

---

## Agencia Alajuelita

26 de mayo del 2015  
Oficio **AAL-JEF-041-2015**

Licenciada:  
Karla Miranda Pérez, **Directora**  
Dirección Regional Central Oeste

Licenciado  
Johan Chavarría Chacón, **Gerente a.i.**  
BP Total Pavas

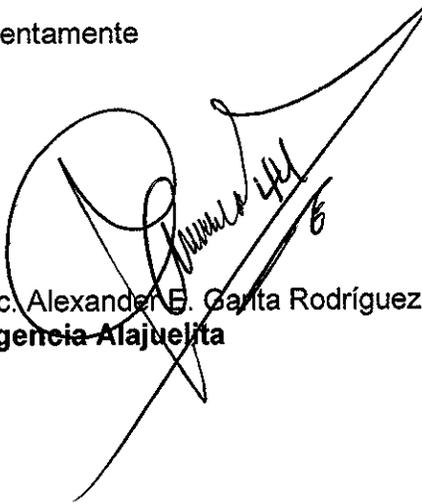
Licenciada  
Graciela Vargas Castillo, **Directora**  
Desarrollo Humano y Organizacional

Licenciada  
Wendy Sancho González, **Jefe**  
Agencia de Alajuelita

Estimados señores:

En atención a correo emitido el día 15 de mayo por la gestora de Desarrollo Humano Licda. Dayana Arguello Gómez; donde se me notifica que según resolución de concurso 092-2014 debo de devolverme a mi plaza original a partir del 01 de junio del presente año; y en cumplimiento de la Ley General de Control Interno No.8292, se hace la presentación de los aspectos más relevantes durante la gestión realizada como Jefe de Agencia de Alajuelita en el periodo comprendido entre el 01 de marzo al 31 de mayo 2015.

Atentamente

  
Lic. Alexander E. Garita Rodríguez, **Jefe**  
**Agencia Alajuelita**



## INFORME FINAL DE GESTION

ENTIDAD: Banco Popular y de Desarrollo Comunal  
Agencia Alajuelita

NOMBRE: Alexander E. Garita Rodríguez.

PERIODO: 01 de Marzo 2015 al 31 de Mayo 2015.

Remito informe final de gestión correspondiente al cargo que ocupé como Jefe de la Agencia de Alajuelita del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, en el periodo anteriormente señalado.

Presentación.

El presente documento busca o trata de presentar los resultados alcanzados al final del periodo de la gestión llevada a cabo por mi persona, como los puntos más relevantes y el estado de los aspectos más importantes propios de la dinámica diaria de la Agencia, como del manejo de recursos a mi cargo, procedo a presentar de manera resumida los principales resultados obtenidos en las diferentes carteras de crédito, como lo son Vivienda, Personal Hipotecario, Fiduciario, en la parte de captación, lo que corresponde a Cuentas Corrientes, Ahorro a Plazo, y Ahorro Voluntario, tarjetas de crédito VISA, Seguros, Ahorros Programados.

No debemos de dejar de a un lado lo que concierne al apartado de la Mora, Ley 8204, Contraloría de Servicios, atención de las Alertas, Servicio al Cliente.

Importante señalar que en el periodo de mi gestión como Jefe de esta Agencia, me permitió el adquirir mayores conocimientos, destrezas que permitieron de una u otra forma el poder desempeñar mi gestión de la mejor forma posible.

Detallo a continuación los resultados obtenidos y más relevantes de la Agencia que estuvo bajo mi cargo en el periodo señalado anteriormente

### Resultados de la Gestión

Se asume con un gran optimismo el cambio hacia una nueva Agencia y entre lo que considero relevante es conocer la zona en la que se encuentra ubicado el Banco: Alajuelita de acuerdo con los datos socio económicos que aporta la Municipalidad en su página, es el cantón # 10 de la Provincia de San José, se encuentra ubicado en el sur de la capital de la Gran Área Metropolitana y limita con:

San José al Norte  
Aserri y Desamparados al Este  
Escazú al Oeste  
Acosta al Sur



De acuerdo con los datos que tiene en su página la Municipalidad de Alajuelita, por los cambios demográficos, sociales, políticos, culturales y flujos migratorios (internos y externos) experimentados en Costa Rica durante las últimas décadas, en la actualidad, Alajuelita es considerado un cantón urbano-rural marginal.

