	Mantener una visita periódica en todas las oficinas de la

sucursal.	necesidades de las mismas.			región. *Identificar las necesidades de las diferentes oficinas. *Gestionar algunas solicitudes de requerimientos hechos por los coordinadores de las oficinas a esta junta. *Dar a conocer los miembros de la junta de crédito así como sus funciones ante los funcionarios de las diferentes oficinas	Región. *Solicitar a la administración los recursos y la coordinación para las respectivas visitas. *Procurar que las primeras visitas a las oficinas de la región sean al inicio de labores como junta de crédito local.
5-Análisis y aprobación de créditos	Realizar un adecuado análisis de crédito en apego a los reglamentos y en concordancia con las capacitaciones recibidas.	X Números de crédito	39 Operaciones de Crédito 6 Gestiones de Modificación	*Amplia utilización del Fondo de Avales. *Aporte al cumplimiento de metas crucialmente importantes (MCI). *Activación de la economía por \$2071 millones (Monto colocado en 16 meses).	*Mantener una constante comunicación y relación con clientes actuales y potenciales del BP, así como participación activa con los diferentes ejecutivos de venta.
4-Mantener Comunicación permanente con Junta Directiva Nacional del Banco Popular.	Realizar Reunión y Gira por la Región con los Directivos de la Junta Nacional de BP.	6 Informes (2 días)	No se realizó Gestión 0%		*Procurar mantener estrecha relación con la Junta Directiva Nacional
6-Comunicación e intercambio de experiencias con Juntas de Crédito	Promover y organizar encuentros con las demás juntas de crédito del país	2 encuentros	Se envió comunicación pero no fue posible 0%	*Se realizaron las solicitudes ante el departamento respectivo para que este a su vez hiciera la convocatoria, sin embargo no se llevó a cabo.	*Aprovechar las sesiones de capacitación del BP para mantener una interacción en inquietudes y experiencias entre miembros de junta de crédito de otras Regiones.
7-Participación y asistencia a capacitaciones del B.P	Asistir de manera regular a todas las sesiones de capacitación que se convoque	3 capacitaciones aprox	100%	*Aplicación de la información recibida en las capacitaciones.	*Participar activamente en las actividades de capacitación de la Junta.

---

### **Recomendaciones Finales para nueva Junta de Crédito:**

1-Mantener una buena, estrecha y continua relación con la administración, con el propósito de poder cumplir con el 100% del plan de trabajo de la Junta.

2- Mantenerse informados a través de los diferentes comunicados y consultas a la administración.

3- Solicitar a la Oficialía de Cumplimiento realice la capacitación detallada sobre la ley de legitimación de capitales (8204) y (8754) de una manera más adecuada y que permita la construcción de mayor conocimiento; dado que un boletín con la información general no es suficiente para lo importante de la temática.

4-Solicitar a la Administración de la Sucursal o bien a la Junta Directiva Nacional, se gesten constantemente recursos para que la junta pueda cumplir con su plan de trabajo tal como lo establece el reglamento de juntas de crédito.

5- Construir o dar seguimiento a un plan de Trabajo desde las primeras sesiones de la Junta, para evitar estar suspendiendo sesiones y poder cumplir con lo solicitado en el Reglamento de Juntas de Crédito Local en el artículo correspondiente a Funciones de las Juntas de Crédito Local.

6- De realizar una Plan de Trabajo que comprenda visitas a Oficinas del Banco, se recomienda fecharlas con bastante antelación para se coordinen agendas de los administradores.

---

### **Agradecimiento a Junta Directiva Nacional y personal del banco.**

Aprovechamos la oportunidad para agradecer a la Junta Directiva Nacional y su personal, por la confianza depositada en cada uno de nosotros. Esperamos no haberles defraudado con nuestro accionar y haber contribuir con un granito de arena, para alcanzar las metas crucialmente importantes asignadas a la zona de influencia de nuestra junta de crédito local.

No podríamos dejar de brindar a todos los funcionarios de la Sucursal de San Carlos quienes nos trataron con altura (Don Oscar Vargas, Joaquín Rivera, José Antonio Carvajal, Esperanza Rojas, Analistas, Vendedores de Crédito, y todos aquellos que nos apoyaron en alguna gestión), sin ellos nuestra función no sería productiva.

**Responsable del Informe**

Ing. José A. Rojas Chaves  
Presidente  
Junta Crédito Local San Carlos