



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Nombre: María Salomé Fonseca Madrigal

Dependencia: Agencia Oreamuno

Periodo de Gestión: Del 05 de octubre del 2015 al 03 de octubre del 2021

Destinatarios: Licda. Yadira Saravia Meléndez, Gerente BPT Cartago, Lic. Jorge Aruro Quesada Solano, Jefe División Sur Caribe y Licda. Graciela Vargas Castillo. Directora de Capital Humano

Firma:

Fecha: 16/09/2021

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.

INDICE

Presentación.....	3
Resultados de la gestión	3
Labor Sustantiva Institucional.....	3
Cambios en el entorno.....	4
Estado de la autoevaluación y Riesgo Operativo.....	5
Acciones sobre el Control Interno.....	5
Principales Logros	5
1. Cartera Financiera	6
2. Cartera Social	6
3. Morosidad de Cartera.....	7
4. Ahorro a plazo	7
5. Ahorro voluntario	7
6. Planes Naranja.....	8
7. Cuentas Naranja	8
8. Kids y O2.....	8
9. Tarjetas de Crédito	9
10. Puntos BP	9
11. Conexión BP	9
12. Bienes Adjudicados	10
13. Pensiones	10
14. Seguros	10
15. Análisis Integral de la Agencia Oreamuno	11
Proyectos más relevantes	16



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Administración de Recursos Financieros.....	17
Sugerencias.....	17
Observaciones.....	17
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Contraloría General de la República.....	17
Cumplimiento de las disposiciones giradas por órgano de control externo.....	18
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Auditoría Interna.....	18
Estado actual de los expedientes de fiscalización contractual que pueda tener a cargo.....	18
Cumplimiento de las disposiciones de la Información de Uso Público.....	18

Presentación

Este informe se realiza con el objetivo de cumplir con lo dispuesto en la directriz dictada por la Contraloría General de la República No. D-1-2005-CO-DFOE del 24 de junio del 2005 y publicada en la Gaceta No 131 del 7 de julio del 2005 donde se indica, que deben observar los funcionarios obligados al presentar informe final de su Gestión, según lo dispuesto en las Directrices Internas de la Unidad de Relaciones con el Personal y cumplir lo expuesto en la Ley de Información No Divulgada N° 7975, referente a este tema.

Ante esto, la suscrita María Salomé Fonseca Madrigal, mayor, viuda, cédula tres cero trescientos ochenta y seis cero ochocientos noventa y uno, Licenciada en Administración de empresas con énfasis en Finanzas, En mi condición de Jefe de la Agencia de Oreamuno y en cumplimiento del ordenamiento jurídico, presento para su consideración el Informe de los aspectos más relevantes durante mi gestión realizada en el periodo comprendido del 05 de octubre del 2015 al 03 de octubre de 2021 por concepto de nombramiento en propiedad como subgerente del BPT.

En el presente informe se detallan los principales resultados obtenidos en cuanto a cumplimiento de los objetivos planteados para la Agencia, trabajados de manera integral y bajo las estrategias Institucionales.

Resultados de la gestión

Labor Sustantiva Institucional

Las principales funciones que se ejecutan como parte del puesto de Jefe de División Regional se describen a continuación, considerando las estrategias aplicadas con el objetivo de cumplir con las metas asignadas:

1. Implementar las estrategias de venta y dirigir las fuerzas de ventas.
2. Seguimiento constante del avance y cumplimiento de metas.
3. Análisis constante de datos numéricos de la Agencia tanto en temas financieros como en crecimientos establecidos como objetivos.
4. Monitorear el logro de los indicadores de desempeño formulados para la Agencia de Oreamuno.
5. Coordinar con diversas áreas de soporte, administrativa y del negocio según corresponda para satisfacer necesidades de la oficina como un todo (capacitación, guía, apoyo, orientación, infraestructura, etc) y asegurar un adecuado desempeño de funciones.
6. Velar por que se trabaje bajo las normas, procedimientos y directrices establecidas por el Conglomerado BPDC.

INFORME FINAL DE GESTIÓN

7. Promover un ambiente laboral sano y de alta motivación para el personal (dentro del alcance de Jefe de Agencia).
8. Promover un alto estándar de atención a clientes que nos permita alcanzar rentabilización y confianza al largo plazo.
9. Participación en reuniones de rendición de cuentas a cargo del gerente del BPT Cartago, Director de la División Regional y Director de Banca de Personas.
10. Participación en múltiples sesiones de trabajo con diferentes dependencias del Conglomerado.

