

SESIÓN ORDINARIA 6102

Acta de la sesión ordinaria número **SEIS MIL CIENTO DOS** de la Junta Directiva Nacional, celebrada de manera presencial en la sala de sesiones y mediante la modalidad de videoconferencia en el sistema Webex, la cual se llevó a cabo en forma interactiva, simultánea e integral a las **DIECISÉIS HORAS CON TREINTA Y CUATRO MINUTOS DEL MARTES SIETE DE MAYO DE DOS MIL VEINTICUATRO**. La convocatoria a la presente sesión se efectuó de conformidad con lo dispuesto en la ley. Asistentes: el presidente Sr. Jorge Eduardo Sánchez Sibaja, el vicepresidente Sr. Eduardo Navarro Ceciliano, la directora Sra. Iliana González Cordero, la directora Sra. Clemencia Palomo Leitón, la directora Sra. Shirley González Mora, la directora Sra. Nidia Solano Brenes y el director Sr. Raúl Espinoza Guido.

Además, participaron: la gerente general corporativa Sra. Gina Carvajal Vega, el subgerente general de Operaciones Sr. Daniel Mora Mora, el subgerente general de Negocios Sr. Mario Roa Gutiérrez, el secretario general Sr. Luis Alonso Lizano Muñoz y el asesor legal Sr. Juan Luis León Blanco. Participó de manera virtual: el director corporativo de riesgo Sr. Maurilio Aguilar Rojas.

ARTÍCULO 1

1.- Aprobación del orden del día.

Inicia la sesión.

Una vez comprobado el quórum se procede a conocer el orden del día:

"1.- Aprobación del orden del día.

2.- Aprobación del acta.

- Aprobación del acta de la sesión 6101.

3.- Asuntos Informativos.

3.1.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite criterio institucional a la Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos de la Asamblea Legislativa, sobre el proyecto n.º 24.212 Reforma al artículo 66 de la Ley General de Contratación Pública, Ley n.º 9986, para aumentar el plazo de acción por parte de las instituciones públicas ante las contrataciones de urgencia. (Ref.: Oficio GGC-515-2024)

3.2.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite criterio institucional a la Comisión Permanente Ordinaria de Asuntos Económicos de la Asamblea Legislativa, sobre el proyecto de ley expediente n.º 24.099 Reformas al Artículo 67 y 77 de la Ley de Contratación Pública n.º 9986. (Ref.: Oficio GGC-516-2024)

3.3.- La Sra. Celia Alpizar Paniagua, secretaria general interina del Banco Central de Costa Rica, comunica que se dispuso reducir el nivel de la Tasa de Política Monetaria en 50 puntos base, para ubicarla en 4,75% anual a partir del 26 de abril del 2024. (Ref.: Oficio JD-6182/05)

3.4.- La Sra. Celia Alpizar Paniagua, secretaria general interina del Banco Central de Costa Rica, comunica que se dispuso a aprobar el Informe de Política Monetaria correspondiente a abril 2024. (Ref.: Oficio JD-6182/04)

3.5.- El Sr. Lenín Hernández Navas, presidente del Directorio Nacional de la Asamblea de Trabajadores y Trabajadoras, envía agradecimiento por el oficio SJDN-0371-2024, en el cual se felicita y se hace un reconocimiento a esa instancia en razón del trigésimo octavo aniversario. (Ref.: Oficio ATT-177-2024)

3.6.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, adjunta el oficio SGO-228-2024 que contiene criterio jurídico en relación con subsidio a los teléfonos personales que usan los Directores de Junta Directiva Nacional. Al respecto, en atención al acuerdo 184 de la sesión 6083, mediante oficio DIRJ-493-2024 se indica que no es viable otorgar un subsidio a los teléfonos personales que usan los directores. (Ref.: Oficio GGC-506-2024)

4.- Asuntos de Presidencia.

5.- Asuntos de Directores.

6.- Informes y seguimiento de dependencias de Junta Directiva.

7.- Asuntos Resolutivos:

7.1. Directorio de la Asamblea de Trabajadores y Trabajadoras.

7.2. Secretaría de la Junta Directiva Nacional.

7.3.- Comités de Apoyo:

Comité Corporativo de Riesgo

7.3.1.- El Comité Corporativo de Riesgo traslada, para aprobación, los cambios en el Manual Integral de Riesgo, donde el más relevante es la inclusión de un tomo específico relacionado con el riesgo de contagio e intragrupo, en el que se incorporarían las metodologías que a la fecha están aprobadas por la Junta Directiva Nacional. Lo anterior, en atención de la recomendación n.º 8 del Informe de Auditoría Interna AIIRI-54-2023. (Ref.: Acuerdo CCR-07-ACD-77-2024-Art-9)

Comité Corporativo de Cumplimiento.

7.3.2.- El Comité Corporativo de Cumplimiento remite a la Junta Directiva Nacional, el Informe de advertencia AIAD-07-2024 sobre el atraso en el nombramiento del oficial adjunto de cumplimiento, para que tome las acciones correspondientes, se recomienda que se realice el nombramiento al menos bajo el esquema de sucesión y de forma interina. Además, solicita a la Junta Directiva que, recomiende a las juntas directivas de las sociedades anónimas instruyan a sus administraciones para que presenten el esquema de sucesión de sus respectivas oficialías de cumplimiento. (Ref.: Acuerdo CCC-06-ACD-82-2024-Art-11)

7.4.- Gerencia General Corporativa.

7.4.1.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, eleva, para conocimiento, el avance de la Estrategia de Bienes Adjudicados. (Ref.: Oficio GGC-482-2024)

7.4.2.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, adjunta con carácter informativo el oficio SGF CONFIDENCIAL 202401958, suscrito por el señor Jose Armando Fallas Martínez, Intendente General, de la Superintendencia General de Entidades Financieras, en el que señala que el acuerdo 19-16 no es una norma de carácter transversal, por lo que el transitorio VII de dicho acuerdo, sólo aplica para el Banco Popular y de Desarrollo Comunal. (Ref.: Oficio GGC-561-2024)

7.5.- Sociedades Anónimas.

7.6.- Otras dependencias internas o externas.

8.- Seguimiento Plan Estratégico Conglomerado y Planes de Acción.

9.- Asuntos Varios.”

El presidente Sr. Sánchez Sibaja informa que, en el punto sobre evaluación del desempeño, que se trata de un tema de suma importancia en temas de gobernanza presente y futura del Banco, se va a ir la exposición y se va a cancelar la sesión, sin ronda de preguntas y posteriormente se tomará una sola sesión para esto o bien un espacio amplio para que todos los directores, dada la exposición de hoy y las notas que tomen, y las inquietudes que tengan se puedan analizar con calma.

Comenta que ha habido cuestiones apremiantes que no le han permitido dedicar una sesión a ese tema.

Expresa que la idea de que se guarden las preguntas para una próxima sesión tienen que ver con que la exposición sea más fluida y se tomen las notas, se estudien por aparte y se vean en otro espacio.

Todos los directores presentes manifiestan su acuerdo con el orden del día.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Aprobar el orden del día para la sesión ordinaria 6102, celebrada el 7 de mayo de 2024”. (449)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 2

2.- Aprobación del acta de la sesión 6101.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano indica que se entra a la discusión del acta 6101.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja señala que no hay observaciones al acta por lo que somete a votación su aprobación.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Aprobar el acta de la sesión ordinaria 6101, celebrada el 30 de abril de 2024”. (450)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 3

3.1.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite criterio institucional a la Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos de la Asamblea Legislativa, sobre el proyecto n.º 24.212 Reforma al artículo 66 de la Ley General de Contratación Pública, Ley n.º 9986, para aumentar el plazo de acción por parte de las instituciones públicas ante las contrataciones de urgencia. (Ref.: Oficio GGC-515-2024)

El secretario general Sr. Lizano Muñoz indica que este punto informativo se refiere al criterio institucional, que se entregó a la Asamblea Legislativa, en relación con el artículo 66 de la Ley General de Administración Pública.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido el oficio GGC-515-2024, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite criterio institucional a la Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos de la Asamblea Legislativa, sobre el proyecto n.º 24.212 Reforma al artículo 66 de la Ley General de Contratación Pública, Ley n.º 9986, para aumentar el plazo de acción por parte de las instituciones públicas ante las contrataciones de urgencia”. (451)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 4