El cantón tiene una extensión de 21.17 kilómetros cuadrados y se divide administrativamente en 5 distritos, a saber:

Alajuelita Centro

San Josecito

San Antonio, El Llano, el cuál por su gran extensión se divide en dos poblados, "El Llano" y un poco más alejado "Lámparas, también conocido como "Poacito"

Concepción que está distribuido en dos grandes sectores "Concepción Arriba" y "Concepción Abajo"

San Felipe

De acuerdo con información tomada del "Análisis Sistemático Integral en Salud del Área de Salud de Alajuelita" el cantón cuenta aproximadamente con una población de 119.510 habitantes esta información está desactualizada ya que corresponde al año 2009.

De acuerdo al PNUD 2011 el índice de alfabetización de la población es de 97.7

Tomando datos de la Municipalidad se desprende que las actividades económicas en el cantón de Alajuelita son muy dispersas y poco concentradas y se dan principalmente en el distrito central, donde se encuentran algunos comercios y supermercados tales como Mega Super, Palí y Maxi Palí.

Respecto al sector financiero en la comunidad no existen Bancos Privados únicamente existe una Agencia del Banco Nacional y nuestra Agencia.

Alajuelita según los registros de la Municipalidad está catalogado como un cantón exportador de mano de obra que permite suplir las necesidades de mano de obra en otros cantones lo cual nos cataloga como un cantón dormitorio.

Las actividades económicas en el cantón son muy limitadas por lo que los bienes y servicios que se desarrollan son casi inexistentes, en su mayoría los negocios que se presentan en el cantón son Pulperías, Abastecedores, Panaderías y Bazares.

A nivel económico en el cantón según información de la Municipalidad y del Parque Empresarial funcionan 64 empresas aproximadamente la gran mayoría concentradas en el cantón central pero todas con muy pocos empleados, el patrón que tienen más funcionarios es la Municipalidad con alrededor de 70 personas.

Existen alrededor 20 centros educativos (públicos y privados) en la zona.



Ya en materia cuando recibí la oficina se repasó con el personal la distribución de metas y roles de revisión de aseo y ornato de la oficina, así como el ABC en las plataformas de servicio y la atención a la importancia de vigilar la morosidad de los clientes de la oficina. Se solicitó una suplencia por una compañera que salió de incapacidad por maternidad y el mismo fue capacitado en la oficina para que se certificara en la nueva herramienta de T24.

Se revisaron las estrategias para control interno de la oficina así como el seguimiento de cartera de clientes de captación (vencimientos) y se revisó cartera activa con el fin de poder trabajar la línea 84, repasar con los clientes de hipotecario algunas estrategias o scripts para retener cartera por tasa de interés y por liquidez dado que no se tienen bases de datos establecidas.

Por otra parte, venimos de una transición de implementación del sistema T24 el cual llevo a efectuar simulaciones durante finales de marzo y principios de abril (incluyendo semana mayor), con el fin de que el personal a cargo asimilara el sistema con la salida en vivo que se dio el 06 de abril y que como era de esperar, se dieron algunos inconvenientes en transacciones, servicio de página web, usuarios y otros que se esperaba podrían brindarse pero que retomamos con el fin de poder brindarle a nuestra clientela el servicio que necesitaba.

En lo que a clientes se refiere la atención en las diferentes plataformas es excelente de tal manera que muchos de los clientes se sienten identificados con los funcionarios por el trato amable para con ellos y así me lo han hecho saber en más de una ocasión.

Una de las grandes dificultades que posee esta Agencia es su edificio el cual no reúne las condiciones ideales para una Agencia de nuestro Banco, ya en una oportunidad se había hundido y en estos momentos si hubiese un sismo considerable, hay muchas probabilidades de que la oficina y la institución así como el personal, sufran daños considerables o pérdidas importantes dado que el terreno no es idóneo. Además considerando a nuestra clientela (que la mayoría es adulta mayor), han externado un malestar por la ubicación de la agencia, la cual consideran un poco distante del centro y se exponen a alguna situación incómoda en cuanto a seguridad se refiere, ya que se han dado algunas situaciones de asalto, inclusive considerado también peligroso para el personal de la Agencia.