Las principales estrategias se comparten y analizan en las reuniones periódicas de rendición de cuentas conocida como Metas Crucialmente Importantes (MCI). Las cuales permiten realimentar sobre la línea de trabajo dada desde la Dirección de Banca Personas.

Cambios en el entorno

Desde marzo del 2020 el país vive una emergencia nacional presentada por los efectos del COVID-19, lo cual afectó el logro de las metas, ya que llevó al Banco a tomar algunas medidas restrictivas en materia crediticia y principalmente en los sectores que están siendo más afectados como son: Turismo, Comercio y Servicios. Además, esta emergencia generó la toma de otras decisiones, como por ejemplo protocolos diferenciados de atención en las oficinas, ajuste en los horarios de atención al público, inclusive el cierre de oficinas que laboran los sábados, así como la contracción de la economía del país.

Producto de esta situación la institución debió replantear sus metas dando giros relevantes a partir del 2020 concentrando sus acciones en la vía del cobro y recuperación de créditos, indicador que se estableció como prioritario direccionando a las fuerzas del negocio a concentrarse exclusivamente en temas de cobro.

Para inicios del segundo trimestre del 2021 se retoman las metas de la institución en su totalidad retomando temas de crecimiento en carteras de crédito y captación, se han realizado grandes esfuerzos para mantener un buen ritmo de crecimiento en carteras implementando estrategias de retención, recuperación y atracción, sin embargo estamos frente a un mercado laboral que ha presentado decrecimiento, con números porcentajes de desempleos más altos de la historia y una contracción de los sectores productivos.

Estado de la autoevaluación y Riesgo Operativo

Al cierre de primer semestre del 2021, la calificación obtenida en las revisiones de Riesgo Operativo y Control Interno reflejan un resultado satisfactorio, con una calificación de excelente según oficio UCI-0367-2021 emitido por la Unidad de Control Interno.

Los planes de acción establecidos fueron cumplidos en la medida de lo posible ya que existen medidas que se salen de nuestro alcance, como lo son lectores de cédulas y lamparas ultravioleta, estos hallazgos ya se elevaron a las áreas correspondientes sin recibir aún una respuesta satisfactoria.

Acciones sobre el Control Interno

La calificación obtenida en el la evaluación de Control Interno aplicada en el I semestre del 2021 se ha encontrado en el nivel excelente, con lo cual se evidencia que los esfuerzos realizados por cumplir a cabalidad con la Guía de Riesgo y Control Interno

Dentro de las acciones ejecutadas y que continúan ejecutándose para mantener el riesgo operativo en niveles satisfactorios, se encuentran las siguientes:

- Constante concientización sobre la importancia de la Cultura de Riesgo
- Promover que el personal conozca sobre la normativa de riesgo aplicable a su área, como parte de la Cultura de Riesgo.
- Comunicación oportuna de los cambios realizados a la Guía de Riesgo y Control Interno
- Revisión periodica del cumplimiento de las medidas
- Implementación de controles cruzados para verificar cumplimiento de las medidas en los diferentes reportes y documentos.
- Comunicación constante con el Ejecutivo de Control Interno asigando para retroalimentar sobre implementaciones, cambios o mejoras en los controles que se llevan en la Agencia.
- Considerar y aplicar la metodología institucional de administración de riesgos establecida a nivel del Conglomerado Financiero.

Principales Logros

Para efectos de valoración de los resultados obtenidos durante la gestión, se presentan los datos de un periodo comprendido entre el 1 de enero al 30 de agosto del 2021.

A continuación, se detallan las principales metas y los resultados logrados por la Agencia de Oreamuno.

1. Cartera Financiera

En el periodo de gestión comprendido entre octubre del 2015 al 30 de agosto del 2021, se logro un crecimiento del 30.44 % en el saldo de la cartera financiera activa de la Agencia de Oreamuno.

En cuanto a la meta de cartera financiera asignada para el periodo 2021, la meta de crecimiento acumulado anual asignada a esta dependencia refleja un cumplimiento de 334%.

PERIODO 2021								
Cartera Financiera	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	-201%	-212%	-205%	98%	129%	216%	368%	334%

Con la información del cuadro anterior, se evidencia el repunte que se da en la cartera financiera, a partir de las directrices institucionales emitidas para retomar las metas de crecimiento en carteras de crédito, implementanco estrategias de retención, recuperación y atracción.

