



INFORME FINAL DE GESTIÓN

Nombre:	Víctor Rodríguez Bogantes
Dependencia:	DIRECCION COMERCIAL PERSONAS
Periodo de Gestión:	07-08-2020 al 31-12-2024
Destinatarios:	Benjamín Garcia Vargas, Director Comercial Personas, a.i. Silvia Goyez Rojas, Directora de Capital Humano, a.i.
Firma:	
Fecha:	12/05/2025

INFORMACION DE USO PÚBLICO CBP- A1

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



INFORME FINAL DE GESTIÓN

INDICE

1. Contenido

2.	Presentación.....	2
3.	Resultados de la Gestión	2
4.	Cambios en el Entorno	3
5.	Estado de la Autoevaluación y Riesgo Operativo.....	4
6.	Acciones sobre el Control Interno.....	4
7.	Principales logros	5
8.	Otros cambios relevantes.....	10
9.	Administración de recursos financieros.....	12
10.	Sugerencias	13
11.	Observaciones.....	14
12.	Cumplimiento de disposiciones de entes de control.....	14
13.	Estado Actual de Expedientes de Fiscalización Contractual	15
14.	Cumplimiento de las Disposiciones sobre Información de Uso Público	15



INFORME FINAL DE GESTIÓN

2. Presentación

En cumplimiento de la Directriz D-1-2005-CO-DFOE de la Contraloría General de la República y lo establecido por la Unidad de Relaciones con el Personal, se presenta el informe final de labores correspondiente al cargo de director Comercial Personas, en el período comprendido entre el 1° de enero de 2023 y el 31 de diciembre de 2024. Esta entrega responde además a lo dispuesto en la Ley de Información No Divulgada No. 7975.

Este informe se elabora con motivo del traslado del suscrito al puesto de Líder del Modelo de Gestión Comercial, y tiene como propósito documentar los principales resultados alcanzados, estrategias ejecutadas, condiciones del entorno, estado del control interno y demás aspectos relevantes de la gestión desempeñada en el periodo comprendido entre el 07 de agosto del 2020 al 31 de diciembre 2024, en calidad de Director Comercial Personas.

Durante este período, la Dirección Comercial Personas ha tenido a su cargo la coordinación, dirección y seguimiento estratégico de las siguientes divisiones y oficinas:

- División Medios de Pago
- División Ventas Especializadas
- División Regional Metropolitana
- División Regional Oeste
- División Regional Sur Caribe
- División Regional Norte

Cabe destacar que las Divisiones Regionales son responsables de liderar la red comercial a nivel nacional, y como tal, del cumplimiento de las metas institucionales vinculadas a la colocación de productos y servicios bancarios.

3. Resultados de la Gestión

Funciones Sustantivas

Las funciones sustantivas del cargo se desarrollaron en torno a la planificación, ejecución y seguimiento de la estrategia comercial institucional. Entre las principales responsabilidades ejercidas se incluyen:

1. Dirección e implementación de estrategias de ventas en todas las regiones, con el objetivo de alcanzar las metas establecidas.
2. Construcción colaborativa de planes tácticos junto con los equipos regionales y divisionales.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

3. Monitoreo sistemático de indicadores clave de desempeño (KPI) por División y Oficina Comercial.
4. Participación en espacios ejecutivos con la Subgerencia General de Negocios, Gerencia General y otros niveles estratégicos del Banco.
5. Integración en comisiones y comités asignados por la Subgerencia General.
6. Coordinación directa con las jefaturas regionales para el seguimiento de metas y resultados.
7. Vinculación constante con áreas estratégicas y operativas del Banco para la implementación de iniciativas comerciales.

Estas funciones se reforzaron mediante espacios periódicos de seguimiento institucional, como las reuniones de Metas Crucialmente Importantes (MCI), que permitieron alinear la gestión comercial con los objetivos del negocio, facilitando la toma de decisiones basada en evidencia.

4. Cambios en el Entorno

Durante el período 2023-2024, el entorno macroeconómico y financiero del país presentó una serie de retos significativos que impactaron directamente la gestión comercial de las oficinas del Conglomerado Banco Popular.

