





Dirección Banca Empresarial y Corporativa

26 de enero de 2015 DIRBEC- 094 -2015

Máster Carlos Mario Alpízar Hidalgo, Director **Dirección Banca Empresarial y Corporativa**

Estimado señor:

Debido a los cambios que se han suscitado a raíz de la creación de la nueva Dirección de Banca Social, y en razón del artículo 12 de la Ley General de Control Interno, me permito presentar el informe de gestión final con respecto a mi función como Jefe de la División de Banca Social, puesto que ocupé desde abril del 2011 a enero del 2015.

El informe considera el formato establecido por la Contraloría General de la República D-1-2005-CO-DFOE, relacionada con los informes de Fin de Gestión; además se mencionan aspectos considerados relevantes en el período indicado, relacionados con el negocio bancario, resultados, estrategias, así como cambios implementados.

Atentamente,

Jose Fabio Bolaños Alpizar Jefe División Banca Social

Copia: Dirección de Capital Humano

Área Banca Fácil







INFORME FIN DE GESTION

I. Presentación

En apego al cumplimiento de la directriz de la Contraloría General de la República, seguidamente detallo aspectos relevantes de mi gestión como Jefe de la División de Banca Social, misma que inició en abril del 2011 y finalizó en enero del 2015.

La División de Banca Social tiene como enfoque primordial la atención de poblaciones vulnerables con productos y condiciones acorde a sus necesidades; todo esto en observancia de las políticas, normativas, directrices y reglamentos vigentes y aplicables a la Institución.

Una de las funciones fundamental que recaía sobre esta área era la divulgación permanente de todas las actividades que realizaba el Banco en apoyo a estas poblaciones.

La Banca Social tiene a su cargo las áreas de Fondos Especiales y Vivienda de interés Social, adicionalmente maneja algunos proyectos desde la división y el producto BP Empresarias. En virtud de los cambios recientemente implementados, presento a usted mi informe final de funciones.

II. Resultados de la Gestión

A. Referencia sobre la labor sustantiva institucional o de la unidad a su cargo, según corresponda al jerarca o titular subordinado.

Las áreas adscritas a la División de Banca Social eran: El Área de Fondos Especiales, el Área de Vivienda de Interés Social.

Adicionalmente, desde la División Banca Social se administra el producto BP Empresarias y la proyección que el Banco tiene con un segmento tan importante como es el de las mujeres empresarias y su compromiso en la promoción de la igualdad y equidad de género.

Procedo a detallar las actividades relacionadas con esta División.

1. DIVISIÓN BANCA SOCIAL

Las actividades realizadas desde la división son:

1.1 Comunicación e Imagen

Desde la Banca Social se llevan a cabo gestiones conjuntamente con el área de Comunicación Corporativa con el fin de dar a conocer a la opinión pública las actividades







que se realizan con los clientes y promover así la imagen del Banco como una entidad que beneficia a los trabajadores del país, principalmente a las poblaciones menos favorecidas.

Dentro de las tareas que se realizan están:

- Participación con discursos en actividades públicas (Ferias de empresariedad, apertura de cursos, entre otros) representando la parte social del Banco
- Logística de eventos (Coordinación con Mercadeo, seguimiento al montaje del evento, redacción de invitaciones, llamadas, informe de actividades, entre otros)
- Justificación de patrocinios
- Elaboración de presentaciones en power point (para: Comisiones, presentación de productos, Congresos, eventos, tanto a lo interno como a lo externo)
- Elaboración de comunicados de prensa
- Participación en entrevistas de radio y televisión con el fin de promocionar los productos de Banca Social

A continuación se describe las participaciones en medios:

Año 2012:

MANEJO DE MEDIOS 2012		
PAUTA COOPECIVEL	2012	
PROPERTY MAGAZINE	27-ago	
ESCAZU 2000	10-oct	
EL FINANCIERO DIGITAL	06-dic	
EXTRA TV	10-dic	
RADIO U	10-dic	
LIMON EMPRENDE	11-dic	

Año 2013:

MANEJO DE MEDIOS 2013	
PAUTA COOPECIVEL	2013
LA REPUBLICA	08-ene
Publicación Cámara Nacional de Radio	14-mar
GIROS	11-mar
RTN	11-mar
RADIO AND	14-mar
RADIO NACIONAL	20-mar
LA PRENSA LIBRE	02-abr
LA NACION SOMOS CELEBRES	11-abr
EL PACIFICO POR SIEMPRE	ED 79
RADIO CENTRO	11-jun
RADIO VICTORIA	18-jun

Año 2014:

MANEJO DE MEDIOS 2014			
Pacifico Por Siempre	14/03/2014		
Revista Milenium Pyme	28/03/2014		
El Guapileño, Limón Roots y Mujeres Emprendedoras.	25/04/2014		
Canal 36, Radio 88 stereo, Radio sinai, El Guardian	23/05/2014		
Pacifico por Siempre	28/05/2014		
La Extra	12/06/2014		
Radio Nicoya	11/07/2014		
Giros	28/10/2014		
Mujeres Emprendedoras (Radio) Ruth Torres	11/11/2014		







1.2 Proyecto COOPECIVEL

Como parte de los proyectos de Banca Social se desarrolló una negociación entre la Cooperativa Nacional de Ciegos Vendedores de Lotería (COOPECIVEL) y el Banco. La Cooperativa adquirió un crédito por 32 millones en el año 2010, con la intención de construir módulos para la venta de lotería. Adicionalmente, el Banco adquirió el derecho de publicidad en los citados quioscos, con el fin de incorporar en la opinión pública el apoyo que el Banco brinda al sector de personas con discapacidad.

En el año 2012 se brinda atención a COOPECIVEL (Coordinación con gerencia y Junta Directiva de Coopecivel con el fin de negociar y dar seguimiento al proyecto de Kioscos para la venta de lotería en aspectos de publicidad, vestimenta de kioscos, pagos, ubicación, estado, ocupación, apertura de nuevos kioscos y mantenimiento)

Para el año 2013 se continúa el proyecto de los quioscos con expansión a provincias. Se instalan Grecia y Heredia.

En el año 2014 se decide dar por finalizado el contrato de publicidad en los quioscos de COOPECIVEL y se giran instrucciones mediante oficio DBSO-195-2014 a la Cooperativa para que la publicidad sea retirada.

COOPECIVEL a través de oficio DMT-945-2014, manifiesto al Banco que proceda con el retiro de la publicidad, situación que es comunicada a Mercadeo (DBSO-210-2014).

1.3 Proyecto Germinadora

En agosto del 2011, se firmó el convenio Marco de Cooperación entre el Instituto Nacional de Aprendizaje, Universidad Nacional, Instituto Mixto de Ayuda Social, Centro de Capacitación y Educación Cooperativa, Instituto Nacional de Fomento Cooperativo, Consejo Nacional de Cooperativas y el Banco Popular.

Este convenio tiene como objetivo ejecutar acciones, proyectos y/o, en áreas de interés común como generación de empleo y empresas y capacitación, así como todas aquellas que sean de utilidad para promover el desarrollo económico, social y laboral, a nivel local y regional, en Costa Rica y coadyuvar al cumplimiento de los objetivos institucionales.

Desde esa fecha se ha venido participando en diferentes actividades promovidas en la zona Sur, tales como capacitaciones, clausuras de cursos, entre otros.

El compromiso del Banco dentro de este convenio es apoyar financieramente los proyectos técnicamente viables y factibles que se desarrollen bajo esta iniciativa.

Actualmente, se ha planteado nuevamente la necesidad de renovar este convenio, por lo que se ha solicitado a los diversos actores su revisión. De nuestra parte estamos a la espera que nos sea remitido el convenio revisado por los actores para elevarlo al Área Jurídica del Banco para su visto bueno.







1.4 Programa BP EMPRESARIAS

En el año 2008 se dicta la Ley para el Sistema de Banca para el Desarrollo 8634, en la que se establece la creación del Fondo de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE), a partir del 5% de las utilidades del Banco.

Considerando la perspectiva de género imperante en el Banco, éste decide desarrollar un producto orientado a mujeres con el fin de promover la empresariedad femenina y dotar a las mujeres de flexibilidad en el acceso de los recursos financieros.

Es así como se da inicio al diseño del producto y se ajustan sistemas y normativas para su implementación.

A mediados del 2011, se realiza una reunión con aliados estratégicos (INA, MEIC, Municipalidades, Universidades) con el fin de validar el producto, escuchar recomendaciones y generar un ambiente de cooperación y apoyo entre los aliados.

Para este año se contaba con un fondo acumulado de 3800 millones. A finales del año, se pone a prueba el Programa BP Empresarias mediante un plan piloto, lográndose resultados exitosos, con el otorgamiento de tres créditos sin contratiempos, por lo que se inicia la colocación circunscrita en la provincia de San José.

En marzo del 2012, en Conmemoración del Día Internacional de la Mujer, se realiza el lanzamiento oficial del producto BP Empresarias, el cual es una propuesta de atención integral que contiene tanto servicios financieros como no financieros.

Para el año 2012 se realizan las siguientes actividades relacionadas con BP Empresarias:

Estrategia para atraer clientas BP Empresarias

A solicitud de la Dirección se diseñó una estrategia para atraer clientas hacia el producto BP Empresarias. Esta se compuso por 4 ejes de acción que involucraron: Municipalidades, Instituciones que agrupen mujeres, Programas de capacitación y Promoción del producto.

Se visitaron oficinas de la Mujer en diferentes Municipalidades del país con el fin de promover el producto y aliar a dichas instituciones. Adicionalmente, se promovió un acercamiento con el INAMU como ente rector de asuntos de género en el país.

Capacitación

Desarrollo de Metodología "Guía Empresarial" (Planes de Negocio)

Para satisfacer la demanda de planes de negocios que se estimaba con la apertura del producto, se inicia el desarrollo de una Guía de Acompañamiento Empresarial, la cual fue diseñada conjuntamente entre el INA y el Banco Popular. La expectativa fue que el INA implementara una metodología de planes de negocio ajustada a las necesidades de la población del Banco, sin embargo, por asuntos administrativos, el INA se vio imposibilitada para implementarla, razón por la cual estos cursos se canalizaron de manera virtual, adicionalmente se ofrecieron otros cursos relacionados (Ej.







Emprendimientos). El enlace para accesar a estos cursos fue el proceso de Banca Desarrollo Social Empresarial. A esta oferta se sumó el programa Creando Empresarias, el cual se coordinó en alianza con el MEIC.

Actividades de promoción y seguimiento

Lanzamiento oficial del Programa BP Empresarias (PBDS-033-2012)

Con el fin de posicionar el producto como un programa de atención integral y darlo a conocer al público e instituciones como el INA, SBD, INAMU, entre otros, se llevó a cabo un evento de lanzamiento oficial el día 5 de marzo en el Hotel Radisson. En el evento se realizó una mini feria empresarial en la cual las empresarias financiadas con BP Empresarias mostraron y vendieron sus productos entre los asistentes.

- Congreso Mujer Siglo XXI, Cámara de Comercio
 Este evento se realizó bajo el marco del día Internacional de la Mujer, el 8 de marzo, en el Hotel Herradura y tuvo una duración de dos días y una asistencia de 300 mujeres. En el evento, se presentó una charla del producto BP Empresarias.
- o Feria Barva de Heredia (PBDS-022-2013)
 Bajo el marco del Día Internacional de la Mujer se patrocinó la feria de Mujeres Artesanas de Barva de Heredia. Para ello se coordinó con la Oficina de la Mujer de la Municipalidad de Barva. El evento se llevó a cabo los días 8, 9, 10 y 11 de marzo en el parque Central de Barva en Heredia, en horario de 10 am a 8pm.
- O Patrocinio Expobelleza (PBDS-136-2013)

 Como parte de las actividades tendientes a la colocación de BP Empresarias, se consideró importante la participación en el II Congreso Expobelleza-Estética & Spa.

 Debido a ello, se inician contactos con el Body & Mind Integral Group S.A., empresa que representa en Costa Rica la marca y nombre comercial Expobelleza y la Revista Essencia y que agremia estilista y esteticistas. Dicha empresa realiza actividades tales como ferias, congresos y actividades con el sector. A la actividad asistieron 70 esteticistas y directoras de SPA, y 10 casas comerciales exponiendo sus productos y servicios afines. El evento fue realizado el 28 de mayo de 9am a 6pm.
 - o Gira Ad Astra

Esta actividad fue una iniciativa institucional promovida por el área de Comunicación conjuntamente con Banca Social, se invitaron clientas de BP Empresarias con el fin de motivarlas y desarrollar en ellas el deseo por la innovación. Esta actividad se llevó a cabo el 13 de setiembre en la ciudad de Liberia.

Feria de Mujeres Artesanas de Nueva Guatemala (PBDS-200-2013)







Considerando una iniciativa de la Sucursal de Cañas se coordinó la Feria de Mujeres de Nueva Guatemala. Esta actividad se realizó los días 13 y 14 de setiembre en la Sucursal de Cañas y su propósito fue atraer clientas para el producto BP Empresarias. Asistieron 20 mujeres artesanas.

o III Feria Autonomía Económica de la Mujer

Con fin de dar seguimiento a la cartera de clientas de BP Empresarias se organizó una Feria Empresarial en conjunto con la Municipalidad de San José. Desde la Banca Social se realizó la coordinación con el área de articulación, dando apoyo en aspectos logísticos. También se realizó la convocatoria de las mujeres.

Patrocinio Día Internacional de la Mujer (Cámara de Comercio)

Como parte de las actividades de promoción del programa BP Empresarias la Banca Social participa con sus clientas en eventos relacionados con el desarrollo de la empresariedad que provean de un espacio de aprendizaje y de posicionamiento de la imagen del Banco en el sector y se aprovecha además, para realizar una prospectación de clientas potenciales.

