



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Nombre:	Kenneth Gallo Ruiz
Dependencia:	Agencia Paquera
Periodo de Gestión:	17 de Julio del 2019 al 27 de junio del 2020
Fecha:	01/07/2020

INFORMACION DE USO PÚBLICO CBP- A1

La información contenida en este documento es de Uso Público y puede para darse a conocer al público en general a través de canales aprobados por el Conglomerado Banco Popular.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

INDICE

Contenido

Presentación.....	2
Resultados de la gestión.....	2
Labor Sustantiva Institucional	8
Cambios en el entorno	12
Estado de la autoevaluación y Riesgo Operativo	12
Acciones sobre el Control Interno.....	13
Principales Logros.....	13
Proyectos más relevantes	14
Administración de Recursos Financieros.....	15
Sugerencias.....	16
Observaciones	16
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Contraloría General de la República	16
Cumplimiento de las disposiciones giradas por órgano de control externo.....	16
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Auditoría Interna.....	16
Estado actual de los expedientes de fiscalización contractual que pueda tener a cargo.	16
Cumplimiento de las disposiciones de la Información de Uso Público	16



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Presentación

En cumplimiento de la directriz de la Contraloría General de la República D-1-2005-CO-DFOE relacionada con los Informes de Fin de Gestión.

Se realiza el siguiente informe el cual presenta asuntos que se consideran pertinentes en mi actuación como Jefe de la Agencia de Paquera en un plazo de tiempo desempeñado durante el periodo del 17 de Junio del 2019 al 27 de junio del 2020, esto por una suplencia temporal por situación de salud medica del Jefe Titular, el cambio fue un poco brusco pues fue una situación imprevista a la cual no se tenía un plan de trabajo para asumir un puesto de Jefatura en esas circunstancias, por lo que se tuvo que retomar parte del trabajo que se venía llevando hasta ese momento.

Continuando con el respectivo informe es importante considerar que se debe considerar en dos partes; La primera en un cambio imprevisto al cierre del año 2019 donde se retoma el seguimiento de las labores y estrategias que se venían realizando en la Agencia de Paquera y la segunda parte un inicio de año 2020 donde se realizó el respectivo plan de acción con estrategias adaptadas a la zona de trabajo principalmente trabajo externo tomando como prioridad visitas programadas con nuestro nuevos y potenciales clientes; Todo esto sin predecir lo que estaba por venir así como la afectación que esto conllevaría en el trabajo regular y planeación. La pandemia del COVID-19 fue el inicio de una gran afectación en el mercado y las finanzas nacionales las cuales han golpeado de gran manera el comercio, negocio y población.

Dentro de este informe de gestión se incluirán los objetivos logrados, así como las labores realizadas en los periodos de junio a diciembre 2019 y enero a junio 2020, tomando en cuenta todos los factores dentro de ellos el tipo de mercado y segmentos que existe en la región.

Resultados de la gestión

Dentro de los resultados de la gestión se logro el cumplimiento de metas varias, pero de igual forma en referencia a las metas asignadas al inicio del 2019 hubo algunas en las cuales no se lograron según las asignaciones.

De igual forma se incluyen visualizaciones digitales y gráficas del periodo de julio a diciembre del 2019 así como de enero a junio 2020 donde refleja el cumplimiento de algunas metas a la fecha, como la afectación en otros productos por la situación actual del país por la Pandemia COVID-19 que a pesar de esa situación la captación aunque en una menor medida se mantuvo; esto se ve reflejado en los resultados a consecuencia de cambios en el entorno del mercado a consecuencia de la afectación.

En los siguientes esquemas, cuadros y gráficos se muestra en cantidades y porcentajes de cumplimiento en captación de productos y atención de servicios al cliente.

INFORME FINAL DE GESTIÓN

De junio a diciembre del 2019

Colocación de productos de Visa, Bienes adjudicados, BP salario y WEB.