Posterior a los efectos derivados de la pandemia por COVID-19, el país ha venido enfrentando una recuperación económica paulatina. Sin embargo, esta reactivación ha sido desigual y acompañada de una alta competencia en el sector financiero, marcada por agresivas estrategias de captación y colocación tanto de entidades públicas como privadas.

Entre los factores más relevantes del entorno se destacan:

- **Aumento en la competencia del mercado financiero**, con condiciones crediticias más flexibles ofrecidas por entidades privadas, presionando la participación del Banco en determinados nichos de mercado.
- **Desconfianza en el sistema financiero cooperativo**, derivada de la intervención de Coopeservidores R.L. y el cierre de operaciones de la Financiera Desyfin, lo cual generó un ambiente de incertidumbre entre clientes y ahorrantes.
- **Adquisición estratégica de cartera**, concretada en agosto de 2024, cuando el Banco formalizó la compra de una porción significativa del portafolio de créditos de Coopeservidores. Esta acción representó un hito institucional, tanto por su impacto en la



INFORME FINAL DE GESTIÓN

expansión del saldo de cartera como por los retos operativos, logísticos y reputacionales que conllevó su adecuada administración.

- **Cambios estructurales internos**, como la transformación de la antigua Dirección de Banca de Personas en la Dirección Comercial Personas, redefiniendo el enfoque institucional hacia una gestión eminentemente comercial, concentrada en la venta de productos y servicios, delegando tareas operativas a otras áreas del Banco.

Estos elementos configuraron un entorno desafiante pero también lleno de oportunidades, que exigió capacidad de adaptación, liderazgo estratégico y ejecución disciplinada por parte de todos los equipos involucrados.

5. Estado de la Autoevaluación y Riesgo Operativo

En cumplimiento con la *Política para la Autoevaluación del Riesgo Operativo del Conglomerado Banco Popular*, la Dirección Comercial Personas alcanzó en 2024 una calificación del 2%, lo cual la ubica en el nivel "**Excelente**".

El siguiente cuadro resume los resultados de las áreas evaluadas, al cierre del 2024:

Dependencia	Calificación RO	Nivel RO	Calificación CI	Nivel CI
División de Medios de Pago	0%	Excelente	0%	Excelente
Divisiones Regionales (Oficinas Comerciales (BP Totales, Agencias y Ventanillas))	5%	Excelente	1%	Excelente
Área BP Global	0%	Excelente	0%	Excelente
Calificación promedio de la Dirección	2%	Excelente	0%	Excelente

6. Acciones sobre el Control Interno

El nivel de cumplimiento de la Dirección Comercial Personas en materia de control interno se mantuvo en el rango de excelencia, producto del compromiso institucional y del seguimiento constante a las políticas establecidas.

Entre las principales acciones realizadas para fortalecer la gestión del riesgo y el control interno se destacan:

- Fomento de una **Cultura de Riesgo** a través de la capacitación continua del personal en normativa y procedimientos aplicables.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

- Aplicación de la **metodología institucional para la gestión de riesgos**, incluyendo la identificación, evaluación y tratamiento de riesgos inherentes en las operaciones comerciales.
- Seguimiento a los planes de acción derivados de las recomendaciones de Auditoría Interna, asegurando la trazabilidad y efectividad de las medidas correctivas implementadas.

7. Principales logros

Durante el período de gestión comprendido en este informe, la Dirección Comercial Personas alcanzó resultados altamente positivos en diversos ámbitos estratégicos, como resultado de una gestión enfocada, disciplinada y adaptada a los retos del entorno. A continuación, se detallan los principales logros obtenidos:

Metas de Crédito

Uno de los pilares fundamentales de la gestión fue el impulso sostenido de la colocación de crédito, con una planificación táctica articulada desde la Dirección y ejecutada por todas las Divisiones Regionales y oficinas comerciales del país.

Durante el año 2024, el cumplimiento de las metas de colocación de crédito fue sobresaliente, especialmente en el producto de **crédito de consumo**, donde se alcanzó un crecimiento del **206%** sobre el saldo meta definido.

