



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Nombre:	Karol Sileny Naranjo Godinez
Dependencia:	Agencia Oreamuno
Periodo de Gestión:	04 octubre 2021 al 23 diciembre 2022
Destinatarios:	Ronald Gutierrez Montero, Jefe Agencia Oreamuno Shirley Barboza Mena, Gerente BPT Cartago Jorge Saul Abarca Cruz, Director Region Sur-Caribe Graciela Vargas Castillo, Directora Capital Humano
Firma:	
Fecha:	21/12/2022

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.....	3
Resultados de la gestión	3
Labor Sustantiva Institucional	3
Objetivo General:	3
Objetivos Específicos:.....	4
Funciones:	4
Cambios en el entorno.....	4
Estado de la autoevaluación y Riesgo Operativo.....	5
Acciones sobre el Control Interno	5
Principales Logros	6
1. Cartera Financiera.....	6
2. Cartera Social	6
3. Cartera Desarrollo	6
4. Morosidad de Cartera	7
5. Ahorro a plazo	7
6. Ahorro voluntario	7
7. Planes Naranjas.....	7
8. Cuentas Naranjas	8
9. Cuentas Kids y O2.....	8
10. Cuentas Corrientes	8
11. Tarjeta de crédito	8
12. Bienes Adjudicados	9
13. Metas Sociedades del CFBPDC	9
14. Analisis Integral de la Agencia Oremuno.....	9
Proyectos más relevantes	16



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Sinergia Banca Empresarial – Banca de Personas	16
Sinergia Desarrolladoras a nivel de la zona de Cartago.....	16
Otros logros.....	17
Administración de Recursos Financieros.....	17
Sugerencias	17
Observaciones.....	18
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Contraloría General de la República	18
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	19



INFORME FINAL DE GESTIÓN

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 N°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 Karol Sileny Naranjo Godinez, mayor, soltera, cedula de identidad uno – cero nueve cuatro cinco – cero ocho cuatro tres, Licenciada en Contaduría Pública, vecina de Cartago, La Unión, Concepción, Condominio Torres del Sol. En mi condición de Jefe de Agencia 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 04 de octubre del 2021 al 23 de diciembre de 2022 por concepto de nombramiento en propiedad en la Agencia de Multiplaza Escazu.

Como parte del contenido, se mencionan los principales aspectos relacionados con los resultados obtenidos, producto de las estrategias aplicadas y la gestión integral para el logro de los objetivos, metas bajo mi administración como Jefa de la Agencia Oreamuno Cartago.

Resultados de la gestión

Labor Sustantiva Institucional

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

Objetivo General:

- Contribuir a la ejecución del Plan Estratégico de Negocios en la Agencia Oreamuno coadyuvando a cumplir con los objetivos y metas de la División Regional y la Banca de Personas.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Objetivos Específicos:

- Dar soporte e impulso al personal de la Agencia, para coadyuvar al cumplimiento de las metas del negocio.
- Facilitar el apoyo administrativo y operativo, que brindan las Áreas de Soporte a las Oficinas Comerciales.
- Medir regularmente el avance de las metas (colocación, captación, servicios financieros, morosidad) y determinar las posibles causas que contribuyen tanto al cumplimiento como al no cumplimiento, para desarrollar acciones conjuntas con el BPT Cartago y el Director Regional, que permitan el mejoramiento integral de la Dirección Banca de Personas.

Funciones:

- Coordinación administrativa de la Agencia bajo su responsabilidad.
- Monitorear en la agencia a cargo el cumplimiento de las estrategias de la Banca de Personas.
- Velar por el cumplimiento de las metas asignadas.
- Brindar apoyo en las funciones estratégicas y operativas, con el fin de cumplir el Plan Estratégico Institucional, mediante el control, organización y planificación al personal a cargo.
- Dar respuesta en tiempo y forma a las dependencias del Banco Popular que nos solicitan información importante para el cumplimiento por parte del Banco Popular, con el fin de que este no se vea sancionado o afectado públicamente.
- Hacer cumplir las leyes que van dirigidas a los Bancos Públicos y Privados.

