

---

# INFORME FINAL DE GESTIÓN

---

**Nombre:** MBA. Shirley Barboza Mena

**Dependencia:** BP Total Cartago

**Periodo de Gestión:** 01/12/2021 al 12/07/2024



**Destinatarios:**

MBA. Jorge Saúl Abarca Cruz, Jefe División Sur Atlántica  
MBA. Silvia Goyez Rojas, Directora Dirección de Capital Humano  
MBA. Ana Lorena Marín Vargas, Gerente BP Total Cartago

---

**Fecha:** 12/07/2024

---

INFORMACION DE USO PÚBLICO CBP- A1

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

---



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

---

# INDICE

---

---

### Contenido

Presentación .....	2
Resultados de la gestión .....	2
Labor Sustantiva Institucional .....	2
. Periodo 2022.....	3
. Periodo 2023.....	4
. Periodo 2024.....	5
Cambios en el entorno. ....	9
Estado de las Autoevaluaciones y Riesgo Operativo.....	10
Acciones sobre el Control Interno .....	10
Principales Logros .....	11
Proyectos más relevantes .....	12
Administración de Recursos Financieros.....	12
Sugerencias.....	13
Observaciones .....	13
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Contraloría General de la República .....	14
Cumplimiento de las disposiciones giradas por órgano de control externo .....	14
Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Auditoría Interna .....	14
Estado actual de los expedientes de fiscalización contractual que pueda tener a cargo. ....	14
Cumplimiento de las disposiciones de la Información de Uso Público .....	14



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

---

### **Presentación**

En cumplimiento a lo estipulado en la directriz de la Contraloría General de la República No. D1-2005-CO-DFOE (*Directriz que deben observar los funcionarios obligados a presentar Informe Final de su Gestión, según lo dispuesto en el artículo No. 12 de la Ley General de Control Interno*), me permito presentar el informe de mi gestión como Gerente en el período del 01 de diciembre del año 2021 al 12 de julio del año 2024.

### **Resultados de la gestión**

El informe es un resumen de la gestión y los aspectos relevantes que durante el tiempo que estuve como Gerente del BPT Cartago y las agencias adscritas. Tiene como propósito realizar la rendición de cuentas de los resultados obtenidos en el cumplimiento de las funciones bajo mi responsabilidad durante los periodos citados.

Este documento se remite a mi jefatura superior MBA. Jorge Saúl Abarca Cruz, Jefe de la División Sur Atlántica; MBA. Silvia Goyez Rojas, Directora de la Dirección de Capital Humano y la MBA. Ana Lorena Marín Vargas, quien asume la gerencia del BP Total Cartago a partir del 15 de julio 2024.

### **Labor Sustantiva Institucional**

El BP Total Cartago, es dependencia adscrita a la Dirección de Banca de Personas, División Regional Sur Atlántica, localizada en el distrito Occidental, cantón de Central de la provincia de Cartago, cuenta con 48 plazas y posee un horario de atención al público de lunes a viernes de 8:45 am a 4:30 pm y los sábados de 8:15 a 11:30 am. El BPT tiene a cargo cinco agencias: Cartago Centro, Oreamuno, Paraíso, Paseo Metrópoli y la Agencia del Guarco.

Dentro de las principales actividades económicas de las zonas se destacan: las zonas habitacionales y los proyectos de vivienda residencial y en condominio, actividades agrícolas, comercio, turismo rural, empresas privadas, instituciones públicas, instituciones educacionales como el Instituto Tecnológico de Costa Rica que es un importante cliente, cuatro Municipalidades con las que se posee muy buenas relaciones comerciales y dos zonas francas con empresas de alta tecnología e importantes para el desarrollo de negocios.



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

El siguiente cuadro representa el estado del cumplimiento de las principales metas cuando se recibió el Centro Financiero, cierre del año 2021.

OFICINAS COMERCIALES	Cartera Financiera	Cartera Social	Cartera Desarrollo	Ahorro Plazo	Ahorro Voluntario	Cuentas Corrientes	Plan_Naranja	Cta_Naranja	Mora	BP Salario	Visa Personas	Bienes_Adjudicados	Q Kids y O2
BPT CARTAGO	0%	100%	0%	0%	0%	0%	36%	100%	100%	0%	34%	90%	36%
AG CARTAGO CTRO	0%	100%	0%	100%	100%	9%	0%	100%	100%	0%	41%		55%
AG MALL PASEO METROPOLI	0%	100%	0%	0%	100%	11%	86%	100%	100%	0%	15%		100%
AG OREAMUNO	100%	100%	36%	0%	100%	0%	100%	100%	100%	0%	25%		100%
AG EL GUARCO	0%	0%	0%	100%	100%	15%	0%	100%	100%	0%	19%		64%
AG PARAÍSO	100%	100%	100%	100%	100%	27%	100%	100%	99%	0%	40%		100%