2. Cartera Social

Durante la los seis años de gestión en la Agencia de Oreamuno se consiguió un crecimiento en el saldo de la cartera activa de crédito social de un 61.86%.

La meta de cartera Social asignada para el periodo 2021, se encuentra con un cumplimiento del crecimiento anual del 1062% al 30 de agosto del 2021.

Actualmente se generan un flujo constante de casos de vivienda donde se incluyen las líneas convencionales, fondos especiales y las líneas con bono crédito lo que permite manejar un inventario para mantener el crecimiento continuo. En el recuadro se detalla el crecimiento acumulado con respecto a la meta anual, destaca el trabajo que se ha realizado desde el mes de mayo, para alcanzar los resultados deseados.

PERIODO 2021								
Cartera Financiera	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	-127%	73%	56%	19%	127%	192%	888%	1062%

3. Morosidad de Cartera

El cumplimiento en la desmejora de cartera se coloca en términos acumulados para el periodo 2021 en 106% al 30 de agosto del presente, cumpliéndose con lo planteado para la Agencia.

Esto es reflejo del trabajo conjunto del personal de la oficina comercial y los colaboradores destacados en el proyecto de cobro, así como la estrategia de cobranza implementada a nivel Institucional.

PERIODO 2021								
Morosidad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	78%	189%	147%	105%	139%	118%	132%	106%

4. Ahorro a plazo

El Ahorro a Plazo ha mantenido un comportamiento inestable desde el año 2020, sin embargo, para este 2021 se han presentado un crecimiento significativo en la cancelación de las inversiones, la coyuntura económica actual ha presionado la Tasa Básica Pasiva (TBP) hacia la disminución y las disposiciones que se tuvieron que tomar al respecto, afectaron las renovaciones de los certificados y la captación de nuevos recursos y por consiguiente se ve afectada el logro de la meta, misma que al día de hoy no se ha logrado cumplir.

5. Ahorro voluntario

Al ser un producto de naturaleza volátil, el control y seguimiento de la cuentas de ahorro a la vista se torna más complejo, la estrategia empleada para crecer en este indicador se basa en generar afiliaciones PAS web en empresa, PAS voluntario en plataformas e integración en crédito, logrando registrar un cumplimiento en el crecimiento acumulado de esta meta del 173% con respecto a la meta anual al cierre del 30 de agosto del 2021.

PERIODO 2021								
Ahorro Voluntario	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	72%	242%	269%	311%	231%	203%	157%	173%

INFORME FINAL DE GESTIÓN

6. Planes Naranja

Los planes naranja son un producto que atractivo para los clientes lo que nos ha permitido mantener el cumplimiento de la meta anual desde el mes marzo y al mantener un crecimiento constante en el saldo, para el mes de agosto se registra un cumplimiento del 786% de la meta anual.

PERIODO 2021								
Plan Naranja	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	-114%	86%	157%	329%	414%	557%	686%	786%

7. Cuentas Naranja

Al igual que el Ahorro Voluntario las cuentas Naranja son recursos que están a la vista lo que genera volatilidad en los saldos que se manejan.

Al mes de agosto el cumplimiento acumulado de la meta anual es de 441%.

PERIODO 2021								
Cuenta Naranja	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	148%	510%	605%	607%	490%	478%	417%	441%

8. Kids y O2

En cuanto al crecimiento en cuentas kids y O2 para el mes de agosto se alcanza un 167% de cumplimiento de la meta anual asignada a la Agencia.

PERIODO 2021								
KIDS Y O2	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	56%	63%	104%	141%	159%	167%	167%	167%

9. Tarjetas de Crédito

La meta en colocación de tarjetas de crédito ha sido uno de los objetivos con mayor dificultad de avance en su cumplimiento, afectándose por la contracción de la economía. Actualmente se trabaja en la estrategia de “Red de Confianza” con el objetivo de impactar el cumplimiento y mejorar el resultado en colocación de tarjetas de crédito. Actualmente se registra un avance el cumplimiento anual del 14%.

PERIODO 2021								
TARJETA CREDITO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	3%	6%	7%	7%	9%	10%	13%	14%

10. Puntos BP

El objetivo anual planteado para la apertura de nuevos Puntos BP registra un cumplimiento acumulado anual del 129% este alcance es reflejo del trabajo realizado por la referenciación desde la plataforma de servicios, sinergia y trabajo en equipo con la Ejecutiva de Puntos BP.