Las principales estrategias se comparten y analizan en las reuniones periódicas de rendición de cuentas. Las cuales permiten realimentar sobre la línea de trabajo dada desde la Gerencial General Corporativa, Subgerencia General de Negocios, Director Banca de Personas y el impacto a nivel de negocios, fundamental para gestionar el direccionamiento de las estrategias y objetivos institucionales. Esto se efectúa bajo la metodología de Metas Crucialmente Importantes (MCI).

Cambios en el entorno

En el año 2021 el país inició una activación económica posterior a la emergencia nacional (Pandemia COVID-19), lo cual ha permitido el logro de las metas, si en un entorno más conservador por parte de nuestros clientes actuales y potenciales.

Es producto de este evento sanitario, que los cumplimientos de metas cuantitativas establecidas dieron giros importantes; y muchas de las acciones realizadas van en la vía exclusiva del cobro,



INFORME FINAL DE GESTIÓN

fijado como prioridad institucional, lo cual nos ha permitido retener nuestra cartera de clientes e iniciar a un ritmo mas lento la atracción de clientes nuevos.

El Índice de Confianza del Consumidor, durante el año 2021 y 2022, sigue estando contraído, lo que hace que nuestro mercado meta este con una posición negativa de adquirir nuevos productos, principalmente crediticios, al existir una expectativa del alza en las tasas en un futuro cercano.

Estado de la autoevaluación y Riesgo Operativo

En la ultima evaluación recibida mediante el oficio UCI-0575-2022 de fecha 23 de setiembre 2022 por parte del Área Centro de Servicio de Soporte Regional, la nota obtenida fue la siguiente: Riesgo Operativo 1% excelente, Control Interno 0% excelente. Todos los Planes de Accion se encuentran atendidos en tiempo y forma.

El inventario de activos esta conciliado al 31/09/2022 mediante oficio AAA-0259-2022, donde se evidencia que se cumplio con la conciliaicon del 100,00% de los activos, mismos que fueron asignados el 100,00% a los funcionarios responsables en la agencia y se cumplio en el tiempo establecido, de acuerdo al Capitulo 22 del Manual de Politicas Institucionales.

Mediante ofcio APM-0730-2022, se realiza el traslado de activos a mi nombre al compañero Ronald Gutierrez Calvo, quien entra a desempeñarse como nuevo Jefe de la Agencia Oreamuno.

Acciones sobre el Control Interno

Tal como puede apreciarse en el parrafo anterior, la calificación de control interno obtenida en el último año por la Agencia Oreamuno se encuentra en nivel excelente, con lo cual se evidencia que los esfuerzos realizados han rendido los resultados esperados.

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

- Promover que el personal conozca sobre la normativa de riesgo aplicable a su área, como parte de la Cultura de Riesgo.
- Implemetar los planes de acción y medidas a tomar para minimizar el impacto de los riesgos inherentes en el campo de acción.
- Considerar y aplicar la metodología institucional de administración de riesgos establecida a nivel del Conglomerado Financiero, así como las herramientas y técnicas para identificar



INFORME FINAL DE GESTIÓN

los distintos tipos de riesgos a que se encuentra expuesta la agencia.

Principales Logros

Para efectos de valoración de los resultados obtenidos durante la gestión, se presentan los datos al 30 de noviembre 2022, de las principales metas asignadas a la Agencia Oreamuno.

1. Cartera Financiera

El cumplimiento para la meta de cartera financiera es de un 100% al cierre de noviembre 2022.

Esta meta se ha logrado con la aplicación de las estrategias definidas a nivel institucional de retención, atracción y relacionamiento principalmente.

Para el año 2022 a nivel del CMI se mide en conjunto con la cartera social, pero importante indicar que la meta de financiero esta cumplida por separa también en un 100%.

2. Cartera Social

Para la meta de cartera social se lleva un cumplimiento del 100% al cierre noviembre 2022.

A nivel de esta cartera la oficina se ha destacado en la colocación de créditos con BONO, FEVI, FAVI, producto de una sinergia creada con los vendedores de los diferentes proyectos urbanísticos de la zona de afluencia.

Para el año 2022 a nivel del CMI se mide en conjunto con la cartera financiera, pero importante indicar que la meta de social esta cumplida por separa también en un 100%.

3. Cartera Desarrollo

Para el año 2022 las agencias no tienen asignada meta en esta cartera.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

4. Morosidad de Cartera

El cumplimiento de la meta al cierre noviembre 2022 es de un 100% de la meta establecida.