### PERIODO 2022

En lo que se refiere a los resultados al cierre del año 2022, se evidenció un puntaje importante en la consecución de los objetivos incluidos en los indicadores de metas impuestas por la alta gerencia. No obstante, el BPT Cartago y todas las agencias adscritas obtuvieron nota superior al 95% en el Cuadro de Mando Integral, ganando el personal el porcentaje máximo del BDP 5%, premio económico depositado a cada colaborador en el año 2023.

Se rescata la excelente colocación en todas las carteras de crédito, en muchos casos superando la meta de crecimiento crediticio. Así mismo, es indispensable indicar que el BPT mantuvo muy buenos indicadores entre la cartera de Ahorro a Plazo, el Control de la Morosidad de la Cartera de Crédito, Colocación de Tarjetas de Crédito, Tarjetas de Débito Kids y O2 y el logro del 100% en la meta de venta de Bienes Adjudicados.

En resumen, los indicadores susceptibles a mejora fueron los de captación a bajo costo.

OFICINAS COMERCIALES	Cartera Financiera	Cartera Social	Cartera Desarrollo	Ahorro Plazo	Ahorro Voluntario	Cuentas Corrientes	Plan_Naranja	Cta_Naranja	Mora	Visa Personas	Bienes_Adjudicados	Q Kids y O2
BPT CARTAGO	100%	82%	100%	100%	0%	0%	55%	18%	100%	100%	100%	93%
AG PARAÍSO	100%	100%		100%	0%	0%	0%	0%	100%	100%		85%
AG EL GUARCO	79%	100%		100%	0%	100%	0%	0%	100%	100%		58%
AG OREAMUNO	100%	100%		100%	100%	0%	98%	100%	100%	100%		78%
AG MALL PASEO METROPOLI	31%	100%		100%	100%	0%	0%	67%	100%	100%		100%
AG CARTAGO CTRO	100%	100%		100%	0%	0%	0%	0%	100%	100%		30%



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

### PERIODO 2023

Para el periodo 2023, los resultados de gestión se vieron afectados por los acontecimientos económicos nacionales e internacionales; adicionalmente, las regulaciones que tenían algunos de nuestros productos de crédito para evitar problemas de morosidad futuros hicieron que la colocación se dificultara.

En el ahorro a plazo tuvimos una salida importante, más de seis mil millones de colones de una sociedad perteneciente al Instituto Nacional de Seguros, inversiones que ingreso en el 2022 y al vencer los certificados se dieron cuenta que tenía un impedimento que les negaba la posibilidad de invertir en otro lugar que no fuera otra sociedad del INS.

Aunque el BPT Cartago y la Agencia del Guarco lograron mejorar el indicador en ahorro voluntario, el resto de las agencias continuó con problemas en el cumplimiento de captación a bajo costos, la mora fue controlada durante todo el año con un trabajo fuerte y exhaustivo.

Al igual que la colocación de crédito, la venta de tarjetas de crédito fue afectada, ya que son estrategias que se están muy ligadas. No así la venta de Bienes Adjudicados, lográndose más del 100% de la meta.

No obstante, lo señalado, se continuó ofreciendo nuestros productos y servicios para el cumplimiento de las metas durante todo el 2023.

OFICINAS COMERCIALES	Cartera Financiera	Cartera Social	Cartera Desarrollo	Ahorro Plazo	Ahorro Voluntario	Cuentas Corrientes	Mora	Visa Personas	Bienes_Adjudicados
BPT CARTAGO	72%	79%	100%	0%	100%	8%	100%	59%	100%
AG PARAÍSO	40%	100%		50%	0%	68%	86%	78%	
AG EL GUARCO	87%	52%		48%	100%	0%	81%	69%	
AG OREAMUNO	63%	100%		0%	0%	6%	100%	81%	
AG MALL PASEO METROPOLI	55%	100%		100%	0%	0%	83%	98%	
AG CARTAGO CTRO	62%	0%		0%	0%	0%	100%	58%	



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

---

### PERIODO 2024 - CIERRE JUNIO

Sobre los resultados que se pudieron obtener con corte al 30 de junio, detallamos:

El esfuerzo del personal del BPT se concentra en el logro de las carteras de crédito, logrando saldos en positivo para el cierre de junio en el BPT y las agencias, dejando saldos negativos solamente en la cartera de vivienda de la Agencia de Paraíso y la Agencia del Guarco.