PERIODO 2021								
PUNTO BP	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	0%	14%	57%	71%	71%	114%	129%	129%

11. Conexión BP

La meta de colocación de nuevos comercios afiliados a Conexión BP ha sido uno de los indicadores que nos ha generado dificultad, sin embargo a partir del mes de junio se empezó a trabajar el producto con mayor énfasis alcanzando un cumplimiento acumulado anual del 56%.

PERIODO 2021								
Conexión BP	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	0%	4%	0%	19%	19%	33%	56%	56%

12. Bienes Adjudicados

La meta de colocación de Bienes Adjudicados se ha unificado a nivel de BPT Cartago, la Agencia de Oreamuno ha logrado generar ofertas para cuatro bienes, de los cuales un caso quedo en segunda posición dentro del concurso del cartel, dos casos se encuentran ya finiquitados con su proceso de adjudicación y crédito y un caso ya tiene notificación de que gano el concurso del cartel y esta en análisis para su formalización.

13. Pensiones

En cuanto a traslados de ROPC a Popular Pensiones, se ha logrado alcanzar al mes de agosto un 109% del cumplimiento de la meta anual, trabajo que se realiza con la integración de clientes en las plataformas de servicios y de crédito.

PERIODO 2021								
Pensiones Obligatorias	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	6%	17%	36%	61%	70%	80%	87%	109%

14. Seguros

En lo que respecta a colocación de seguros autoexpedibles los objetivos planteados al cierre del periodo 2021, se encuentran con un cumplimiento acumulado anual del 109% al 31 de agosto. Este indicador se trabaja por medio de la integración de clientes tanto en plataforma de crédito como en captación, esta estrategia se a empleado a lo largo de esta administración aportando resultados satisfactorios.

PERIODO 2021								
Seguros	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Crecimiento acumulado anual	2%	10%	23%	31%	44%	59%	84%	102%

15. Análisis Integral de la Agencia Oreamuno

En los siguientes cuadros se ilustra el análisis compartivo de la rentabilidad del Agencia Oreamuno al mes de junio del 2020 y 2021.

RUBRO	Variación porcentual 2020-2021
<i>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN AJUSTADA A LA UTILIDAD NETA (EN MILES DE COLONES)</i>	-51,53%

La Agencia de Oreamuno ha sufrido una disminución del 51.53% en comparación al mismo periodo del 2020, sin embargo, es importante recalcar que la Agencia sigue generando un importante aporte a la rentabilidad de la Institución, más adelante se mostrará cual ha sido la variable que ha generado dicha disminución.

Desde ese punto de vista, vamos a desglosar lo ocurrido en los componentes, partiendo del análisis del margen operativo y todos los componentes que inciden de manera positiva y negativa en el resultado final.

INGRESOS

RUBRO	Variación porcentual 2020-2021
<i>INGRESOS TOTALES</i>	-0,38%

Los ingresos totales decrecieron del año 2020 al 2021 en términos porcentuales en un 0.38%.

GASTOS

RUBRO	Variación porcentual 2020-2021
<i>GASTOS TOTALES</i>	15,75%

Por su parte, los gastos aumentaron del año 2020 al 2021 mostrando un crecimiento de un 15.75%. El anterior deterioro en el ingreso, así como el aumento en los gastos, se ven reflejado en el resultado final del Agencia Oreamuno.

En el siguiente, cuadro se presenta el análisis horizontal del Estado de Resultados Comparativo de junio del 2020 y junio del 2021.