Gracias a las estrategias genéricas que se plantearon se ha logrado el cumplimiento en colocación de la mayor parte de los productos, pero de igual forma se denota la afectación en la colocación de los productos de crédito, esto se debe de gran manera a las cancelaciones de saldos importantes. En referencia al cierre del año 2019 ha habido una gran expectativa en las aplicaciones de nuevos impuestos tanto en los servicios públicos, así como en los salarios de algunos sectores lo cual ha impactado en una disminución en la colocación de crédito.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

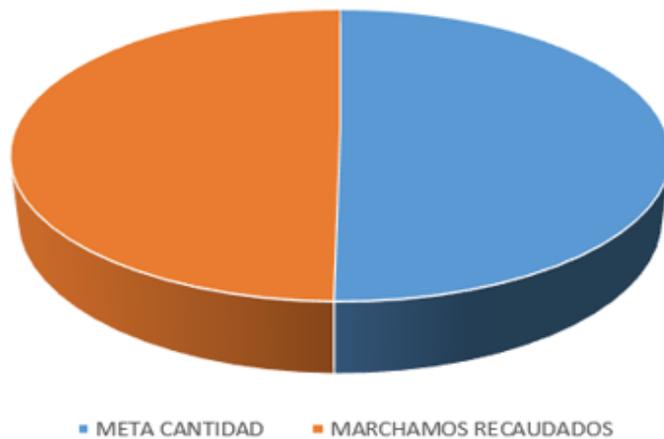


Cierre Meta Marchamos Diciembre 2019

Este año de igual forma se cumplió con más del 100% de la meta asignada en venta de marchamos, este es un esfuerzo extra que se realiza a partir del mes de noviembre al mes de enero donde aumentan los clientes para el pago de este producto, de igual forma hay un aumento en la cantidad de los clientes en referencia a todos los productos de fin de año lo que hace que la labor sea ardua.

Region Norte	Cumplimiento acumulado %	Cumplimiento recaudacion %
Paquera	101%	99%
Total	101%	99%

AG PAQUERA MARCHAMOS 2019





INFORME FINAL DE GESTIÓN

Resultado de mora al cierre de Diciembre del 2019

Los resultados de Mora para el cierre del 2019 se mantiene en el 100% del cumplimiento, esto se debe al seguimiento estricto de las estrategias planteadas a inicios del año en el plan de accion; asi como las estrategias genericas planteadas para el cumplimiento de cada meta.

OFICINA_NOMBRE	AG PAQUERA
TIPO DE OFICINA	(Todas)
REGION	(Todas)
DIVISION	(Todas)
SUCURSAL	BPT PUNTARENAS

Valores				
CODIGO	Meta Anual	Meta Acum	CREC ACUM	CUM ACUM MENSUAL %
101	57	57	1	100,00%
Total general	57	57	1	100,00%

Seguros Autoexpedibles

De igual forma se cumple con la colocacion dal cierre del año 2019 esto debido a la buena gestion y trabajo en plataformalo que dio como resultado del cumplimiento anual en este rubro.

Region Norte	Cumplimiento acumulado %	Cumplimiento recaudacion %
Paquera	99,60%	99,60%
Total	99,60%	99,60%

INFORME FINAL DE GESTIÓN

De enero a junio del 2020

Referente al apartado de servicio al cliente, se logró alcanzar un promedio anual de efectividad de atención de un 94,56% y en índice de eficiencia un porcentaje de 92,28%

Lo que indica que se obtuvieron buenos resultados en la efectividad y eficiencia en referencia a servicio al cliente, tiempo y protocolos de atención.

RESULTADOS ÍNDICE DE EFICIENCIA (IE) AGENCIA PAQUERA

IE ≥ 90%		1
80% ≤ IE < 90%		2
IE < 80%		3

División Regional	Oficina Comercial	1.Efectividad de Atención	2.Tiempos Alimentación Front Office	3.Tiempos Alimentación BackOffice	4.TE Plataforma	5.TE Caja	6.TE Crédito	7. Evaluación Visita DGEC	8.Calificación Llamadas a Oficinas	9.Check List Oficinas	10.Atención de Gestiones	11.Evaluación SC	12.Evaluación CI	Índice Eficiencia (%)
Norte	Agencia Paquera	5,00	10,00	n/a	5,00	5,00	5,00	4,75	5,00	3,36	20,00	18,22	10,95	92,28