Este desempeño fue posible gracias a:

- El enfoque estratégico en segmentos clave del mercado.
- El rediseño de campañas promocionales.
- La consolidación de equipos especializados en colocación.
- Y el efecto positivo derivado de la integración de la cartera de Coopeservidores.

Además, se alcanzó un alto nivel de cumplimiento en otros productos prioritarios como:

- **Crédito para vehículo**
- **Tarjetas de crédito**
- **Crédito para vivienda**

Este logro refleja el compromiso de los equipos comerciales en el cumplimiento de metas institucionales, así como la capacidad de adaptación frente a la dinámica del mercado.

En el siguiente cuadro se muestran los resultados indicados anteriormente:



INFORME FINAL DE GESTIÓN

RESUMEN DE METAS DICIEMBRE 2024

(CRECIMIENTO EN CARTERAS EN MILES DE MILLONES)

PRODUCTO	META 2024	CREC ACUM	CREC ACUM	% CUMPLI	% CUMPLI
CONSUMO	116.346	78.331	239.327	67%	206%
VEHICULO	25.000	34.245	49.981	137%	200%
TARJETAS	11.543	12.085	13.494	105%	117%
VIVIENDA	25.000	21.445	107.327	86%	429%
EMPRESAR	30.350	30.350	15.566	43%	51%
		SIN COOPESERVIDORES		SIN COOPESERVIDORES	

Metas de Captación

En cuanto a captación de recursos, el producto de **Ahorro a Plazo** presentó un desempeño excepcional, alcanzando un **372% de cumplimiento sobre la meta anual**, gracias a una combinación de factores:

- Una oferta atractiva en términos de tasas.
- Estrategias planificadas para retener especialmente los inversionistas provenientes de Coopeservidores.
- Estrategias de retención ante el contexto de desconfianza financiera generado por la situación de algunas cooperativas intervenidas.

El cumplimiento de las demás metas de captación también fue satisfactorio, siendo el resultado del trabajo coordinado entre la Dirección, las Divisiones Regionales y los Centros de Negocio en todo el país.

Las demás metas se detallan en el siguiente cuadro:



INFORME FINAL DE GESTIÓN

RESUMEN DE METAS DICIEMBRE 2024

(CRECIMIENTO EN CARTERAS EN MILES DE MILLONES)

PRODUCTO	META 2024	CREC ACUM	CREC ACUM	% CUMPLI	% CUMPLI
PLAZO	47.235	94.247	175.534	200%	372%
VOLUNTAR	58.627	92.292	122.038	163%	208%
CTA CTE	9.149	9.149	9.268	101%	101%
CTA NAR	25.000	69.220	69.220	277%	277%
PLAN NAR	4.500	1.732	1.732	38%	38%
KIDS O2	1.500	382	382	25%	25%
		SIN COOPESERVIDORES	SIN COOPESERVIDORES		

Ingresos por Servicios

La meta de **Ingresos por Servicios** también mostró un crecimiento significativo, con un **cumplimiento del 84.39%** respecto a la meta definida para el período. Si bien es cierto no se alcanzó la meta, es muy importante señalar que durante los últimos años hemos experimentado una importante disminución que nos generan las compras con tarjetas. También es necesario señalar que este es un problema estructural del Banco y que debe resolverse en el mediano plazo.