3.2.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite criterio institucional a la Comisión Permanente Ordinaria de Asuntos Económicos de la Asamblea Legislativa, sobre el proyecto de ley expediente n.º 24.099 Reformas al Artículo 67 y 77 de la Ley de Contratación Pública n.º 9986. (Ref.: Oficio GGC-516-2024)

El secretario general Sr. Lizano Muñoz indica que este punto se refiere a la misma ley, peor referida a los artículos 66 y 77.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido el oficio GGC-516-2024, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite criterio institucional a la Comisión Permanente Ordinaria de Asuntos Económicos de la Asamblea Legislativa, sobre el proyecto de ley expediente n.º 24.099 Reformas a los artículos 67 y 77 de la Ley de Contratación Pública n.º 9986”. (452)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 5

3.3.- La Sra. Celia Alpízar Paniagua, secretaria general interina del Banco Central de Costa Rica, comunica que se dispuso a reducir el nivel de la Tasa de Política Monetaria en 50 puntos base, para ubicarla en 4,75% anual a partir del 26 de abril del 2024. (Ref.: Oficio JD-6182/05)

El secretario general Sr. Lizano Muñoz menciona que el tercer punto tiene que ver con que el Banco Central dispuso reducir el nivel de tasa de política monetaria en 50 puntos base, para ubicarse en 4,75% al 26 de abril de este año. En este sentido la propuesta de acuerdo es darlo por conocido y trasladarlo a la Administración para lo que corresponda.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido el oficio y trasladar a la Administración el oficio JD-6182/05, mediante el cual la Sra. Celia Alpízar Paniagua, secretaria general interina del Banco Central de Costa Rica, comunica que se dispuso reducir el nivel de la Tasa de Política Monetaria en 50 puntos base, para ubicarla en 4,75% anual a partir del 26 de abril del 2024.

Lo anterior, en atención al artículo 2 de la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica, Ley 7558”. (453)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 6

3.4.- La Sra. Celia Alpízar Paniagua, secretaria general interina del Banco Central de Costa Rica, comunica que se dispuso a aprobar el Informe de Política Monetaria correspondiente a abril 2024. (Ref.: Oficio JD-6182/04)

El secretario general Sr. Lizano Muñoz indica que el cuarto punto también viene del Banco Central y tiene que ver con la aprobación del Informe de política monetaria y la propuesta es darlo por conocido y trasladarlo a la Administración.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido y trasladar a la Administración el oficio JD-6182/04, mediante el cual la Sra. Celia Alpízar Paniagua, secretaria general interina del Banco Central de Costa Rica, comunica que se dispuso aprobar el Informe de Política Monetaria correspondiente a abril 2024.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en el literal b, artículo 14, de la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica, Ley 7558”. (454)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 7

3.5.- El Sr. Lenín Hernández Navas, presidente del Directorio Nacional de la Asamblea de Trabajadores y Trabajadoras, envía agradecimiento por el oficio SJDN-0371-2024, en el cual se felicita y se hace un reconocimiento a esa instancia en razón del trigésimo octavo aniversario. (Ref.: Oficio ATT-177-2024)

El secretario general Sr. Lizano Muñoz indica que en este punto la propuesta es también dar por conocido la nota de agradecimiento.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido el oficio ATT-177-2024, mediante el cual el Sr. Lenín Hernández Navas, presidente del Directorio Nacional de la Asamblea de Trabajadores y Trabajadoras, envía agradecimiento por el oficio SJDN-0371-2024, en el cual se felicita y se hace un reconocimiento a esa instancia en razón del trigésimo octavo aniversario”. (455)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 8

3.6.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, adjunta el oficio SGO-228-2024 que contiene criterio jurídico en relación con subsidio a los teléfonos personales que usan los Directores de Junta Directiva Nacional. Al respecto, en atención al acuerdo 184 de la sesión 6083, mediante oficio DIRJ-493-2024 se indica que no es viable otorgar un subsidio a los teléfonos personales que usan los directores. (Ref.: Oficio GGC-506-2024)

El secretario general Sr. Lizano Muñoz indica que este punto contiene un criterio jurídico en relación con los subsidios al uso de los teléfonos personales que usan los directores y la propuesta es dar por conocido ese oficio.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido el oficio GGC-506-2024, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, adjunta el oficio SGO-228-2024 que contiene criterio jurídico en relación con subsidio a los teléfonos personales que usan los directores de Junta Directiva Nacional.

Al respecto, en atención al acuerdo JDN-6083-Acd-184-2024-Art-10, mediante oficio DIRJ-493-2024 se indica que no es viable otorgar un subsidio a los teléfonos personales que usan los directores”. (456)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 9

4.- Asuntos de Presidencia.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja informa que hará una propuesta.

Al ser las **dieciséis horas con cuarenta y un minutos** ingresa el director Sr. Raúl Espinoza Guido.

Indica que va a hacer para el tema de la evaluación del desempeño una sesión extraordinaria. Menciona que no se trata de que se vaya a cercenar el derecho a preguntar, sino que en el último tema solo se escuchará la exposición y no va a haber preguntas y luego se verá en qué momento se discutirán.

Comenta que esto lo adelanta para que quede claro cuando haga el planteamiento de la sesión extraordinaria.

Por ejemplo, se podría hacer una sesión extraordinaria antes de la ordinaria para que sea en un solo día. Reitera que los insta a tomar notas de la exposición y todo se trajera para esa sesión, que será para preguntas, disertaciones y realimentación, antes de que se tome la decisión.

Explica que son dos puntos de gobernanza muy importantes, no solo para el presente, sino para el futuro.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano comenta que dentro del cronograma que se le había indicado a la Sugef, se tiene que dado el transitorio que establece la norma 15-22, se debe hacer la evaluación del desempeño en mayo.

Ahora se va a conocer sobre la metodología y sobre el criterio que se tiene sobre la metodología, así como la propuesta de evaluación. Así pues, si lo tienen a bien los directores y queda aprobado hoy, la propuesta sería hacer una sesión para el proceso de evaluación del desempeño del órgano.

El director Sr. Espinoza Guido pregunta cómo se va a aprobar la propuesta si no pueden hacerse preguntas.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja aclara que hoy no se aprobará la propuesta. Más bien, para darle tiempo a los directores de hacer la aprobación y que puedan tener tiempo de analizar tanto el tema del desempeño, como en el tema de gobernanza del Conglomerado.

Es decir, hoy se conocerá solo la exposición y el otro día será todo de preguntas y todo lo que se quiera hacer. Comenta que el tiempo es para los directores y ellos deben ocupar el tiempo que sea necesario, en particular cuando son temas de profundidad.

La directora Sra. González Cordero sugiere que la sesión se haga el próximo martes, para analizar el tema de una vez.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja indica que ese martes se pueden ver los dos temas y dado que no va a haber más que preguntas, puesto que no hay exposición, se le puede dedicar una hora a cada tema.

La directora Sra. González Mora expresa que, en virtud de lo que indica el vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano, la sesión no podría pasar del próximo martes, para cumplir con el cronograma establecido.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano sugiere, respetuosamente, que para el punto 8.1 si se abra un espacio para inquietudes o dudas y que el espacio de la extraordinaria sea solo para el ejercicio de evaluación del desempeño.

Explica que esto es así porque si hay dudas, les da un espacio para reaccionar y hacerle ajustes a la metodología y se ya se va a convocar con el fin de hacer la evaluación del desempeño, pasa por ejercicio acá, el ejercicio de los comités y de las subsidiarias.

Así pues, sugiere que en el punto 8.1, relativo a la evaluación del desempeño, si haya una retroalimentación de los directores, pues hay tiempo a mayo para contestarle a la Sugef.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja considera que se puede tener ese tiempo. Comenta que no quiere hacer una doble discusión sobre el tema y cree que debe ser una sola discusión.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano explica que su idea es discutir sobre la metodología para que en la sesión extraordinaria solamente se haga el ejercicio de evaluación del desempeño y traer a los asesores que los guíen y los ayuden con el cuestionario, porque es extenso.