Los resultados de la cartera social en estas dos oficinas se vieron afectados por las cancelaciones anticipadas y los pases de operaciones a cobro judicial, pese a todos los esfuerzos realizados por el equipo de cobro y la colocación de crédito, cabe destacar el ausentismo por citas médicas y las contantes incapacidades y permisos del personal de la Agencia de Paraíso a lo largo de todo el periodo por causa especialmente de enfermedades de familia cercana, entre otras.

En cuanto al cumplimiento de meta de la cartera de crédito empresarial, se cuenta con el inventario suficiente para lograr el 100% de la meta al cierre del 2024; cabe destacar que todo el proceso de formalización de estos créditos tarda varios meses.

Es importante destacar que el BPT logra revertir el resultado de la meta del Ahorro a Plazo del 2022 cumpliendo con el 100% en la mayoría de las oficinas de negocios, quedando solamente pendiente las agencias Paraíso y Oreamuno, pese a las bajas en la tasa de interés con que iniciamos el 2023 en relación a la competencia que se ofrecía; continuamos mejorando en los indicadores de ahorro voluntario en la mayor parte de las oficinas, quedando en deuda el BPT Cartago y la Agencia del Guarco.

Adicionalmente, se logra cumplir con las metas del 100% en la colocación de tarjetas de crédito en todas las oficinas, se debe tener vigilancia para los indicadores de cuentas corrientes y especialmente el de morosidad del BPT, Guarco y Cartago Centro.

Los planes de pensiones voluntarios y obligatorios y la meta de seguros están prácticamente controladas y de continuar con la colocación de lo que se lleva del 2024 se logrará sin complicaciones. En cuanto a la venta de Bienes Adjudicados se logra una colocación del 81% a la fecha, con prospectos que se están trabajando para cumplir con el 100%, contribuyendo así a la meta institucional de la venta de estos inmuebles, permitiendo reversar estimaciones y mantener una salud financiera importante para la institución.



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

OFICINAS COMERCIALES	CONSUMO	VEHICULOS	VIVIENDA	EMPRESARIAL	CUENTAS_CORRIENTES	AHORRO A PLAZO	AHORRO VOLUNTARIO	MORA	TARJETAS DE CRÉDITO	BIENES ADJUDICADOS
BPT CARTAGO	100%	86%	100%	38%	2%	100%	0%	49%	100%	81%
AG PARAÍSO	100%	100%	0%		0%	0%	100%	71%	100%	
AG EL GUARCO	62%	60%	0%		71%	100%	0%	52%	100%	
AG OREAMUNO	64%	35%	100%		100%	100%	100%	92%	100%	
AG MALL PASEO METROPOLI	68%	38%	100%		0%	0%	100%	100%	100%	
AG CARTAGO CTRO	91%	100%	100%		0%	100%	100%	65%	100%	

OFICINAS COMERCIALES	CANTIDAD_BP_SALARIO	BP SALARIO EMPRESARIAL	COLOCACION PIGNORACION	SEGUROS	PLANES_VOLUNTARIOS	PLANES_OBLIGATORIOS
BPT CARTAGO	91%	60%		56%	100%	100%
AG PARAÍSO	61%			1%	99%	89%
AG EL GUARCO	75%			88%	33%	100%
AG OREAMUNO	71%			58%	56%	54%
AG MALL PASEO METROPOLI	79%			54%	72%	100%
AG CARTAGO CTRO	53%		83%	66%	100%	100%



# INFORME FINAL DE GESTIÓN

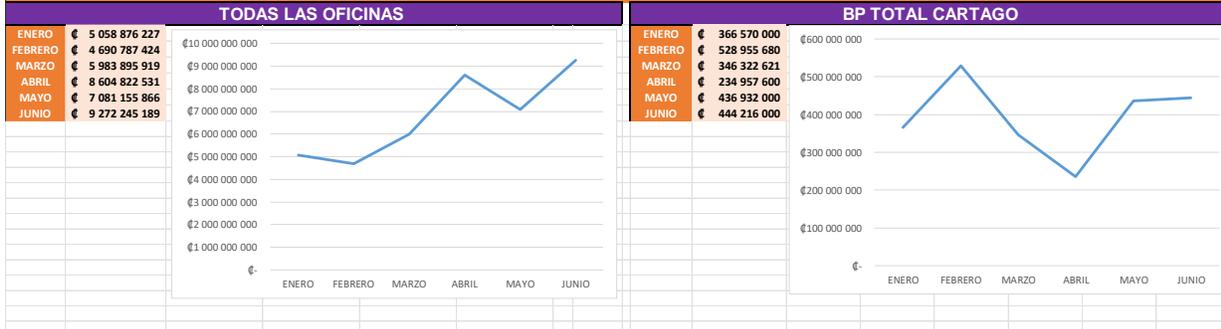
## Tendencia de Colocación General - Todas las Carteras - Colonizado