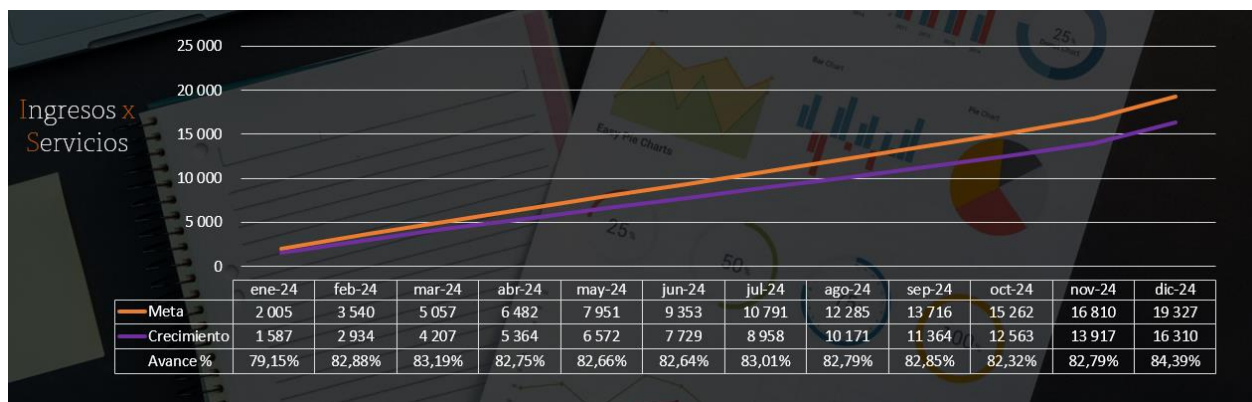
Este incremento es reflejo de una mayor actividad en servicios como:

- Comisiones por cobro de comisiones.
- Comisiones de tarjetas tanto de crédito como débito.

Se fortaleció además la cultura de gestión integral del cliente, promoviendo la colocación cruzada de productos, lo cual permitió capitalizar oportunidades de negocio en múltiples frentes.

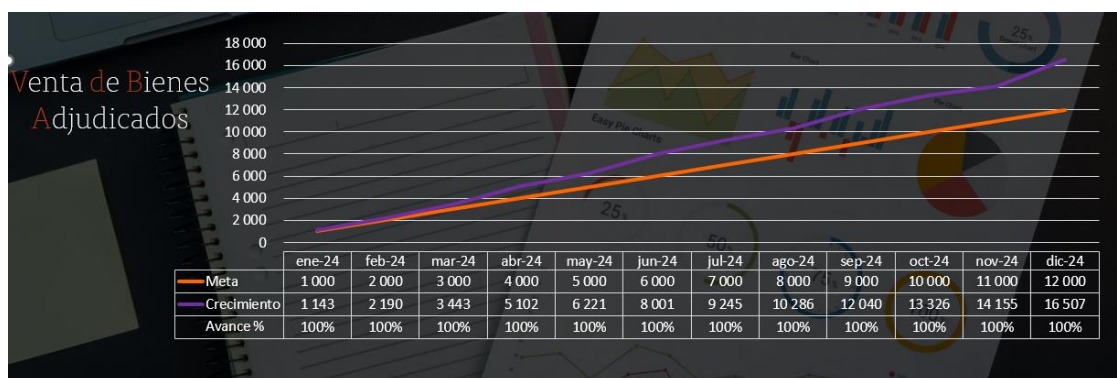
El detalle se muestra en el siguiente gráfico:

INFORME FINAL DE GESTIÓN



Venta de Bienes Adjudicados

Durante el año 2024, se logró la colocación de bienes adjudicados por un monto total de **¢16.507 millones**, lo que representa un cumplimiento superior al 100% de la meta establecida, como se muestra en el siguiente gráfico:



Este resultado fue posible gracias a:

- La mejora en la visibilidad de los bienes disponibles.
- Una estrategia de precios competitivos.
- El trabajo coordinado con la Unidad de Bienes Adjudicados y las oficinas comerciales para identificar oportunidades concretas de venta.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

