



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Nombre:	Hairold Cordero Hidalgo
Dependencia:	Agencia Plaza San Carlos
Periodo de Gestión:	Del 30 de diciembre 2015 al 03 de Mayo de 2019.
Fecha:	29/04/2019

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	2
Estado de la Autoevaluación y Riesgo Operativo.....	9
Autoevaluaciones bimensuales.....	9
Visita seguimiento por parte de la Unidad Técnica de Evaluación de la Gestión. (UTEG).....	9
Acciones sobre el Control Interno.....	10
Principales Logros.....	10
Proyectos más relevantes	11
Administración de Recursos Financieros.....	11
Sugerencias.....	11
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Contraloría General de la República	12
Cumplimiento de las disposiciones giradas por órgano de control externo.....	12
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Auditoría Interna.....	12



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Presentación

En cumplimiento al ordenamiento jurídico, específicamente al inciso e) del artículo 12 de la Ley General de Control Interno, así como en atención a lo dispuesto por la Contraloría General de la República en su directriz D-1-2005-CO-DFOE, del 24 de junio del 2005, publicada en el periódico oficial La Gaceta N° 131 del 07 de julio de 2005, me permito presentar el informe final de mi gestión como Jefatura en la Agencia Plaza San Carlos, esto en el periodo comprendido entre el 30 de diciembre 2015 al 03 de mayo 2019.

Este informe Ejecutivo muestra los principales resultados relacionados a las MCI, proyectos con éxito.

Finalmente, se detallan las actividades a las cuales se recomienda dar seguimiento, como aporte de las mejores prácticas para el logro de los objetivos financieros y de control interno de la Agencia.

Resultados de la gestión

Labor Sustantiva Institucional

El presente resumen ejecutivo expone los aspectos más relevantes de la gestión realizada durante el periodo que me desempeñe como Jefe de la Agencia Plaza San Carlos y el propósito del mismo es rendir cuentas sobre los resultados obtenidos en el cumplimiento de las funciones bajo mi responsabilidad; el informe se remite mediante oficio formal a Msc Carlos Mario Alpizar Hidalgo, Director Región de Occidente; Lic. Oscar Mario Vargas Artavia Gerente BP Total San Carlos; Licda. Graciela Vargas Castillo, Directora Dirección de Desarrollo Humano.

Cabe indicar que parte fundamental de la labor sustantiva de la Agencia Plaza San Carlos se establecieron lineamientos que permitieran mantener un equilibrio adecuado entre el cumplimiento de las metas establecidas, así como de las normas de Control Interno Institucionales, que resguardan el patrimonio del cual se es responsable.

Para el cumplimiento de las metas propuestas (MCI) se definieron medidas predictivas y actividades alineadas a las metas crucialmente importantes, las cuales se evalúan mediante el cumplimiento y desarrollo individual de los (BDP).

Esta Agencia se apertura en el año 2007, y ha funcionado por 11 años, por disposición de la administración la Agencia se fusionará con el BP Total de San Carlos a partir del 6 de mayo del 2019.

INFORME FINAL DE GESTIÓN

A continuación, se detallan los resultados obtenidos en la Plaza San Carlos en el año 2018, un año complejo no solo para la Agencia sino para todo el Sistema Financiero por varios incidentes durante el año de los cuales cabe mencionar: las elecciones, el cambio de Gobierno, la coyuntura Fiscal y la huelga que se mantuvo por más de dos meses, lo cual hizo que la economía se estancara y la colocación de créditos bajara considerablemente provocando una incertidumbre a las personas no querían o quieren endeudarse hasta no tener un panorama más claro de la economía del país. Por lo que la Agencia se mantuvo acorde con las metas establecidas por Banca de Personas esto se ve reflejado en la herramienta de control y cumplimiento de metas diseñada por la Banca de Personas, los datos son tomados con corte al 31 de diciembre 2018.