La Cámara de Comercio al igual que en otros años, presentó una propuesta para la realización de un Congreso para mujeres empresarias. El evento se inspiró en el tratado de estrategias prácticas del Maestro Sun Tzu, para ofrecer a las participantes un espacio ameno y útil que le permita discutir temas relevantes para la toma de decisiones y el fortalecimiento y aceleración de sus empresas.

La actividad se llevó a cabo en el Hotel Radisson el 28 de marzo de 8:00 am a 2:00pm y asistieron 200 personas, mujeres empresarias. El patrocinio fue por \$10000.

El Banco tuvo su intervención con la presentación del cuento: "La Guerrera que llevas dentro", a cargo de la funcionaria Francis Berger.

Feria de Artesanas Las Juntas de Abangares

El evento: Feria de Artesanas de las Juntas de Abangares", se llevó a cabo el 07 y 8 de marzo en el parque central de las Juntas de Abangares, de 8 am a 6:00pm.

Las participantes de este evento fueron mujeres empresarias de la Red de Mujeres Artesanas liderada por la oficina de la mujer de la Municipalidad de las Juntas de Abangares.

Dentro de los objetivos del evento destacan:

- Apoyar la Igualdad y Equidad de Género, promoviendo acciones afirmativas que demuestren su apoyo a las mujeres del país
- Crear un espacio para que las mujeres artesanas muestren y vendan sus productos







- Fomentar relaciones cercanas con aliados estratégicos que favorezcan la obtención de clientas potenciales para el programa BP Empresarias.
- Feria de Artesanas del Día de la Madre

Como parte del Programa BP Empresarias el cual cuenta con un componente de acompañamiento a las empresarias clientas, se realizó la feria artesanas, como celebración del Día de la Madre y con el propósito de brindar la oportunidad de promover sus productos en una zona de alto tránsito como lo es el Parque Central de San José. Participar en estas ferias es sinónimo de esperanza de vender en una de las zonas más prometedoras, ya que la mayoría de ellas no disponen de un local comercial donde vender sus productos. Esta feria se realizó los días 08 y 09 de agosto, donde participaron cerca de 150 microempresarias en coordinación con la Municipalidad de San José.

IV Feria Navideña: Mujeres emprendedoras que quieren salir adelante.

Los días viernes 5 y 6 de diciembre 2014 se llevó a cabo la Feria Navideña de Mujeres artesanas en el Parque Central. Esta actividad fue coordinada conjuntamente con la Municipalidad de San José. Asistieron 150 empresarias y su propósito fundamental fue promover las clientas de la cartera de BP Empresarias.

Como objetivos estratégicos del evento se describen:

- Fortalecer la imagen del Banco Popular en la atención de las poblaciones vulnerable, a través de los signos externos, en el corazón de San José.
- Impulsar estrategias de Desarrollo Regional fortaleciendo las alianzas estratégicas con las organizaciones de la economía social y actores.
- Promover convenios y alianzas con instituciones estratégicas como lo son: Banco Popular y de Desarrollo Comunal y Municipalidades
- Desayunos Empresariales

Como parte de las actividades de Capacitación del Programa BP Empresarias se realizaron nueve eventos con una participación de 325 mujeres empresarias, según lo indicado en el cuadro siguiente:

Mes	Dia	Zona	Hotel	Asist.
MARZO	14	PUNTARENAS	DOUBLE TREE	32
ABRIL	25	GUAPILES	HOTEL SUERRE	30
MAYO	23	PEREZ ZELEDON	HOTELERA DEL SUR	43
JUNIO	20	ALAJUELA	EL MARTINO	33
JULIO	18	HEREDIA	BOUGANVILLEA	44
JULIO	11	LIBERIA	EL SITIO	38
AGOSTO	22	CARTAGO	EL GUARCO	34
AGOSTO	29	SAN JOSE	RADISSON	36
SETIEMBRE	25	SAN CARLOS	TUCANO	35
Total				325







Las participantes de estos eventos fueron mujeres empresarias clientas y clientas potenciales de la cartera de BP Empresarias.

Los objetivos de los Desayunos Empresariales fueron:

- Apoyar el fortalecimiento empresarial de las clientas de BP Empresarias a través de la transmisión de conocimientos en temas empresariales para un adecuado manejo del negocio.
- Buscar nuevas oportunidades de negocios a través de prospección de clientas potenciales para aumentar nuestra cartera crediticia
- Establecer relaciones cercanas con nuestras clientas para favorecer el éxito del negocio
- Promover un espacio para que las empresarias interactúen, promuevan y realicen encadenamientos entre sus empresas.

Se siguió la siguiente agenda:

AGENDA

I CICLO DE CONFERENCIAS, DESAYUNOS EMPRESARIALES "Las Redes Sociales también sirven para hacer negocios"

8:00 a 8:30	Recibimiento y Desayuno
8:30 a 8:45	Acto de apertura
8:45 a 9:30	Charla: "BP Empresarias" (Lic. Jose Fabio Bolaños, Coordinador de Banca Desarrollo Social)
9:30 a 10:00	Dinámica de presentación de las empresarias ("Encadenándonos")
10:00 a 11:30	Charla: "Las Redes Sociales también sirven para hacer Negocios" (Lic. Rogelio Umaña)
11:30	Cierre de la actividad

Maestra de ceremonias: MBA: Francis Berger

De las asistentes, se prospectaron las clientas potenciales y se refirieron 150 mujeres a los Centros de Negocios. A la fecha se han concretado 10 créditos y se tiene en estudio otros casos.

También es importante indicar que se permitió la participación de medios de comunicación regionales obteniéndose un posicionamiento de imagen importante a través de publicity, siendo beneficioso en relación con el costo- beneficio del evento.

Prospección de clientas

Adicionalmente, con el fin de apoyar la colocación del producto en todo el país y producto de las diferentes actividades mencionadas anteriormente, se prospectaban clientes que posteriormente eran remitidas a las diferentes Centros Empresariales







De acuerdo a las lista de clientas referenciadas y bases de datos elaboradas, para este periodo se prospectaron 120 clientas potenciales que se remitieron a los diferentes CE y de las cuáles 12 concretaron créditos.

Año	Clientas Prospectadas	Enviadas a los Centros Empresariales	Créditos realizados	Colocación
2014	120	90	12	140.136.000

Revisión de expedientes

Con el fin de validar el uso adecuado de los recursos y el cumplimiento de la normativa, se realizó la revisión de expedientes en los diferentes Centros Empresariales obteniéndose lo siguiente resultados:

Cantidad de Empresari	as	
visitadas	Zona Visitada	Principales incosistencias
5	Banca Social	No se encontraron incosistencias
9	Grecia	1-Cumplimiento del Plan de inversión. 2-El expediente no cuenta con evidencia de que se haya verificado el estado del contador privado que realizó el flujo de caja aportado por la clienta. 3 El expediente no se encuentra rotulado con la leyenda FOFIDE. SEGUIMIENTO: Le adjunto etiqueta formato con el fin de que rotule este y en adelante los expedientes de los créditos BP EMPRESARIAS.
9	Grecia	1- No existe evidencia del cumplimiento del Plan de Inversión: Capital de
6	Heredia	Trabajo. 2- Códigos de destino incorrectos.
2	Desamparados	1- No existe evidencia del cumplimiento del Plan de Inversión: Capital de Trabajo.
8	Catedral	1) Falta de foleos, 2) No hay evidencia de cumplimiento de plan de inversión para capital del trabajo. 3) No hay evidencia de la carta de compromiso de inscripción a la CCSS. 4) 5) Escritura indica que la tasa es referenciada a TBP, comisión 1%, la tasa no indica periodicidad de revisión, no se eliminó la cláusula de cesión al BCIE, no se indica exoneración de timbres por Ley del SBD.
		1- No existe evidencia del Plan de inversión, 2- Falta de foleo de expdientes. 3- Revisar los avalúos. 4- Revisar los códigos de destino.
3	Cartago Guápiles	1- No existe evidencia del Plan de inversión. 2- El expediente no cuenta con la evidencia de ajuste de tasa por incumplimiento del compromiso de inscripción como contribuyente de la CCSS.
7	San Ramón	1- No existe evidencia del Plan de inversión.
		La escritura indica referencia a TBP, no indica revisión trimestral ni referencia a TD. 2-No existe evidencia de la carta de compromiso para realizar PLAN DE NEGOCIOS. No existe evidencia de la carta de compromiso para inscribirse como contribuyente de la CCSS (en la visita realizada, la clienta aportó copia de la orden patronal, con lo cual se cumple con este requisito. Imprimir adjunto e
6	Limón	incorporar al expediente).







Cantidad de Empresarias visitadas Zona Visitada Principales incosistencias 1- No se encuetra las carta de compromiso por parte de la clienta par inscribirse en CCSS con un plazo máximo de un año luego de formaliz	
visitadas Zona Visitada Principales incosistencias 1- No se encuetra las carta de compromiso por parte de la clienta par	
1- No se encuetra las carta de compromiso por parte de la clienta par	
crédito (en la visita que realizaré notificaré a la clienta y le remitiré	
documento para su seguimiento y archivo). 2- Rotulación de expedie	ntes. 3-
Formato de escritura. Cumplimiento del plan de inversión.	
1- Formato de escritura, 2- Cumplimiento del plan de inversión.	
1 Liberia	
1- Formato de escritura, 2- Cumplimiento del plan de inversión. 3- El	
expediente no se encuentra rotulado con la leyenda FOFIDE. SEGUIN	
Le adjunto etiqueta formato con el fin de que rotule este y en adelar	ite los
expedientes de los créditos BP EMPRESARIAS.	
4 Nicoya	
1. Expediente no cuenta con hoja de control de foleo. 2 En la escritu	ıra no
se eliminó la cláusula de cesión al BCIE y otros organismos. 3- Eviden	cia del
Plan de inversión.	ļ
5 Turrialba	
El expediente no cuenta con la evidencia del plan de inversión. El	
expediente no cuenta con evidencia del ajuste de tasa del incumplin	niento
del plan de inversión. Dicho ajuste tampoco se refleja en la consulta	de
6 Orotina SIPO.	
1-El expediente no cuenta con la evidencia del plan de inversión. El	
expediente no cuenta con evidencia del ajuste de tasa del incumplin	niento
del plan de inversión. Dicho ajuste tampoco se refleja en la consulta	
SIPO. El expediente no cuenta con la evidencia del plan de inversión	
expediente no cuenta con la leyenda de BP Empresarias. FOFIDE, rec	ursos
15 Perez Zeledón para la financiamiento de Banca para el Desarrollo.	
1- Los expedientes no cuentan con la leyenda de BP Empresarias. FO	FIDE,
recursos para la financiamiento de Banca para el Desarrollo. 2- Falta	
evidencia del acta de aprobación. 3- Formato de escritura no pertene	ce ni a
Desarrollo, ni a Bp Empresarias. 10 Ciudad Neily	

Diseño de Proyectos de transferencia

Durante el año 2014 se dio seguimiento a los proyectos de transferencia "Propuesta de Acompañamiento Empresarial BP Empresarias" y "Uso de las Tecnologías de Información en los Negocios".

Estos proyectos fueron enviados a Junta Directiva Nacional por parte del FODEMIPYME para que fueran aprobados, lográndose dicha aprobación el 31 de octubre y 14 de noviembre en sesiones ordinarias No.5223 y 5226.

Es importante recalcar que ambos proyectos quedan aprobados, pero se debe definir el área que asuma la ejecución de estos proyectos, dado la coyuntura que se está dando en este momento con el Programa BP Empresarios.







Nuevos Proyectos

Proyecto Facebook

Las tecnologías de información facilitan a las empresas obtener oportunidades de negocio a través del desarrollo de estrategias creativas generadoras de innovación que a su vez coadyuvan con su competitividad.

Por ello, Banca Social se dispuso crear un Facebook, exclusivo para clientas de BP Empresaria, con el fin que estas contaran con una "ventana" para comercializar sus productos, hacer alianzas estratégicas y además, abrir un espacio de interacción Clientas - Banco Popular.

Este proyecto fue presentado al área de Comunicación del Banco. Se prepararon los detalles técnicos y se hicieron las pruebas respectivas, sin embargo, no fue implementado debido a que se requería la participación de un periodista del área de Comunicación que trabajara en conjunto con el ejecutivo de Banca Social y éste no fue asignado.

o Hipoteca Inversa

En el segundo semestre del 2014 se inició el diseño de un nuevo producto como respuesta a una solicitud de la administración dirigida a todas las áreas del Banco para producir ideas innovadoras. En Banca Social, comprometidos con la atención de las poblaciones en condición de vulnerabilidad, se escoge el segmento de personas adultas mayores, con la intención de plantear un producto que contribuya a mejorar su calidad de vida a través de la satisfacción de sus necesidades, tales como salud, educación, cuido, recreación, entre otras.

Se realizan investigaciones de productos en otros países, principalmente España, y de ahí se deriva un diseño en borrador del producto Hipoteca Inversa. Este producto es un crédito hipotecario para personas mayores de 65 años, por el cual el Banco paga un monto mensual a cambio de que utilicen su vivienda como garantía.

Con el fin de analizar su viabilidad de consulta sobre el marco legal en el país, y su factibilidad.

Con respecto al marco legal se logró identificar que no existe en Costa Rica legislación al respecto.

El estudio de factibilidad se solicitó a la División de Mercadeo Táctico mediante oficio DIRDSE-1195-2014. De igual forma se solicitó criterio jurídico mediante oficio DBSO-208-2014 y se recibió respuesta a través del oficio CJ-1558-2014.