Con la jefatura o la administración anterior, se había valorado el poder establecer negociaciones para poder trasladar la oficina a un Centro Comercial ubicado al costado oeste del parque de Alajuelita, donde existe un buen parqueo y una muy buena ubicación y sería un punto estratégico para hacer negocio. Al parecer el edificio reúne las condiciones y se espera que sea valorado por las áreas competentes.

Se ha trabajado en mantener una comunicación abierta y constante con el Personal a fin de lograr el apoyo en el cumplimiento de las metas, un ambiente de control sano y el poder transmitirle las directrices recibidas tanto en las reuniones de las Medidas Crucialmente Importantes que establecimos en el Plan de Trabajo con el BP Total de Pavas, como las estrategias de negocio emanadas de la Dirección Regional Central y cada Proceso que participa en dichas estrategias con procedimientos y directrices.



En las reuniones semanales se han generado nuevas estrategias de negocio que se han puesto en práctica con el fin obtener resultados positivos, relacionados con el Plan Estratégico de la Institución y la Dirección de la Banca de Personas, con el fin de transmitir al personal el espíritu emprendedor del negocio bancario mediante reuniones, charlas, capacitaciones, correos y demás que consta en las minutas de cada semana.

### **Cartera de Crédito**

En el siguiente cuadro se muestra el comportamiento de la cartera de crédito al 21 de mayo 2015, según información disponible en el sitio de la Unidad de Inteligencia de Mercado – Metas Institucionales.

**Detalle de cumplimiento metas 2015  
(En millones de colones)  
Al 21 de Mayo del 2015**

| <b>PRODUCTO</b>      | <b>SALDO_21_MAYO</b> | <b>CRE_MES</b> | <b>META_MAYO</b> | <b>CRE_ACU</b> | <b>CUMP_ACU</b> | <b>CUMP_ANUAL</b> | <b>META ANUAL</b> |
|----------------------|----------------------|----------------|------------------|----------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| DESARROLLO           | 32,92                | 33             |                  | 32,92          | 0,00%           | 0,00%             |                   |
| PERHIPOTC            | 1.858,04             | -4             | 87,12            | -19,59         | -22,48%         | -5,83%            | 336               |
| PERSONAL             | 3.351,80             | -11            | 214,68           | 43,21          | 20,13%          | 5,22%             | 828               |
| SOCIAL               | 1.416,77             | 48             | 72,59            | 75,16          | 103,54%         | 30,55%            | 246               |
| <b>Total general</b> | <b>6.659,53</b>      | <b>66</b>      | <b>374,39</b>    | <b>131,70</b>  | <b>35,18%</b>   | <b>9,34%</b>      | <b>1.410</b>      |

Es de indicar que se hace un esfuerzo grande y se trabajan las bases de datos internas, en línea 84, referenciados externos e internos tanto de la plataforma de servicios como del ejecutivo de crédito, considerando además la integración de productos por ejecutivo. No se trabaja ni con Banca Fácil ni con Ejecutivo de Coopebanpo.RL a pesar de que se han efectuado gestiones con ambos canales.

Es una zona con muchos barrios y de mucha antigüedad, en este momento existe un nuevo desarrollo en la zona el cual esperamos genere créditos en esta línea para la Agencia.

Al día de hoy se deja un inventario distribuido de la siguiente forma:

Dos créditos que se formalizan en esta semana de **€5.000.000.00 (PH)** y **€24.000.000.00 (VIV)** y un crédito que está ingresando la papelería el día de hoy en Vivienda por **€30.000.000.00**