Cartera de Crédito fiduciario

La cartera de Crédito Fiduciario cerró en un 105% de cumplimiento; cabe señalar que el trabajar la base de datos de la línea 29 dada por la Banca, fue la principal fuente para el logro de estos números (53%). Importante mencionar que el crédito personal hipotecario contribuyo en un 36% en el cumplimiento de esta meta, como también indicar que durante estos 3 años al cargo de esta oficina se logró incrementar la cartera financiera en $\text{¢}1.597.000.000.00$

MCI INDICADORES CREDITO 31-12-2018 [solo lectura] - Excel

Hairold Cordero Hidalgo

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista ¿Qué desea hacer?

Calibri 11 Fuente Alineación Número Estilos Celdas Modificar

General Formato condicional Dar formato como tabla Estilos de celda Insertar Eliminar Formato Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

G11

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R

1

2

3

4 TIPO (Todas)

5 REGION (Varios elementos)

6 OFICINA_NOMBRE AG PLAZA SAN CARLOS

7 SUB - PRODUCTO (Todas)

8 PRODUCTO PERSONAL

9 SUCURSAL (Todas)

10 DIVISION (Todas)

11 OFICINA (Todas)

12

13

14 Valores

CARTERA	CONDICION	31/12/2017	enero-18	febrero-18	marzo-18	abril-18	mayo-18	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18	CUM MENSUAL	CUM ANUAL
F	CRECIMIENTO ACUMULADO	-	(27)	(3)	(7)	51	171	179	226	371	367	432	482	482	-	-
	CRECIMIENTO DEL MES	-	(27)	24	(4)	58	120	8	47	145	(4)	65	49	0	-	-
	META	-	8	27	68	113	159	223	264	304	349	390	434	458	105%	105%
	SALDO	5.097	5.070	5.094	5.090	5.148	5.268	5.276	5.324	5.469	5.464	5.529	5.579	5.579	-	-
Total F		5.097	5.024	5.142	5.147	5.369	5.719	5.687	5.861	6.289	6.176	6.417	6.544	6.519	105%	105%

20

21



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Cartera de Crédito Social

La cartera de Crédito Social cerró con un cumplimiento de 175%, cabe mencionar que durante los 3 años en que estuve en la oficina se logró incrementar la cartera en €891.000.000.00

		Valores												CUM MENSUAL	CUM ANUAL	
CARTERA	CONDICION	31/12/2017	enero-18	febrero-18	marzo-18	abril-18	mayo-18	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18		
S	CRECIMIENTO ACUMULADO	-	26	113	128	160	168	171	158	171	166	256	248	242	-	-
	CRECIMIENTO DEL MES	-	26	87	16	32	8	3	(12)	12	(4)	89	(8)	(6)	-	-
	META	-	6	14	27	35	51	66	77	92	100	112	123	138	176%	176%
	SALDO	2.569	2.594	2.682	2.697	2.729	2.737	2.739	2.727	2.739	2.735	2.825	2.817	2.811	-	-
Total S		2.569	2.652	2.896	2.868	2.955	2.963	2.979	2.950	3.014	2.997	3.281	3.179	3.184	176%	176%

Morosidad

La meta anual de la mora en el 2018 se dividió en dos apartados: Pagos a préstamos con 30 días o menos y la mora mayor a 90 días, en los cuales se obtuvo un cumplimiento de más del 100%, todo esto se realizó con el compromiso de cada uno de los funcionarios para con el cumplimiento de esta meta; ya que se debía estar atento a cada pago realizado y a la labor proactiva de realizar llamadas en los momentos disponibles para localizar a clientes y cobrarles.