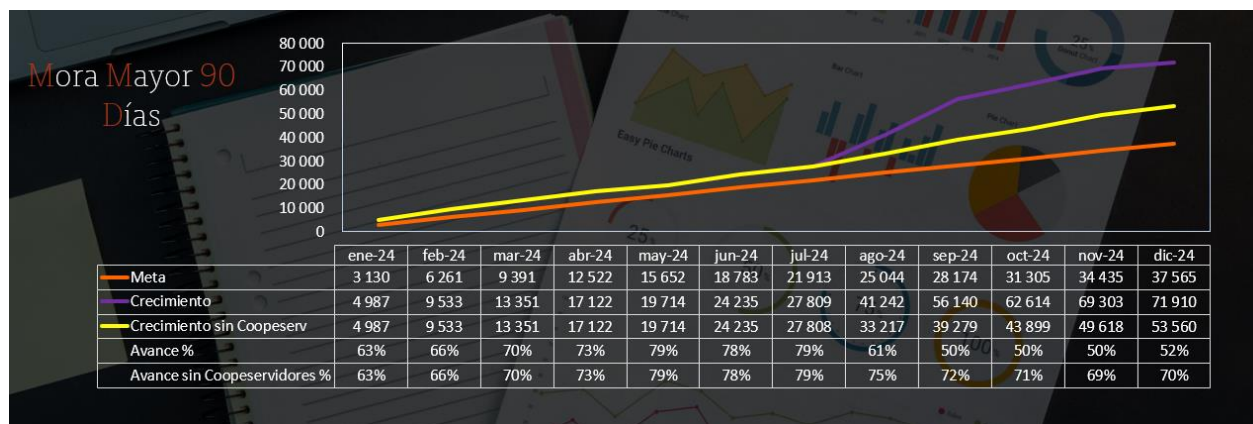
Meta de reducción de mora mayor a 90 Días

En cuanto a la gestión de la cartera en mora mayor a 90 días, se logró un cumplimiento del 52% sobre la meta establecida.

Si bien el resultado fue inferior al esperado, se debe reconocer que estuvo fuertemente condicionado por:

- La desaceleración en la recuperación del mercado laboral.
- El incremento en la presión financiera de los hogares.
- Las consecuencias persistentes del entorno económico post-pandemia.
- Estabilización de la cartera de Coopeservidores.

A pesar de estos factores externos, se mantuvieron acciones de contención, refinanciamiento y campañas de normalización para minimizar el impacto en los indicadores de morosidad institucional, a continuación, se presenta el gráfico con el comportamiento mensual de la gestión realizada durante el año 2024.





INFORME FINAL DE GESTIÓN

8. Otros cambios relevantes

Durante el período 2023-2024, se implementaron una serie de cambios organizativos y estratégicos que transformaron la estructura, el alcance y las prioridades de la Dirección Comercial Personas.

A continuación, se detallan los más relevantes:

Transformación de la Dirección de Banca de Personas

Uno de los cambios más trascendentales fue la transformación estructural de la **Dirección de Banca de Personas** hacia la **Dirección Comercial Personas**, lo cual implicó un giro estratégico fundamental en el enfoque de gestión.

Este cambio permitió:

- **Concentrar la labor de las oficinas comerciales en la venta y atención de clientes**, delegando los procesos operativos y administrativos en áreas especializadas del Banco.
- **Fortalecer el enfoque comercial de la Dirección**, alinear sus funciones con las metas de colocación, captación, ingresos por servicios y control de mora.
- Establecer una cultura de ejecución comercial ágil, con métricas claras y rendición de cuentas continua.

Como parte de esta nueva orientación, se crearon divisiones especializadas, como la **División de Ventas Especializadas**, que permitió concentrar recursos humanos de alto rendimiento en actividades de colocación de productos como crédito de consumo, vehículo, tarjetas de crédito, Conexión BP, Punto BP y servicios asociados.

Adquisición de la Cartera de Coopeservidores R.L.

En agosto de 2024, el Banco concretó la adquisición parcial de la cartera de créditos y otros activos del denominado “banco bueno” de **Coopeservidores R.L.**. Esta operación fue una de las más relevantes en el mercado financiero del país y representó un reto significativo desde la Dirección Comercial Personas.

Entre los elementos claves gestionados se incluyen:

- Coordinación con las Divisiones Regionales y oficinas del país para la atención de más de **38.000 clientes afectados**.
- Implementación de un esquema de devolución de fondos, considerando el pago del **50,68%** a los clientes con saldos superiores al monto garantizado y el **100%** para quienes tenían menos de **¢6 millones** en sus cuentas.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

- Diseño y ejecución de un plan logístico, operativo y comunicacional para asegurar una experiencia de atención eficiente y empática.