Indicador:	EFFECTIVIDAD DE ATENCIÓN
Cálculo:	Tiquetes atendidos oficina comercial/ tiquetes emitidos oficina com
Resultado:	% Efectividad por Oficina Comercial
Fuente:	SAF
Peso del Ind:	5,00

Ir a Hoja

Nota	Rangos	Equivalencia
100%	90%	1 100
89%	80%	2 80
80%	>	3 60

1. Llenar por mes el resultado del porcentaje de efectividad de atención.

División Reg	Oficina Com	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	Promedio	Rango	Equivalencia	Ponderación
Norte	Agencia Paquera	90,75%	93,20%	93,86%	95,49%	94,58%	96,08%	94,82%	96,28%	96,25%	97,10%	95,07%	91,22%	94,56%	1	100	5,0

De enero a junio del 2020

Colocación de productos de Visa, Bienes adjudicados, BP salario y WEB.

Gracias a las estrategias genéricas se ha logrado el cumplimiento en colocación de una buena cantidad de los productos, pero de igual forma se denota la afectación en la colocación de los productos de crédito, esto se debe de gran manera a las cancelaciones de saldos importantes; así como en la afectación del mercado en referencia a la Pandemia. Este año se ha tenido un aumento en las cancelaciones, así como una disminución en la colocación de crédito.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

OFICINA_NOMBAG PAQUERA
SUB - PRODUCTOS (varios elementos)

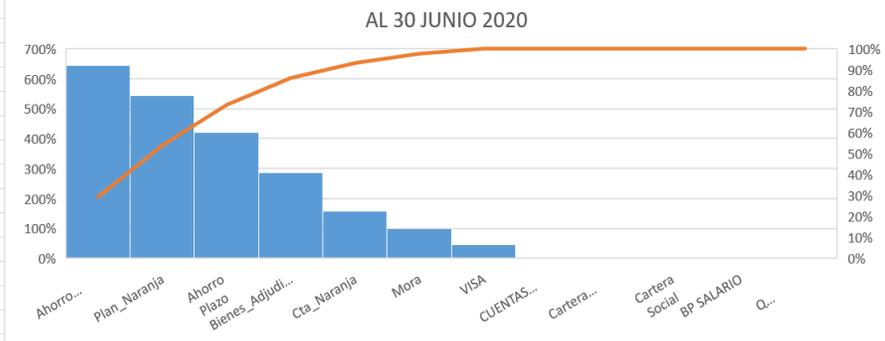
PRODUCTO	CONDICION	Valores												UM MENSUAL	CUM ANUAL	
		31/12/2019	ene-20	febrero-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20			dic-20
VISA	META	-	3	6	9	12	15	18	20	23	26	29	32	35	46%	23%
BIENES ADJUDICADOS	META	-	1	2	4	5	6	7	9	10	11	12	14	15	287%	143%
BP_SALARIO	META	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%
WEB	META	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	*****	*****
CLIENTES NUEVOS	META	-	13	25	38	50	63	75	88	100	113	125	138	150	145%	73%



PRODUCTO	CONDICION	31/12/2019	enero-20	febrero-20	marzo-20	abril-20	mayo-20	junio-20	julio-20	agosto-20	septiembre-20	octubre-20	noviembre-20	diciembre-20	UM MENSUAL	CUM ANUAL
AHORRO A PLAZO	META	-	16	41	38	15	53	99	149	183	207	228	248	230	419%	181%
AHORRO VOLUNTARIO	META	-	145	-47	-45	49	57	69	83	90	101	113	410	347	645%	128%
PLANES NARANJA	META	-	1	2	2	3	4	5	5	6	7	8	8	9	545%	272%
CUENTAS NARANJA	META	-	14	27	41	54	68	82	95	109	122	136	149	163	159%	79%
CUENTAS CORRIENTES	META	-	-3	272	373	385	355	333	281	255	217	182	154	83	2%	7%