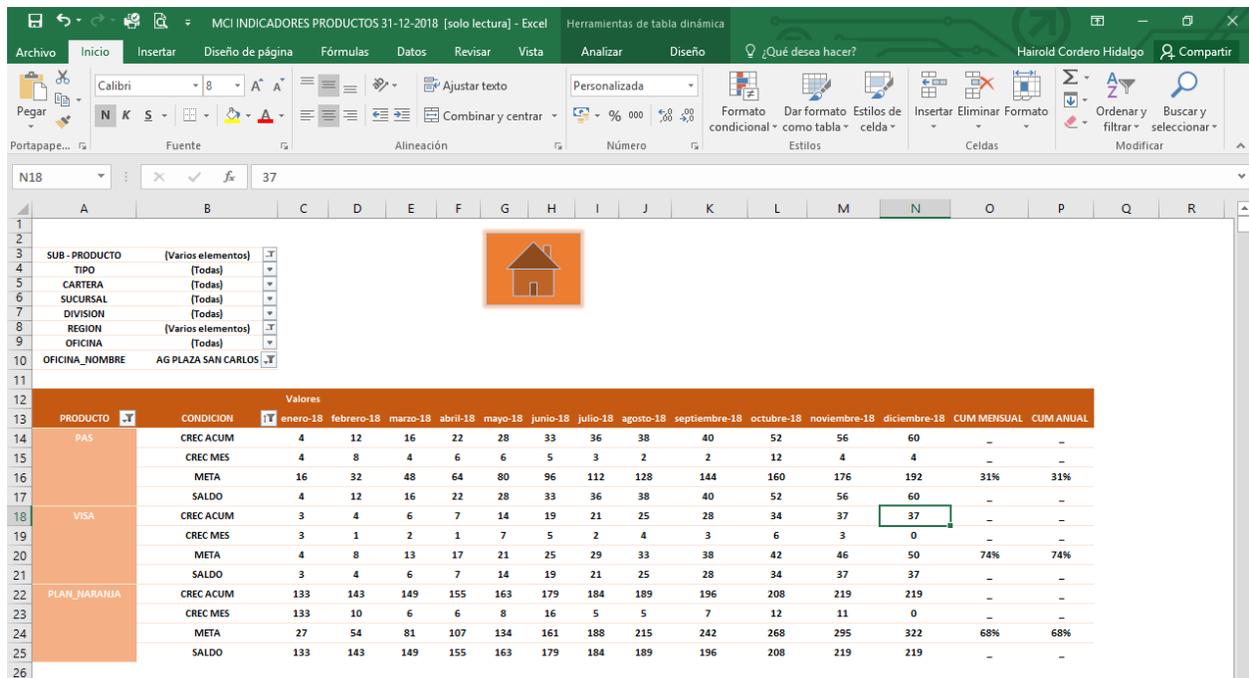
Fecha de Datos		31-dic	31-dic		
		Refinanc.	Resultados Meta de Mora Acumulados		
Oficina	División	Cantidad	Meta Acumul.	Det. Acumul.	Cumpl
VS LA FLORENCIA	OCCIDENTE		61 423 541	47 772 476	100,00%

		Valores			
División	Oficina	Saldos	Meta Mes < 30	Result Mes < 30	% Meta <30
OCCIDENTE	VS LA FLORENCIA	287 066 860	134 921 424	267 533 559	198,29%

INFORME FINAL DE GESTIÓN

Tarjeta de Crédito, PAS, Planes Naranja.

Para el 2018 la venta y colocación de Tarjeta VISA se alcanzó un 74%, Planes Naranja 68% PAS 31%. Para este año 2019 se espera lograr a nivel de la zona del Bp Total San Carlos de trabajar en forma conjunta para llegar a la mayor cantidad de empresas no solo con una agencia si no como un equipo para buscar crecer en clientes afiliados al PAS y que posean ahorros con el Banco.