INFORME FINAL DE GESTIÓN

ÁREA ANÁLISIS Y ADMINISTRACIÓN DE COSTOS ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS AGENCIA OREAMUNO COMPARATIVO JUNIO 2021 VRS JUNIO 2020 (MILES DE COLONES)	
DATO	DIFERENCIA RELATIVA
510 INGRESOS FINANCIEROS NETOS	-4,04%
518 INGRESOS POR DIFERENCIAL CAMBIARIO	-46,59%
410 GASTOS FINANCIEROS NETOS	-27,55%
418 GASTOS POR DIFERENCIAL CAMBIARIO	-46,59%
(c) Ajuste precio transferencia colones	-34,58%
(d) Ajuste precio transferencia dólares	-18,79%
RESULTADO FINANCIERO BRUTO	14,27%
520 INGRESOS POR RECUP ACT FINANCIEROS	96,57%
420 GASTOS POR INCOBRABLES Y DESV ACT FINANC	442,27%
RESULTADO FINANCIERO NETO	-19,59%
530 INGRESOS OPERATIVOS DIVERSOS	-19,84%
(e) ingresos por comisiones 531	-3,88%
(f) ingresos bienes realizables 532	-33,42%
(g) ingresos cambio y arbitraje de divisas 534	2,57%
(h) otros ingresos operativos 533+538+539	18,54%
(i) Ingresos por facturación interna	103,12%
430 GASTOS OPERATIVOS DIVERSOS	-3,30%
(j) Gastos por comisiones 431	-4,37%
(k) Gastos bienes realizables 432	-5,60%
(l) Gastos por provisiones 435	3,23%
(m) Otros gastos operativos 434+437+438+439	33,94%
(n) gastos por facturación interna	0,00%
RESULTADO OPERATIVO BRUTO	-14,48%
440 GASTOS DE ADMINISTRACION	2,89%
(o) Gastos de Personal	10,42%
(p) Otros gastos de administración(442-443-444-445)	-12,88%
RESULTADO DEL PERIODO (UTILIDAD OPERATIVA)	-19,25%
470 OTROS INGRESOS Y GASTOS	17,62%
(a) Ajustes por Ingresos Financieros por Inversiones colones	-59,69%
(b) Otros gastos e ingresos financieros-Tarjetas	-68,38%
(q) Costos indirectos	12,92%
(r) Impuesto de Renta Y Contribuc. de Ley	48,68%
MARGEN DE CONTRIBUCION AJUSTADA A LA UTILIDAD NETA	-51,53%

El resultado financiero bruto creció en un 14.27% del periodo 2020 al 2021, lo anterior relacionado con los ingresos financieros netos de cada periodo, ingresos que para efectos del análisis es importante indicar que disminuyeron en un 4,04% en el año 2021 comparado con el 2020.

La disminución se da por el efecto de la baja que se ha venido generando desde enero 2021 en las tasas de interés la cartera activa, producto de la tendencia del mercado, las estrategias de retención por medio de unificación de deudas con tasas más bajas, refinanciamientos y ajustes de tasas en créditos de vivienda e hipotecarios esto ha provocado que se generen ingreso por el volumen de la cartera y no por tasa de interés como se muestra seguidamente:

SALDO CARTERA AGENCIA OREAMUNO ENERO A JUNIO 2020 VRS ENERO A JUNIO 2021		
MES	VARIACIÓN CARTERA	VARIACIÓN TASA
ENERO	-1,34%	-0,42%
FEBRERO	-0,79%	-0,53%
MARZO	-1,41%	-0,56%
ABRIL	-0,33%	-0,60%
MAYO	-0,23%	-0,66%
JUNIO	0,13%	-0,62%

INFORME FINAL DE GESTIÓN

Mientras la cartera creció en 0.13% de junio del año 2020 al año 2021, su tasa activa promedio disminuyó 0.62%, manteniendo esa tendencia, los ingresos son suficientes para diluir sus gastos operativos y con ello generar utilidad operativa neta.

El resultado financiero neto decreció en un 19.59%, influenciado por el crecimiento del resultado financiero bruto, por el efecto de los ingresos y gastos de recuperación de activos y gastos por incobrables, reflejando el mejor efecto del neto en el periodo 2020, dado que aunque el ingreso por operaciones mejoró en el 2021, el gasto de operaciones morosas aumentó en un mayor porcentaje, provocando que el neto refleje un mayor gasto para el año 2021, por lo que realiza un trabajos en conjunto con el Equipo de Cobro del BPT Cartago para bajar la cantidad de operaciones morosas y con ello su gasto, como se muestra en el siguiente cuadro:

ÁREA ANÁLISIS Y ADMINISTRACIÓN DE COSTOS		
CUENTAS GASTO ESTIMACIÓN AGENCIA OREAMUNO		
CUENTA	DESCRIPCION	Varición % 2021-2020
4210110001	ESTIMACION ESPECIFICA	1158,17%
4210110003	EST.CTAS P/COBRAR ASOC.CARTERA	-77,92%
4210120001	GASTO ESTIMACION CARTERA CRED-	261,46%
4210120003	EST.CTAS P/COB.ASOC.CARTERA.CR	0,00%
4210210003	GASTO ESTIMACI. OTRAS CTAS.P/C	-19,89%
4210210004	GASTO ESTIMACION PRODUCTOS P/C	51,35%
4210210005	GASTO P/EST.INCOB.OP.PARTES RE	-77,56%
4210220003	GTO.ESTIMACION OTRAS CTAS.P/CO	21934,02%
4210220004	GASTO ESTIMACION PROD.P/COBRAR	-82,88%
4210220005	GASTO P/EST.INCOB.OP. PARTES R	100,00%
4210410101	GTO COMPONENT.GENERIC.EST.CART	-82,30%
4210410201	GTO COMPONENT.CONTRACI.EST.CAR	-100,00%
4210420101	GTO COMPONENT.GENERIC.EST.CART	407,06%
4210510101	GTO.COMP.GENER.EST. CRD.CONT.	0,00%
4210520101	GTO.COMP.GENER.EST. CRD.CONT.	100,55%
4210110004	GASTO ESTIM.INTER. POLIZ.COVID	0,00%

Siendo la cuenta 4210110001 Gasto estimación cartera de crédito, la cuenta que más afectó la gestión, provocando un efecto negativo en la utilidad financiera neta

El resultado operativo bruto decreció en un 14.48%, influenciado principalmente por la disminución del ingreso por la venta de los bienes adjudicados y un crecimiento del ingreso de la facturación interna.

El resultado del periodo disminuyó en un 19.25%, influenciado por el deterioro del resultado operativo bruto y por los efectos de un crecimiento en el gasto administrativo, mismo que aumentó en un 2.89% como se muestra en el siguiente cuadro.

INFORME FINAL DE GESTIÓN

ÁREA ANÁLISIS Y ADMINISTRACIÓN DE COSTOS CUENTAS GASTO ADMINISTRACIÓN AGENCIA OREAMUNO		
CUENTA	DESCRIPCION	Varición % 2021-2020
4410110001	SUELDOS PERSONAL PERMANENTE	-8,67%
4410110003	SUPLENCIAS	0,00%
4410110006	INCAPACIDADES PERSONAL	589,61%
4410110008	SUELDO BASE COMISION(SEGUR.& P	90,67%
4410410001	TIEMPO EXTRAORDINARIO M.N.	0,00%
4410610001	GASTO DECIMO TERCER SUELDO PER	11,88%
4410710001	GASTO POR VACACIONES	-16,80%
4410710002	GASTO PROV.CARG.SOC.VAC.	110,76%
4411010003	ASIGNACION PARA DIFERENCIAS DE	5,54%
4411210001	CUOTA PATRONAL I.N.A.	11,70%
4411210003	CUOTA PATRONAL IMAS	11,70%
4411210004	CUOTA PATRONAL ASIGN.FAMILIARE	11,70%
4411210005	CUOTA PATRONAL C.C.S.S.	11,70%
4411210007	PENSION COMPLEMENTARIA OBLIGAT	234,80%
4411210008	B.P.D.C.-PENSION OBLIGATORIA(O	11,70%
4411210009	CUOTA PAT.EMP. BCO. POPULAR O.	11,70%
4411210010	CUOTA PAT. I.N.S. P/LEY PROT.	11,70%
4411810001	SALARIO ESCOLAR	15,18%
4411810002	GTO PROV.CARG.SOCIA.SALARIO ES	-29,05%
4411910006	FONDO DE CAPITALIZACION LABORA	-25,48%
4419910003	GAST.PROV.INDEMNIZACIONES EMPL	-91,97%
4419910004	GASTOS PROV.BALANCE SCORE CARD	8512,50%
4420210001	SEGURIDAD POR TRANSPORTE DE VA	-89,34%
4420210002	SERVICIOS GENERALES DE VIGILAN	-17,90%
4420410001	SERVICIOS GENERALES DE LIMPIEZ	-48,58%
4421010001	SERVICIOS GENERALES DE MENSAJE	5,74%
4430110002	FLETES	-66,80%
4430310002	COMBUSTIBLES	-100,00%
4439910002	KILOMETRAJE	-100,00%
4440310001	REP.Y MANT.MAQUI.Y EQUIPO OFIC	-44,72%
4440310004	REPARACION Y MANT.DE OTROS	-72,81%
4440310007	REP.MANT.DE OFICINAS	168,04%
4440410001	SERVICIOS DE AGUA	-8,43%
4440410002	SERVICIOS ELECTRICOS	-24,85%
4440510001	ALQUILER DE EDIFICIO Y OFICINA	-0,45%
4440610002	OTROS ALQUILERES	0,00%
4440710002	DEPREC.MOBILIARIO Y EQUIPO DE	-10,37%
4440710004	DEPRECIACION EQUIPO DE SEGURID	-11,54%
4440710007	DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	10,38%
4440710012	ACTIVOS PENDIENTES DE PLAQUEAR	-0,99%
4449910006	MATERIALES ELECT. TELEFON Y CO	841,58%
4449910007	ALQUILER MAQUINARIA Y EQUI.OFI	670,33%
4449910008	OTROS ALQUILERES	-76,91%
4449910010	ALQUILER EQUIPO DE COMUNICACIO	116,73%
4450510003	DEPREC.MEJORAS A EDIF.ALQUILAD	0,00%
4450610002	PRODUCTOS PAPEL, CARTON E IMPR	-44,39%
4450610005	UTILES Y ARTICULOS DE OFICINA	106,95%
4450610006	UTILES Y MATERIALES DE LIMPIEZ	154,44%
4450610007	OTROS UTILES, MATER. Y SUMINIS	1833,11%
4450610010	UTILES Y MAT. DE COCINA Y COME	-100,00%
4450610013	TINTA, PINTURA Y DILUYENTES	961,12%
4459910001	BOTIQUINES	-2,09%
4459910013	IMPRESION,REPROD. Y ENCUADERNA	42,59%