**RESUMEN DE CARTERA AL 25-5-2015**

| LINEA  | Valores       |           | PRINCIPAL        | _SALDO        | Crec del   |                |         | _Crec Mes<br>Meta | _Crec Acum<br>Meta | _Crec %<br>Meta |
|--|---------------|-----------|------------------|---------------|------------|----------------|---------|-------------------|--------------------|-----------------|
|  | _Tasa<br>Int. | _CANTOPER |                  |               | Mes        | Crec Acum      | Crec %  |                   |                    |                 |
| 012  | 12,74%        | 102       | 1.645.553.057,00 | 1.540.183.395 | -759.437   | 35.560.751,37  | 2,36%   | -759.437          | 17.897.440         | 1,19%           |
| 013  | 10,09%        | 12        | 72.339.500,00    | 63.180.627    | -408.612   | -1.996.132,43  | -3,06%  | -408.612          | -1.996.132         | -3,06%          |
| 033  | 28,95%        | 72        | 120.621.500,00   | 70.183.859    | -2.204.388 | -15.024.169,70 | -17,63% | -2.204.388        | -12.709.506        | -16,86%         |
| 034  | 7,10%         | 1         | 32.990.000,00    | 32.919.171    |            | 0,00           | 0,00%   |                   | 0                  | 0,00%           |
| 035  | 31,87%        | 167       | 296.426.350,00   | 214.728.218   | -7.965.912 | -37.523.954,15 | -14,88% | -7.965.912        | -37.632.005        | -16,66%         |
| 037  | 11,07%        | 7         | 138.700.000,00   | 123.269.152   | -363.763   | -1.864.437,55  | -1,49%  | -363.763          | -1.864.438         | -1,49%          |
| 040  | 24,07%        | 8         | 18.269.000,00    | 10.852.216    | -178.419   | -1.472.183,75  | -11,95% | -178.419          | -1.472.184         | -11,95%         |
| 042  | 30,69%        | 28        | 60.055.000,00    | 47.562.988    | -7.557.282 | -13.615.957,95 | -22,26% | -7.557.282        | -15.450.061        | -25,69%         |
| 045  | 30,00%        | 3         | 11.367.000,00    | 2.859.948     | -139.871   | -1.706.324,35  | -37,37% | -139.871          | -964.616           | -25,22%         |
| 046  | 23,29%        | 428       | 1.186.494.789,00 | 974.028.434   | -8.357.785 | -65.873.268,41 | -6,33%  | -8.357.785        | -65.722.070        | -6,38%          |
| 047  | 28,53%        | 42        | 49.385.832,31    | 41.159.652    | -776.967   | 6.060.687,79   | 17,27%  | -776.967          | 1.352.145          | 6,16%           |
| 050  | 15,00%        | 1         | 640.000,00       | 409.733       | 0          | -24.783,95     | -5,70%  | 0                 | -24.784            | -5,70%          |
| 051  | 12,67%        | 5         | 163.198.400,00   | 157.647.981   | -79.993    | -3.664.981,20  | -2,27%  | -79.993           | -3.664.981         | -2,27%          |
| 053  | 15,00%        | 2         | 22.550.000,00    | 11.891.743    | -2.228.447 | -3.205.822,10  | -21,23% | -2.228.447        | -3.205.822         | -21,23%         |
| 054  | 19,00%        | 1         | 230.000,00       | 59.659        | 0          | -19.284,25     | -24,43% | 0                 | -19.284            | -24,43%         |
| 055  | 0,00%         | 31        | 4.560.000,00     | 222.542       | 40.000     | -148.052,01    | -39,95% | 40.000            | -148.052           | -39,95%         |
| 058  | 25,12%        | 305       | 994.477.076,00   | 921.192.515   | 2.366.377  | 176.880.011,05 | 23,76%  | 2.366.377         | 175.903.538        | 23,63%          |
| 059  | 19,16%        | 48        | 169.510.585,00   | 145.230.586   | -175.024   | -28.016.773,24 | -16,17% | -175.024          | -23.439.866        | -13,90%         |
| 063  | 29,11%        | 10        | 17.157.900,00    | 7.953.127     | -24.080    | -1.020.771,45  | -11,37% | -24.080           | -1.020.771         | -11,37%         |
| 067  | 27,70%        | 384       | 560.268.183,78   | 268.587.321   | 2.608.768  | -5.683.466,95  | -2,07%  | 2.608.768         | -5.683.467         | -2,07%          |
| 068  | 20,00%        | 116       | 126.121.187,40   | 4.716.066     | -111.129   | -1.008.129,62  | -17,61% | -111.129          | -1.008.130         | -17,61%         |
| 069  | 20,00%        | 102       | 253.889.334,43   | 15.353.071    | -308.834   | -804.788,86    | -4,98%  | -308.834          | -804.789           | -4,98%          |
| 073  | 30,50%        | 15        | 37.834.914,00    | 17.464.431    | -2.210.015 | -6.807.788,74  | -28,05% | -2.210.015        | -6.807.789         | -28,05%         |
| 077  | 19,17%        | 34        | 104.100.835,00   | 87.889.891    | -441.037   | 1.321.443,51   | 1,53%   | -441.037          | 1.321.444          | 1,53%           |
| 078  | 14,00%        | 1         | 4.000.000,00     | 2.944.564     | -14.880    | -92.313,80     | -3,04%  | -14.880           | -92.314            | -3,04%          |
| 080  | 18,42%        | 5         | 14.332.000,00    | 9.902.217     | -158.421   | 1.422.147,15   | 16,77%  | -158.421          | 1.422.147          | 18,08%          |
| 081  | 21,52%        | 148       | 333.991.855,00   | 275.383.072   | -4.641.625 | -36.299.027,73 | -11,65% | -4.641.625        | -33.895.381        | -11,09%         |
| 082  | 10,36%        | 22        | 548.477.132,00   | 535.050.253   | 49.244.280 | 87.449.148,04  | 19,54%  | 49.244.280        | 87.449.148         | 19,54%          |
| 084  | 20,00%        | 28        | 217.520.770,00   | 210.136.197   | 38.560.215 | 109.129.031,95 | 108,04% | 38.560.215        | 109.129.032        | 108,04%         |
| 086  | 13,00%        | 1         | 6.500.000,00     | 4.877.739     | 0          | -112.578,55    | -2,26%  | 0                 | -112.579           | -2,26%          |
| 087  | 13,10%        | 2         | 13.000.000,00    | 10.115.688    | -68.046    | -277.480,15    | -2,67%  | -68.046           | -277.480           | -2,67%          |
| 089  | 9,54%         | 31        | 77.908.195,00    | 67.370.444    | -2.300.349 | -10.169.096,05 | -13,11% | -2.300.349        | -10.169.096        | -13,11%         |
| 096  | 7,31%         | 14        | 516.409.011,20   | 495.690.375   | -73.179    | -9.401.815,00  | -1,86%  | -73.179           | -9.401.815         | -1,86%          |
| 098  | 9,41%         | 17        | 378.155.519,65   | 348.199.989   | -687.329   | -8.988.336,42  | -2,52%  | -715.167          | -34.223.881        | -9,85%          |
| <b>18,98%</b>  |               |           |                  |               |            |                |         |                   |                    |                 |
| <b>2.193 8.197.034.926,77 6.719.216.866 83.593.985 195.610.724,30 3,00% 83.476.146 155.384.253 2,41%</b> |               |           |                  |               |            |                |         |                   |                    |                 |