		Valores													
PRODUCTO	CONDICION	enero-18	febrero-18	marzo-18	abril-18	mayo-18	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18	CUM MENSUAL	CUM ANUAL
PAS	CREC ACUM	4	12	16	22	28	33	36	38	40	52	56	60	-	-
	CREC MES	4	8	4	6	6	5	3	2	2	12	4	4	-	-
	META	16	32	48	64	80	96	112	128	144	160	176	192	31%	31%
	SALDO	4	12	16	22	28	33	36	38	40	52	56	60	-	-
VISA	CREC ACUM	3	4	6	7	14	19	21	25	28	34	37	37	-	-
	CREC MES	3	1	2	1	7	5	2	4	3	6	3	0	-	-
	META	4	8	13	17	21	25	29	33	38	42	46	50	74%	74%
	SALDO	3	4	6	7	14	19	21	25	28	34	37	37	-	-
PLAN_NARANJA	CREC ACUM	133	143	149	155	163	179	184	189	196	208	219	219	-	-
	CREC MES	133	10	6	6	8	16	5	5	7	12	11	0	-	-
	META	27	54	81	107	134	161	188	215	242	268	295	322	68%	68%
	SALDO	133	143	149	155	163	179	184	189	196	208	219	219	-	-

Tarjetas Kids y Cuentas Naranja

En el 2018 se logró un 86% en Kids y un 76% en cuentas naranja de cumplimiento, y como principal fortaleza para la colocación de estas cuentas es el abordaje en las plataformas ofreciendo el producto y sobre todo cuando se presentan a la Agencia con los niños se les enseña los diseños y facilidades de ahorro para los niños y las ventas de las cuentas naranja para los mayores inculcándoles el ahorro.

INFORME FINAL DE GESTIÓN

MCI INDICADORES PRODUCTOS 31-12-2018 [solo lectura] - Excel

Herramientas de tabla dinámica

¿Qué desea hacer?

Hairold Cordero Hidalgo

Compartir

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Analizar Diseño

Calibri 8 A A Ajustar texto Personalizada

Pegar Fuente Alineación Número Formato condicional Dar formato como tabla Estilos de celda Insertar Eliminar Formato Ordenar y filtrar Buscar y seleccionar

Portapape... Fuente Alineación Número

N18 : X ✓ fx 164

PRODUCTO	CONDICION	enero-18	febrero-18	marzo-18	abril-18	mayo-18	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18	CUM MENSUAL	CUM ANUAL
CTA_NARANJA	CREC ACUM	16	42	60	86	131	209	232	283	328	376	396	424	-	-
	CREC MES	16	26	18	26	45	78	23	51	45	48	20	28	-	-
	META	46	93	139	186	232	279	325	371	418	464	511	557	76%	76%
	SALDO	16	42	60	86	131	209	232	283	328	376	396	424	-	-
KIDS D2	CREC ACUM	18	31	45	60	75	100	106	116	140	146	160	164	-	-
	CREC MES	18	13	14	15	15	25	6	10	24	6	14	4	-	-
	META	16	32	48	63	79	95	111	127	143	158	174	190	86%	86%
	SALDO	18	31	45	60	75	100	106	116	140	146	160	164	-	-

Ahorro a Plazo y Ahorro Voluntario

En el 2018 se logró un 300% y un 100% de cumplimiento respectivamente, en cuanto al trabajo que se realiza en Ahorro a plazo, es basado en tener una persona abocada especialmente en darle seguimiento a los vencimientos y lógicamente tener y crear una relación de confianza con los ahorrantes para fortalecer los lazos y así mantener al cliente contento e identificado con la Agencia, y con esto lograr también el contacto con otras personas por el boca a boca que genera más referidos de clientes potenciales de inversión.

Cabe mencionar que durante estos 3 años que estuve como Jefe de la Agencia se logró crecer en la cartera de ahorro a plazo en un monto de ¢963.000.000.00



INFORME FINAL DE GESTIÓN

MCI INDICADORES CAPTACION PAO V 31-12-2018 [solo lectura] - Excel

Hairold Cordero Hidalgo

ADVERTENCIA DE SEGURIDAD Se deshabilitó parte del contenido activo. Haga clic para obtener más detalles. [Habilitar contenido](#)