OFICINAS COMERCIALES	Cartera Financiera	Cartera Social	Ahorro Plazo	Ahorro Voluntario	CUENTAS CORRIENTES	Plan_Naranja	Cta_Naranja	Mora	BP SALARIO	VISA	Bienes_Adjudicados	Q PIGNORACION
AG PAQUERA	0%	0%	419%	645%	2%	545%	159%	100%	0%	46%	287%	0%





INFORME FINAL DE GESTIÓN

Resultado de mora al cierre de Junio 2020

Los resultados de Mora para fin de junio del 2020 se mantiene en el 100% del cumplimiento, esto se debe al seguimiento estricto de las estrategias planteadas a inicios del año en el plan de accion; asi como las estrategias genericas planteadas para el cumplimiento de cada meta.

SUCURSAL	(Todas)
DIVISION	(Todas)
DIVISION TEMPORAL	(Todas)
OFICINA	101

Valores				
OFICINA_NOMBRE	CREC ACUM	META ACUM MENSUAL	META ANUAL	CUM ACUM MENSUAL %
AG PAQUERA	-5	28	68	100,00%

Seguros Autoexpedibles

De igual forma se cumple a la fecha con la meta mensual de seguro, de igual forma la buena gestion y trabajo en plataforma da el resultado del cumplimiento anual en este rubro.

Region Norte	Cumplimiento acumulado a junio %	Cumplimiento recaudacion %
Paquera	216,14%	107,18%
Total	216,14%	107,18%

Labor Sustantiva Institucional

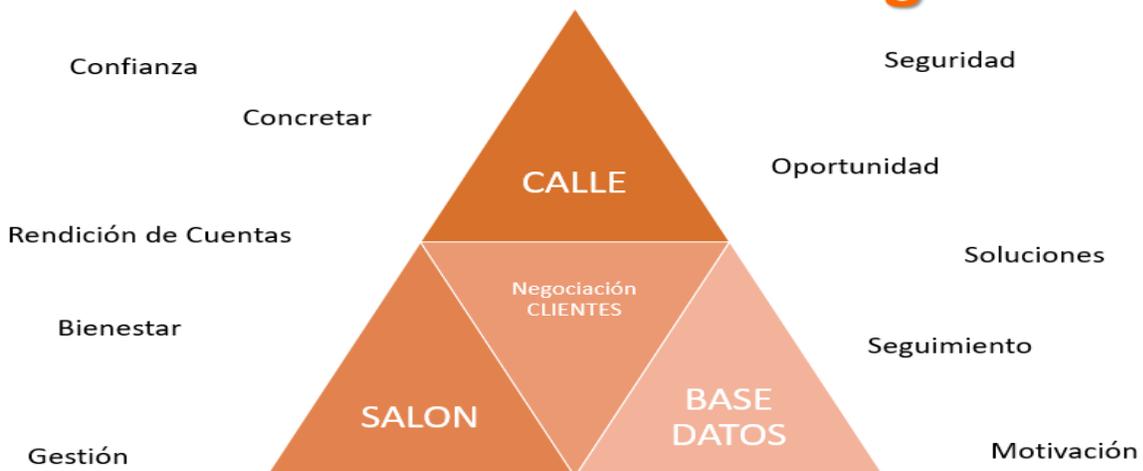
Se da un seguimiento al cumplimiento de las metas asignadas a la Agencia; de igual forma cumplir con las estrategias solicitadas por la Banca de personas según los pilares para el cumplimiento de los objetivos, dándole relevancia a Base de datos, calle y salón.

Esto con el propósito de cumplir en captación, morosidad y colocación de productos y servicios disponibles en nuestro Banco.

INFORME FINAL DE GESTIÓN



Nuestro ADN Acciones diarias del Negocio



Salón

Reglas de negocio

Para trabajos en el salón se cuenta con reglas genéricas de negocio, las cuales deben abarcar las estrategias y pilares solicitados por la Banca de personas.

Esto respecto al cumplimiento iniciando desde el servicio al cliente, colocación de productos y operativa de la oficina.