Análisis de Impacto

Dentro de las investigaciones propuestas para conocer la cartera de BP Empresarias se realizó la tesis académica "Análisis de impacto financiero y social del financiamiento por medio de la línea de crédito BP Empresarias del Banco Popular". Este estudio nos permite conocer el impacto que los recursos otorgados en crédito han tenido en la empresa y en la calidad de vida de las clientas mujeres empresarias. Fue realizada por la estudiante de la Universidad Latina Cinthya Varela y supervisada desde Banca Social.

A esta fecha no se cuenta con los resultados del estudio

Asistencia a actividades

Como parte de la proyección del programa y siempre buscando oportunidades para apoyar a los sectores vulnerables, constantemente se participaba en diferentes foros relacionados con el quehacer del Banco.

AED Mesa de Igualdad y Equidad de Género

Se tiene destinado una ejecutiva que asiste una vez al mes a las actividades de la Mesa de Igualdad y Equidad de Género realizadas por la Asociación Empresarial para el Desarrollo donde se discuten estrategias para promover la igualdad de género y la participación activa de la mujer en la sociedad.

o Foro "Hacia la autonomía económica de las mujeres productivas de Costa Rica"

Este foro fue una iniciativa del MEIC, quien nos invitó a participar de las sesiones realizadas una vez al mes. Su propósito era consolidar una Red de Apoyo para la Autonomía Económica de las Mujeres e iniciar un Plan piloto para identificar y capacitar a mujeres empresarias.

Comité Asesor Regional Chorotega del Proyecto Emprende

Debido a nuestra expertiz en la empresariedad femenina, fuimos invitados por el INAMU a formar parte del Comité Técnico de Coordinación Ampliado del proyecto Emprende. Estos comités son espacios donde se podrá emitir sugerencias y recomendaciones sobre la estrategia del proyecto Emprende, el cual se está desarrollando en la provincia de Guanacaste.

La primera reunión se llevó a cabo el 3 de noviembre 2014 en Liberia, Guanacaste.

o Lanzamiento de la Política de Fomento al Emprendedurismo







Por invitación del MEIC se asistió al Lanzamiento de la Política de Fomento al Emprendedurismo de Costa Rica 2014-2018. Esta actividad fue el 21 de noviembre 2014 en el Parque la Libertad.

Instituto Nacional de Aprendizaje

Por invitación del INA se participó en el Taller de Sensibilización: Modelo de atención INA-SBD, en este taller se realizó un análisis FODA con el fin de ajustar la estrategia del INA a los cambios generados en el Sistema de Banca para el Desarrollo.

Convenio FIDEIMAS

Como parte del compromiso del Banco con las poblaciones vulnerables, se realizó la gestión para que el Banco sea parte de un convenio de cooperación entre el IMAS y el Banco Popular, para el otorgamiento de un aval por medio del fideicomiso, para mujeres empresarias en condición de pobreza que califican como sujetas de crédito pero no tiene una garantía.

Se capacito al personal de los CE de Catedral, Cartago y Desamparados, sobre las condiciones de este aval

En el mes de agosto 2014, se firma el convenio, el cual tiene como objetivo de este convenio es promover y facilitar el acceso a opciones de financiamiento empresarial en condiciones diferenciadas; a personas en condición de pobreza u organizaciones que integren personas en condición de pobreza, que desean generar ingresos con un proyecto productivo, o ampliar uno existente.

2. Área de Fondos Especiales

Fondos Especiales:

Fondos creados por Junta Directiva Nacional para fines específicos. Los Fondos Especiales a los cuales hace mención el presente informe, son el Fondo Especial de Vivienda (FEVI) y el Fondo Especial de Desarrollo (FEDE).

Actualmente los Fondos Especiales se rigen bajo la siguiente normativa:

- Reglamento para el funcionamiento de los Fondos Especiales, 07-08-2014.
- Políticas del Fondo Especial de Desarrollo; julio 2013.
- Manual de Políticas FEVI, julio 2014.
- Manual de Productos para la colocación de recursos FEDE, agosto 2014. Se encuentra en proceso la actualización de noviembre 2014. Mismas se encuentra en proceso de las firmas respectivas.







2.1 Fondo Especial de Desarrollo (FEDE):

Fondo constituido para financiar Organizaciones de la Economía Social (OES) de dos naturalezas: organizaciones con proyectos propios cuyo plan de inversión esté relacionado con los siguientes sectores: salud, ambiente, asadas y productivo. Y organizaciones que operen como intermediarias apoyando a la población informal o no bancable.

A continuación se detallan las actividades y gestiones más destacadas de los años 2012 al 2014.

Así mismo, con la aprobación del Reglamento mencionado, se instruye a la administración para la elaboración del proceso que permita la asignación de recursos por medio de la concursabilidad de las organizaciones interesadas, como lo menciona el artículo 14 del Reglamento en mención que a la letra dice:

"Las organizaciones de la economía social que funcionen como intermediarias financieras que deseen concursar por estos recursos, deben hacerlo por medio de la participación bajo los términos que la administración promoverá en forma semestral, ajustándose a la disponibilidad de recursos y a la normativa que se disponga para este efecto."

Este proceso inició en octubre 2012 por medio de invitación a las organizaciones de la economía social.

Posteriormente en el mes de diciembre 2012 en el Fondo Especial de Desarrollo (FEDE), se registra producto de la colocación del antiguo Fondo de Capital de Riesgo (FOCARI) un principal que asciende a ¢2.493 millones, con saldo de cartera de ¢1.690 millones, que corresponde a 383 créditos otorgados a personas físicas y jurídicas del sector informal.

Asimismo referente a los traslados de las operaciones de FEDE, cartera del antiguo FOCARI al Banco Popular según el acuerdo 730 de la sesión de Junta Directiva Nacional No. 4918, al finalizar el periodo 2012, se concretaron dos traslados según el siguiente detalle:

- El primer traslado se efectúa el 02 de julio y se envían un total de 17 operaciones, con un saldo de ¢24.9 millones.
- El segundo traslado se efectúa el 1° de diciembre y se envían un total de 7 operaciones, con un saldo de ¢14 millones.

En el 2012 fue un año de trasformación y ajustes en los Fondos Especiales.







2.2 Fondo Especial de Vivienda (FEVI):

Fondo constituido para financiar hasta el 100% de la compra, remodelación, ampliación o mejoras de la primera solución de vivienda según los parámetros de dicho fondo.

Durante el año 2012 se efectuaron algunos cambios en el producto FEVI, según acuerdos de Junta Directiva Nacional:

1- Se instruyó para que se traslade la cartera del Fondo Especial de Vivienda (FEVI) al Banco, como retribución de este Fondo a la institución; con el fin de que el FEVI sea recapitalizado y se convierta en un fondo revolutivo. (Sesión -4887-Acd-523, Incisos del <u>a al d</u>).

Este lineamiento de la Junta Directiva se ejecutó en su segundo traslado a la cartera del Banco Popular.

2- Así mismo, la Junta Directiva Nacional solicitó mantener la colocación de estos recursos de forma individual, a través de las oficinas del Banco Popular y de Desarrollo Comunal; y recomendó celebrar convenios con desarrolladoras de vivienda que atienden el mismo segmento de población, con el objetivo de otorgar financiamiento al beneficiario directo en condiciones más accesibles que las ofrecidas tradicionalmente en el mercado financiero nacional. (Sesión -4887-Acd-523, Incisos del a al d).

Posteriormente se efectuó traslado de las operaciones de FEVI al Banco Popular según el acuerdo 523 de la sesión de Junta Directiva Nacional No. 4887 2012, se concretaron dos traslados. Los resultados obtenidos se detallan seguidamente:

- El primer traslado se efectúa el 02 de julio y se envían un total de 216 operaciones, con un saldo de ¢1.537 millones.
- El segundo traslado se efectúa el 1° de diciembre y se envían un total de 29 operaciones, con un saldo de ¢577 millones.

Con corte al 31 de diciembre de 2012, los resultados acumulados reflejan un total de 384 operaciones colocadas cuyo principal asciende a ¢5.754 millones y un saldo de cartera de ¢5.564 millones. En el mes de setiembre 2012 se debió suspender la colocación a raíz de la publicación del nuevo Reglamento para el Funcionamiento de los Fondos Especiales en el periódico oficial La Gaceta, el cual contenía mejoras al producto como la disminución en la tasa de interés y el establecimiento de rangos que determinara la capacidad de pago de los clientes.

Dentro de las acciones que se efectuaron para mejorar y reactivar la colocación durante el segundo semestre 2012 se destacan las siguientes:







- Comunicación inmediata de las políticas a las oficinas. Esta acción se origina por la aprobación y posterior publicación del Reglamento para el Funcionamiento de Fondos Especiales en el periódico Oficial La gaceta N. 151 del 07 de agosto, así comunicado mediante el CJ-C-14-2012. La comunicación se concretó mediante la remisión por correo electrónico de las nuevas disposiciones a los asistentes de la Direcciones Regionales y funcionarios encargados de la colocación de recursos de vivienda en las oficinas y sucursales del Banco Popular.
- Se realizó visitas a los centros de negocios, para brindar apoyo a las consultas realizadas por los funcionarios encargados de la colocación del producto; acción realizada en las principales oficinas.
- Se distribuyó afiches publicitarios en las áreas de negocio. Esta acción se concretó durante las visitas a los Centro de Negocios y por medio de la remisión interna de correspondencia.
- Se promovió la colocación del inventario. Se depuró el inventario periódicamente, con el objeto de promover la colocación de los recursos y mantener el resguardo de los mismos, de aquellos casos con posibilidad de formalización y giro.

Durante este período se modifican lineamientos tales como los siguientes:

- Normativa debido a la aprobación por Junta Directiva Nacional del nuevo "Reglamento para el Funcionamiento de los Fondos Especiales"
- Manual de Política FEVI.

3. Área de Vivienda de Interés Social

La gestión primordial del Área Vivienda de Interés Social conlleva la colocación del presupuesto del Fondo de Subsidio para la Vivienda (FOSUVI) que anualmente es asignado por el Banco Hipotecario de la Vivienda al Banco Popular, como Entidad Autorizada del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda. El Área Vivienda de Interés Social fue conformada en el año 2008 para la atención centralizada de la tramitación de los bonos de vivienda de interés social, desde esa fecha se suspende la generación de bonos desde las oficinas siendo asumida esta función por el Área Vivienda de Interés Social.

Con esa finalidad, durante el periodo que comprende este informe se gestionó diferentes estrategias para la colocación del presupuesto, desde la recepción individual de expedientes a través de las oficinas del Banco, hasta la tramitación de expedientes con empresas desarrolladoras debidamente calificadas para la presentación de casos individuales, el desarrollo de proyectos colectivos de vivienda que benefician a familias en







condición de extrema necesidad y más recientemente en el año 2014 se promueve nuevamente la colocación de bono-crédito a través de los centros de negocio del Banco.

Implementación de la Oficina 153

Durante el año 2013 la Dirección de Desarrollo Humano aprobó dotar al Área Vivienda de Interés Social del recurso humano necesario para realizar las funciones de formalización y giro de las operaciones directamente desde nuestra oficina, de manera que estas funciones que eran realizadas por el BPT Catedral generando una carga adicional a esa oficina, fueran centralizadas en el Área Vivienda de Interés Social.

Se inició en el año 2013 las gestiones para generar un número de oficina y un nuevo centro de costos donde formalizar las operaciones de bono y bono crédito que se gestionen en el Área, finalmente después de diferentes esfuerzos, se logra contar con la Oficina 153 a finales del mes de marzo, fecha en que se inicia la formalización de operaciones y el giro de los recursos.

El personal (tres recursos categoría 12) se incorpora al Área en el mes de febrero 2014 e inicia un proceso de capacitación de las nuevas funciones, que involucran la asignación y pago de peritos y abogados, la formalización de las operaciones con los notarios de planta y externos, el registro de las operaciones en SIPO y el giro de recursos en un solo tracto y por partidas.

A la fecha la oficina 153 se encuentra en pleno funcionamiento, permitiendo desde la oficina la asignación de peritos externos y de planta, la asignación de notarios, el análisis de las operaciones, la formalización y el giro de los recursos. A esta fecha las operaciones registradas en la línea 153 son únicamente de bono total, está pendiente la incorporación en el Reglamento General de Crédito la posibilidad de que los funcionarios adscritos a esta oficina puedan aprobar créditos de vivienda para que el proceso sea completo, solicitud que se realizó a la División de Colocación durante el año 2014.

En la actualidad los casos con créditos son analizados y recomendados por los analistas del AVIS y la aprobación, formalización y giro de las operaciones son atendidos por la Agencia de San Francisco de Dos Ríos, misma que registra las operaciones de crédito y generan la colocación como parte de su meta de vivienda. Desde el mes de junio 2013 a la fecha se formalizó en esa oficina un total de 61 créditos de vivienda por un monto aproximado de ¢328.4 millones.



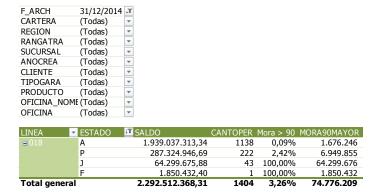




OFICINA_	NOMBRE		AG SAN FRANCISCO	Ţ		
OFICINA			030	Ţ,		
	LINEA	₹	ESTADO	Ţ,Ţ	SALDO	CANTOPER
■018			A		312.857.302,09	58
			F		1.850.432,40	1
			J		9.724.588,20	1
			P		3.919.175,99	1
Total gei	neral				328.351.498,68	61

Cartera de Crédito de Vivienda Línea 018-Crédito con bono de vivienda.