J7

TIPO (Todas)
 MONEDA (Todas)
 REGION (Varios elementos)
 OFICINA_NOMBRE AG PLAZA SAN CARLOS
 SUCURSAL (Todas)
 OFICINA (Todas)
 CARTERA (Todas)
 SUB - PRODUCTO (Varios elementos)
 DIVISION (Varios elementos)

Valores

PRODUCTO	CONDICION	31/12/2017	enero-18	febrero-18	marzo-18	abril-18	mayo-18	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18	CUM MENSUAL	CUMPLIMIENTO ANUAL
AHORRO A PLAZO	CREC ACUM	-	64	444	465	575	602	726	685	549	456	469	430	435	-	-
	CREC MES	-	64	380	21	110	27	125	(41)	(136)	(93)	13	(39)	5	-	-
	META	-	(71)	(104)	(105)	(110)	(102)	(59)	(41)	(9)	63	111	82	145	300%	300%
	SALDO	1.961	2.024	2.405	2.426	2.536	2.562	2.687	2.646	2.510	2.416	2.430	2.391	2.396	-	-
Total AHORRO A PLAZO		1.961	2.081	3.124	2.806	3.110	3.089	3.480	3.250	2.913	2.841	3.023	2.865	2.980	300%	300%
AHORRO VOLUNTARIO	CREC ACUM	-	(53)	(180)	(258)	(195)	(176)	(216)	(212)	(26)	48	(47)	43	(41)	-	-
	CREC MES	-	(53)	(127)	(78)	63	20	(40)	4	187	74	(95)	90	(84)	-	-
	META	-	84	54	(36)	(173)	(198)	(204)	(249)	(243)	(206)	(170)	159	104	-39%	-39%
	SALDO	1.111	1.058	931	853	916	935	895	899	1.085	1.159	1.064	1.154	1.070	-	-
Total AHORRO VOLUNTARIO		1.111	1.035	678	481	610	582	434	441	1.003	1.075	751	1.445	1.050	-39%	-39%

COMPARATIVO02,1 | GRAFICO DINAMICO TABLA | TD CAPTACION | BASE DE CAPTACION

14:46 30/4/2019

Productos de Sociedades Anónimas

En este 2018 se trató en la medida de lo posible de cumplir con ambas metas, En cuanto a Popular Pensiones se realizó el esfuerzo, pero logramos llegar a un 67%. Y en Pensiones se logró un 132% meta que se tenía cumplida desde el mes de setiembre



INFORME FINAL DE GESTIÓN

TD SOCIEDADES 31-12-2018 [solo lectura] - Excel

PRODUCTO	CONDICION	31/12/2017	enero-18	febrero-18	marzo-18	abril-18	mayo-18	junio-18	julio-18	agosto-18	septiembre-18	octubre-18	noviembre-18	diciembre-18	CUM MENSUAL	CUM ANUAL
SEGUROS	CREC ACUM	-	0	0	0	1	1	1	2	2	2	2	2	2	-	-
	CREC MES	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	-
	META	-	0	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	4	67%	67%
PENSIONES	SALDO	0	0	0	0	1	1	1	2	2	2	2	2	2	-	-
	CREC ACUM	-	5	12	13	21	25	88	164	216	230	244	264	273	-	-
	CREC MES	-	5	7	1	8	4	63	76	52	14	14	19	9	-	-
	META	-	17	34	52	69	86	103	120	137	155	172	189	206	132%	132%
SALDO	0	5	12	13	21	25	88	164	216	230	244	264	273	-	-	

Servicio al Cliente

En este 2018 se implementó el modelo GEC, por lo que trajo consigo también este modelo de medición en el cual gracias a la ayuda del GEC Edson Peraza Zúñiga y al esfuerzo y esmero en dar una buena atención al cliente por parte del equipo de Plaza San Carlos, es que se logró este resultado, pero además con varios elementos por mejorar, como por ejemplo con la calificación del cliente incognito.