Todo ligado a las políticas procedimientos y controles del CFBP

Enfoque Calle Empresas

Reforzar el trabajo calle

Bpsalarios, Pas tradicional y cuentas corrientes, esto nos ayudara a incrementar la rentabilidad con productos de bajo costo.

Realiza con los nuevos convenios para incluir la mayoría de los trabajadores en PAS de cada empresas para aumentar las posibilidades de crédito.

Trabajar proactivamente para ampliar la cartera de clientes PAS con Ambas empresas.

Enfoque Mora

Mantener el seguimiento y control de los clientes con atrasos en operaciones.

Seguir la línea de trabajo con el cumplimiento de las estrategias genéricas que procuren el buen control y seguimiento de las operaciones crediticias.

Trabajar en referencia a las estrategias ya planteadas para el cumplimiento de los porcentajes establecidos

Todo este trabajo va enfocado en los pilares de calle y salón.

Conclusiones

Durante las visitas se crea un compromiso propio y una promesa de valor con nuestros clientes, se debe continuar con el servicio proactivo, principalmente en el sector de Cobano y Santa Teresa, mercados los cuales nos han incrementado los convenios PAS, deducción de planilla y por ende productos agregados a cada cliente en específico.

Con esta presencia y servicio generamos confianza en esos clientes nuevos pues a pesar de la distancia procuramos cumplir con los servicios ofrecidos.

La presencia se de nuestro Banco regularmente va acompañada de algún compañero del CE Orotina, el gestor de seguros o popular pensiones todo en coordinación previa, de esta forma aprovechamos brindar un servicio completo tanto a las empresas como a sus colaboradores, esto es importante pues se logra muy buena imagen y presencia.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Cambios en el entorno

Durante el periodo de Junio a Diciembre 2019 iniciábamos con la adaptación y cambios en referencia a las finanzas públicas en Impuestos al Valor Agregado (IVA) e impuesto de la renta, dentro de estos debieron hacerse inclusiones y cambios en los parámetros de los sistemas para aplicar el cobro del (IVA) en los servicios Bancarios así como reta en los Certificados a plazo y como productos similares incluidos dentro de la Ley, esos cambios en política de impuestos, nos obligaron a realizar nuevas negociaciones con nuestros clientes en referencia a los intereses netos después de impuestos.

De igual forma la adaptación del personal en los nuevos sistemas de cajas y cobro según servicio gravado de cada cliente

Este año 2020 fuimos afectados a inicios con una pandemia denominada Covid 2019 que causa afectaciones de todo tipo a nivel mundial, las afectaciones van desde la calidad de vida, salud, mercado y por su puesto afectación financiera; todo esto por el recorte y despido de jornadas laborales lo cual trae implícito las consecuencias agregadas a la falta de ingreso económico en la población, todo esto obliga a todas las instituciones y empresas a realizar ajustes en su manera de trabajar, de esta forma nuestro Banco crea nuevas estrategias para mantener unas finanzas solidas procurando la estabilidad en las deudas de nuestros clientes de esta forma disminuir impacto en sus obligaciones y tenga mas capacidad para poder resolver sus necesidades básicas durante el proceso que conlleve esta pandemia.

Estado de la autoevaluación y Riesgo Operativo

Dentro de las labores de control interno se realizó la distribución equitativa de las medidas de riesgo operativo y control interno entre todos los funcionarios de la Agencia de Paquera, esto con el propósito de mantener un nivel congruente en las cargas de trabajo.

Para el año 2019 cuya evaluación fue en el mes de setiembre se obtuvo una de las mejores calificaciones en riesgo operativo; adjunto informe del resultado por parte del área de soporte.

Producto de las evaluaciones de Riesgo Operativo y Control Interno aplicadas en la dependencia a su cargo durante el II Semestre 2019, se le informa que el resultado obtenido fue:

Calificación Riesgo Operativo	Calificación Control Interno
3%	0%

Lo anterior, con base en los aspectos detectados como incumplidos, mismos que fueron analizados y aceptados oportunamente por esa dependencia.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

De igual forma en las pocas áreas que no se logro el cumplimiento, se realizaron los ajustes y su respectivo plan de acción esto con el propósito de no volver fallar en esos puntos específicos.