## Captación

| PRODUCTO                   | OFICINA_NOMBRE | ENE        | FEB        | MAR        | ABR        | MAY        | CRE MES   | CRE ACU    | META MAYO  | CUM ACU     | META ANUAL   | CUM ANUAL  |
|----------------------------|----------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|------------|------------|-------------|--------------|------------|
| AH_PROGRAMADO              | AG ALAJUELITA  | 41         | 83         | 121        | 121        | 121        | 0         | 121        | 69         | 175%        | 190          | 64%        |
|                            | AG ESCAZÚ      | 41         | 65         | 78         | 78         | 78         | 0         | 78         | 109        | 71%         | 300          | 26%        |
| <b>Total AH_PROGRAMADO</b> |                | <b>320</b> | <b>504</b> | <b>627</b> | <b>627</b> | <b>627</b> | <b>0</b>  | <b>627</b> | <b>623</b> | <b>101%</b> | <b>1.710</b> | <b>37%</b> |
| PAS                        | AG ALAJUELITA  |            | 9          | 8          | 8          | 8          | 0         | 8          | 47         | 17%         | 130          | 6%         |
| <b>Total PAS</b>           |                |            | <b>42</b>  | <b>49</b>  | <b>49</b>  | <b>49</b>  | <b>0</b>  | <b>49</b>  | <b>428</b> | <b>11%</b>  | <b>1.175</b> | <b>4%</b>  |
| VISA                       | AG ALAJUELITA  | 6          | 10         | 16         | 18         | 21         | 3         | 21         | 55         | 38%         | 150          | 14%        |
| <b>Total VISA</b>          |                | <b>46</b>  | <b>107</b> | <b>136</b> | <b>161</b> | <b>222</b> | <b>61</b> | <b>222</b> | <b>528</b> | <b>42%</b>  | <b>1.449</b> | <b>15%</b> |