Indica que la gente de KPMG estima que la evaluación del desempeño tarda entre dos horas y tres horas. Así pues, considera que se debe dejar resuelto el tema de la metodología y del modelo hoy, si lo tiene a bien la Junta y abrir un espacio para el tema de Gobierno Corporativo, como lo ha planteado la presidencia, y hacer la evaluación del desempeño.

El asesor legal Sr. León Blanco indica que dado que es un tema que requiere un análisis, pues es muy puntual, la convocatoria es de carácter ordinario, pues para que sea extraordinaria debe ser un tema que definitivamente no se pueda conocer en otra sesión posterior, es decir, que es impostergable, por lo que, dada esa naturaleza, considera que debe ser ordinaria.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta entonces si no puede ser extraordinaria.

El asesor legal Sr. León Blanco indica que en este caso particular no, pues el tema merece toda la discusión, aunque sea solo un tema, pero que la convocatoria sea una sesión de carácter ordinario.

En virtud de lo expuesto se propone hacer una sesión ordinaria el lunes de 7 a 9 de la mañana, de carácter ordinario.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva acuerda por unanimidad:

“Realizar una sesión ordinaria el lunes 13 de mayo a partir de las 7:00 a. m., con el fin de continuar con el análisis de los siguientes temas:

- **El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones traslada a la Junta Directiva Nacional, para aprobación, la Metodología para la evaluación del desempeño de la Junta Directiva Nacional, sus miembros, comités y alta gerencia del Banco Popular, juntas directivas de sociedades y alta gerencia de las sociedades, así como los instrumentos que se utilizarán para aplicar dicha evaluación. (Ref.: Acuerdo CCNR-8-ACD-52-2024-Art-3).**
- **La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativo, somete a conocimiento y aprobación de la Junta Directiva General en calidad de Asamblea de Accionistas, el Modelo de la Gobernanza Corporativa del Conglomerado Financiero Banco Popular y de Desarrollo Comunal. (Ref.: Oficio GGC-0480-2024)”. (457)**

ACUERDO FIRME.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja continua con los asuntos de presidencia e indica que cuando existan conflictos de horario, la Sra. Jessica Loaiza, licenciada de la Asesoría Legal, va a seguir asistiendo a algunas comisiones, cuando choquen los horarios de las comisiones y no pueda participar el Sr. Juan Luis León.

ARTÍCULO 10

7.3.1.- El Comité Corporativo de Riesgo traslada, para aprobación, los cambios en el Manual Integral de Riesgo, donde el más relevante es la inclusión de un tomo específico relacionado con el riesgo de contagio e intragrupo, en el que se incorporarían las metodologías que a la fecha están aprobadas por la Junta Directiva Nacional. Lo anterior, en atención de la recomendación n.º 8 del Informe de Auditoría Interna AIRI-54-2023. (Ref.: Acuerdo CCR-07-ACD-77-2024-Art-9)

El director corporativo de Riesgo Sr. Aguilar Rojas menciona que la propuesta tiene que ver con un cambio de forma.

Al ser las **dieciséis horas con cincuenta y cinco minutos** sale el vicepresidente Sr. Eduardo Navarro Ceciliano.

Expone que se está creando un tomo nuevo dentro del Manual Integral de Riesgo, tomo 6, en donde se está trasladando del tomo 1 el apartado específico 4-13, a formar parte del tomo 6, donde estaría el compendio de los indicadores en las metodologías asociadas con el riesgo conglomeral.

Igualmente, del tomo 3, que tiene que ver con riesgo de liquidez, se estaría trasladando el apartado 5.4 al tomo 6. Realmente se trata de una propuesta de modificación, para poder tener separado y en un solo apartado el tema de la gestión del riesgo conglomeral.

Aclara que no se está modificando para nada ni el perfil ni los indicadores, sino que solamente se está haciendo un reacomodo para mayor facilidad de ubicar lo que tiene que ver con riesgo intragrupo.

El secretario general Sr. Lizano Muñoz lee la propuesta de acuerdo, en función de Asamblea de Accionistas:

Aprobar las modificaciones al Manual Integral de Riesgo, donde el más relevante es la inclusión —en atención de la recomendación n.º 8 del Informe de Auditoría Interna AIRI-54-2023— de un tomo específico relacionado con el riesgo de contagio e intragrupo, en el que se incorporarían las metodologías que a la fecha están aprobadas por la Junta Directiva Nacional.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en el artículo 9 inciso i) del Acuerdo SUGEF 02-10 Reglamento sobre Administración Integral de Riesgos.

Todos los directores presentes indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva Nacional, en su calidad de tal y actuando en funciones propias de Asamblea de Accionistas de Popular Valores Puesto de Bolsa S. A.; Popular Seguros, Correduría de Seguros S. A., Popular Sociedad de Fondos de Inversión S. A. y Operadora de Planes de Pensiones Complementarias del Banco Popular y de Desarrollo Comunal S. A., acuerda por unanimidad de los presentes:

“Aprobar las modificaciones al Manual Integral de Riesgo, donde el más relevante es la inclusión —en atención de la recomendación n.º 8 del Informe de Auditoría Interna AIRI-54-2023— de un tomo específico relacionado con el riesgo de contagio e intragrupo, en el que se incorporarían las metodologías que a la fecha están aprobadas por la Junta Directiva Nacional.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en el artículo 9 inciso i) del Acuerdo SUGEF 02-10 Reglamento sobre Administración Integral de Riesgos”. (458)
(Ref.: Acuerdo CCR-07-ACD-77-2024-Art-9)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 11

7.3.2.- El Comité Corporativo de Cumplimiento remite a la Junta Directiva Nacional, el Informe de advertencia AIAD-07-2024 sobre el atraso en el nombramiento del oficial adjunto de cumplimiento, para que tome las acciones correspondientes, se recomienda que se realice el nombramiento al menos bajo el esquema de sucesión y de forma interina. Además, solicita a la Junta Directiva que, recomiende a las juntas directivas de las sociedades anónimas instruyan a sus administraciones para que presenten el esquema de sucesión de sus respectivas oficialías de cumplimiento. (Ref.: Acuerdo CCC-06-ACD-82-2024-Art-11)

La directora Sra. González Mora menciona que esta advertencia fue discutida ampliamente en la anterior sesión del Comité Corporativo de Cumplimiento y ya habría trabajo adelantado en relación con el tema y se tomó el acuerdo de un nombramiento para comunicación a la Superintendencia y también instruir, como lo dice el tema, que la Junta Directiva Nacional como Asamblea, recomiende a las administraciones de las subsidiarias, que procedan con la misma acción.

Explica que el 3 de mayo de este año se envió una nota a la señora superintendente general de entidades financieras, en las que la gerente general informa acerca del nombramiento de Laura Arguedas Calvo, que ha sido nombrada de manera interina y con plazo definido, hasta junio 2024, como oficial de cumplimiento adjunta del Banco Popular, mediante el acuerdo que se tomó.

Así pues, la advertencia está cumplida y el acuerdo fue ampliado a efectos de todo el Conglomerado.

El asesor legal Sr. León Blanco indica que, mediante el acuerdo 601 de la Junta Directiva Nacional, se conoció recientemente el Plan de Sucesión de los puestos claves del Conglomerado, que se incluyen dentro de las observaciones que hace la Auditoría e implementa lo que acaba de decir la directora Sr. González Mora.

El secretario general Sr. Lizano Muñoz procede a leer la propuesta de acuerdo, en calidad de Asamblea de Accionistas:

1. Dar por conocido el acuerdo CCC-06-ACD-82-2024-Art-11, mediante el cual el Comité Corporativo de Cumplimiento remite a la Junta Directiva Nacional, el Informe de advertencia AIAD-07-2024 sobre el atraso en el nombramiento del oficial adjunto de cumplimiento.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en el artículo 22 inciso d) de la Ley General de Control Interna, artículos 11 y 30 inciso b) del Reglamento de Organización y Funcionamiento de la Auditoría Interna del BPDC, así como lo señalado en el punto 1.1.4. de las Normas para el ejercicio de la Auditoría Interna en el Sector Público.

2. Recomendar a las juntas directivas de las sociedades anónimas que instruyan a sus administraciones para que presenten el esquema de sucesión de sus respectivas oficialías de cumplimiento.