Producto de un trabajo en conjunto con los compañeros del Area de Cobro del BPT Cartago, formalizando moratorias, arreglos de pagos, refinanciamientos y demás negociaciones implementadas por la administración.

Al día de hoy ya se cuenta con el cumplimiento anual al 100%.

5. Ahorro a plazo

El cumplimiento de esta meta es de un 100% al cierre noviembre 2022. Se logra realizando un seguimiento diario a los vencimientos de las inversiones, visitando clientes potenciales y venta cruzada en las plataformas de servicios.

Existe una buena sinergia con el ejecutivo BP Global.

6. Ahorro voluntario

El cumplimiento de la meta de ahorro voluntario es de un 100% al cierre noviembre 2022. Trabajo en venta cruzada y valor agregado que se le ofrece a los clientes.

A nivel de CMI esta meta se mide dentro de la captación a bajo costo que en conjunto esta cumplida al 100%.

7. Planes Naranjas

El cumplimiento de la meta de planes naranja es de un 100% al cierre noviembre 2022. Trabajo en venta cruzada, negociaciones concretadas con empresas afiliadas al pago de salarios y valor agregado que se le ofrece a los clientes.

A nivel de CMI esta meta se mide dentro de la captación a bajo costo que en conjunto esta cumplida al 100%.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

8. Cuentas Naranjas

El cumplimiento de la meta de ahorro en cuentas naranjas es de un 100% al cierre noviembre 2022.

A nivel de CMI esta meta se mide dentro de la captación a bajo costo que en conjunto esta cumplida al 100%.

9. Cuentas Kids y O2

El cumplimiento de la meta de cuentas Kids y O2 es de un 84% al cierre noviembre 2022. Trabajo en venta cruzada y valor agregado que se le ofrece a los clientes. Pero con proyecciones para llegar al 100% al cierre del año 2022.

Meta que no afecta el CMI ya que los productos de bajo costo se miden consolidadamente y al día de hoy esta en un 100%.

10. Cuentas Corrientes

El cumplimiento de la meta de cuentas corrientes es de un 0% al cierre agosto 2021. Saldo afectado por los flujos de efectivo de los clientes personales y empresariales.

Meta que no afecta el CMI ya que los productos de bajo costo se miden consolidadamente y al día de hoy el cumplimiento es de un 100%.

11. Tarjeta de crédito

La meta en colocación de tarjetas de crédito a la fecha tiene un cumplimiento de un 100%. Producto de la aplicación de la estrategia de BP Combo e integración en las diferentes plataformas de servicio.

La meta anual ya esta al 100% de cumplimiento.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

12. Bienes Adjudicados

Esta meta se mide en conjunto con el BPT Cartago y Agencias adscritas, teniendo un cumplimiento al cierre de noviembre 2022 del 100%.

Importante indicar que la Agencia Oreamuno realizó un aporte significativo en esta meta, realizando ventas de bienes y la formalización de los créditos.

13. Metas Sociades del CFBPDC

En las metas de Pensiones Voluntarias se lleva un cumplimiento del 73% y Pensiones Obligatorias un 100% de cumplimiento, para el cierre del año 2022 se proyecta cerrar con el 100% en Pensiones Voluntarias, a pesar de que el mercado se encuentra contraído por la caída en los rendimientos.

A nivel de Seguros Autoespedibles se tiene un cumplimiento del 100%.

Todos estos resultados al cierre de noviembre 2022.

14. Analisis Integral de la Agencia Oreamuno

En los siguientes cuadros se ilustra el análisis de la rentabilidad del Agencia Oreamuno al mes de setiembre de cada año (2022 comparativo con el año 2021).

RUBRO	Variación porcentual 2022-2021
<i>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN AJUSTADA A LA UTILIDAD NETA (EN PORCENTAJE)</i>	134,20%

La utilidad de Oreamuno ha sufrido un importante cambio, en el que ha logrado generar un incremento de su utilidad del 134.2% con respecto al mismo período del 2021, más adelante se mostrará cual ha sido la variable que ha generado dicho aumento.

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.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

RUBRO	Variación porcentual 2022-2021
<i>INGRESOS TOTALES</i>	-3,26%

Los ingresos totales decrecieron del año 2021 al 2022 en términos porcentuales en un 3.26%.