En la oficina existen pocos clientes BP Global y se maneja mucho cliente con montos pequeños. Existe potencial para crecer ya que están identificados algunos clientes que tienen dinero en otras instituciones bancarias además de tener pequeñas inversiones con nosotros y que se podrían trabajar para que realicen más inversiones en la Agencia.

En la agencia se hace un trabajo importante en la plataforma de servicios con los clientes que llegan para que hagan inversiones nuevas o renueven los que tienen vencimientos. Mes a mes se le da seguimiento a los vencimientos y se llama a todos los clientes con anticipación para instarlos a renovar.

También importante mencionar el soporte que en su momento nos dio BPT Catedral y que al día de hoy nos brinda BPT Pavas con inversiones de clientes importantes para el saldo y el cumplimiento de las metas.

En lo que ahorro a la vista se refiere podemos señalar que las metas señaladas para los años que van del 2013 al cierre del 31 de diciembre del 2014 se cumplieron en su totalidad superando con creces la meta establecida para cada uno de los años, de igual manera lo que representaron las metas de Ahorros Programados y Seguros.

| FINANCIERO | PERHIPOTC | PERSONAL | SOCIAL | AHORRO A PLAZO | PAS | VISA | AHORRO PROGRAMADO | BIENES ADJUDICADOS |
|------------|-----------|----------|--------|----------------|-----|------|-------------------|--------------------|
|            |           |          |        |                |     |      |                   |                    |

Nota: Bienes Adjudicados se colocaron el mes anterior 32mm de colones que no se ven reflejados al cierre de este informe, por tanto la meta está cumplida.

## Índice de Morosidad

La mora para toda institución financiera es de suma importancia y la nuestra no es la excepción, podemos señalar que el indicador de mora >90 días se ha mantenido estable en los últimos años donde no hemos podido cumplir al 100% las metas que se habían planteado a la Agencia sobre todo porque la meta era muy baja y tuvimos problemas con algunas operaciones altas de vivienda y personal hipotecarias que nos afectaron el cumplimiento.

La compulsión de la cartera de crédito ha estado manejada tanto por los compañeros de Gestión de cobro de BP Total Catedral, como con el call center y nosotros mismos y en el caso personal aquellos créditos millonarios de los cuales existen 123mm concentrados en 5 operaciones de crédito millonarios.

### Tarjetas de crédito VISA

Ha sido un producto difícil sin embargo se han realizado esfuerzos enormes en este sentido aun cuando la meta no se haya cumplido en su totalidad, se desglosa a continuación

|                   |                | Valores   |            |            |            |            |           |            |            |            |              |            |       |
|-------------------|----------------|-----------|------------|------------|------------|------------|-----------|------------|------------|------------|--------------|------------|-------|
| PRODUCTO          | OFICINA_NOMBRE | ENE       | FEB        | MAR        | ABR        | MAY        | MES       | CRE        | CRE        | META       | CUM          | META       | CUM   |
|                   |                |           |            |            |            |            |           | ACU        | ACU        | MAYO       | ACU          | ANUAL      | ANUAL |
| VISA              | AG ALAJUELITA  | 6         | 10         | 16         | 18         | 21         | 3         | 21         | 55         | 38%        | 150          | 14%        |       |
| <b>Total VISA</b> |                | <b>46</b> | <b>107</b> | <b>136</b> | <b>161</b> | <b>222</b> | <b>61</b> | <b>222</b> | <b>528</b> | <b>42%</b> | <b>1.449</b> | <b>15%</b> |       |

### Control Interno y Autoevaluaciones del mismo

En cuanto al porcentaje de evaluación del Control Interno, la oficina cerró a diciembre 2014 con un 8% la cual es la nota mínima establecida por la GGC como satisfactorio. En lo que va del año, no se han realizado evaluaciones por parte del Área de Soporte, no obstante se trabaja con el equipo de trabajo en llevar dichos controles de la mejor manera posible, con el fin de mejorar el rango.