Todos los directores indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva Nacional, en su calidad de tal y actuando en funciones propias de Asamblea de Accionistas de Popular Valores Puesto de Bolsa S. A.; Popular Seguros, Correduría de Seguros S. A., Popular Sociedad de Fondos de Inversión S. A. y Operadora de Planes de Pensiones Complementarias del Banco Popular y de Desarrollo Comunal S. A., acuerda por unanimidad de los presentes:

“1. Dar por conocido el acuerdo CCC-06-ACD-82-2024-Art-11, mediante el cual el Comité Corporativo de Cumplimiento remite a la Junta Directiva Nacional, el Informe de advertencia AIAD-07-2024 sobre el atraso en el nombramiento del oficial adjunto de cumplimiento.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en el artículo 22 inciso d) de la Ley General de Control Interna, artículos 11 y 30 inciso b) del Reglamento de Organización y Funcionamiento de la Auditoría Interna del BPDC, así como lo señalado en el punto 1.1.4. de las Normas para el ejercicio de la Auditoría Interna en el Sector Público.

2. Recomendar a las juntas directivas de las sociedades anónimas que instruyan a sus administraciones para que presenten el esquema de sucesión de sus respectivas oficialías de cumplimiento”. (459)

ACUERDO FIRME

Al ser las **diecisiete horas con un minuto** reingresa el vicepresidente Sr. Eduardo Navarro Ceciliano.

ARTÍCULO 12

7.4.1.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, eleva, para conocimiento, el avance de la Estrategia de Bienes Adjudicados. (Ref.: Oficio GGC-482-2024)

Al ser las **diecisiete horas con dos minutos** ingresa el director de Soporte al Negocio Sr. Miguel Mora González.

El subgerente general de Operaciones Sr. Mora Mora indica que, básicamente, a través de la ejecución de algunas estrategias, en el tema de bienes adjudicados, en el que se pueden observar las acciones, sobre todo en la cartera de bienes adjudicados, uno de los elementos más importantes que estaban generando diferencia tiene que ver con la rotación de los bienes adjudicados.

Por eso es por lo que la aplicación es importante, dado que ya más del 50% de los bienes adjudicados ya se venden con menos del 35% de descuento.

Menciona que entre más días pasan los bienes adjudicados en cartera más es la aplicación del descuento, por lo que entre más alta es la rotación de los bienes, se registra una menor pérdida.

Igualmente, la metodología de exposición de los bienes adjudicados que están en cobro judicial es que entre más bienes hay en la cartera, más inventario hay en Ventas. Agrega que ese es uno de los elementos del Área Comercial que se están revisando, pues consideran que la meta del año 2024 se puede mejorar substancialmente en la venta de bienes.

Explica que se va a ver el detalle del resultado de estas acciones para mejorar la cartera de bienes adjudicados y la misma pérdida que se viene disminuyendo.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González manifiesta que va a tratar de ser breve y conciso en la exposición. Procede a mostrar un cuadro sobre los activos crediticios con garantía real, ya que el tema de bienes se origina de un negocio que el Banco tiene de colocar con garantías reales, llámense prendas o hipotecas.

La primera conclusión es que este es un Banco que desde el 2020 hasta ahora, después de la pandemia, se ha estancado relativamente en la cartera hipotecaria, lo cual quiere decir que el Banco ha venido creciendo, pero con una mayor concentración en créditos con garantía prendaria, en procura de un mayor margen financiero. Ahora, el Banco mantiene una cartera en cobro judicial, que en el 2020 cerró en ₡44.000 millones y a marzo de este año está ubicada en ₡35.000 millones, es decir, se ha disminuido en casi ₡9.000 el saldo de cartera en cobro judicial con hipotecas. En el mismo período, la cartera de bienes adjudicados pasó de ₡37.000 millones a ₡39.000 millones a un máximo de ₡46.000 millones en el 2022. Evidentemente hubo una mayor adjudicación de propiedades por la pandemia y del 2022 en adelante se ha disminuido hasta ₡41.800 millones el saldo de bienes adjudicados.

Hay dos efectos importantes, uno es la venta de bienes adjudicados, pero también la disminución de adjudicaciones, porque no solo se puede pensar en que se tiene que vender bienes, sino también en adjudicarse menos para poder controlar esta cartera de bienes. Se tiene un indicador, que es la cartera de cobro judicial y bienes, que estaba en ₡81.000 millones en el 2020, ₡80.000 millones en el 2021 y ₡83.000 en el 2022 y en año medio está en ₡77.000 millones. Ese es un activo improductivo para el Banco que ha disminuido en año y tres medio un total de ₡6.000 millones, pasando de representar un 5,4% de la cartera hipotecaria del Banco a un 5,01% al mes de marzo.

Ahora bien, otro dato estadístico importante son las pérdidas, pero lo único que puede hacer la cartera de bienes es perder, ya que se compra en ₡100 y la vende normalmente en menos, de modo que siempre va a perder, aunque la pérdida es una pérdida razonable en función del negocio, del tamaño de la cartera y de las acciones que se hacen para minimizar la pérdida, pues ese es el objetivo de este producto.

En el 2020 las pérdidas fueron de ₡3000 millones, pero ya en el 2021 y 2022 se estabilizaron con una pérdida de ₡8600 millones en el 2022 y de ₡6900 millones en el 2023 y a marzo de este año en un trimestre se llevaba ₡1478 millones. Si se mantiene esa tendencia del I trimestre, se puede bajar de un 0,45% a un 0,38% la pérdida esperada para este año.

En cuanto a datos que ayudan en la gestión, está el porcentaje de pérdidas en las ventas. Cada vez que se vende un bien hay que liquidarlo y ahí se registra la pérdida. La pérdida que el Banco registró por las ventas del 2020 fue de un 45%, un 48% en el 2021, en el 2022 un 44%, en el 2023 un 43% y a marzo de 2024 un 41%, lo que quiere decir que se está vendiendo más rápido y a un buen precio, lo cual minimiza la pérdida. Eso es positivo.

Otro dato importante corresponde a las ventas que se han hecho en el I trimestre, se han vendido 130 bienes por ₡4400 millones, más del 50% de los bienes se ha venido por menos de un 30%, lo que ayuda de manera importante a minimizar las pérdidas. Hay bienes que se venden incluso con 70% de descuento, que es el máximo. En el I trimestre solo se vendió uno con el 70% del descuento.

A nivel de bienes liquidados, se puede ver que el 2023 fue un año muy bueno en ventas, se vendieron ₡16.000 millones y este primer trimestre fue de ₡3300 millones. Si se logra mantener esta tendencia, se puede cerrar el año en unos ₡14.000 millones de ventas. De momento la proyección que hizo la Subgerencia de Negocios el año pasado y que está incorporada en las proyecciones financieras es de ₡10.200 millones, pero ya se está revisando en función del resultado que se está obteniendo hasta la fecha, lo cual es un resultado positivo.

Para poder vender más debe haber más publicado, es decir, si no se publica no se vende, entonces el enfoque, entonces el enfoque está en la publicación. La publicación se hace tres meses antes de que se concrete la venta, porque más o menos una venta dura en concretarse tres meses, desde la oferta, el trámite del crédito, etc. En enero del 2023 se vendieron ₡579 millones de un cartel de ₡6300 millones que se publicó tres meses antes. Eso representó un 9%, es decir, se logró vender de ese cartel un 9%, aunque hubo otros meses de 23%, 21%, 22%, en promedio se puede ver que el cartel del año 2023 fue de ₡7400 millones, con un aumento importante a partir de junio, pues a partir de ese mes el Banco comenzó a tomar decisiones para aumentar la adjudicación de bienes y, en consecuencia, aunque los porcentajes se mantienen, los montos absolutos de ventas aumentan.

El promedio de ventas fue de 18,79% el año anterior. Este 2024 ya se tiene los primeros tres meses, que son datos reales. En enero se vendió un 15%, el 15% en febrero, el 16% en marzo. Con datos preliminares, en este momento se lleva como ₡1400 millones en abril, lo cual se mantiene la tendencia, pero la propuesta es aumentar paulatinamente la disposición de bienes para que, si el negocio logra mantener el porcentaje de ventas, el monto absoluto pueda aumentar considerablemente.

El monto de ₡761 millones es lo que faltaría para cumplir la meta original del negocio, que es la que se está revisando, pues efectivamente un 8%, 7% o 10% del cartel es poco. Si se aumentan las ventas, el monto del cartel va a ir bajando un poco porque aquí está bajo el supuesto de que eso no se vendió, entonces por eso el cartel crece tanto.