RUBRO	Variación porcentual 2022-2021
<i>GASTOS TOTALES</i>	-13,60%

Por su parte, los gastos disminuyeron del año 2021 al 2022 mostrando una reducción de un 13.6%.

El anterior incremento en el ingreso, así como el aumento en los gastos, se ven reflejado en el resultado final del Agencia Oreamuno, que genera un incremento de su utilidad de un 134.2% en el 2022 con respecto al año 2021.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

En el siguiente cuadro se presenta el Estado de Resultados del Agencia Oreamuno, a setiembre del 2021 y 2022, analizado de manera horizontal.

ÁREA ANÁLISIS Y ADMINISTRACIÓN DE COSTOS ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS AGENCIA OREAMUNO COMPARATIVO SETIEMBRE 2022 VRS SETIEMBRE 2021 (MILES DE COLONES)	
DATO	DIFERENCIA RELATIVA
510 INGRESOS FINANCIEROS NETOS	-0,21%
518 INGRESOS POR DIFERENCIAL CAMBIARIO	249,96%
410 GASTOS FINANCIEROS NETOS	14,01%
418 GASTOS POR DIFERENCIAL CAMBIARIO	249,96%
(c) Ajuste precio transferencia colones	70,07%
(d) Ajuste precio transferencia dólares	22,78%
RESULTADO FINANCIERO BRUTO	-16,60%
520 INGRESOS POR RECUP ACT FINANCIEROS	64,79%
420 GASTOS POR INCOBRABLES Y DESV ACT FINANC	-71,46%
RESULTADO FINANCIERO NETO	36,97%
530 INGRESOS OPERATIVOS DIVERSOS	-28,09%
(e) ingresos por comisiones 531	5,12%
(f) ingresos bienes realizables 532	-49,78%
(g) ingresos cambio y arbitraje de divisas 534	12,72%
(h) otros ingresos operativos 533+538+539	-46,12%
(i) Ingresos por facturación interna	0,00%
430 GASTOS OPERATIVOS DIVERSOS	-48,48%
(j) Gastos por comisiones 431	2,03%
(k) Gastos bienes realizables 432	-58,91%
(l) Gastos por provisiones 435	-26,36%
(m) Otros gastos operativos 434+437+438+439	-38,04%
(n) gastos por facturación interna	0,00%
RESULTADO OPERATIVO BRUTO	18,89%
440 GASTOS DE ADMINISTRACION	3,15%
(o) Gastos de Personal	0,08%
(p) Otros gastos de administración(442-443-444-445)	10,91%
RESULTADO DEL PERIODO (UTILIDAD OPERATIVA)	25,38%
470 OTROS INGRESOS Y GASTOS	-4,89%
(a) Ajustes por Ingresos Financieros por Inversiones colones	361,81%
(b) Otros gastos e ingresos financieros-Tarjetas	-20,80%
(q) Costos indirectos	2,42%
(r) Impuesto de Renta Y Contribuc. de Ley	7,25%
MARGEN DE CONTRIBUCION AJUSTADA A LA UTLIDAD NETA	134,20%

El resultado financiero bruto decreció en un 16.6% del periodo 2021 al 2022, lo anterior relacionado con los ingresos financieros netos de cada periodo, ingresos que para efectos del análisis es importante indicar que bajaron en un 0,21% en el año 2022 comparado con el 2021. Dicha disminución de los ingresos se da por el efecto de un crecimiento importante que ha venido generando desde enero 2022 de la cartera, con un decrecimiento de su tasa producto de la tendencia del mercado, así como de la política del banco de blindar la cartera, lo que le permitido crecer a nivel de colocación, pero ha provocado que dicho crecimiento de cartera no compense



INFORME FINAL DE GESTIÓN

la disminución en 1.58 puntos porcentuales de su tasa activa promedio, que ha provocado que se generen ingreso por el volumen de la cartera y no por tasa como se muestra seguidamente:

SALDO CARTERA AGENCIA OREAMUNO ENERO A SETIEMBRE 2021 VRS ENERO A SETIEMBRE 2022		
MES	VARIACIÓN CARTERA 2021-2022	VARIACIÓN TASA 2021-2022
ENERO	9,45%	-1,30%
FEBRERO	12,35%	-1,38%
MARZO	14,20%	-1,78%
ABRIL	13,93%	-1,97%
MAYO	16,15%	-2,03%
JUNIO	17,36%	-2,14%
JULIO	17,33%	-2,03%
AGOSTO	18,56%	-1,83%
SETIEMBRE	18,11%	-1,58%

Mientras la cartera aumentó en un 18,11% de setiembre del año 2021 a setiembre del año 2022, su tasa activa promedio disminuyó 1.58%, manteniendo esa tendencia, los ingresos son suficientes para diluir sus gastos operativos y con ello generar utilidad operativa neta.