### Contraloría de Servicios

En lo que corresponde a este tema la Agencia obtuvo una nota del 93% al cierre del 2014, esta es una meta muy importante y se tiene constancia en las revisiones diarias, en las reuniones semanales y se retoman temas del Manual de Normas y Atención de Servicio al Cliente entre los funcionarios.

### Ley 8204 y Alertas Pendientes

Al día de hoy quedan atendidas todas las alertas. Se cierra al día con el cumplimiento de los planes de acción. Las políticas que se custodiaban en la oficina fueron debidamente remitidas para su digitalización. Solo se mantienen los formularios de los últimos seis meses según lo indicado y se llevan numeradas para una mejor ubicación.

Respecto a los expedientes de crédito se han estado enviando al Archivo de Tibás. Existía una suma considerable de expedientes VISA cancelados y activos correspondiente a los años 2008 al 2011, los cuales se llevaron al Archivo de Tibás y quedan aproximadamente unas 200 por remitir, esto corresponde a los años 2012, 2013 y 2014.



## Otros aspectos

Se deja nota a la Licda. Wendy Sancho Gonzalez con algunos trámites de negocio de la Agencia, se asignan las llaves al Supervisor de la Agencia de Alajuelita, se reasignan mediante Acta **AAL-JEF-052-2015** los activos al supervisor de la Agencia, y se entrega la portátil asignada a mi persona; al Gerente del BPT Pavas, Lic. Johan Chavarria para que sea devuelta.

El equipo de trabajo de Alajuelita en su mayoría está compuesto por personas interinas o por suplencias, únicamente se cuenta con dos funcionarios fijos que son Dennis Sánchez Artavia quien se encuentra además ascendido interinamente como Supervisor de la Agencia y Gabriela Cedeño Jiménez quien se encuentra incapacitada por maternidad y tiene asignada la plaza de Asesor de Servicios Financieros (Plataformista).

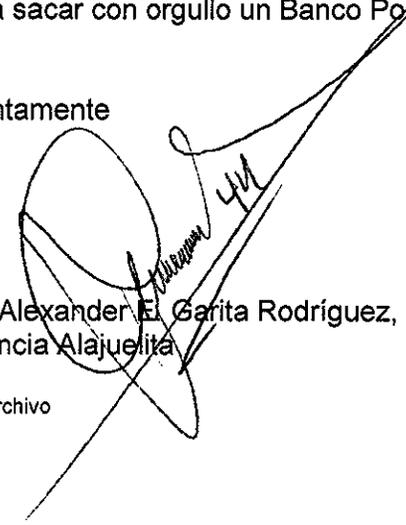
En el equipo de trabajo existe mucho compromiso por cumplir el trabajo y las metas, son un grupo que se esfuerza y si es necesario aportar tiempo extraordinario para sacar una tarea ellos lo hacen de buena manera. Seguimos con el compromiso de donar una hora de tiempo los días de pago de pensionados de la CCSS para poder abrir la oficina más temprano ya que acá se atienden muchos adultos mayores que los días de pago, mitigando los tiempos de espera que se dieron hace dos meses con la puesta en marcha del sistema T24.

Me voy de la Agencia de Alajuelita muy agradecido con todos los funcionarios que componen este equipo de trabajo, muy agradecido con don Johan Chavarría por el apoyo que siempre nos ha brindado como Gerente del BPT Pavas, compañero de trabajo y como persona.

A todos los jefes de Agencia de las oficinas adscritas, les doy mis más sinceras felicitaciones como Equipo Gerencial y agradezco todo el apoyo que en estos años he recibido de este grupo de trabajo.

La Agencia de Alajuelita realmente se ha esforzado mucho por sacar adelante todas las metas propuestas, con un gran compromiso, apoyo y entusiasmo, estoy seguro que este año 2015 no será la excepción y en diciembre podremos ver nuevamente los frutos de todo este esfuerzo para sacar con orgullo un Banco Popular adelante.

Atentamente

  
Lic. Alexander E. Garita Rodríguez, Jefe  
Agencia Alajuelita

c.c. archivo