Esto es posible debido a que al cierre de marzo se tenía ₡3700 millones ofertados, es decir, hay un inventario de bienes ya vendidos que todavía no forman parte de las ventas. Se tenía ₡3700 millones, había unas ofertas de octubre y diciembre que no se han concretado, por lo que se pidió una prórroga para concretar la venta.

¿Cómo incide esto en las utilidades? Con la proyección a hoy de vender ₡10.200 en bienes, la pérdida puede rondar los ₡8600 millones para el año, pero como ahora viene un aumento en la meta, por cada ₡1000 millones adicionales de ventas, las pérdidas pueden disminuir ₡600 millones, entonces, si se logra mantener el nivel de ventas del I trimestre, las ventas anuales rondarían los ₡13.400 millones y las pérdidas podrían bajar de los ₡7.000 millones a unos ₡6.700 millones, lo cual va a depender del bien, pero se podría cerrar el año con un mejor resultado que el año anterior con la proyección.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta qué significa “se podrían ubicar”.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González responde que la proyección de hoy está en ₡8600 millones, pero si aumentan las ventas del monto proyectado, ese dato podría bajar a unos ₡7000 millones, como se está viendo ahora, pues en este I trimestre solo ₡1400 millones.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja acota que es mejor decir “disminuir” que “se podría ubicar”. Por cada ₡1.000 millones en ventas, las pérdidas disminuyen en ₡600 millones en promedio. Pregunta cuánto se tiene en bienes adjudicados.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González responde que ₡41.800 millones a marzo.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta cuántos bienes son.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González contesta que son 900 bienes.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta si están juntos los muebles con inmuebles.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González responde que sí.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta si los dos tipos de bienes están separados.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González responde que casi no hay bienes muebles, porque el Banco tiene muy poco de haber ingresado y realmente la materialización de bienes “carros” casi no hay. Lo que se tiene son unos cuadríciclos que se había recogido.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta, en esa política que se lleva, qué alianzas permite la ley y qué alianzas se tiene para colocar o solo se hace con las plataforma del Banco, es decir, cómo funciona el sistema.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González explica que en el Banco Popular, según su experiencia, en algún momento se tuvo a vendedores contratados que ganaban una comisión, pero desconoce la razón por la cual no continuaron. En este momento se hace con funcionarios propios del Banco, con una fuerza de venta, sobre todo con el canal de oficinas.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta si se hace descentralizado o se centraliza en las regiones.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González responde que descentralizado.

La directora Sra. González Mora explica que es un cartel, entonces ahí están los delegados por cada provincia.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja dice que el Banco se adjudica bienes de todas las regiones y después se le limpia la cartera a la agencia y no se le asigna ningún peso o responsabilidad sobre el bien, es decir, está todo concentrado o en cada región se tiene que ayudar a colocar y a vender.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González contesta que la administración del bien se hace centralizado, el cobro judicial se hace también centralizado. La venta se hace con metas por regiones.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja desea asegurarse de que no se le alivia carga a la región, sino que se le pide que venda los bienes, porque lo primero que se dice es que a la agencia no se le brinda información sobre eso. Eso es básico para entrar en una baja sustancial de ese tipo de cosas, para que al presidente del Banco le digan que esa casa es del Banco Popular y cómo se consigue información de eso porque ha ido muchas veces a la agencia y ahí no saben nada, pues dicen que a ellos no les toca y fueron ellos los que la perdieron.

Se pregunta qué se está haciendo mal con la región y con la agencia. Si es un bien moroso de la agenda, debe buscar la manera de cómo venderlo, porque lo que molesta es que la agencia del lugar ni sabe dar la dirección del lote, porque una cosa es que se dé el folio real, donde no se dice la dirección del lote, menos se puede promocionar el tema y se le está quitando la carga a la región y a la agencia, y eso debería estar como un tema de ventas en esa agencia, a ver quién logra recuperar parte de la pérdida que tuvo, pero si está centralizado, pues “estamos listos para foto”.

La directora Sra. González Mora indica que sería importante hacer sus preguntas antes de que se entre a los planes y a las tareas por realizar. Agradece la exposición por el hecho de que es un tema que está controlado. Ahora se tiene los datos en detalle de la realidad de la situación. Le gustaría saber si en esas pérdidas están incluidos los costos de mantenimiento.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González contesta que sí.

La directora Sra. González Mora pregunta si será posible que en una próxima presentación se segregue lo que cuesta la pérdida por el crédito otorgado y lo que son los costos de mantenimiento. Eso puede llevar a tomar medidas correctivas más rápido porque cuesta sostener este inventario de bienes.

Además, con qué velocidad ingresan más propiedades que las que salen. Sabe que viene una medida correctiva para evitar, pero sería importante conocer cuánto está entrando por cada una que se vende. A su vez, cómo ha mejorado la gestión a nivel de notariado listos para poder vender los bienes adjudicados y cuál es la proporción actual en relación con los datos que se manejaban, ya que eran poquitos los que se podían vender y los que no por temas materiales. Desea saber en qué estado está ese detalle porque lo es lo que al final puede retrasar la venta o la rotación rápida de eso.

Por otra parte, le parece importante la observación que hizo el Sr. Jorge Eduardo, pues cómo se ponderan a las regiones que más generan entradas a este inventario. Considera que son las regiones las que deben tener la responsabilidad de vender los terrenos que por una de esa zona han sido incluidos en ese inventario. Solicita que se tengan eso en cuenta, pues no se puede diluir la responsabilidad. Esas áreas deben ser “castigadas” porque no se está haciendo una buena gestión en la calidad de los créditos.

En cuanto a las tareas por realizar, considera que todas son de corto plazo a efectos de lograr lo planteado. Además, pregunta cómo les ha ido con las subastas virtuales, ya que tiene entendido que en otras instituciones han tenido mucho éxito.

La directora Sra. González Cordero desea saber cuáles son los cambios que se han realizado en este año y medio a nivel operativo para lograr esta mejora en los resultados que se pueden observar hoy y la diferencia del 2022, cuando ingresó esta Junta Directiva, a hoy 2024, pues obviamente es evidente, pues se ha estado pidiendo resultados en este punto, pero cuando se ingresa a páginas para ver las publicaciones de los carteles, se encuentra con la misma situación, ya que se está dependiendo de un cartel que no da ubicación por bien, que no individualiza por bien, que no se le puede ver el plan, a menos que tome el código de la propiedad o le solicite información a uno de los cinco agentes vendedores que están publicados en el cartel, que se imagina que ganan comisión.

De hecho, le parece que hay una vendedora que tiene dos provincias, que es la de Guanacaste, a la que se llama para ir a ver un bien y muy difícil encontrarlo porque obviamente tiene concentrada muchas propiedades a su cargo, mientras que, si se ingresa a páginas de la competencia, se le da toda información del bien y sobre toda la ubicación exacta de dónde están en el mapa de Costa Rica, lo cual es muy importante cuando un cliente va a tomar decisión de venta. No sabe cómo se lograría hacer esa diferencia, si es que hay que poner a una persona profesional en diseño gráfico o técnica para que esté manejando, subiendo y metiendo propiedades individualizadas.

Obviamente el cartel en una sola es mucho más fácil, pero no es flexible y no es atractivo a los ojos de la venta. Considera que cambios de este tipo le generaría todavía una agilidad mayor a la venta de bienes, ese tipo de decisiones y de agilidad por cartel.

La directora Sra. Solano Brenes comenta que entre los bienes adjudicados y disponibles para la venta tiene que haber un rubro de bienes que tienen problemas legales que no se pueden vender. Consulta hasta dónde se llega con bienes que están adjudicados, que tiene problemas legales y que no están dentro de los bienes a la venta. Pregunta cuánto es el monto de bienes de ese tipo.

Después, pregunta si se puede traer una clasificación por tipo de bienes y si se ha considerado el fomento a través de la banca social, porque mucho de estos bienes de agricultura se pueden ligar a productos de la banca social. Pregunta si se ha hecho este ejercicio, más ahora que hay promotores de Fodempyme, si las fincas y las propiedades comerciales se pueden promocionar dentro de la banca social.