El resultado financiero neto creció en un 36.97%, influenciado por la baja del resultado financiero bruto y por el efecto de los ingresos y gastos por recuperación de activos y gastos por incobrables, reflejando el mejor efecto del neto en el periodo 2022, dado que el ingreso por operaciones mejoró en el 2022, el gasto de operaciones morosas disminuyó en un mayor porcentaje, provocando que el neto sea un mayor el ingreso en el año 2022, por lo que se nota del gran esfuerzo que está realizando 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		
	DESCRIPCION	Variación % 2022-2021
01	ESTIMACION ESPECIFICA	-81,78%
03	EST.CTAS P/COBRAR ASOC.CARTERA	182,75%
04	GASTO ESTIM.INTER. POLIZ.COVID	-80,74%
01	GASTO ESTIMACION CARTERA CRED-	-58,70%
03	EST.CTAS P/COB.ASOC.CARTERA.CR	33207,28%
04	GASTO ESTIM.INTER. POLIZ.COVID	0,00%
03	GASTO ESTIMACI. OTRAS CTAS.P/C	-45,15%
04	GASTO ESTIMACION PRODUCTOS P/C	-27,94%
05	GASTO P/EST.INCOB.OP.PARTES RE	-42,11%
03	GTO.ESTIMACION OTRAS CTAS.P/CO	565,48%
04	GASTO ESTIMACION PROD.P/COBRAR	152,36%
05	GASTO P/EST.INCOB.OP. PARTES R	395,06%
01	GASTOS P/INCOB.CREDITOS CONTIN	-100,00%
01	GTO. ESTIMACION CRED.CONTINGEN	-100,00%
01	GTO COMPONENT.GENERIC.EST.CART	293,87%
01	GTO COMPONENT.GENERIC.EST.CART	31,50%
01	GTO.COMP.GENER.EST. CRD.CONT.	-59,21%
01	GTO.COMP.GENER.EST. CRD.CONT.	60368,13%
GERAL		946,01



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Siendo la cuenta Gasto estimación específica, la cuenta que más afectó la gestión, ya que han disminuido considerablemente el gasto y con ello se genera un incremento en las ganancias de la oficina provocando un efecto positivo en la utilidad financiera neta.

El resultado operativo bruto creció en un 18.89%, influenciado principalmente porque disminuyeron su ingreso por facturación interna., así como de un leve incremento en el ingreso de bienes realizables.

El resultado del periodo mejoró en un 25.38%, influenciado por la mejora del resultado operativo bruto y por los efectos de una disminución en el gasto administrativo, mismos que crecieron en un 3.15% como se muestra en el siguiente cuadro.