Acciones sobre el Control Interno

Dentro de las labores de control interno se realizó la distribución equitativa de las medidas de riesgo operativo y control interno entre todos los funcionarios de la Agencia de Paquera, esto con el propósito de mantener un nivel congruente en las cargas de trabajo.

Para el año 2019 cuya evaluación fue en el mes de setiembre se obtuvo una de las mejores calificaciones en riesgo operativo; adjunto informe del resultado por parte del área de soporte.

Para este año 2020 se realizo un soporte por parte del área, pero aún no se ha realizado la evaluación del año la cual es la que nos da la calificación anual de riesgo operativo y control interno.

Producto de las evaluaciones de Riesgo Operativo y Control Interno aplicadas en la dependencia a su cargo durante el II Semestre 2019, se le informa que el resultado obtenido fue:

Calificación Riesgo Operativo	Calificación Control Interno
3%	0%

Lo anterior, con base en los aspectos detectados como incumplidos, mismos que fueron analizados y aceptados oportunamente por esa dependencia.

Principales Logros

Seguimiento del Plan de acción presentado en enero 2019

Dentro de los principales logros en el año 2019 fue un crecimiento importante en los productos de captación a bajo costo los cuales se reflejan a la rentabilidad total de la oficina, a nivel de las oficinas adscritas de Puntarenas tuvimos el mayor crecimiento en esa área.

Ese resultado se logro al poder captar saldos importantes en cuentas de ahorros a la vista, cuentas naranjas y cuentas naranjas empresarial.

El mayor crecimiento fue en cuenta naranja empresarial donde le dimos a nuestros clientes una solución de ahorros a nivel jurídico con el propósito de que se pudieran hacer ahorros y ganar intereses mensuales en dineros que mantenían óseoso.

Importante el acercamiento y negociación con algunas empresas importantes de la zona, así como Instituciones; se logró mantener una relación estrecha con esos clientes y lograr fidelizar la mayor parte de productos a cambio de un servicio de calidad y el compromiso del cumplimiento como promesa de valor adquirido.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Retomar un plan de acción dirigido y planteado por la Jefatura titular con el propósito de no cambiar el esquema estratégico de la oficina, no sería lógico hacer cambios al cierre de mes, de igual forma no ameritaba pues ese plan se realizó adaptándolo al mercado actual de la zona.

Plan de acción Agencia Paquera 2020.

Entre los logros durante los meses del periodo 2020 se puede mencionar el cumplimiento anual en saldo de venta de propiedades de bienes adjudicados.

Cumplimiento del saldo total anual en certificados de ahorro a plazo gracias a la buena gestión y trabajo de calle, se lograron negociar inversiones con saldos importantes con clientes nuevos.

Cumplimiento en el porcentaje de mora manteniendo los clientes a menos de 90 y 60 días de atraso, esto se logro gracias a la aplicación de la estrategia planteada de revisión constante de nuestros clientes, así como un seguimiento religioso a los que tienen atrasos.

A la fecha se lleva una colocación importante en productos de captación como cuentas naranja, planes naranja, pensiones y seguros autoexpedibles.

Proyectos más relevantes

Dentro de los proyectos más relevantes se pueden mencionar el trabajo arduo y programado en el año 2019 para el crecimiento en cartera de bajo costo, dando como resultado el mayor crecimiento en varios.

De igual forma se logró entre julio del año 2019 y junio del 2020 algunos productos y servicios que nos posicionan en la zona dando una imagen importante de nuestro Banco; dentro de los proyectos se mencionan algunos:

Convenios importantes de deducción de planilla con empresas e instituciones las cuales dan la facilidad a los funcionarios de contar con mayores beneficios en productos de crédito.

Conexión BP se inicia la instalación de este servicio en puntos estratégicos; con el propósito de ir posicionándonos el nuevo producto; este es un servicio de modernización del Banco Popular donde se utiliza un dispositivo móvil con conexión NFC para ser utilizado como medio de pago, en el cual se utilizan las tarjetas de crédito o débito.