Recuerda que el cartel del año pasado, según la comunicación, en promedio se estaba vendiendo el 20% el año pasado. Si se vendía el 20% el año pasado, consulta si hubo algún cambio metodológico que se pasó para el cartel de este año en un 7%. Pregunta si hubo algún cambio que impactó el nivel o por lo menos porcentualmente ese nivel de venta a la adjudicación.

La directora Sra. Palomo Leitón desea entender, pues hay un inventario de bienes adjudicados por más de ₡41.000 millones. De ahí se sacan a la venta alrededor de ₡10.000 millones. Se preguntó cuántos entran y cuántos salen, entonces quiere decir que si se tienen ₡41.000

millones, en cinco meses, si se saca a razón de ¢8.000 millones, ya se debe cubrir el inventario, pero sigue sumándose todos los meses, según las proyecciones. Es como vitalicio el tema de lo que entra y lo que sale, pero sobre todo la reflexión que deseaba hacer es que ella revisa todos los meses el Excel que se envía sobre los bienes para la venta y de verdad le gustaría ser inversora, pero cada vez que empieza a leer en el archivo que tiene problemas eléctricos y todos los costos acumulados debe pagarlos la persona que compre.

Una propiedad tiene un río y un guindo cerca, entonces tiene problemas de construcción, pues solo se puede construir el 10% del lote. Entonces, cada vez que lee todos los inconvenientes que se ponen, se pregunta quién va a comprar, pues ni el 70% le interesa comprar ese bien a la venta. Pregunta sobre la raíz del problema, es decir, cómo se presta con un bien con esa calidad, entonces quién está haciendo ese trabajo tan incompetente de permitir que se dé de garantía una propiedad así. Ahí es donde se debe iniciar con la raíz de la solución.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta si se usan o no a las 22 juntas de crédito local para promocionar la venta de esos activos. Usan o no a las asociaciones de desarrollo integral del lugar enviándoles información para que les ayuden a vender esas propiedades. Dígame también asociaciones solidaristas o cooperativas del lugar que pueden estar interesadas en financiar esos bienes.

Ahora bien, si no las usaran y las pueden usar sin necesidad de un acuerdo de esta Junta Directiva lo dicen, sino también para incluirlo en el acuerdo, porque “un brazo” de esta Junta Directiva son las 22 juntas de crédito, donde están representados mínimo tres sectores, a veces hasta seis, dependiendo del tipo de suplentes que tengan. Está seguro de que, aunque parezca arcaico ese sistema, ayudaría mucho, porque así se sabe dónde está ubicada la propiedad, y si se utilizan las juntas de crédito local y se les da opciones, aunque deban esperarse cuando están en la última rebaja, pero para recuperar algo.

Esta Junta Directiva discutió sobre un bien para Monteverde, pero fue tan lento el proceso de evaluación, que ellos prefirieron comprarlo. Pregunta cuántos más de esa zona hay para comprarlo y que pueda motivar en la misma municipalidad o en la misma unión cantonal de asociaciones de desarrollo. Asegura si se usa a y se le da una gran charla sobre esto, se les puede pedir ayuda y si se tiene que inventar alguna reglamentación en la que el Banco le puede dar alguna ganancia, pues en el pasado sí existió para dar comisión cuando se usaba la agencia de bienes raíces.

El tema es que, si se tienen estos mecanismos de dónde hacer llegar esa información exacta, puede ser que se aumente más. Como que se siga teniendo ¢41.000 millones proyectados para ver cuánto se pierde menos, sino cuanto se gana más, y como se saca de la lista, porque se deshicieron de los bienes, aunque sea por poco dinero.

Recuerda que en un barrio de esta ciudad la casa más abandonada era del Banco Popular. Además, había un problema de que, si el Banco no atendía eso, todo el condominio se vería afectado. Él trajo el tema porque va a haber hasta un problema reputacional, porque conoce a los periodistas que viven ahí, pues la casa más fea y deteriorada es del Banco Popular, y había un problema con el Reglamento de Condominios al respecto. Ese tipo de situación acrecientan este volumen de cosas sin resolver.

Hay algunas cosas que son por ley y otras que son por normativa interna. Solicita que se haga una propuesta de lo que son por normativa interna, que se le pueda facilitar al departamento el caminar más rápido en esto.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González solicita que las preguntas las aborde el Sr. Mario Roa, pues él es quien atiende y administra la comercialización, la *app*, la fuerza de ventas y la atención de los sectores en las comunidades.

El subgerente general de Negocios Sr. Roa Gutiérrez responde que estuvo reunido con el Sr. Miguel Mora viendo todo este asunto de los bienes adjudicados, e incluso la Auditoría estuvo presente. Hubo una serie de oportunidades de mejora que surgieron a raíz de un informe.

Con respecto a los bienes disponibles para la venta, que son muchos. Se están tomando cartas en el asunto a través de la abogada que está responsabilizada en esto de poder habilitar varios bienes sacando los carteles, pero advirtiéndole al cliente, o sea, no dejándose el Banco la limitación de no sacar a la venta el bien ni de sacar el cartel cuando otros bancos sacan los carteles indicando únicamente las limitaciones y quien lo quiera compra con la advertencia implícita de cuáles son las limitaciones legales o de cualquier otra índole ese bien, se puede sacar a la venta.

En otras instituciones eso se da muy comúnmente. Recuerda el caso de una propiedad que estaba llena de precaristas, y entonces el banco, por esa limitación, no la sacaba a la venta. Cuando lo sacó a la venta, poniendo la advertencia de la situación que había, y además trasplantes con la propiedad vecina. Los trasplantes con la propiedad vecina, el interesado era el dueño de la propiedad vecina, lo cual no era un problema para él. Si el Banco se deja eso y se dice que el bien tiene limitación de traslape, a él en particular no le interesa porque es el dueño de la propiedad de la par. Por otra parte, es alguien de la zona y aunque había precarista, no le importó, pues sabía negociar con esos precaristas, porque es de la zona.

Entonces, habilitar propiedades indicando las limitaciones que hay para tener mayor potencialidad en personas interesadas es la primera medida que se está valorando y que se debe implementar a la brevedad. Por otra parte, para potencializar la venta de bienes adjudicados se

debe pagar comisiones sobre las ventas que se logren, lo cual no es algo nuevo, sino que se usa en el mercado. Esas comisiones no son para externos, sino para los mismos colaboradores de ventas y así potencializar la fuerza de ventas, obviamente teniendo mayor control.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja consulta cuánto tiempo pasa entre el momento que se toma posesión del inmueble y el momento en el que se da en comodato.

Además, pregunta si hay una normativa que impida que la misma persona pueda entrar en comodato. Además, consulta por el tiempo que transcurre para elegir a la persona que califica para el comodato, para cuidar la casa, sin ningún derecho, y el tiempo en el que se recibió bien, pues el deterioro es muy grande.

Aprecia que la inversión de la persona o de la institución para cuidar el bien es mucha y, en ocasiones, no es solo un bien sencillo, por ejemplo, una casa; bien puede ser una finca que se llena de charrales en un solo invierno.

Se pregunta cuánta de la normativa vigente impide, por ejemplo, dejar a la misma persona. Finalmente, consulta cuánto tiempo duran en aplicar el sistema en tierras, por ejemplo, para saber en cuáles aspectos se puede colaborar, dado que algunos temas serán de legalidad y otros, operativos.

El subgerente general de Negocios Sr. Roa Gutiérrez señala que antes de responder a la pregunta del presidente Sr. Sánchez Sibaja terminará su idea original y destaca que, en la habilitación del pago de comisiones a una fuerza de ventas, se da el pago de comisiones limitado y solo es para cierto tipo de fuerza de ventas, por supuesto, excluyendo a directores, por ejemplo.

Confirma que esto se hace en todos los bancos y despierta un interés real y genuino para potencializar la venta. Considera que deben hacerlo en este Banco, obviamente, modificando normativas.

Al ser las **diecisiete horas con cuarenta y un minutos**, se retira momentáneamente el director Sr. Raúl Espinoza Guido.

En cuanto a los bienes, explica que la venta de estos se le asigna, desde el punto de vista de la distribución de metas, a quien creó el proceso del bien que, finalmente, se le adjudicó al Banco.

Así, si una determinada oficina colocó un crédito, ese bien queda asignado como meta para la venta en esa oficina que originó el crédito. Pareciera ser que eso no estaba haciéndose así, pero cambiará también.