INFORME FINAL DE GESTIÓN

ÁREA ANÁLISIS Y ADMINISTRACIÓN DE COSTOS		
CUENTAS GASTO ADMINISTRACIÓN AGENCIA OREAMUNO		
	DESCRIPCION	Varición % 2022-2021
01	SUELDOS PERSONAL PERMANENTE	-11,96%
03	SUPLENCIAS	35,95%
06	INCAPACIDADES PERSONAL	1,95%
08	SUELDO BASE COMISION(SEGUR.& P	102,62%
01	TIEMPO EXTRAORDINARIO M.N.	89,97%
01	GASTO DECIMO TERCER SUELDO PER	-1,94%
01	GASTO POR VACACIONES	-9,99%
02	GASTO PROV.CARG.SOC.VAC.	-11,32%
03	ASIGNACION PARA DIFERENCIAS DE	43,01%
01	CUOTA PATRONAL I.N.A.	0,42%
03	CUOTA PATRONAL IMAS	0,42%
04	CUOTA PATRONAL ASIGN.FAMILIARE	0,42%
05	CUOTA PATRONAL C.C.S.S.	0,42%
07	PENSION COMPLEMENTARIA OBLIGAT	20,02%
08	B.P.D.C.-PENSION OBLIGATORIA(0	0,42%
09	CUOTA PAT.EMP. BCO. POPULAR O.	0,42%
10	CUOTA PAT. I.N.S. P/LEY PROT.	0,42%
01	SALARIO ESCOLAR	-0,87%
02	GTO PROV.CARG.SOCIA.SALARIO ES	-5,79%
06	FONDO DE CAPITALIZACION LABORA	-17,54%
03	GAST.PROV.INDEMNIZACIONES EMPL	-100,00%
04	GASTOS PROV.BALANCE SCORE CARD	-6,94%
01	SEGURIDAD POR TRANSPORTE DE VA	13,73%
02	SERVICIOS GENERALES DE VIGILAN	8,15%
01	SERVICIOS GENERALES DE LIMPIEZ	99,05%
01	SERVICIOS GENERALES DE MENSAJE	-14,72%
02	FLETES	-21,39%
01	REP.Y MANT.MAQUI.Y EQUIPO OFIC	47,61%
04	REPARACION Y MANT.DE OTROS	-13,79%
07	REP.MANT.DE OFICINAS	210,62%
01	SERVICIOS DE AGUA	-5,62%
02	SERVICIOS ELECTRICOS	8,03%
01	ALQUILER DE EDIFICIO Y OFICINA	5,67%
02	OTROS ALQUILERES	0,00%
02	DEPREC.MOBILIARIO Y EQUIPO DE	-8,43%
04	DEPRECIACION EQUIPO DE SEGURID	-6,08%
07	DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	15,46%
12	ACTIVOS PENDIENTES DE PLAQUEAR	-32,12%
06	MATERIALES ELECT. TELEFON Y CO	-84,07%
07	ALQUILER MAQUINARIA Y EQUI.OFI	-24,90%
08	OTROS ALQUILERES	473,71%
10	ALQUILER EQUIPO DE COMUNICACIO	-23,27%
03	DEPREC.MEJORAS A EDIF.ALQUILAD	0,00%
02	PRODUCTOS PAPEL, CARTON E IMPR	14,14%
05	UTILES Y ARTICULOS DE OFICINA	5,35%
06	UTILES Y MATERIALES DE LIMPIEZ	-51,45%
07	OTROS UTILES, MATER. Y SUMINIS	-5,39%
10	UTILES Y MAT. DE COCINA Y COME	0,00%
13	TINTA, PINTURA Y DILUYENTES	-70,88%
01	BOTIQUINES	36,11%
13	IMPRESION,REPROD. Y ENCUADERNA	-18,79%
09	UTILES Y MAT. RESGUARDO Y SEGU	0,00%
02	COMBUSTIBLES	0,00%
	NERAL	3,15%



INFORME FINAL DE GESTIÓN

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

Por su parte, el margen de contribución ajustada a la utilidad neta tuvo una mejora de un 134.23%, producto de la mejora del resultado del periodo e influenciado por un crecimiento del costo indirecto del 2.42% y una baja de la variable Ajustes por ingreso financiero por inversiones en un 361.81%, dado que para este año dicho rubro representó un ingreso para la oficina, así como una baja considerable del ingreso por tarjetas en un 20.8%, menos con respecto al año 2021.

Se concluye:

- La Oficina de Oreamuno ha experimentado un crecimiento del manejo de su activo productivo desde sus inicios, producto de este crecimiento la oficina ha disminuido su tasa activa 1.58%, mientras que cartera creció un 18.11% donde dicho crecimiento no ha compensado la disminución de ingresos por intereses.
- La administración de los ingresos y gastos por provisiones para el periodo 2022 se vio favorecida y eso les ocasiono una mejora en el margen de utilidad financiera neta en el periodo 2022, esta provisión no es muy alta (el neto del gasto menos el ingreso, representa un 1.3% de los ingresos financieros) y les incrementa posibilidades de mejorar su utilidad neta.
- También es importante mencionar que el gasto financiero neto y el neto de las estimaciones de morosidad, en conjunto absorben más del 18.04% de los ingresos totales de la oficina, lo que está generando que la oficina vea disminuido el margen para cubrir sus demás gastos operativos.
- La cantidad de costo administrativo indirecto en relación con su costo administrativo directo es alta y contrae la posibilidad de llegar de mejorar la utilidad neta.