Estadística Consolidada Región Occidente SC [solo lectura] - Excel

RESULTADOS ÍNDICE DE EFICIENCIA (IE) POR OFICINA COMERCIAL

División Regional	Oficina Comercial	ESC	ECI	Efectividad Atención	Tiempos Alimentación	TE Plataform	TE Caja	TE Trámite Único	Índice Eficiencia (%)
Occidente	Agencia Plaza San Carlos	20	5	20	20	6,7	6,7	6,7	85,0



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Cambios en el entorno

Durante mi periodo de permanencia a cargo de esta Agencia se dieron cambios representativos en el entorno como lo son: cambio de Gobierno, entrada en vigencia de la nueva reforma fiscal y la huelga a nivel país lo que provoco un cambio en el entorno para hacer negocios ya que las personas y empresas se mantienen más cautelosos a la hora de realizar nuevas inversiones y ejecución de nuevos proyectos. Lo cual hace que la dinámica del mercado se contraiga y las personas busquen un menor endeudamiento y menor participación en el mismo.

Se dieron algunos cambios en el diseño de productos y servicios ofrecidos por el Banco Popular, su mercadeo y promoción, lo que da como resultado la generación de nuevas estrategias de venta proactiva para atender las necesidades de los clientes.

Una de las estrategias de mayor impacto que se han dado es en cuanto a la búsqueda en mejora de los índices de morosidad, ya que se establecieron muchas opciones para que el cliente pueda aplicar en alguna de ellas y buscar hacerle frente a sus compromisos financieros por medio de: arreglos de pago, refinanciamientos, novación de deudor, dación de pago las cuales han tenido un impacto positivo en la mejora de este indicador.

Estado de la Autoevaluación y Riesgo Operativo

A fin de mantener un adecuado seguimiento para el cumplimiento de las normas de control interno establecidas, se ha generado una serie de actividades de cumplimiento obligatorio.

Autoevaluaciones bimensuales

- a- En este aspecto se ha establecido un seguimiento y evaluación continua al cumplimiento de las medidas de riesgo operativo aplicables según la guía existente. Para lo anterior se realizan evaluaciones permanentes a las diferentes áreas de la Agencia, además del seguimiento por parte del Técnico de Control Interno.

- b- Así mismo cada funcionario tiene formalmente asignadas medidas de riesgo operativo relacionadas con el puesto que debe asegurar se atiendan adecuadamente.

Visita seguimiento por parte de la Unidad Técnica de Evaluación de la Gestión. (UTEG)

- a- Como parte de un cronograma en el primer semestre del año la funcionaria de la UTEG visita la Agencia a realizar por módulos la evaluación integral del control interno y así se tiene la oportunidad de corregir en el momento cada detalle y puntos de mejora para lograr un adecuado seguimiento de la Guía de Riesgo operativo y Control Interno.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

- b- En el segundo semestre del año 2018 se realizó la evaluación y se alcanzó una nota de un 4% en Riego Operativo y un 4% en Control Interno, este excelente resultado se debe al trabajo en equipo de la Agencia y la búsqueda de la mejora continua de las medidas evaluadas y que son responsabilidad de cada uno de los funcionarios en el Ambiente de Control.

Acciones sobre el Control Interno

Se atendieron las recomendaciones generadas de la última visita de Soporte de Control Interno que brindo la Técnico de Control Interno.

Referente a la Ley 8204, como parte de la forma de trabajo es que se deben de realizar las correcciones en el menor tiempo posible de las inconsistencias reportadas por la técnica de cumplimiento y además hacer ver al personal de debido uso de la guía PCSC así como la consulta a T Conozco como medios de referencia para evitar los errores.

Principales Logros

Seguimiento a la implementación de estrategias basadas en “Metas Crucialmente Importantes”

Medidas predictivas para la Agencia Plaza San Carlos, lo cual implica llevar un control semanal de las diferentes actividades que se desarrollan para el cumplimiento de las metas propuestas, tomando en consideración que la Agencia desarrolla actividades que generan nuevos negocios de forma proactiva, cuidando la calidad en el servicio y tiempo de respuesta a los clientes.