INFORME FINAL DE GESTIÓN

Las cuentas que están resaltadas son las que han afectado la gestión de la oficina.

Por su parte, el margen de contribución ajustada a la utilidad neta tuvo una desmejora de un 51.53%, producto de la disminución del resultado del periodo e influenciado por un aumento del costo indirecto del 12.92% y un crecimiento del impuesto de la renta en un 48.68%, así como una baja considerable del ingreso por tarjetas en un 68.38%, menos con respecto al año 2020.

Se concluye:

- La Agencia Oreamuno ha venido experimentando un decrecimiento del manejo de su activo productivo, lo que está permitiendo incrementar su rotación de recursos, tanto en el proceso de colocación como en el de captación y en el de la generación de ingresos por servicios, lo que permite que la oficina logre rentabilidad neta.
- La administración de los ingresos y gastos por provisiones para el periodo 2021 se vio desfavorecida, ocasionando una desmejora en el margen de utilidad financiera neta en el periodo 2021, esta provisión es muy alta (el neto del gasto menos el ingreso, representa un 23.13% de los ingresos financieros) situación que se presenta a raíz de la contracción económica provocada por la pandemia por COVID-19 complicando las posibilidades de mejora en la utilidad neta.
- También es importante mencionar que el gasto financiero neto y el neto de las estimaciones de morosidad, en conjunto absorben más del 38.27% de los ingresos totales de la oficina, lo que está generando que la oficina vea disminuido el margen para cubrir sus demás gastos operativos.
- Es importante mencionar que la situación económica del país está afectando severamente la capacidad de los clientes y con ello ha generado altos índices de morosidad; en el cuadro de la estimación de la cartera se muestra el crecimiento que esta variable ha sufrido, empujado por la afectación en el entorno económico generado por la pandemia que nos afecta a nivel mundial.
- Si se realiza un análisis de los últimos cinco años se logra evidenciar que la Agencia de Oreamuno ha registrado de forma constante grandes resultados en el Margen de Contribución a la Utilidad, viéndose afectada por la problemática de morosidad generada desde el año 2020 que se refleja en la disminución en las utilidades registradas a junio 2021, esto como efecto directo de la afectación financiera causada por la pandemia, donde se registran altos índices de desempleo, desaceleración de la economía, suspensión de trabajos, disminuciones en salarios, cierres de comercios, contracción del sector productivo, entre otros.

INFORME FINAL DE GESTIÓN

- La utilidad obtenida por la Agencia de Oreamuno durante los primeros seis meses del 2021 ha mostrado un crecimiento constante, manteniéndose como una oficina Utilitaria.