Según datos al 31 de diciembre 2014 la cartera de crédito de vivienda que registra la línea 018 asciende a un total de ¢2.292,0 millones, misma que genera una mora mayor a 90 días de 3.26%. La mora está concentrada en 42 operaciones formalizadas en los años anteriores al 2006 y una formalizada en el 2013, lo que evidencia una adecuada gestión del riesgo de crédito en las operaciones analizadas por el Área Vivienda de Interés Social durante el periodo de la gestión.



Empresas constructoras o desarrolladoras

Para el trámite de bonos individuales, ordinarios y de extrema necesidad, se inició un trabajo conjunto con varias empresas constructoras del país, que cumplen con el perfil establecido por el Banco. El trabajo con estas empresas ha permitido la tramitación de un mayor volumen de expedientes. Estas empresas fueron capacitadas para el trámite de expedientes con el Banco Popular y han mantenido una relación permanente con el Banco, y en general muestran un trabajo satisfactorio.

Se citan a continuación las empresas con las que se mantiene esta relación:







Nombre empresas	Representante / Contacto
Construcciones del Oeste, S.A.	Fernando Morales
Construcciones y Remodelaciones, Coresa, S.A.	Alexis Chacón
Inversiones Michel Nicole	Walter Vega
Constructora EP	Eleazar Pérez, David Pow Hing Wong
Ekstrom S.A.	Eugenio Méndez, Jorge Valdes
Habitat para la Humanidad	Karen Delgado
Construcciones Calima S.A.	Fernanda Barboza
Su Casa Desarrollos de Vivienda S.A.	Ing. Manuel González

Proyecto de Extrema necesidad Boulevard del Sol-Programa S-02-04.

El proyecto Boulevard del Sol, ubicado en Barranca Puntarenas, ha sido desarrollado en tres etapas, todas tramitadas por el Banco Popular bajo la modalidad "llave en mano". La tercera etapa de este proyecto se inició en el año 2013 y se pretendía terminarla, sin contratiempos, durante el año 2014; sin embargo, por diferentes circunstancias a nivel de Banhvi, en agosto del 2014 aún se encontraban 56 casos para completar esta etapa.

Producto de la necesidad del Banhvi de gestionar el presupuesto del 2014 y el Banco de colocar el presupuesto, se toma la decisión de atender los 56 casos restantes (que al final fueron 54, por cuanto 2 casos se tramitan de manera individual) bajo el programa "Compra de lotes con Servicios y Construcción de Viviendas" Formulario S-02-04, programa que permite postular ante el Banhvi los 54 casos en un solo paquete, que los mismos sean aprobados por la Junta Directiva, y posteriormente, siguiendo los procedimientos establecidos por el Banhvi formalizar las operaciones y tramitar la construcción de las viviendas.

El trabajo previo realizado para la presentación del proyecto consistió dos etapas:

- 1. Análisis técnico del Proyecto: el proyecto está a cargo del ingeniero fiscal del Banco, Ing. Ricardo Badilla Boshini, quien realizó una revisión exhaustiva de la información técnica del proyecto (permisos, estudios de suelo, análisis de riesgo, elaboración de informe técnico, etc.) la valoración de todos los lotes y del proyecto en general, la revisión de los planos de construcción y presupuestos (4 presupuestos y 3 planos constructivos diferentes) y la estimación económica del proyecto mediante el "Formulario S-02-04 BSIII", mismo que se presenta ante el Banhvi como una declaración jurada del ingeniero fiscal y el Subgerente General de Negocios.
- 2. **Certificación de las familias**: para la certificación de las familias se hizo necesario el estudio de trabajo social de 67 familias que fueron presentadas por la empresa (algunas de ellas no calificaron y otras se tienen como posibles sustitutas por si el Banhvi rechaza otras) y la revisión de los documentos contenidos en la misma cantidad de expedientes,







de tal manera que el Banco tenga una razonabilidad de que las familias califican para el programa de extrema necesidad al amparo del Artículo 59 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda. Realizado este trabajo se elaboró la certificación del artículo 23 de la Ley, mismo que fue firmada por el Subgerente General de negocio oficio SGN-1540-2014 del 13 de noviembre del 2014

El proyecto fue presentado ante el Banhvi mediante oficio AVIS-2113-2014 del 14 de noviembre del 2014. Se está a la espera de la aprobación del mismo para iniciar el proceso de revisión y presentación de expedientes al Banhvi para que una vez emitidos los bonos se proceda con la formalización, giro y fiscalización de las construcciones, procesos que tienen plazos establecidos que deben ser atendidos de manera rigurosa. Se adjunta el AMPO con la información generada del proyecto y los expedientes que fueron postulados ante el Banhvi.

Plan Piloto para la colocación Bono y Crédito a través de los Centros de Negocio

Desde la creación del Área de Vivienda de Interés Social en el año 2008 y hasta enero 2014 la colocación de los bonos de vivienda se realizó de manera centralizada, quedando las operaciones registradas en el BPT Catedral y más recientemente en la Agencia de San Francisco de Dos Ríos. La centralización obedece a una necesidad del Banco de realizar un control más eficiente de los recursos que son asignados anualmente, lo cual representaba un problema cuando los bonos eran gestionados desde las oficinas; sin embargo, se presentó el impedimento de no poder crecer por limitaciones de la capacidad operativa del Área que impide generar un mayor volumen de trabajo.

Dado lo anterior, con el objetivo de hacer que el Banco Popular se posicionara como una de las Entidades Autorizadas del Sistema Financiero de la Vivienda que generan mayor volumen de bonos de vivienda, dada la plataforma de la Institución, aprovechar los recursos del bono para dotar de vivienda digna a una mayor cantidad de familias con acceso al crédito, en enero 2014 se plantea al Comité de Negocios el proyecto de descentralización de la colocación de bonos con crédito de vivienda, pero manteniendo el Área de Vivienda de Interés Social centralizado el control de los recursos. lo que durante los últimos cinco años se logró de manera muy efectiva. El Comité aprueba la propuesta y se decide desarrollar el proyecto durante el año 2014 como un "plan piloto" incorporando inicialmente a 16 centros de negocios, con una estrategia definida de colocación de bono/crédito. Dicha estrategia consiste en que el Gerente del CN seleccione empresas u organizaciones sociales de interés para el CN y les ofrezca dotar de vivienda a sus empleados u agremiados promoviendo con la participación de la empresa la atención grupal de familias, sea en proyectos colectivos de vivienda o la atención individual de cada una de ellas en grupos de familias, con la coordinación permanente del CN la Empresa u organización y el Área Vivienda de Interés Social. Con







esta estrategia en el Área Vivienda de Interés Social atenderían los casos de bono total recibidos en los CN o presentados por las empresas desarrolladoras y proyectos de vivienda colectivos (de extrema necesidad) y se trabajaría de manera coordinada permanentemente con los CN y manteniendo el control de los recursos del bono de vivienda.

Esta estrategia conlleva entre otros los siguientes beneficios:

- ✓ Los CN utilizan el producto como puerta de entrada a las empresas privadas y organizaciones sociales, permitiéndoles generar negocios adicionales, cuentas corrientes, inversiones, PAS, tarjetas, créditos de vivienda, etc., aparte de aplicar estrategias de fidelización de clientes.
- ✓ Incremento en la colocación de créditos de vivienda.
- ✓ Una mejor participación de las oficinas en las estrategias de carácter social del Banco, con el incremento de la colocación de bonos de vivienda.
- ✓ Ingresos por comisión (comisión de bono y de crédito).
- ✓ Atención con otro producto a aquellos clientes que no califiquen para crédito de vivienda.
- ✓ Fidelización de clientes al ser beneficiados con una vivienda.
- ✓ Proyección social del Banco en cada comunidad.

Para la implementación del plan piloto durante el año 2014 se realizaron las siguientes gestiones, tendientes a incorporar a las oficinas en la atención de la estrategia:

- Video conferencia con los gerentes de los CN seleccionados, donde se les explica la estrategia.
- Reunión con los Directores Regionales para exponer de manera detallada la estrategia.
- Capacitación a analistas de todos los centros de negocio. En el mes de marzo se capacitó durante dos días completos a 50 analistas de crédito de las oficinas para prepararlos en el análisis del bono y crédito de vivienda. Posteriormente se capacitó a un grupo de 25 analistas más de otras oficinas.
- Asignación de funcionarios enlace con los CN para la atención de cada oficina.
- Reunión individual con cada gerente, en sus oficinas, con la finalidad de exponerles en detalle la estrategia y poner a disposición los recursos necesarios para el apoyo a la gestión.
- Elaboración y aprobación de procedimientos para la atención de los bonos en los CN.

A pesar de las acciones descritas, en julio 2014 se determinó una participación incipiente de las oficinas en el plan piloto, por lo que se tomó la decisión asignar un recurso de manera permanente a dar seguimiento a las oficinas.







El Sr. Asdrúbal Cordero fue designado para esta función, quien durante los últimos cinco meses del año se concentró a visitar a todas las oficinas contempladas en el plan piloto y otras más que solicitaron expresamente su participación. Se incluye a continuación el resultado de la gestión del Sr. Cordero, información contenida en su informe de gestión de fecha 15 de noviembre del 2014.

De manera general las acciones desarrolladas por este funcionario "in situ" fueron las siguientes.

- Capacitación al personal de los CN de cara a atención al público que atiende los casos que lleguen directamente a la oficina para solicitar es especial bono-crédito.
- Capacitación a analistas de crédito que conforman el expediente y llevan a cabo los cálculos de bono-crédito para la presentación de cada caso a la oficina de AVIS para la debida postulación.
- Conformación de expediente de crédito del cual cada oficina es la responsable de tramitar el crédito así como la elaboración del informe.
- Control de los casos presentados por cada oficina hasta completar el giro del crédito respectivo.
- Colaborar en la búsqueda de alianzas de negocios con diferentes organizaciones sociales en las diferentes oficinas del país, que bajo un esquema de insumo-productos se puedan lograr negocios para la oficina tomando como punta de lanza la opción de ofrecer la opción de dotar de vivienda por medio de bono-crédito a sus empleados y agremiados.
- Seguimiento de resultados de casos tramitados.
- Retornar los cambios que se han dado en la normativa de crédito, que afectan directamente el otorgamiento de créditos
- Mitigar el temor que genera el trámite de un bono-crédito, generando la experiencia con el análisis conjunto de los expedientes. Uso del precalificador como instrumento para garantizar una mejor presentación de los expedientes.
- Reunión con los coordinadores de crédito para involucrar al personal de crédito tanto analista como personal de cara al público, para promover la idea de recibir los casos que se presenten en cada oficina solicitando información de bono.
- Contacto con los ejecutivos de negocios de cada CN, con la finalidad de hacerlos participes de la estrategia de negocios, para realizar alianzas con alguna empresa u organización social representativa de la zona.
- Reunión con los gerentes de cada CN, participantes del plan piloto, con la idea de que mediante relaciones de negocios se lograra la meta de colocación de bono-crédito, generando negocios alternos. En este apartado, los gerentes están claros con la estrategia y tienen claro que los créditos que se generan sumarían a la meta anual de vivienda de la oficina.







- Enseñar a los funcionarios designados en cada oficina a utilizar la encuesta y la tabulación de los datos, para generar información global de los beneficiarios remitidos por las empresas, que permita tomar decisiones conjuntas con la empresa sobre la mejor forma de atender la población.
- Identificar los nuevos funcionarios que han asumido la función de funcionario enlace en el tema de bono así como capacitar a los nuevos contactos que han sido asignados para continuar con este proyecto y que desconocen el tema porque no han asistido a ninguna capacitación por ser nuevos en el trámite de bono-crédito.

Visitas a oficinas:

Se ha logró llevar a cabo el 100 % de las visitas a los CN incluidos en la muestra de las oficina piloto que se eligieron en el año 2014 como meta de colocación de bonos-crédito.

Además se visitó e impartió capacitación a una serie de oficinas comerciales que pese a no estar considerados en el Plan Piloto mostraron su interés en la colocación de bono atraídos por la opción del crédito, siendo esta una opción de sumar en el cumplimiento de metas en la cartera social. Por otro lado las oficinas han desarrollado un aspecto de solidaridad entre la parte social que representa la solución de vivienda y la colocación de un crédito.

Los siguientes son los CN que fueron incorporadas al plan piloto posteriormente, se visitaron y fueron capacitados sus funcionarios

- Oficina de Siquirres
- Oficina de Abangares
- Oficina de San Marcos de Tarrazú
- Oficina Plaza Lincoln
- Oficina de Zarcero
- Oficina de Santa Ana
- Oficina de San Francisco de Dos Ríos
- Oficina Comercial de Santa Cruz, Gte.
- Oficina de Tres Ríos
- Ventanilla de Florencia de San Carlos

Con las siguientes organizaciones sociales se realizaron reuniones, de cara a gestionar la estrategia para el año el año 2015:

- Asociación Solidarista de Alimentos Pro-Salud
- Asociación Solidarista INOLASA
- Asociación Solidarista empleados Hotel Fiesta
- Asociación Solidarista empleados ALUNASA







- Cooperativa Ingenio Taboga
- Cooperativa de San Marcos de Tarrazú, COOPETARRAZÚ
- Cooperativa los Santos, Santa María de Dota
- Empresa COFARMA
- Asociación Solidarista de ASEASECCSS
- NOVUS Mensajería
- Juan Carlos Rojas *-* Desarrollador de Guápiles *-*
- TEC HOGAR -*- Desarrollador de Perez Zeledón
- Asociación Solidarista empleados de Fertica
- ASEIPA (Asociación Solidarista Ingenio el Palmar)
- Giovanny Meza (Proyecto de vivienda en Orosi)
- Municipalidad de Heredia

Actividades comerciales de negocios

• Proyecto Coopetarrazú, San Marcos de Tarrazú:

La Cooperativa Coopetarrrazú, fue la primera organización a la que se le ofrece la tramitación de bonos a sus empleados y/o agremiados, a la luz de la estrategia expuesta. Se mantuvo reuniones con el Gerente General y el Gerente Financiero de la cooperativa, quienes mostraron un gran interés en lograr el beneficio de sus empleados, igualmente esta cooperativa visualizó posibilidades de negocio a través de su ferretería, ofreciendo combos de materiales a un precio más económico para la construcción de las viviendas.