## Tendencia Financiero - Colonizado



## Tendencia Social - Colonizado



## Tendencia Desarrollo - Colonizado





## INFORME FINAL DE GESTIÓN

### INVENTARIO EMPRESARIAL POR LINEA

Centro Negocio	Línea	Estado	Monto de giro
CARTAGO	Línea 017	Formalización	¢64 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Confección Expediente	¢55 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Aprobación	¢30 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Confección Expediente	¢25 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Revisión para Asignación	¢15 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Análisis	¢15 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Confección Expediente	¢10 000 000,00
CARTAGO	Capital de trabajo	Confección Expediente	¢875 000,00
CARTAGO	Capital de trabajo	Confección Expediente	¢18 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Confección Expediente	¢10 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Confección Expediente	¢30 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Formalización	¢55 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Formalización	¢50 000 000,00
CARTAGO	Línea 017	Formalización	¢50 000 000,00

### INVENTARIO POR EJECUTIVA EMPRESARIAL

Ejecutivo	Estado	Suma de Monto de la solicitud
<input checked="" type="checkbox"/> Carmen Murillo Solano		<b>1 072 520 000,00</b>
	<input checked="" type="checkbox"/> Análisis en espera	50 000 000,00
	<input checked="" type="checkbox"/> Confección de expediente	55 000 000,00
	<input checked="" type="checkbox"/> Contactado	
	<input checked="" type="checkbox"/> Espera de requisitos	385 000 000,00
	<input checked="" type="checkbox"/> Formalización	64 000 000,00
		64 000 000,00
	<input checked="" type="checkbox"/> Precalificación	518 520 000,00
	<input checked="" type="checkbox"/> Prospecto	
<input checked="" type="checkbox"/> Eunice Vargas Dittel		179 860 000,00
<input checked="" type="checkbox"/> Ginifer Murillo Cortes		35 000 000,00
<input checked="" type="checkbox"/> Haydee Roman Brenes		156 600 000,00
<input checked="" type="checkbox"/> Ivannia Lizano Gamboa		892 000 001,00
<input checked="" type="checkbox"/> Zailyn Umana Solano		2 200 000 000,00
<b>Total general</b>		<b>4 535 980 001,00</b>



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

---

### **Cambios en el entorno**

Es bien sabido que el banco ha venido modificando los indicadores meta que cada año dispone, para muestra, verificar en cada período que varias metas cambiaron, y el BPT ha tratado de ir al corriente de estos productos y servicios ofrecidos por el banco, en su mercadeo y promoción, lo que da como resultado la generación de nuevas estrategias de venta proactivas para atender las necesidades de los clientes.

Luego de marzo de 2020, con la llegada de la Pandemia Mundial de COVID-19, se ha visto seriamente afectada la zona, algunas empresas han disminuido sus jornadas laborales y se materializaron despidos, inclusive otras empresas más pequeñas han sido afectadas hasta tener que cerrar operaciones.

Otro obstáculo es el teletrabajo, en años anteriores se realizan visitas presenciales a las empresas públicas y privadas de la zona (stand); sin embargo, con la pandemia, los ingresos fueron controlados o denegados y así han continuado, la mayor parte del personal sigue laborando en teletrabajo por lo que dificultó la localización en sitio, teniendo que dirigirnos a contactación virtual, lo cual en muchos casos no es siempre tan efectivo, por el temor de las personas que sean llamadas para estafas.

Otro ejemplo de la problemática de visitación en sitio importante es las Zonas Francas de la zona, la cual ha sido visitadas; sin embargo, se considera prácticamente un blindaje complejo por parte de la Banca Privada, que ha abordado inclusive hasta el financiamiento del personal, ya que en este lugar se encuentran oficinas administrativas y de negocio del BAC, ocasionando una resistencia de los administradores para el ingreso del Banco Popular a la zona, las empresas indican que el no tener cajeros automáticos dispensadores de dólares para el pago de salarios de sus colaboradores, que en su mayor parte son asalariados en dólares, y al no ofrecer servicios de extranjería, no éramos una opción factible.