Para lograr un mejor rendimiento de esta oficina se hace necesario:

- De manera conjunta con la revisión de políticas en los procesos de captación y de atención de clientes, se debe brindar capacitación a los clientes para que migren su atención a plataformas digitales, liberando de esta forma al personal de su atención y permitiendo que parte de ellos se enfoquen en los procesos de captación de recursos y colocación de estos, incrementando de esta forma la rotación de la oficina y la generación de ingresos con los mismos costos administrativos para lograr una mejor rentabilidad neta, por otra parte, si el esfuerzo de la atención de clientes no es eficiente y se continua con sumas bajas en las cuentas de ahorros y corrientes, se deben fijar políticas de cobro de comisiones por servicio que sustenten el esfuerzo administrativo de la oficina.
- Es importante revisar los procesos administrativos de las áreas administradoras y eficientizar los costos institucionales para que las oficinas no asuman tanta carga de costos indirectos y logren una mejor utilidad neta.
- Se debe poner especial atención a la morosidad de esta oficina ya que las provisiones adsorben altos porcentajes de los ingresos financieros, al igual que, se debe poner más atención en el cobro administrativo y trasladar altos montos por incobrabilidad administrativa.
- Enfocarse en revisar las operaciones de crédito que han pasado a incobrabilidad administrativa y tratar de recuperar esos créditos con procesos de cobro, esto una vez que los clientes logren incorporarse a los procesos productivos del país.

Proyectos más relevantes

Implementación de Equipo de Ventas de Crédito en la Agencia

Dentro de los proyectos que se lograron implementar en mi ejercicio, esta el equipo de ventas de crédito con una visión más allá de la colocación, se capacitaron en el manejo de los temas crediticios que comprenden madurez de cartera, pases a cobro, necesidades según comportamiento de carteras activas, rentabilización de clientes, comprensión y manejo de bases de datos, estos conocimientos nos permitieron generar estrategias y analizar datos según las necesidades crediticias a la que se enfrenta la oficina y hacerlo en equipo sin individualizar objetivos. Para lograrlo se tomaron en cuenta perfiles del personal, generando un equipo de ventas de crédito exitoso que ha permitido lograr una constancia en la colocación y crecimiento

INFORME FINAL DE GESTIÓN

de crédito y productos del CFBPDC. Actualmente se labora con tres colaboradores dedicados a 100% a crédito, dos de ellos en el área de créditos fiduciarios y un funcionario enfocado en créditos con garantía hipotecaria, además el GOA brinda apoyo en temas de venta y colocación de crédito fiduciario y formalización de crédito hipotecario.

Proyecto Centro Hipotecario Cartago

Este Proyecto fue liderado por el BPT Cartago en compañía de las oficinas adrcristas del Guarco, Cartago Centro y Oreamuno. El Proyecto se llevo a cabo concentrando la fuerza de ventas de créditos hipotecario (Ejecutivos de Negocio 1) de las oficinas en un solo centro para trabajar de manera conjunta y equitativa los créditos de vivienda y personal hipotecario. El proyecto fue muy exitoso y concentro los niveles más altos de colocación en cartera de vivienda de la Institución, se brindo atención asertiva a múltiples desarrolladores de la zona, se mejoraron tiempos de respuesta y se cumplieron a cabalidad las metas de las oficinas participantes.

Administración de Recursos Financieros

Los recursos financieros que han sido asignados a la Agencia de Oreamuno, durante mi gestión han sido administrados conforme la normativa, considerando los principios contención de gasto y mesura, pretendiendo dar el mejor uso a los recursos públicos dispuestos para la gestión y giro normal del negocio.

Sugerencias

- Valorar y motivar al personal quienes conforman el activo más valioso de la Agencia.
- Darle continuidad al equipo de trabajo y mantener la estructura organizacional de la Agencia en cuanto a distribución y puestos que ejecuta casa funcionario.
- Realizar un seguimiento constante del comportamiento de las metas individuales y grupales.

Observaciones

No hay

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

Durante la gestión no se recibieron disposiciones directas giradas por la Contraloría General de la República.

Cumplimiento de las disposiciones giradas por órgano de control externo

Durante la gestión no se recibieron disposiciones directas giradas por la Contraloría General de la República.

Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Auditoría Interna

Las recomendaciones de la Auditoría Interna se atendieron conforme los plazos y las asignaciones específicas establecidas. Para el periodo 2021 no existen a la fecha recomendaciones de esta área fiscalizadora.

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

No se tiene expedientes de fiscalización a cargo.

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.