El personal de la Agencia está altamente comprometido e involucrado en la búsqueda proactiva de nuevos negocios y además del Alto Valor Percibido y en la Experiencia al Cliente en cada una de sus actividades.

Herramienta en Excel ligada al link de metas en la intranet para el seguimiento y el cumplimiento individual de las tareas asignadas para el logro de la meta, mismo que se encuentra alineado a los indicadores de BDP negociados previamente con los funcionarios.

En la Agencia existe un excelente clima laboral, el cual se ve fortalecido por cada una de las actividades realizadas durante el año como lo son celebraciones de cumpleaños, fiesta de fin de año. Lo cual hace que junto con el equipo de mejora se logre una cohesión del grupo para afrontar los retos con base de un buen trabajo en equipo para el logro de las metas.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Proyectos más relevantes

Como parte de la gestión realizada, algunos proyectos requieren la continuidad del caso, entre los cuales cito:

Seguimiento del avance de la base de datos de la Cartera Activa de la Agencia, lógicamente con el objetivo de blindar la cartera y buscar presencia en la mente de los clientes para cualquier necesidad.

Al día de hoy no se tienen bases de datos para poder trabajar sobre todo en busca de más colocación como lo es la línea 29 que en el 2018 representó un 53% de la colocación total.

Seguimiento las reuniones semanales con el equipo para la retroalimentación de los avances y retos a los que se deben de afrontar.

Mantener un funcionario dedicado a la gestión de las bases de datos para dar mantenimiento a la cartera Activa.

Se hace necesaria la compulsión y concientización de todo el equipo para realizar la gestión de morosidad ya que este año se requiere un esfuerzo adicional para lograr tener buenos resultados con la morosidad.

Seguimiento a la colocación por canales, a saber, referidos por empresas y Plataformas además de la respectiva integración de los productos y sin dejar de lado los productos de Popular Seguros y de la Operadora de Pensiones.

Administración de Recursos Financieros

El presupuesto es monitoreado a través de la herramienta denominada SIPRE y con los lineamientos institucionales establecidos para tal efecto; los recursos fueron administrados bajo un estricto control y sin despilfarros; esto en apego a la Política de Contención del Gasto.

Sugerencias

- Con la experiencia desarrollada en el puesto se recomienda mantener reuniones semanales con los colaboradores, exponer los resultados del Banco y de la Agencia, aspectos de mercado y situaciones que afectan el cumplimiento de las metas establecidas.
- Velar por el mejoramiento continuo de la comunicación entre todo el equipo para que toda la información llegue y permee a todos los funcionarios y se encause sobre línea que lleva el Banco.
- Revisar semanalmente la Gestión individual y Medidas predictivas.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

- Interactuar oportunamente con el GEC, GOA y Analistas Crédito, a fin de rendir cuentas por las acciones desarrolladas e informar de las acciones que realizarán la siguiente semana, todo esto con el afán de llevar en conjunto el lineamiento de la Agencia.
- Atender de manera inmediata los reportes de los Técnicos de Cumplimiento y ante cualquier revisión interna, implementar planes de mejora continua.

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

No existen directrices emitidas por la Contraloría General de la República para la Agencia Plaza San Carlos.

Cumplimiento de las disposiciones giradas por órgano de control externo

No existen disposiciones giradas por un órgano de control externo para la Agencia Plaza San Carlos.

Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Auditoría Interna

No se emitieron disposiciones para la Agencia Plaza San Carlos .

Lic. Hairold Cordero Hidalgo, **Jefe**

Agencia Plaza San Carlos .

CC.

Mcs Carlos Mario Alpizar Hidalgo, DIRECCION REGIONAL OCCIDENTE

Licda. Graciela Vargas Castillo, DIRECCION DE CAPITAL HUMANO

Lic. Oscar Mario Vargas Artavia, BP TOTAL SAN CARLOS