No obstante, nuestros esfuerzos continuaron en forma virtual, uno a uno con los colaboradores de las empresas hasta ir logrando concretar las negociaciones.

El banco ha venido adaptando los productos y servicios a ofrecer lo que ha permitido generar estrategias competitivas de ventas proactivas para atender a nuestros clientes como son por ejemplo: productos para compra de vivienda, productos competitivos de crédito financiero, fondos especiales para pequeños y medianos empresarios, atención de organizaciones sociales, adicional a servicios a través de Conexión BP, Puntos BP, entre otros. Lo que da una gama de alternativas al cliente y permite mayor integración y atracción de nuevos clientes.

El ofrecimiento de productos y servicios se han realizado a través de medios digitales y se retoma la gestión presencial de forma estratégica según el sector y segmento de atención, alineado con el nuevo Modelo de la Unidad y Fuerza de Ventas.



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

### Estado de la autoevaluación y Riesgo Operativo

El tema de control interno ha sido un tema muy importante, en el cual se ha tenido que capacitar al personal, entrega de memorando sobre la responsabilidad que se tiene a nivel del control, tema de cultura, logrando mejorar sustancialmente las calificaciones de años anteriores y cumpliendo con la meta establecida.

Período	Calificación de Riesgo Operativo	Calificación de Control Interno Resultado
2021	6% Bueno	9% Regular
2022	0% Excelente	5% Excelente
2023	0% Excelente	5.62% Buenos
2024	Pendiente	

Se encuentran atendidas las inconsistencias detectadas en la primera evaluación del 2024 y se establece un Plan de Acción para continuar mejorando en el resultado de la calificación.

### Acciones sobre el Control Interno

Dentro de las acciones emprendidas para establecer, mantener, perfeccionar y evaluar el sistema de control interno principalmente:

Memorando al personal indicando las medidas de control interno de se deben cumplir dentro de su puesto de trabajo diariamente, semanalmente, mensualmente.

Reuniones semanales con el personal para dar a conocer las medidas de control interno que se deben reforzar, atender y mejorar.

Revisiones aleatorias de control interno.

Cabe indicar que el inventario de activos del BPT se encuentra realizado físicamente y se cuenta con el visto bueno para eliminar los activos no localizados de años anteriores al 2021 en que se asumió la jefatura de este Centro Financiero.



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

---

### Principales Logros

Principales logros alcanzados durante su gestión de conformidad con la planificación institucional o de la unidad, según corresponda.

Dentro de los principales logros en el periodo señalado se indica:

De conformidad con los Análisis de Costos, el BPT y las agencias adscritas ha mantenido un Margen de Contribución positivo a la Utilidad Neta, lo cual, el balance neto es positivo ya que se han generado contribuciones a las utilidades.

Se gestionó esfuerzo importante para enderezar los resultados de Riesgo Operativo y mantener los indicadores acordes con los parámetros institucionales, se colaboró con los mecanismos de control internos en las agencias.

El BPT y sus agencias lograron mantener la estabilidad de la meta de crédito en las diferentes carteras de crédito, bienes adjudicados y mora, indicadores importantes para las utilidades del banco.

Se atendieron los diferentes informes y planes de acción para mejorar del desempeño del BPT.

Lograr tener las Banderas Azules y el BPT y todas las agencias de la zona de Cartago.

Adicionalmente, hemos logrado:

Reinventarnos en la forma de realizar negocios con cliente, desarrolladores de proyectos de vivienda, asociaciones solidaristas, pequeños y medianos empresarios, el sector agrícola y el fortalecimiento de la relación con Asetec y el Proyecto KaKao Market.

Lograr la proyección del Banco Popular en la comunidad e instituciones con la participación de ferias culturales (Municipalidad de Cartago – Kakao Martet y Banco Popular), ferias de vivienda y autos, ferias comerciales, cantonales y provinciales; como lo es la Romería, La Feria de la Cebolla, La Feria de la Leche, La Feria de la Papa, entre otras.

Atención en plazo y tiempo de los informes de Control Interno, Auditoría y Oficialía de Cumplimiento.

El aumento significativo en puntos BP y conexión en la zona de Cartago.

Dar seguimiento y cumplir con los Planes Estratégicos del año 2024, cumpliendo con los objetivos.