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

- Se debe poner especial atención a la disminución de la tasa activa promedio de la oficina dado que el crecimiento de la cartera no ha logrado incrementar los ingresos con respecto al año 2021.
- Se debe enfocar 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.
- Se deben revisar las políticas de captación de recursos de la oficina, fijando límites a las transacciones que pueden realizar los clientes de acuerdo con los saldos promedios que administran en sus cuentas y programando una política automática de cobro de transacciones a todos aquellos que incumplan y superen los límites transaccionales o disminución de saldos.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

- 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 y colocación de recursos, 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 administrativas 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 los procesos de captación de la oficina para que la misma logre un equilibrio entre sus captaciones y colocaciones y logre bajar el costo financiero que comparado con otras oficinas de similar tamaño es alto y les está limitando el poder tener un buen margen financiero bruto, por lo tanto, se le deben fijar políticas de captación más agresivas que orienten a la oficina a un equilibrio en el proceso de intermediación.

Proyectos más relevantes

Sinergia Banca Empresarial – Banca de Personas

Junto con la Jefatura del Area de Ventas del BPT Cartago, la ejecutiva asignada para dar soporte y mi persona, se concretaron importantes negocios para el Banco, logrando una integración máxima de los clientes de acuerdo al perfil de cada uno.

Acciones que se han venido fortaleciendo con la implementación del nuevo modelo operativo de negocio y unificación de la fuerza de ventas

Sinergia Desarrolladoras a nivel de la zona de Cartago

La Zona de Cartago a nivel país ha sido uno de las que mas se ha desarrollado con proyectos habitacionales, lo que nos llevo a crear una muy buena relación con los desarrolladores a nivel de todas las oficinas adscritas al BPT Cartago, para poder en conjunto atender el alto volumen de créditos en vivienda y obtener los buenos resultados a nivel de la cartera social.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

La oficina de Oreamuno sobresalio en el año 2022 por la alta colocación en las diferentes líneas de cartera social (FEVI – FABI – BONOS), resultado del buen relacionamiento del ejecutivo, jefatura y vendedores de los proyectos inmobiliarios de la zona.

Otros logros

Sinergia con Banca Fácil, atendiendo una línea en la oficina con un recurso de la agencia, respetando los lineamientos, procedimientos establecidos; dando un aporte importante en el logro de la meta de cartera social y financiera.

Se logro instalar un segundo cajero automático en la oficina, el cual viene a dar un aporte significativo por la alta afluencia de clientes, mejora el servicio brindado.

Se habilitaron todas las plataformas en el front office, con caja caudal, cámara de seguridad, cobertura de póliza, para mejorar el servicio a nuestros clientes en los días de alta afluencia.

Administración de Recursos Financieros

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

Sugerencias

- Darles continuidad a los requerimientos para la mejora de procesos.
- Apoyar y dar seguimiento a la implementación del nuevo modelo de negocio (fusión de Centros Empresariales con BP Totales – Modelos de Ventas).
- Mantener el relacionamientos con los vendedores de los proyectos habitacionales en la zona de afluencia.
- Fortalecer la relación con las agencias de vehículos de la provincia de Cartago y alrededores.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Observaciones

En tema Certificación Bandera Azul, la Agencia de Oreamuno inicio este año con el proceso para obtener la Certificación, en este momento se encuentra en revisión el informe preliminar para proceder posterior a incluir la información restante del mes de diciembre y acatar las observaciones que se nos pueden realizar, para ser presentando antes del 15 de febrero del año 2023.

Dar seguimiento con el Area de Ingenieria y Arquitectura la dotación de presupuesto para poder realizar el cambio de los sobres de todas las plataformas, ya que los mismos están en mal estado y en el 2021 me indicaron no contaban con presupuesto ni mobiliario en inventario para cambio.

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

Durante mi gestión en la Agencia Oreamuno no se recibieron recomendaciones ni planes de acción por parte de la de la Auditoría Interna.

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



INFORME FINAL DE GESTIÓN

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.