Se gestionó la incorporación de la Agencia de San Marcos de Tarrazú, en el proyecto funcionarios que realizaron algunas gestiones para con la cooperativa como levantar encuestas, pero finalmente la encargada de la oficina no le brindo el apoyo necesario. Se pretendía retomar el proyecto directamente desde el Área Vivienda de Interés Social para el año 2015. El funcionario a cargo del proyecto es el Lic. Asdrúbal Cordero Obando.

Proyecto habitacional en Esparza, Puntarenas:

De cara a promover la estrategia en la provincia de Puntarenas, se coordinó con el Representante de la empresa desarrolladora Tu Hogar Desarrollaos de Vivienda S.A., Ing. Manuel González, la posibilidad de desarrollar un proyecto habitacional para familias de clase media baja de la provincia de Puntarenas.

La empresa estuvo anuente a la propuesta, ofreciendo para tal efecto una finca en Esparza, en la que es posible la tramitación de aproximadamente 40 viviendas a financiar con bono-crédito. Se realizó una reunión con más de 6 asociaciones solidaristas de la







provincia de Puntarenas con la idea de exponerles un proyecto habitacional. La idea de este proyecto es proveer de una solución de vivienda con costo entre los ¢19,0 y ¢25,0 millones para familias con un nivel salarial por encima de los 500.000 mil colones en las cuales pueda optar por un crédito en un rango entre los ¢18,0 y ¢28,0 millones más el bono que cada familia reciba. Esta actividad se realizó con la participación del Gerente del CN de Puntarenas como responsable de la tramitación de los futuros créditos que se puedan otorgar. El proyecto está para iniciarse en marzo del 2015 con entrega de casas en un plazo cercano a los 10 y 12 meses por cuanto corresponde dar el seguimiento. El funcionario a cargo del proyecto es el Lic. Asdrúbal Cordero Obando.

• Proyecto habitacional BONO-CRÉDITO: Coopetaboga, Cañas, Guanacaste

La Cooperativa Coopetaboga contacta al Área Vivienda de Interés Social para determinar la posibilidad de que se atienda un proyecto de vivienda que tienen para los empleados del Ingenio Taboga. El Ingenio Taboga tiene una propiedad donde se generó 40 lotes mismos que esa empresa pretende donar a los empleados que cumplan ciertas características, para que mediante el bono de vivienda y crédito se construya las viviendas para esas familias.

Se realizó la visita del fiscal a inicios del 2014 donde este profesional (Ing. Luis Ricardo Badilla Boshini) hace una serie de observaciones técnicas que los terrenos deben cumplir previo a la tramitación de los bonos, mismas que fueron comunicadas a la Cooperativa. Durante el año se mantuvo diferentes reuniones con la Cooperativa y funcionarios del CSF Cañas para lograr la tramitación del proyecto; sin embargo, a finales del año no se había logrado que la Cooperativa atendiera las observaciones técnicas.

Este es un proyecto que reviste una connotación social muy importante y que merece un impulso por parte del Banco para llegar a su consecución. El funcionario a cargo del proyecto es el Lic. Asdrúbal Cordero Obando.

Resultados del Plan Piloto.

Como parte del plan piloto, se asignó a los CN una meta de colocación de crédito, mismas que como era de esperar no se pretendía se cumpliera durante el primer año de implementación. No obstante producto de las gestiones las oficinas analizaron y tramitaron los casos que se detallan a continuación:







Oficina que remite	Nombre del cliente	Proyecto	Monto solucion	Bono	Credito
Plaza Lincoln	aza Lincoln Federico Mesen Salas c		13.000.000	3.087.000	9.913.000
Puntarenas	BUZANO AGUIRRE MARIEN ESTEFANI	Const. Lote propio	15.420.000	5.312.000	10.108.000
Catedral	Hans Trejos	compra casa	21.582.000	3.750.000	17.832.000
Catedral	Xinia Chacón Obando	Compra casa	28.000.000	1.706.000	26.294.000
San Francisco dos Rios	Gerson Barrera L.	compra casa	18.500.000	3.906.000	14.594.000
BP Guapiles	Estelia Bermudez Sanchez	Const. Lote propio	6.597.000	5.307.000	1.290.000
BP Liberia	Alejandro Chaves Gonzalez	Const. Lote propio	6.600.000	5.443.000	1.157.000
Ciudad Quesada	Morales Rojas Karol	Const. Lote propio	8.174.000	6.012.000	2.162.000
Abangares	Naranjo Sandoval Shirley	compra casa	13.600.000	6.175.000	7.425.000
BP Neily	Mena Morales Erick	compr lote constru	16.770.000	3.818.000	12.952.000
BP Neily	Mena Morales Jose	compra lote y constru	16.770.000	3.331.000	13.439.000
Zarcero	William Navarro Mejias	compra lote y constru	17.402.000	8.091.000	9.311.000
Abangares	Durán Gutiérrez Ronald	compra lote y constru	6.418.000	6.418.000	0
Catedral	Willy Delgado Escobar	compra casa	15.018.000	4.765.000	10.253.000
Tarrazú	Gerson García Mora	compra lote y constru	9.948.000	5.850.000	4.098.000
	Total		213.799.000	72.971.000	140.828.000

Se establecen algunas consideraciones especiales, que surgen a raíz son resultados de las visitas del Lic. Asdrúbal Cordero a las oficinas, mismas que de continuar con el proyecto se deben atender con prioridad:

- ✓ Se presenta la situación de rotación del personal que ha sido capacitado en el tema de bono-crédito, y es trasladado a otras funciones, lo cual hace que la nueva persona no conozca el tema y el algunos casos por desconocimiento del mismo, cuando una persona se presenta a solicitar información de bonos, prefieren mejor remitirlo a oficinas centrales o la oficina de bonos directamente.
- ✓ Existen metas en la oficina que forma parte del MCI y las cuales son monitoreadas semanalmente y estas demandan atención total sobre su cumplimiento. Según externan los gerentes, si la meta de bono-crédito no se considera como MCI, difícilmente se le dará la prioridad que demanda el proyecto.
- ✓ Prefieren colocar créditos de vivienda así como personal hipotecario por montos muy superiores a los créditos que normalmente se manejan a nivel de bono-crédito. Esta acción se da por desconocimiento del tema, pues prefieren tramitar casos de vivienda por la vía normal que ofrecer o asesorar al cliente en materia de bono de vivienda.







- ✓ Los tiempos de respuesta del trámite de un bono-crédito son más largos que un crédito de vivienda, lo que se convierte en un elemento adicional para que los analistas muestren apatía por el bono-crédito. No obstante lo anterior, se puede demostrar que muchos de los casos que presentaron las oficinas reflejan un tiempo record de aprobación, lo que sería bueno rescatar para promover la aceptación del producto.
- ✓ Aún se tiene desconocimiento y temor por parte de los encargados de análisis y formalización del producto lo cual si se decide la continuación del proyecto debe ser atendido con un funcionario a tiempo completo dedicado a visitar oficinas.
- ✓ Los gerentes visitados de cada oficina, concuerdan en la importancia social que representa para la zona la colocación de bono y bono-crédito como parte de la imagen social del banco.
- ✓ Existe un marcado conocimiento de que para el año 2015, el banco retoma sus raíces sociales en lo referente al tema de vivienda y en especial la de interés social,
- ✓ Todos los gerentes le apuestan a la búsqueda de alianzas de negocios con empresas u organizaciones de la zona de influencia de cada oficina con la idea de que por medio del tema de bono de vivienda se puedan hacer encadenamientos de negocios y cumplir con la meta asignada a cada oficina sin que haya dependencia de los casos que se presenten en forma individual a cada oficina.
- ✓ Si no existe una directriz clara y precisa por parte de la Subgerencia de negocios en el tema de colocación de bono-crédito en las oficinas, seguirán haciendo esfuerzos orientados a las metas que son monitoreadas mensualmente por esa Subgerencia, dejando de lado el tema de bonos de vivienda.

Los gerentes consideran que incluir el tema como una meta más de MCI, podría verse como un indicador más de seguimiento y que cuando esto inicio eran 4 o 5 metas y que al día tienen más de 10 puntos de seguimiento en los MCI. Lo conveniente sería incluirla como parte de la meta social de vivienda y que cumpla en forma paralela junto a este indicador.

Producto del trabajo realizado con las oficinas se puede determinar que el Plan Piloto generó los resultados esperados para el año 2014, que consistía básicamente en permear en los gerentes y funcionarios de las oficinas (analistas, coordinadores de crédito y personal de atención al público) las bondades del producto bono-crédito, y que se visualizara el producto como un elemento adicional dentro de la cartera de productos del







Banco, con el cual acercarse a las empresas u organizaciones de las zonas de interés de los diferentes centros de negocio. Asimismo, y como un elemento indispensable para que

proyecto tuviera éxito, se logró contar con una cantidad importante de analistas capacitados y comprometidos con el producto, de cara a la población que atienden en sus oficinas.

Es un proyecto al que se debe dar un mayor impulso, para lo cual se vuelve imprescindible que la Sugerencia General de Negocios incorpore dentro de las metas de colocación el producto bono-crédito, continuar con el modelo de atención



personalizada y seguimiento permanente a las oficinas, de tal forma que se complete el ciclo de aprendizaje que permita de manera paulatina que las oficinas asuman el producto y lo visualicen como una herramienta de valor para la consecución de negocios.

Ejecución del Presupuesto Anual

Se muestra a continuación la ejecución del presupuesto asignado anualmente por el Banhvi, con la tramitación de este presupuesto se logró beneficiar aproximadamente a 1.700 familias, constituyéndose el esfuerzo en la dotación de un techo digo a 5.780 personas, según se observa:

Año	Presupuesto Asignado	Presupuesto Tramitado	% Cumplimiento	Cantidad de bonos
2009	1.200,00	2.067.8	100%	293
2010	1.828,10	3.418.1	100%	415
2011	2.400,00	2.543.7	100%	280
2012	2.691,30	2.852,30	100%	244
2013	2.592,90	2.122,50	83%	186
2014 1/	2.508.7	2.541.3	101%	281
				1.699

Fuente: Banhvi, 1/ Los datos del 2014 se toman del auxiliar del Área Vivienda Interés Social.







			Totales		
Año	Proyecto	Empresa	Total Soluciones	Monto	
2008-2010	Proyecto Boulevard del Sol Etapa I - Puntarenas, Barranca, Puntarenas	Tu Hogar Desarrollos de Vivienda, S.A. (Urbanizadora Rhea y Marte, S.A)	176	1.607.858.466,22	
2009-2010	Proyecto Flores de Palermo - Pococí, Cariari, Limón	3-101-555900, S. A. (representante Legal Magda González Salas)	151	1.669.895.967,44	
2010	Proyecto Las Bellotas - Alajuelita, San Felipe, San José	Fundación Promotora de Vivienda (Fuprovi)	9	120.413.447,66	
2010-2011	Proyecto El Encanto – Matina, Batan, Limón	3-101-555900, S. A. (representante Legal Magda González Salas)	118	1.198.965.070,10	
2010-2012	Proyecto Boulevard del Sol Etapa II - Puntarenas, Barranca, Puntarenas	Tu Hogar Desarrollos de Vivienda, S.A. (Urbanizadora Rhea y Marte, S.A)	171	2.022.085.998,11	
2010-2012	Proyecto Vivienda Indígena - Reserva Indígena Cabecar Tayní, Valle La Estrella Limón	Constructora Díaz Ruíz Rustika, S.A.	151	826.733.000,00	
2012-2013	Proyecto El Esfuerzo - Matina, Batan, Limón	Fundación Promotora de Vivienda (Fuprovi)	90	1.147.971.862,30	
2013	Proyecto La Trocha - Pococí, Guápiles, Limón	Constructora Eleazar Pérez, S. A	9	101.476.147,62	
2013-2014	Proyecto Boulevard del Sol Etapa III, Puntarenas, Barranca, Puntarenas	Tu Hogar Desarrollos de Vivienda, S.A. (Urbanizadora Rhea y Marte, S.A)	206	2.760.400.000,00	
TOTAL			1.081	11.455.799.959,45	

Todos los proyectos tramitados tienen la particularidad de llegar a núcleos familiares con grandes limitaciones económicas y de capacidades limitadas para gestionar el bono de vivienda; sin embargo, el haber atendido las familias de la Reserva Indígena Cabecar Tayní representó para el equipo de trabajo la oportunidad de ayudar a las familias más necesitadas del territorio nacional, y por consiguiente se tradujo en experiencias laborales y emocionales de gran valor.











B. Cambios habidos en el entorno durante el periodo de su gestión, incluyendo los principales cambios en el ordenamiento jurídico que afectan el quehacer institucional o de la unidad, según corresponda al jerarca o titular subordinado.