En cuanto a la divulgación de la información vía *app* para las asociaciones que pudieran interesarse y los clientes empresariales del Banco, pues debería existir un sistema con la información, tener una *app* más amigable donde todo lo mencionado por la directora Sra. González Cordero se dé con mayor facilidad.

Destaca la posibilidad de ubicar el bien, adjuntar el plano catastrado, el avalúo de ese bien e información con la que se conforma la base para el remate. Afirma que estos datos deben facilitarse para ver las limitaciones que tiene el bien y la idea es potencializar esto mucho más, mandárselo a todos y así despertar el interés en las personas sobre los bienes disponibles.

Cree que, desde el punto de vista comercial, esos son los aspectos sobre los que deben empezar a trabajar y hacer las modificaciones relacionadas para implementarlas a la brevedad a fin de potencializar más la gestión.

El subgerente general de Operaciones Sr. Mora Mora anota que esos canales no se están utilizando en las juntas de crédito, en las cooperativas, tampoco en las asociaciones.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González continúa con su presentación, destaca el saldo y especifica que en enero tenían ₡43.627 millones, menciona también ₡1.093 millones liquidados o vendidos y menciona que ingresaron ₡213 millones en bienes nuevos. Así, la diferencia entre lo que venden y lo que ingresa es el nuevo saldo del mes siguiente.

Precisa que los bienes entran y salen, han tenido un primer cuatrimestre del año donde todos los meses han vendido más de lo que han adjudicado y explica que han puesto su enfoque en dos estrategias: una es vender más; la otra, procurar adjudicarse menos.

Reporta que el mes pasado pudieron evitar una adjudicación de casi ₡1000 millones, consiguiendo un comprador antes de que entrara el bien. Este tipo de acciones no se ven al final, porque nunca llega el bien, pero todo eso se hace de previo para tratar de que el saldo de los bienes sea menor.

Al ser las **diecisiete horas con cuarenta y cinco minutos** se retira momentáneamente el vicepresidente Sr. Eduardo Navarro Ceciliano.

Puntualiza que existe una clasificación para esos ₡41.000 millones de bienes, ciertamente tienen aproximadamente ₡1000 millones ya ubicados, pero, además, hay ₡4000 millones ofertados que no están en el cartel porque ya recibieron ofertas y están en trámite de venta.

De igual manera, anota que una serie importante de estos casos están en reciente adjudicación, en trámite de inscripción, de desalojo y el proceso legal que muchos de estos casos llevan hace que los bienes estén ahí y aunque lo deseen no pueden publicarlos porque es necesario desarrollar una acción administrativa.

Se compromete a traer para la próxima sesión el detalle clasificado en función de cuál acto es el que les evita publicar.

Al ser las **diecisiete horas con cuarenta y seis minutos**, regresa el director Sr. Raúl Espinoza Guido.

Afirma que también han tomado previsiones de riesgo que antes no se tomaban y precisa que, por publicidad, el Banco debe ser transparente en las condiciones de la vivienda. Reconoce que hay aspectos que no se aprecian y cita, como ejemplo, que en una propiedad había una pared interna que no era de la casa, sino del vecino. Lo anterior es invisible al hacer un avalúo o una verificación, el cliente se dio cuenta y demandó al Banco. Reitera que se tomaron algunas decisiones de riesgo para publicar bienes con ciertas situaciones y antes se esperaba que estas se arreglaran para poderlas publicar.

En otro orden de ideas, informa que en julio de 2023 se unificó el Área de Cobro Judicial y el Área de Bienes Adjudicados porque es un único proceso y para evitar la duplicidad de funciones que se daba.

Pasa a temas de comodatario y explica que hay un inventario de personas listas para ingresar, normalmente se dura un día, dependiendo del bien, porque hay un riesgo alto y reconoce que la mayoría de los bienes se dismantelan antes de que el Banco pueda tomar posesión.

Explica que el Banco no puede dejar como comodatario al mismo exdeudor porque se daría una mera tolerancia. Acota que el comodatario debe salir inmediatamente y ya habría un apego del exdeudor con el inmueble, lo cual aumenta los riesgos de que, si se vende el inmueble, no salga o que la condición de la vivienda no sea la adecuada.

Al ser las **diecisiete horas con cuarenta y nueve minutos** regresa el vicepresidente Sr. Eduardo Navarro Ceciliano.

En cuanto a las fincas y unidades productivas, el Banco no admite comodatarios u operación en actividades productivas de fincas, porque, por ejemplo, si alguien desea estar en una finca, pues querrá producir, invertirle dinero y eso imposibilita la venta.

Efectivamente, algunas propiedades se encharralan, hay que limpiarlas, pero el riesgo de dejar a un comodatario ahí es importante al concretar una venta.

El subgerente general de Operaciones Sr. Mora Mora precisa que debe tenerse cuidado con el comodatario e informa que les ha pasado que uno de estos llegó a desarrollar una actividad de venta de drogas en la propiedad.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González indica que se incorporará en el siguiente informe el desglose de bienes por clasificación, también la clasificación por bien y la participación de la banca social.

Comenta que eso último es muy importante porque el 90% de los bienes, el Banco los vende con financiamiento, es muy difícil vender un bien sin financiamiento, pero hay bienes que están tan deteriorados que, por ejemplo, la construcción vale algo, pero no puede asegurarse y sus condiciones no permiten aceptarla en garantía. Normalmente se valora solo el terreno, la construcción tiene algo de valor, pero no puede financiarse.

A raíz de esto han desarrollado una serie de acciones que van en dos vías, donde una es de cobro; amplía que están revisando con la Dirección Jurídica una modificación en el reglamento donde procurarán hacer más expedita la dación en pago en los casos donde el cliente no tiene intención de pagarle al Banco.

Igualmente, harán negociaciones de intereses más agresivas, montos mínimos para pagar, negociaciones de ingresos adeudados y de horarios; esto para concretar más previo a la adjudicación. Añade que son medidas para casos ya en ejecución y en cobro judicial. La propuesta de reglamento ya está, el Área Legal está terminando de revisarla y espera que en dos semanas se eleve a esta Junta Directiva.

Detalla también otras acciones para vender más y añade que se hará un cambio de Reglamento de Bienes Adjudicados que permitirá activar la Comisión de Bienes Adjudicados; esta será facultativa para publicar y tomar la decisión de bienes con problemas que no se venden. En esa comisión colegiada se tomarán las decisiones de venta a fin de deshacerse de esos bienes.

Reporta que tienen 116 bienes por ₡5000 millones que están en esa condición, bienes que han pasado por diversas etapas, que tienen problemas y sobre los cuales hay que hacer algo diferenciado.

Pasa a otro aspecto donde participaría la banca social y añade que se ha creado un fondo de avales para que el 100% de los bienes del Banco puedan venderse financiados. Entonces, si la garantía no alcanza, se le da un aval para que el nuevo propietario cambie las ventanas, los llavines y pueda habitar la vivienda. Esa persona, de ser honesta, tomará el préstamo que se le dé para mejorar su casa.

El fondo de avales ya fue diseñado, estructurado y están en la etapa de aprobación para implementarlo. Anota que ya no sería una limitante para el negocio.

Además, han mejorado los procesos de puesta en posesión e inscripción de bienes y en este momento están tomando algunas decisiones porque cambió la normativa y el registro contable de bienes. Ante este cambio es imprescindible que el Banco muestre que los bienes pueden venderse en un año para poderlos clasificar en la cuenta contable 151, que es parte de la estimación.

Para ello deben tomarse decisiones, tener agilidad en la venta, incluso, en este momento están registrándose como agotados hasta inscribirlos, esto para acortar el tiempo en el que los bienes se encuentren registrados como bienes adjudicados.

Resume que estas son medidas de corto plazo adicionales a los cambios en el reglamento, que corresponde al mediano plazo, e implican eliminar algunos artículos relacionados con procedimientos.

Reporta también que están por operativizar una herramienta para el control contable de los bienes adjudicados y, por último, están incorporando dos procesos que son indispensables, a saber, la contratación de una empresa para la administración de los bienes bajo una figura similar a la que funciona para la administración de condominios y confirma que en tema de bienes hay que reaccionar muy rápido para poderlos cuidar adecuadamente.