Puntos BP esta estrategia ha sido de las más importantes puesto gracias a este servicio hemos logrado abarcar sectores lejanos para poder dar servicios en depósitos, pagos de préstamo y tarjetas, de esta forma que nuestros clientes tengan a su alcance algunos servicios bancarios básicos.

Nuevos clientes crecimiento en cartera, supermercado, Inversionista de CDP, Crecimiento en Fondeo a Bajo Costo, Mantener estrechas relaciones Instituciones locales, Asadas, Cooperativas y Municipios.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Se desembolsó un monto importante para compra de maquinaria a una Institución de importancia donde la Agencia de Paquera fue quien refirió el crédito y fungió como intermediario entre la Institución y el Centro empresarial de Orotina.

Administración de Recursos Financieros

En referencia a este punto, el cual es uno de los más importantes; considero que se dio un aporte y un giro a los hábitos de trabajo regular así como al aprovechamiento de los recursos de la Oficina, Como resultado de estas acciones, se logro disminuir algunos gastos los cuales eran recurrentes, de igual forma se ha ido logrando un cambio de mentalidad en el funcionario en aplicar buenas practicas de ahorro y disminución del gasto concientizando que cada aporte que se realice apoya a los recursos financieros de la oficina así como en general los del Banco.

Dentro de los aportes a los recursos y hábitos laborales se logró:

Disminución del uso de papel, así como del reciclaje del mismo; en este punto quiero ampliar un poco pues en referencia al uso de papel, el mismo se reutiliza y en el caso de ser desecho el mismo se tritura y se envía mensualmente con la empresa recicladora, de igual forma así el cartón y el plástico.

Digitalización, en referencia a este punto se logró digitalizar toda la información en la nube del sintió Bancario OneDrive, de igual forma un 70% de los reportes y las impresiones regulares, se hace de manera digital.

Comunicación y herramientas tecnológicas: se instalo en cada dispositivo del funcionario herramientas como webex teams, teams, correos electrónicos, OneDrive entre otras, esto con el propósito que cada funcionario tenga las facilidades de fácil acceso y pueda realizar llamadas por ese medio, utilizando los datos de internet; no así las líneas telefónicas lo cual ayuda a la reducción del gasto.

Firma digital. En referencia a este dato; el 90% de los funcionarios cuentan con firma digital, solo uno esta pendiente de tramite para que cuente con la misma, con esto hemos logrado que toda la documentación interna sea firmada y archivada de forma digital; no así impresa.

Colocación de productos con fondeo a bajo costo que impulsa la rentabilidad de la oficina esto se ha logrado con algunos hábitos; por ejemplo, se turna el uso regular de los aires acondicionados procurando mantener la temperatura ideal, pero de igual forma turnando el uso de ese equipo, los equipos como los monitores, sumadoras, contadoras entre otros.

Nos estamos preparando para el 2021 en cumplimiento en Bandera azul ecológica con todas estas practicas y las nuevas implementaciones se esta coordinando que para el 2021 todas las Agencias Bancarias del Banco Popular cuenten con ese distintivo, en esto como se puede ver ya hemos ido adelantando buenas prácticas.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Sugerencias

Dentro de cada punto se hace la referencia respectiva.

Observaciones

Dentro de cada punto va incluida la observación y análisis.

Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Contraloría General de la República

En este apartado el único tema relacionado referente a este ente fue la declaración anual de bienes; la cual se cumplió en tiempo y forma. En otros alcances no se emitieron disposiciones por parte de la contraloría General de la república.

Cumplimiento de las disposiciones giradas por órgano de control externo

No se emitieron disposiciones por parte de ese órgano.

Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Auditoría Interna

No se emitieron disposiciones al respecto.

Estado actual de los expedientes de fiscalización contractual que pueda tener a cargo.

Durante el periodo no se realizó fiscalización o resultados de expedientes.

Cumplimiento de las disposiciones de la Información de Uso Público

El suscrito conoce que la información contenida en este documento es de Uso Público y puede darse a conocer al público en general a través de los canales aprobados por el Conglomerado Financiero Banco Popular.