Entre los principales cambios que se pueden mencionar son los generados con la aprobación de la ley del sistema de Banca para el Desarrollo, y más específicamente, lo relacionado de Fondo de financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE), fondo del cual se nutre el Programa BP Empresarias y que en el transcurso del tiempo se ha venido ajustando según las situaciones del mercado y las necesidades de las clientas.

Para el año 2011 se realizaron los procedimientos para la implementación del Producto BP Empresarias, (Formalización de Crédito Popular Empresarias con recursos de FOFIDE y el Procedimiento para la Recepción, análisis y aprobación de créditos Popular Empresarias con recursos de FOFIDE, para el año 2012 estos procedimientos fueron ajustados y actualizados de tal forma que permitieran una colocación a través de todos los Centros Empresariales en todo el país, ya que originalmente se diseñaron para una colocación centralizada en San José.

Para el año 2013 se hace una revisión de los procedimientos existentes y se incorporan algunos ajustes de mejora de acuerdo a los requerimientos del Programa, los procedimientos ajustados son los siguientes:

- Formalización de Crédito Popular Empresarias con recursos de FOFIDE
- Recepción, análisis y aprobación de créditos Popular Empresarias con recursos de FOFIDE

En el año 2014, se mantiene la política de colocar el producto BP Empresarias en todo el territorio nacional.

Para este año, se hace una revisión de los procedimientos existentes

- Formalización de Crédito Popular Empresarias con recursos de FOFIDE
- Recepción, análisis y aprobación de créditos Popular Empresarias con recursos de FOFIDE

Adicionalmente, para este año se incorporan tres nuevos procedimientos con el fin de mejorar la operación de dicho programa

- Aprobación de actividades con clientes, pre análisis y prospección del producto BP Empresarias
- Control y seguimiento de los créditos de BP Empresarias
- Pase de Operaciones Morosas BP Empresarias (FOFIDE) a Cobro Judicial

En cuanto a los Fondos Especiales, durante el año 2012, se efectuó cambios a la normativa y a los procedimientos de los Fondos, mismos que permitirán incrementar la







colocación del producto. Lo anterior a raíz de la orientación externada por la Junta Directiva Nacional para la asignación de estos recursos luego de la revisión solicitada mediante el acuerdo 1197, sesión n°4810. Los cambios más significativos son los siguientes:

- 1- Referente al Fondo de Capital de Riesgo (FOCARI), el órgano Directivo solicitó promover la cancelación de operaciones y su inclusión en la cartera de desarrollo, sin incurrir en costos adicionales para el cliente y manteniendo las condiciones originalmente pactadas. Adicionalmente, mencionó la necesidad de continuar con el proceso de gestión cobratoria de las operaciones restantes, hasta concluir con la incobrabilidad administrativa o judicial, según corresponda, mediante la aplicación de la normativa dispuesta por el Banco Popular. (Sesión 4918, acd 730).
- **2-** Adicionalmente, la Junta Directiva Nacional, autorizó cambiar el nombre del Fondo de Capital de Riesgo (FOCARI) por el de Fondo Especial de Desarrollo (FEDE). Para ello, instruyó a la Administración para que prepare y eleve una propuesta de modificación de la normativa FOCARI, de tal forma que se adecúe a la nueva estrategia de colocación, minimizando la exposición al riesgo y la incapacidad de pago.

Se efectuó un replanteamiento de políticas y procedimientos tal como se indica a continuación:

Tomando como referencia el lineamiento anterior, luego de varias sesiones de trabajo por parte de la Comisión de Emprendimientos y Fondos Especiales, y la propia Junta Directiva Nacional, se logró la aprobación del Reglamento para el Funcionamiento de Fondos Especiales con el acuerdo 331, tomado en la sesión No. 4983 del 11 de julio del 2012, el cual fue publicado en el periódico oficial La Gaceta No. 151 el 07 de agosto del 2012; así comunicado mediante el CJ-C-14-2012.

En el año 2013 se efectuaron algunos cambios en las siguientes políticas y procedimientos:

- Propuesta de modificación de Políticas del Fondo Especial de Desarrollo, julio 2013.
- Manual de Productos para la colocación de recursos FEDE, diciembre 2013.

En cuanto al Área de Vivienda de Interés Social, por tratarse de recursos que provee el Banco Hipotecario de la Vivienda (BANHVI), esta Área debe ajustarse a los cambios en las políticas, normativa y directrices que esta entidad emite de manera constante.

C. Estado de la auto evaluación del sistema de control interno institucional o de la unidad al inicio y al final de su gestión, según corresponda al jerarca o titular subordinado.

De conformidad con la evaluación de riesgo operativo realizada por la División de Riesgo Operativo adscrita a la Dirección de Riesgo Corporativo; según oficio DIRRC-032-2015, con fecha 8 de enero 2015, indica que las Autoevaluaciones del Sistema de Control







Interno del periodo 2014 para el Área de Banca Social, la calificación fue de 5% y por consiguiente se ubica en nivel de Excelente.

Asimismo, en cumplimiento de la "Política para autoevaluar EL Riesgo Operativo en el Conglomerado Banco Popular", la calificación de la Autoevaluación de Riesgo Operativo es de un 6%, y por consiguiente se ubica en nivel Bueno.

En cuanto a los resultados obtenidos en el ámbito de Riesgo Operativo y Control Interno del área de Fondos Especiales fueron los siguientes:

Resultado	Año		
Excelente	2012		
Regular	2013		
Bueno	2014		

De acuerdo a los oficios remitidos por la Dirección de Riesgo Corporativo, el área de Fondos Especiales presenta debilidades en materia de riesgo operativo, lo cual hace vulnerable el sistema de control aplicable en el área.

Las calificaciones otorgadas al Área Vivienda de Interés Social en las calificaciones de Riesgo Operativo y Control Interno en los años que comprenden la gestión se ubicó con resultado regular y bueno.

D. Acciones emprendidas para establecer, mantener, perfeccionar y evaluar el sistema de control interno institucional o de la unidad, al menos durante el último año, según corresponda al jerarca o titular subordinado.

Se han aplicado todas las herramientas solicitadas por el Banco y los resultados han sido satisfactorios.

Adicionalmente, la División de Banca Social mantenía sus propios sistemas de control que le permitía llevar un control de la colocación de los recursos y el cumplimiento de las metas

Por otra parte, tanto con el Área de Fondos Especiales y el Área de Vivienda de Interés Social se llevaban los controles necesarios que se revisaban en las reuniones periódicas.

Durante los años de la gestión fueron elaborados, revisados y aprobados en varias oportunidades los procedimientos de cada proceso, se elaboró y elevó a su aprobación un borrador de políticas que comprende para cada producto.







E. Principales logros alcanzados durante su gestión de conformidad con la planificación institucional o de la unidad, según corresponda.

Durante mi gestión como Jefe de la División de Banca Social se cumplió con las metas establecidas, pero lo más importante fue el apoyo que se le dio a las poblaciones vulnerables facilitándole acceso al crédito a mujeres empresarias, apoyando a Organizaciones Sociales, para que estos a su vez facilitaran crédito a microempresas informales y no bancables, por último y más importante, facilitarle a esta población el acceso a la vivienda digna.

Seguidamente los resultados de las Áreas a mi cargo.

PROGRAMA BP EMPRESARIAS

• Colocación y Mora año 2012

En este año el producto inicia su colocación por la fuerza de ventas de Banca de Desarrollo en todo el territorio Nacional, con una meta de 1.500 millones de colones, obteniéndose los siguientes resultados:

Año	Colocación	Morosidad
2012	1.743.612.040,00	0,73

Adicionalmente, del éxito obtenido al sobrepasar la meta de colocación, es importante recalcar que la morosidad se mantuvo por debajo del 1%, lo cual representa un indicador muy satisfactorio.

• Colocación y Mora año 2013

En este año el producto es colocado en todo el territorio Nacional por la fuerza de ventas de Banca de Desarrollo y se establece como meta para este periodo la suma de ¢4.400 millones, obteniéndose los siguientes resultados:

Año	Colocación	Morosidad
2013	5.841.512.641,00	0.41
2013	3.641.312.041,00	0,41

Como se puede ver en el cuadro anterior, la meta se cumplió en un 132%, aspecto de suma importancia en el logro de los objetivos del Banco en cuanto al apoyo a la mujer empresaria, adicionalmente, vale la pena mencionar que los niveles de morosidad reportados por esta cartera a ese periodo no llegan ni al 0,5%.







• Colocación y Mora año 2014

Para este año la meta de colocación que se tenía era de ¢4.000 millones, para al cierre al 31 de diciembre 2014 cerramos con un cumplimiento del 100% como se puede ver en el siguiente cuadro.

Año	Colocación	Morosidad
2014	4.003.175.500,00	1,51

Es importante mencionar que al cierre de este periodo la morosidad mayor a 90 días de la cartera llego a un máximo 1,51 lo cual se considera un indicador bastante bajo, por otra parte, para este año la meta de la morosidad estaba relacionada con un deterioro máximo permitido, el cual no podía superar los ϕ 154 millones, meta que se cumplió al lograr que deterioro no superara los ϕ 132,5 millones.

Adicionalmente, se debe tomar en cuenta que dicha morosidad está compuesta por 13 operaciones, de las cuales 7 se encuentran a más de 181 días y en proceso de cobro judicial, como se puede ver en el siguiente cuadro.

			Valores		
F_ARCH	RANGATRA	LINEA	SALDO	Monto_Amortizacion	CANTOPER
31/12/2014	000-Al Día	017	9.278.997.999,15	15.390.629,24	460
		076	0,00	0,00	21
	Total 000-Al	Día	9.278.997.999,15	15.390.629,24	481
	001 - 005		5.101.963,05	66.915,40	1
	011 - 020		152.792.501,34	81.746,00	6
	021 - 030		498.510.419,34	1.448.407,58	24
	031 - 060		610.052.912,60	1.467.964,61	22
	061 - 090		119.754.196,00	0,00	5
	091 - 120		10.709.344,75	0,00	2
	121 - 150		50.153.549,65	0,00	4
	181 ó MÁS		102.298.860,00	0,00	7
Total 31/12/2	Total 31/12/2014		10.828.371.745,88	18.455.662,83	552
Total general		10.828.371.745,88	18.455.662,83	552	







AREA DE FONDOS ESPECIALES:

Fondo Especial de Desarrollo (FEDE)

El detalle de colocaciones y cartera para el 2013 es el siguiente:

MONTOS COLOCADOS POR FEDE EN EL 2013

FONDO	OPER.	MONTO COLOCADO
FEDE	2	600,00
Total general	2	600,00

ESTADO DE LA CARTERA DEL FEDE AL 31-12-2013

(en millones de colones)					
RANGO	OPERAC.	PRINCIPAL	SALDO	% MORA	M>90
000-AL DIA	39	1.151,13	698,39	33,64%	
001-005	2	18,15	11,67	0,56%	
011-020	5	14,98	4,73	0,23%	
020-030	23	214,58	117,38	5,65%	
031-060	12	77,96	45,87	2,21%	
061-090	5	32,49	21,01	1,01%	
091-120	6	34,78	17,66	0,85%	0,85%
121-150	7	49,93	35,39	1,70%	2,56%
181 O MAS	208	1.350,09	1.123,85	54,14%	56,69%
	307	2.944,09	2.075,97	100,00%	

Fuente: Elaboración propia. BCO al 31-12-2013



Es importante mencionar que el detalle anterior contempla, tanto la cartera del antiguo FOCARI, como también la del nuevo FEDE. En este sentido y analizando el aspecto moratorio, es conveniente aclarar que para el caso de las operaciones colocadas bajo en mecanismo de Banca de Segundo Piso, la mora era 0% al 31-12-2013.







En el gráfico anterior se observa una disminución de la mora para el mes de agosto, la cual fue producto de la primera colocación del FEDE bajo el mecanismo de Banca de Segundo Piso, dicha colocación fue por ¢500 millones a Coopetarrazú.

Adicionalmente se efectuaron 2 procesos para la Asignación de Recursos. Como resultado a la actividad para el segundo semestre (octubre); se invitaron 27 OES, con una participación efectiva de 19 de organizaciones, de las cuales 12 presentaron documentación para optar por recursos del Fondo, siendo que, únicamente 9 de ellas lograron cumplir con los requisitos del proceso de admisibilidad.

En lo referente a traslados de cartera de los Fondos Especiales al Banco Popular se concretaron dos, uno en el meses de agosto y otro para diciembre, lo anterior con fundamento en el mandato de Junta Directiva Nacional (Sesión 4887-Acuerdo 523).

En el caso del FEDE, solamente se trasladaron operaciones en el primer proceso, ya que para el segundo traslado, ninguna operación calificó; según los lineamientos establecidos por la JDN; como se muestra en la tabla que se presenta seguidamente.

TRASLADOS FEDE 2013

(en millones de colones)

TRASLADO	MONTO	OPERAC.	
l Traslado 2013	5,25	5,25	
Total general	5,25	;	2

Fuente: Elaboración propia.

Para el 2014 se proyectó una colocación de ¢1.900 millones, basado en la disponibilidad de recursos que se tenían al 31 de diciembre del 2013 y a la posibilidad de trasladar recursos provenientes de las utilidades.

En virtud del artículo 14 del Reglamento para el Funcionamiento de los Fondos Especiales aprobado por la Junta Directiva Nacional, referente a la colocación de los recursos FEDE a Organizaciones de la Economía Social (OES), para el primer semestre 2014 se realizó un proceso para la asignación de estos recursos.