Pasa al segundo aspecto y explica que, por la nueva Ley de Contratación, deben tener una empresa para reparar los bienes para poderlos publicar; este proceso lleva un poco de tiempo y, de momento, seguirán haciéndolo a través del Banco.

Resume su presentación, destaca la modificación del reglamentos que permitirá un mayor apetito al riesgo, el fondo de avales les permitirá vender más con financiamiento y las estrategias para evitar adjudicar los bienes.

En cuanto al peritaje, señala que los avalúos se hacen y se adjudican los bienes cinco, seis, diez años después, no es un proceso que sucede inmediatamente, el perito, en ocasiones no ve ciertos aspectos y cita el caso de una propiedad a la que el perito fue en verano y nunca vio una naciente. El cliente deseaba comprarla, pero al no poder construir, desistió.

Muchas de las situaciones que suceden son temas registrales que hay aspectos en la Oficina de Catastro que hace diez u ocho años no estaban vigentes.

Aprovecha para comentar que en la actualidad se da un problema serio porque los diputados han aprobado nuevos cantones y explica que un plano una propiedad que antes pertenecía a Grecia ahora es de Río Cuarto y deben inscribirse planos nuevos.

Son temas que generan retrasos, pero afirma que se trabaja en ello.

Finaliza su presentación, confirmando que los números mejoran, hay acciones que deben hacerse desde el punto de vista comercial y operativo, pero se espera tener resultados positivos.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano lee la propuesta de acuerdo que señala: *Dar por conocido el oficio GGC-482-2024, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite el informe de avance de la Estrategia de Bienes Adjudicados.*

La directora Sra. González Mora hace comentarios breves para consideración de la Administración y pide incluir en el próximo informe lo realizado en el tema de las posibles propiedades que puedan ser donadas ya que la ley ahora así lo permite.

Siente que estas acciones y tareas deberían darse en el corto plazo y observa que dentro de las medidas se señala bajar la tasa de interés incluso hasta cero. Cree que una institución pública no puede cobrar cero y tienen la obligación en el manejo de fondos públicos de cobrar un interés mínimo, aunque sea simbólico. Cree que eso no puede pasar y tampoco debe permitirse una situación similar.

Finalmente, ya teniendo esto controlado, bien establecida la magnitud de la situación y las medidas por tomar, cree que, a partir de la información, de la estadística y los datos que puedan encontrar sobre la competencia, por la materialidad relacionada con la utilidad del Banco y por la utilidad de la pérdida, deberían tener un kit de indicadores de riesgo y apetito para medir esta área; se refiere únicamente a la materialidad que significa dentro de la utilidad del Banco.

Pide tomar en cuenta sus sugerencias para los próximos informes y para el control de este rubro tan importante en el balance general y en el estado de los resultados del Banco.

La directora Sra. Solano Brenes consulta cómo se utilizarán las juntas de crédito, comenta que se dijo que no están utilizando los sectores ni las juntas de crédito y pide traer recomendaciones de cómo se hará para poder utilizarlos.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano recuerda que ya se leyó el acuerdo y se procedería con la votación.

Todos los directores indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

Al respecto, la Junta Directiva acuerda por unanimidad:

“Dar por conocido el oficio GGC-482-2024, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite el informe de avance de la Estrategia de Bienes Adjudicados”. (460)

ACUERDO FIRME.

Al ser las **dieciocho horas con dos minutos**, se retira el director de Soporte al Negocio Sr. Miguel Mora González.

ARTÍCULO 13

7.4.2.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, adjunta con carácter informativo el oficio SGF CONFIDENCIAL 202401958, suscrito por el señor Jose Armando Fallas Martínez, Intendente General, de la Superintendencia General de Entidades Financieras, en el que señala que el acuerdo 19-16 no es una norma de carácter transversal, por lo que el transitorio VII de dicho acuerdo, sólo aplica para el Banco Popular y de Desarrollo Comunal. (Ref.: Oficio GGC-561-2024)

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano afirma que todos los presentes en esa sesión saben de qué se trata y lee la propuesta de acuerdo:

1. Dar por conocido el oficio GGC-561-2024, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, adjunta con carácter informativo el oficio SGF CONFIDENCIAL 202401958, suscrito por el señor Jose Armando Fallas Martínez, Intendente General, de la Superintendencia General de Entidades Financieras, en el que señala que el acuerdo 19-16 no es una norma de carácter transversal, por lo que el transitorio VII de dicho acuerdo, sólo aplica para el Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

2. Dado que mediante el acuerdo JDN-6101-Acd-446-2024-Art-19 se aprobó el Informe de evaluación final CMI-BDP, correspondiente a la a gestión del desempeño institucional del año 2023 y se indicó que respecto al pago de incentivo para las Sociedades Anónimas del Conglomerado se quedaba a la espera de la respuesta de la Sugef ante la consulta del alcance de la restricción planteada en el transitorio VII del acuerdo SUGEF 19-16, una vez conocido el oficio SGF CONFIDENCIAL 202401958 se acuerda autorizar a la Administración de cada Sociedad a ejecutar las acciones correspondientes para la aplicación del incentivo a la población que tenga derecho a ello de conformidad con la normativa.

Un tercer ítem sería que se autorice a la Secretaría para que se comunique a las sociedades.

El director Sr. Espinoza Guido consulta si ya estaba estimado, contabilizado y registrado en las cuentas y si hay una provisión.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega indica que ya está la provisión, solo estaban esperando esta confirmación.

El secretario general Sr. Lizano Muñoz indica que al ser un acuerdo tomado en calidad de asamblea de accionistas no es necesario ese punto 3.

Todos los directores indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva Nacional, en su calidad de tal y actuando en funciones propias de Asamblea de Accionistas de Popular Valores Puesto de Bolsa S. A.; Popular Seguros, Correduría de Seguros S. A., Popular Sociedad de Fondos de Inversión S. A. y Operadora de Planes de Pensiones Complementarias del Banco Popular y de Desarrollo Comunal S. A., acuerda por unanimidad:

“1. Dar por conocido el oficio GGC-561-2024, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, adjunta con carácter informativo el oficio SGF CONFIDENCIAL 202401958, suscrito por el señor Jose Armando Fallas Martínez, Intendente General, de la Superintendencia General de Entidades Financieras, en el que señala que el acuerdo 19-16 no es una norma de carácter transversal, por lo que el transitorio VII de dicho acuerdo, sólo aplica para el Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

2. Dado que mediante el acuerdo JDN-6101-Acd-446-2024-Art-19 se aprobó el Informe de evaluación final CMI-BDP, correspondiente a la a gestión del desempeño institucional del año 2023 y se indicó que respecto al pago de incentivo para las Sociedades Anónimas del Conglomerado se quedaba a la espera de la respuesta de la Sugef ante la consulta del alcance

de la restricción planteada en el transitorio VII del acuerdo SUGEF 19-16, una vez conocido el oficio SGF CONFIDENCIAL 202401958 se acuerda autorizar a la Administración de cada Sociedad a ejecutar las acciones correspondientes para la aplicación del incentivo a la población que tenga derecho a ello de conformidad con la normativa”. (461)

ACUERDO FIRME.

Al ser las **diecinueve horas con doce minutos**, se retiran los representantes de la KPMG Sres. Cristina Gutiérrez Lizano y Federico García Garbanzo; Róger Porras Rojas, gerente general de Popular Pensiones, Dalianela Redondo Cordero, gerente general de Popular SAFI, Lizbeth Quiñonez Lima, gerente general a. i. de Popular Valores, Johanna Montero Araya, gerente general de Popular Seguros y Silvia Goyez Rojas, directora a. i. de Capital Humano.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja propone extender la finalización de esta sesión.

Todos los directores indican su conformidad con la propuesta de acuerdo y su firmeza.

La Junta Directiva Nacional acuerda por unanimidad:

“Extender la hora de finalización de la sesión ordinaria 6102 hasta las 19:45 a fin de avanzar con los puntos agendados”.
(463)

ACUERDO FIRME.

Al ser las **DIECINUEVE HORAS CON CUARENTA Y CINCO MINUTOS**, finaliza la sesión.

Sr. Jorge Eduardo Sánchez Sibaja
Presidente

Sr. Luis Alonso Lizano Muñoz
Secretario General