Generar trabajos conjuntos con la Junta de Crédito Local.



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

---

### **Proyectos más relevantes**

En cuanto al estado de los proyectos más relevantes en el ámbito institucional o del BP Total, existentes y de los que están pendientes de concluir:

Mini ferias con los pequeños y medianos empresarios clientes activos del BPT.

Seguimiento y relación en los diferentes proyectos de vivienda que atiende el BPT.

Seguimiento del inventario empresarial y fortalecimiento de las relaciones con los clientes con el objetivo de fomentar la colocación de productos de Banca de Personas entre sus colaboradores.

Promover los productos de captación a bajo costos, especialmente el uso de las cuentas corrientes y el pago automático de salarios, entre nuestros clientes empresariales actuales y futuros.

Seguimiento a las estrategias para el cumplimiento de las metas emanadas por los niveles superiores.

Seguimiento a las negociaciones que se están gestionando con empresas e instituciones en conjunto con la Unidad de Ventas.

Firma de nueve convenios deducción de planillas.

### **Administración de Recursos Financieros**

La administración de los recursos financieros asignados durante mi gestión a la institución y BPTotal Cartago ha sido en apego al cumplimiento de las normas de la institución y en consecución con las directrices de reducción del gasto.

Uso racional de los recursos a través de la digitalización de la información reduciendo considerablemente el uso de papelería, regresando uno de los dos vehículos asignados y optimizando el uso de un vehículo que posee el BPT con rutas definidas. Para contribuir con la reducción en el consumo de papel, combustible entre otros y obtener nuevamente el Galardón de Bandera Azul.

Las cinco agencias adscritas al BP Total y el BP Total Cartago han generado utilidades positivas. Siendo oficinas que aportan a las utilidades del banco.



## INFORME FINAL DE GESTIÓN

---

### Sugerencias

Es importante seguir con la capacitación continua al personal de la Unidad de Ventas, dicha capacitación debe estar enfocada a tipos de ventas, cómo mapear zona de influencia, barrido de zona, las 6 R pero aplicadas, cierre de ventas.

Mantener las acciones de apoyo, capacitación y empoderamiento en el personal de plataforma, fortaleciendo la colocación de productos, la referencia de créditos y el buen desempeño del equipo de trabajo

Mantener la distribución de las cargas de trabajo para equilibrar el desempeño y los resultados satisfactorios.

Fortalecer la formación de todas las variaciones que se deriven de la Ley 7786.

Acompañar al Equipo de Mejora para enmendar cualquier situación de ambiente laboral que se presente, continuar estimulando la participación de los colaboradores de todas las áreas del BPT en las diferentes actividades que se planeen, como se ha venido realizando.

Seguir fortaleciendo los mecanismos de control de cara a los procedimientos y procesos de servicio al cliente, para no desmejorar las calificaciones obtenidas.

Apoyar y liderar el programa Bandera Azul para mantener nuestra calificación y que continúe ondeando la bandera fuera de nuestros edificios, donde todo el público la pueda observar.

Adicional, es urgente una remodelación para ubicar en forma adecuada una bodega para el archivo de la papelería o negociación con el Archivo Central para que se retire la papelería del BPTotal todos los años considerando la reducción de espacio.

Se requiere una remodelación en la Unidad de Cobros para que los espacios de trabajo sean módulos independientes.

Se sugiere el tener en el BPTotal el producto de pignoración.

### Observaciones

N/A



## **INFORME FINAL DE GESTIÓN**

---

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

Se indica que no se han recibido gestión alguna sobre disposiciones durante mi gestión que hubiera girado la Contraloría General de la República, por lo que en este apartado no se encuentran pendientes.

### **Cumplimiento de las disposiciones giradas por órgano de control externo**

En cuanto al estado actual del cumplimiento de las disposiciones o recomendaciones que durante la gestión hubiera girado algún otro órgano de control externo, según la actividad propia no existen pendientes al respecto.

### **Cumplimiento de las disposiciones giradas por la Auditoría Interna**

En cuanto al estado actual de cumplimiento de las recomendaciones que durante la gestión hubiera formulado la respectiva Auditoría Interna, no se encuentran pendientes informes de recomendaciones por atender.

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

Los contratos por servicios, están a cargo de otras dependencias del Banco Popular por que no se tienen ninguna gestión pendiente.

### **Cumplimiento de las disposiciones de la Información de Uso Público**

La suscrita 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.

Atentamente,

**MBA. Shirley Barboza Mena, Gerente  
BPT Cartago**