A continuación se presenta la situación de la cartera al 31-12-2014

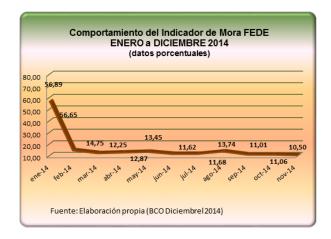
MONTOS COLOCADOS POR FEDE AL 31-12-2014				
(en millones de colones)				
FONDO	OPER. MONTO COLOCADO			
FEDE	8	8 975		
Total General	8 975			







ESTADO DE LA CARTERA DEL FEDE AL 31-12-2014					
(en millones de colones)					
RANGATRA	CANTOPER	PRINCIPA	SALDO	M>90	
000-AL DIA	40	3.488,42	1.561,62		
001-005	2	18,15	10,24		
011-020	4	21,6	10,18		
020-030	11	116,22	47,28		
031-060	12	81,28	51,12		
061-090	2	13,9	0,82		
091-120	2	15,4	6,03	0,32%	
121-150	2	11,9	8,24	0,44%	
181 O MAS	30	241,44	183,07	9,75%	
Total general	105	4.008,31	1.878,61	10,50%	



A inicios del 2014 se observa una disminución de la mora (ver gráfico), la cual fue producto del traslado de 178 operaciones a incobrabilidad administrativa, así como también por las colocaciones que se realizaron a organizaciones como: Asoprosanramón, FUNDEBASE, Coonaprosal, etc.

Durante el 2014, no se trasladaron operaciones al Banco, por cuanto ninguna calificó; según los lineamientos establecidos por la JDN.

Se efectuaron ajustes en las siguientes políticas y procedimientos:

- Manual de Productos para la colocación de recursos FEDE, agosto 2014.
- En el mes de noviembre se efectuó actualización de la política vigente, mismo fue remitido mediante AFE 360-2014 a la División de Colocación para la debida publicación. Actualmente se encuentra en la etapa de la recolección de las debidas firmas.

Seguidamente se presenta un detalle del estado de los casos tramitados con recursos del FEDE.







DETALLE DE COLOCACIONES FEDE Y COMPROMISOS AL 30-11-2014

(en millones de colones)

ESTADO DE PROCESOS	MONTO PROBADO	MONTO GIRADO	MONTO PENDIENTE
DOCUMENTACIÓN	200,00	0,00	0,00
COOPEFLORES	100,00	0,00	0,00
LUZ DEL FUTURO	100,00	0,00	0,00
ANÁLISIS	650,00	0,00	650,00
COOPE SAN GABRIEL	150,00	0,00	150,00
COOPEDOTA	500,00	0,00	500,00
APROBADO	560,00	1.525,00	785,00
COOPETARRAZÚ	500,00	500,00	0,00
FUNDEBASE	500,00	500,00	0,00
ASOPROSANRAMON	150,00	150,00	0,00
COONAPROSAL	500,00	325,00	175,00
COOPESPARTA	500,00	0,00	500,00
CAC PUNTARENAS	100,00	50,00	50,00
FOMIC	60,00	0,00	60,00
TOTAL GENERAL	1.410,00	1.525,00	1.435,00

Como se observa en el cuadro anterior, existen 2 operaciones en documentación, 2 en análisis y pendientes de aprobación, y 7 Organizaciones que después de aprobación, se encuentran giradas totalmente o en proceso de giro. Bajo el mecanismo de Banca de Segundo Piso se han girado ¢1.525 millones y se encuentran comprometidos ¢1.435 millones (sin tomar en cuenta las Organizaciones que se encuentran en documentación).

Fondo Especial de Vivienda

En el 2013 se colocaron 233 operaciones, las cuales sumaron ¢7.932 millones. Esto fue posible a las gestiones realizadas en la promoción del fondo y capacitación a los funcionarios en la prestación del servicio crediticio de los diferentes Centros de Servicio Financieros.

ESTADO DE LA CARTERA DEL FEVI AL 31-12-2013

(en millones de colones)

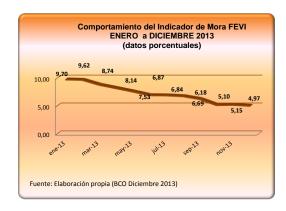
RANGO	OPERAC.	PRINCIPAL	SALDO	% MORA	M>90
000-AL DIA	356	9.464,82	8.915,02	81,13%	
001-005	1	1,15	1,04	0,01%	
006-010	2	38,92	38,60	0,35%	
011-020	16	220,31	209,73	1,91%	
020-030	60	864,45	824,84	7,51%	
031-060	27	416,96	394,49	3,59%	
061-090	6	60,54	58,06	0,53%	
091-120	2	28,49	28,32	0,26%	0,26%
181 O MAS	36	525,60	518,31	4,72%	4,97%
	506	11.621,25	10.988,41	100,00%	

Fuente: Elaboración propia. BCO al 31-12-2013









En el caso del FEVI y producto de la gran colocación realizada para el 2013, se observa un incremento en la cartera total y una disminución de la mora.

El Área de Fondos Especiales realizo importantes esfuerzos para mejorar la colocación, realizando acciones que se resumen en los siguientes aspectos:

- Capacitaciones Virtuales. Estas capacitaciones se han enfocado fundamentalmente en generar el conocimiento básico a los funcionarios de los centros de negocios a cerca del producto.
- Asesoría a los Centros de Servicios Financieros. Vía telefónica y correo electrónico, para brindar el apoyo respectivo y resolución de consultas generadas por los funcionarios encargados de la colocación del producto en las oficinas.
- Seguimiento y Depuración de Inventarios. El inventario se depuró periódicamente con el objeto de mantener los recursos de aquellos casos con posibilidad de formalización y giro. Sobre este aspecto entre otras acciones se realizaron visitas a los Centros de Negocios.

En lo referente a traslados de cartera se trasladaron 102 operaciones en ambos procesos, por un monto de ¢1.963,26 millones tal y como se muestra en el siguiente cuadro,

TRASLADOS FEVI 2013

(en millones de colones)

Total general	1.963,26	102
II Traslado 2013	626,49	38
l Traslado 2013	1.336,76	64
TRASLADO	MONTO OPE	RAC.
(011111111	ones ac corones,	

Fuente: Elaboración propia.



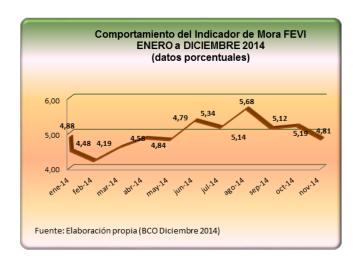




Para el 2014 se proyectó una colocación de ¢950 millones, basado en la disponibilidad de recursos que se tenían al 31 de diciembre del 2013 y a la posibilidad de trasladar recursos provenientes de las utilidades; sin embargo, por la falta de recursos inicialmente y por la modificación de la normativa correspondiente que se detallara más adelante; a la fecha de este informe solamente se han colocado ¢219 millones, producto del inventario que no se colocó el año anterior.

Los resultados acumulados al 30 noviembre de 2014, reflejan un total de 44 operaciones colocadas, cuyo principal asciende a ¢1.557 millones.

ESTADO DE LA CARTERA DEL FEVI AL 31-12-2014					
(en millones de colones)					
RANGATRA	CANTOPER	PRINCIPA	SALDO	M>90	
000-AL DIA	349	9.259,09	8.936,36		
006-010	1	33	32,74		
011-020	14	303,45	291,54		
020-030	61	1.253,11	1.209,19		
031-060	34	697,84	668,86		
061-090	10	249,49	241,81		
091-120	3	69,32	68,36	0,57%	
121-150	1	3,16	2,81	0,02%	
151-180	1	17,1	17,01	0,14%	
181 O MAS	33	493,74	487,1	4,07%	
Total general	507	12.379,29	11.955,78	4,81%	



En el caso del FEVI, debido a la poca colocación producto de las pocas disponibilidades en el año, la cartera creció poco con respecto al saldo a diciembre del 2013, y la mora se mantuvo relativamente controlada, oscilando entre 4.19% y 5.68%, situándose al 30 de noviembre en 5.09%.

Durante el 2014 el Área de Fondos Especiales ha realizado esfuerzos importantes en los siguientes aspectos relaciones con el FEVI:







- Revisión y recomendación de Normativa: se ha propuesto nueva normativa (Reglamento y Políticas) que cumpla con las condiciones deseadas por la administración, en virtud de la colocación registrada en el 2013.
- Seguimiento de la colocación del inventario existente: se ha efectuado un seguimiento minucioso a las operaciones pendientes de colocar del periodo anterior, para así cumplir con las obligaciones o compromisos adquiridos en el 2013.
- Servicio y atención de consultas de oficinas: Se ha mantenido una comunicación constante con los Centros de Negocios, los cuales están atentos a la reapertura del Fondo una vez que se cuente con la normativa respectiva.

Durante este período se efectuaron algunos cambios en las siguientes políticas y procedimientos de FEVI:

- Manual de Políticas; julio 2014
- Reglamento para el funcionamiento de los Fondos Especiales, julio 2014.
- En el mes de noviembre se efectuó actualización de la política vigente, misma fue remitida mediante oficio AFE 382-2014 a la División de Colocación para la debida publicación. Actualmente se encuentra en la etapa de la recolección de las debidas firmas.

Relevante determinar que al mes de diciembre 2014 el FEVI tiene un inventario de 12 operaciones crediticias por un monto de ¢408 millones, tal como se detalla en el siguiente cuadro.

Oficina	Cliente	Monto
AGENCIA DE DESAMPARADOS	OCON ALARCO MARCOS JOSUE	42.800.000
AGENCIA DE DESAMPARADOS	ILSE ULATE ULLOA	26.000.000
CSF ALAJUELA	ZUÑIGA ZAMORA RICARDO	35.000.000
SUC LIBERIA	CASTRO CASTILLO FRANKLIN	38.000.000
CSF CARTAGO-OREAMUNO	TORRES HERNANDEZ REBECA	30.000.000
CSF CARTAGO-METROPOLI	MENESES MONTERO HECTOR ANDRES	35.000.000
CSF LIMON	ONEAL TORRES GERARDO ALBERTO	36.600.000
CSF CATEDRAL	CASTRO SANCHEZ ARACELLY MARIA	36.500.000
CSF ALAJUELA	ALFARO SOTO DIEGO	29.200.000
CSF CATEDRAL	NATALIA VANESSA BADILLA LOPEZ,	20.000.000
CSF CATEDRAL	MOLINA DELGADO JOHAN ANDRES y ANG	37.500.000
CSF DEL ESTE -SAN FRANCISCO	FERNANDEZ LEFEBRE GUSTAVO	42.275.000
TOTAL		408.875.000







ÁREA DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL

Durante el año 2014 el Área Vivienda de Interés Social las metas operativas asignadas se refieren a la ejecución del presupuesto del Fondo Subsidio para la Vivienda (FOSUVI) asignado por el Banco Hipotecario de la Vivienda, mismo con el cual se atienden poblaciones de extrema necesidad al amparo del artículo 59 de la LSFNV y poblaciones menos vulnerables, pero que sin embargo, no tienen acceso a una vivienda en las condiciones que ofrece el Sistema Financiero Nacional, por lo que el bono se presenta como un complemento a la capacidad de pago de las familias en un crédito de vivienda, y de esta manera logran optar por una vivienda digna.

A continuación se muestran los resultados obtenidos en el año, producto de la gestión del Área:

a) Para el año 2014 el presupuesto asignado por el Banhvi asciende a ¢2.508,7 millones. Este presupuesto se atendió en su totalidad logrando tramitar un presupuesto de ¢2.541,39 millones, según se muestra a continuación:

Datos al 31-12-14

BONOS DE VIVIENDA					
Producto Meta Anual Colocado Kumplimie.					
Bonos ordinarios	\$ 1.431,71	\$1.179,05	82%		
Bonos art. 59	¢ 1.076,99	\$1.362,34	126%		
Total Presupuesto	\$2.508,70	#2.541,39	101%		

(cifras en millones de colones)

Durante el año 2014 se tramitó ante el Banhvi el proyecto de vivienda "Boulevard del Sol" Etapa III, ubicado en Barranca, Puntarenas, mediante el cual se logró dotar de vivienda digna a 61 familias bajo el programa "llave en mano" y se postuló al Banhvi 54 familias bajo el programa "Compra de lotes con Servicios y Construcción de Viviendas" Formulario S-02-04, mismo que quedó presentado ante la Junta Directiva del Banhvi. Con este proyecto se logra atender a gran cantidad de familias en condición vulnerable, mismas que generan ingresos promedio de ¢150.0 millones mensuales.

Como parte del trabajo realizado en el 2014 se presentó ante Banhvi del 80% de los casos de con crédito remitidos por los Centros de Negocios del Banco. Esta meta se relaciona con el desarrollo del Proyecto Piloto aprobado por el Comité de Negocios a inicios del año 2014, mediante el cual se pretende que en todas las oficinas del Banco se gestione el bono de vivienda como un complemento al crédito de vivienda, a través de una estrategia de negocio focalizada en atender la necesidad de vivienda de los empleados o agremiados a empresas u organizaciones sociales de las diferentes regiones del país, permitiendo al gerente de cada oficina hacer negocios adicionales como complemento del crédito a sus empleados.







Durante este año la gestión del área se focalizó específicamente en promocionar el proyecto y capacitar de manera grupal e individual "in situ" a los analistas de las diferentes oficinas incorporadas en el proyecto. Se logró visitar en diferentes oportunidades las oficinas y coordinar acciones con los funcionarios asignados, los gerentes y coordinadores de crédito, presentando el proyecto. Como producto de las gestiones se logró la presentación al Banhvi de 15 proyectos individuales de vivienda, por un monto de ¢72.9 millones de bono y ¢140.8 millones de crédito, lo cual representa la totalidad de los casos presentados por las oficinas, según se muestra a continuación:

Expedientes tramito	idos por los Centros de N	legocio			
Oficina que remite	Nombre del cliente	Proyecto	Monto Solución	Bono	Crédito
Plaza Lincoln	Federico Mesen Salas	compra casa	13.000.000	3.087.000	9.913.000
Puntarenas	Buzano Aguirre Marien Estefan	Const. Lote propio	15.420.000	5.312.000	10.108.000
Catedral	Hans Trejos	compra casa	21.582.000	3.750.000	17.832.000
Catedral	Xinia Chacón Obando	Compra casa	28.000.000	1.706.000	26.294.000
San Francisco dos Rios	Gerson Barrera L.	compra casa	18.500.000	3.906.000	14.594.000
BP Guapiles	Estelia Bermudez Sanchez	Const. Lote propio	6.597.000	5.307.000	1.290.000
BP Liberia	Alejandro Chaves Gonzalez	Const. Lote propio	6.600.000	5.443.000	1.157.000
Ciudad Quesada	Morales Rojas Karol	Const. Lote propio	8.174.000	6.012.000	2.162.000
Abangares	Naranjo Sandoval Shirley	compra casa	13.600.000	6.175.000	7.425.000
BP Neily	Mena Morales Erick	compr lote constru	16.770.000	3.818.000	12.952.000
BP Neily	Mena Morales Jose	compra lote y constru	16.770.000	3.331.000	13.439.000
Zarcero	William Navarro Mejias	compra lote y constru	17.402.000	8.091.000	9.311.000
Abangares	Durán Gutiérrez Ronald	compra lote y constru	6.418.000	6.418.000	0
Catedral	Willy Delgado Escobar	compra casa	15.018.000	4.765.000	10.253.000
Tarrazú	Gerson García Mora	compra lote y constru	9.948.000	5.850.000	4.098.000
	Total		213.799.000	72.971.000	140.828.000

F. Estado de los proyectos más relevantes en el ámbito institucional o de la unidad, existentes al inicio de su gestión y de los que dejó pendientes de concluir.

Para el Programa BP Empresarias, se debe dar el seguimiento y la puesta en marcha correspondiente al convenio recién firmado con el FIDEIMAS.

En cuanto al Área de Fondos Especiales, se debe concluir el último proceso de asignación de Recursos donde participaron más de 10 organización de todo el país y se debe cumplir con los plazos que para ese fin se establecieron.

En cuanto al Area de Vivienda de Interés Social, que en proceso el proyecto Boulevard del Sol Etapa III, bajo la modalidad "Compra de lote urbanizado y construcción de vivienda" S-02-04 fue presentado ante el Banhvi y elevado a la Junta Directiva, quedando pendiente para el año 2015 su ejecución.

G. Administración de los recursos financieros asignados durante su gestión a la institución o a la unidad, según corresponda.







Los recursos financieros asignados a la Division mediante el presupuesto institucional 2013 se le dieron seguimiento a través de controles que permitiera velar por el buen uso mediante la herramienta denominada SIPRE.

H. Sugerencias para la buena marcha de la institución o de la unidad, según corresponda, si el funcionario que rinde el informe lo estima necesario.

En cuanto al Programa BP Empresarias

Algunas de las funciones relacionadas con el **Programa BP Empresarias** que se hacían desde la Banca Social y que a mi criterio deben ser asignadas a la persona que se le asigne el seguimiento respectivo

1. Asignar los recursos a los CE que permita la colaboración de los recursos FOFIDE

- Dar respuesta oportuna a los ejecutivos vendedores y analistas de los CE sobre el requerimiento (mediante el análisis de cada situación y valorando si el proyecto es viable en el programa BP Empresarias).
- Dar respuesta a las consultas de los ejecutivos de los CE sobre la normativa vigente en el programa BP Empresarias.
- Brindarles soporte para la inclusión de las solicitudes y posibles dudas
- Dar soporte a posibles correcciones de requerimientos solicitados y la PCSC en algunos casos

2. Dar seguimiento mensualmente a la cartera colocada en los CE de BP Empresarias

- Solicitar en tiempo los informes digitales de los análisis formalizados
- Administrar una carpeta compartida de forma diaria cotejándola con el informe enviado por el departamento de informática
- Enviar mensualmente los informes digitales a Raquel Ortega, División de Banca Desarrollo Social
- Llevar el control en el sistema SIPO del inventario cedido
- Evaluar cuales solicitudes deben ser anuladas del sistema, mediante la consulta a los funcionarios de los CEs , por vencimiento de plazo según normativa

3. Gestiones de cobro de la cartera de BP Empresarias.

Compulsar las operaciones que están en mora de 60 días hasta más de 181 días, se revisa si la clienta tienen fracciones y si tiene alguna posibilidad de gestionar un arreglo de pago, se llaman a las clientas durante varias veces al mes, incluso se realizan visitas para logra normalizar la operación de crédito.

Coordinar con el ejecutivo de la oficina que coloco el crédito y que conoce a la clienta para que de ser posible la visite o la localice cuando esta cambio todos los números de teléfono reportados en el Banco o en los sistemas de consulta como la política conozca a su cliente.

Gestionar y se dar seguimiento con las oficinas los pases a cobro judicial, de igual manera con las daciones de pago de las clienta que no puedan hacerle frente a la







deuda o ya no cuentan con el negocio, también se coordina con el área de bienes adjudicados la puesta en venta de las propiedades.

Coordinar con la división de colocación los cambios en los sistemas para incluir las oficinas como hijas de la oficina 131 para que la gestión de cobro se pueda realizar en las distintas oficinas del país donde fue colocado.

4. Modificaciones de políticas y procedimiento de BP Empresarias

Gestiona todos los cambios necesario que se deben realizar para ajustar la política a los cambios que presenta la normativa vigente en el Banco.

Realizar las matrices de todos los cambios necesarios y presentar las propuestas a la División de colocación para la debida aprobación y publicación en la intranet.

Realizar las consultas a las diferentes divisiones como Riesgo, Financiero, jurídico de los cambios necesarios para su aprobación.

Seguimiento con los cambios en la normativa Sugef 1-05 y la Sugef 15-10.

5. Encadenamientos

Dar seguimiento al encadenamiento con los supermercados Walmart, en los cuales cuando se realizan convocatoria por medio del programa "Una mano para crecer" para las Pymes, se invitan a nuestras clientas a participar.

También se trabajó con un encadenamiento con equipos NIETO, en la venta de equipo de cocina para sodas y restaurantes.

6. Convenios

Continuar y dar seguimiento al convenio de cooperación entre el IMAS y el Banco Popular, para el otorgamiento de un aval por medio del fideicomiso, para mujeres empresarias en condición de pobreza que califican como sujetas de crédito pero no tiene una garantía.

Es importante mencionar que ya se capacito al personal de los CE de Catedral, Cartago y Desamparados, sobre las condiciones de este aval.

7. Seguimiento de inconsistencias en Pólizas de seguros

Apoyar a Popular Seguros, gestionando en las oficinas donde se colocó los créditos que presentan inconsistencia en las operaciones para que estas sean debidamente subsanas.

8. Prospección de clientas

De acuerdo a las listas de clientas referenciadas y a bases de datos elaboradas por el Área se debe prospectar las clientas potenciales y estas ser remitidas a la oficina mas cercana a la ubicación de la clienta.

9. Revisión de expedientes

Por tratase de un programa especial y sujeto a la revisión de diferentes autoridades, se recomienda realizar una revisión de expedientes de los diferentes centros empresariales, de forma tal que permita verificar que se está cumpliendo con los requisitos y la normativa establecida para el programa.

10. Informes que se deben presentar:

Informe al Sistema de Banca para el Desarrollo

Este informe debe contemplar lo siguiente:







Morosidad y saldo de cartera: Este apartado conlleva el análisis de la morosidad acumulada, desde que se implementó el fondo; y se distribuye entre los rangos de al día, 01-30 días, 31 a 60 días, 61-90, 90 y más.

Estados de la cartera de FOFIDE: Esta sección expone el estado de la cartera de BP Empresarias, como las operaciones que se encuentran activas, arreglos de pago, u otra categoría.

Identificación de los sectores denominados prioritarios en la Ley 8634: En este apartado se indica que las beneficiarias son mujeres empresarias, ya sea como personas físicas como jurídicas. 1

Composición de las inversiones de los saldos no utilizados: Todos los meses se consulta el área de Análisis Financiero, los rendimientos del "Mercado de Dinero", el cual es compuesto por el FOFIDE y otros fondos del Banco. 2

Número de operaciones otorgadas / Colocaciones Planeadas

Operaciones tramitadas/ Operaciones aprobadas: Este indicador analiza la respuesta de las oficinas, para dar trámite a las solicitudes de crédito.

Cantidad de mujeres beneficiadas: Este requerimiento establece que se debe diferenciar entre la cantidad de operaciones y las mujeres beneficiadas, esto porque una empresaria se le pudo haber otorgado más de una operación.

Estados Financieros del FOFIDE: Además de la estructura anterior, es obligación del Banco Popular aportar los Estados Financieros del FOFIDE. Estos son solicitados al Área de Contabilidad y se adjuntan el Balance de Situación, Estado de Resultados, Estado de Cambios en el Patrimonio y Balance de Comprobación.

Informes de avales

Se prepara un informe mensual de los avales colocados y que se remite a la Banca de Desarrollo.

Informe trimestral para Análisis Financiero

Este es un informe trimestral, el cual es solicitado para la SUGEF, y se conforma de la siguiente forma:

- Los saldos de cartera de los rubros de comercio y servicios, más cantidad de operaciones.
- Los saldos de cartera del rubro de la garantía junto con la cantidad de operaciones.
- La morosidad de 1 a 30 días, 31 a 60 días, 61 a 90 días y mayor a 90 días.

¹ De acuerdo a la normativa las empresarias que conformen una empresa, deberán dueñas del 51% de las acciones, de lo contrario no podrán ser beneficiarias de estos recursos.

² El promedio de este rendimiento ronda en el 3.5% mensual.







11. Seguimientos de las clientas

Se les da seguimiento y apoyo a las clientas en las diferentes actividades que desarrollan, estos con el fin de minimizar el riesgo de no pago y apoyarlas hasta donde sea posibles en las diferentes actividades que desarrollan.

12. Ferias y otras actividades

- Coordinar con empresarias artesanas su participación a ferias patrocinadas por el Banco Popular
- Coordinar con CE la atención de clientas referidas por terceros

Para el Área de Viviana de Interés Social y tomando en cuenta el avance y los resultados del Plan Piloto de colocación de bono-crédito a través de las diferentes oficinas del Banco, considero procedente continuar con el desarrollo del mismo y dar impulso a la gestión, con la finalidad de aprovechar la plataforma del Banco en colocación de créditos de vivienda.

I. Observaciones sobre otros asuntos de actualidad que a criterio del funcionario que rinde el informe, la instancia correspondiente enfrenta o debería aprovechar, si lo estima necesario.

No se considera necesario.

J. Estado actual del cumplimiento de las disposiciones que durante su gestión le hubiera girado la Contraloría General de la República.

Al respecto, no se recibieron recomendaciones por parte de la **Contraloría General de la República**.

K. Estado actual del cumplimiento de las disposiciones o recomendaciones que durante su gestión le hubiera girado algún otro órgano de control externo, según la actividad propia de cada administración.

Al respecto, no se recibieron recomendaciones por parte de órganos externos.

L. Estado actual de cumplimiento de las recomendaciones que durante su gestión le hubiera formulado la respectiva Auditoría Interna.

El Programa BP Empresarias no ha sido evaluado por la Auditoria interna.

En cuanto a los Fondos Especiales, para el 2014, la Auditoría Interna realizó 3 revisiones, en las cuales emitió los documentos AF-150-2014, AIRI-37-2014 y el AIRI-43-2014. En dichos informes se encontraron aspectos que se deben mejorar y se elaboró cronogramas para el cumplimiento de cada una de las recomendaciones, sin embargo, todas las observaciones realizadas son aspectos más de forma que de fondo.







Las recomendaciones que actualmente están vigentes son específicamente del área de Fondos Especiales, las cuales han sido debidamente reasignadas a esa Área y se espera su cumplimiento en el plazo acordado con la Auditoría Interna.

En el Área Vivienda de interés social se realizaron Estudios de Auditoría Interna y de la Dirección de Supervisión de Entidades del Banhvi.

El Banvhi realiza anualmente una o dos inspecciones "in situ" para evaluar la Administración que hace el Banco de los recursos FOSUVI-BANHVI. En ninguna de las visitas realizadas el Banhvi detectó anomalías en la administración de los recursos, no se detectó faltante o sobrante de recursos, ni deficiencias en el manejo de los mismos, lo cual puede observarse en los informes realizados. Los hallazgos de las inspecciones corresponden a aspectos operativos de los expedientes que se subsanan adecuadamente.

La Auditoría Interna del Banco realizó dos estudios durante el lapso de esta gestión, el último fue realizado durante el año 2014 y tenía como objetivo revisar el "Proceso de Administración y Gestión de los recursos Bonos BANVHI", como resultados de la revisión la Auditoría indica "En términos generales se ha determinado que las diferentes actividades de operación y control seguidas por la entidad en la administración y registro de los fondos FOSUVI depositados por el BANHVI, así como en la tramitación de formalización y giro de los recursos a cada uno de los beneficiarios de los fondos del subsidio se han ejecutado en evidencia de un cumplimiento razonable a los procedimientos administrativos, reglamentos y demás normativa interna y externa aplicable." Las recomendaciones generadas de este informe fueron resueltas oportunamente.

Lic. Jose Fabio Bolaños Alpizar, Jefe **División de Banca Social**