Esta operación fortaleció la imagen institucional del Banco como entidad sólida y confiable, al tiempo que incrementó el saldo de cartera, generando un aporte significativo a los resultados de colocación y rentabilidad.

Propuesta del Modelo de Gestión Comercial

Durante el segundo semestre de 2024, la Dirección impulsó la **propuesta de implementación del nuevo Modelo de Gestión Comercial**, con el objetivo de:

- Optimizar la red comercial mediante un esquema sistemático de planificación, ejecución y monitoreo.
- Mejorar los niveles de servicio al cliente en todas las oficinas del país.
- Profesionalizar la gestión comercial, priorizando el seguimiento de indicadores clave, la especialización por segmentos y la adopción de nuevas tecnologías.

Esta propuesta fue validada por las autoridades del Banco y será el eje central de transformación para los próximos años, generando un cambio cultural, operativo y estratégico en toda la red comercial.

Desarrollo del Modelo de Gestión 360

Otra iniciativa clave fue el desarrollo e implementación del **Modelo de Gestión 360**, una herramienta de evaluación integral diseñada para medir el desempeño de:

- Oficinas comerciales (BP Totales, Agencias y Ventanillas)
- Divisiones Regionales
- La propia Dirección Comercial Personas

Este modelo considera elementos cuantitativos (cumplimiento de metas, indicadores financieros) y cualitativos (gestión de control interno, calidad de atención, liderazgo regional), lo que permite una evaluación más justa, completa y orientada a la mejora continua.

Este modelo considera los siguientes elementos:

INFORME FINAL DE GESTIÓN

INDICADOR	CATEGORIA	META ANUAL	META ACUM	CREC ACUM	CUMPLIMI ENTO ACUM	PUNTAJES PARA 360	CUMPLIMI ENTO 360 ACUM
SALDO CARTERA CONSUMO	PLATA	116 346,45	116 346,45	78 343,74	67%	7,00%	4,71%
SALDO CARTERA VEHICULOS	PLATA	25 000,00	25 000,00	34 245,13	137%	1,75%	1,75%
SALDO CARTERA VIVIENDA	PLATA	25 000,00	25 000,00	21 444,85	86%	5,25%	4,50%
SALDO CARTERA EMPRESARIAL	PLATA	30 350,00	30 350,00	13 204,31	44%	5,25%	2,28%
SALDO CARTERA DE PLAZO	PLATA	47 235,00	47 235,00	94 247,20	200%	1,75%	1,75%
SALDO POSICION VISTA	PLATA	9 300,00	9 300,00	8 663,82	93%	5,25%	4,89%
CANTIDAD TARJETAS DE CREDITO	PLATA	30 000,00	30 000,00	46 235,00	154%	5,25%	5,25%
BIENES_ADJUDICADOS	PLATA	12 000,00	12 000,00	16 506,51	138%	1,75%	1,75%
SOCIEDADES ANONIMAS	PLATA	9 300,00	9 300,00	10 277,19	111%	1,75%	1,75%
MORA > 90	PLATA	37 565,47	37 565,47	53 560,04	70%	3,33%	2,34%
CARTERA AL DIA	PLATA	9 300,00	9 300,00	7 400,00	80%	3,33%	2,65%
INDICADOR DE EFICIENCIA	PLATA	9 300,00	9 300,00	7 300,00	78%	3,34%	2,62%
GESTION PREVECION RIESGO 7786	PLATA	9 300,00	9 300,00	8 006,76	86%	10,00%	8,61%
EXPERIENCIA CLIENTE	PLATA	9 300,00	9 300,00	8 470,97	91%	5,00%	4,55%
CLIENTE INCOGNITO	PLATA	9 300,00	9 300,00	8 074,87	87%	5,00%	4,34%
INTEGRACIONES	PLATA	325,50	325,50	290,24	89%	5,00%	4,46%
RIESGO OPERATIVO	PLATA	9 300,00	9 300,00	7 400,00	80%	7,50%	5,97%
CONTROL INTERNO	PLATA	9 300,00	9 300,00	8 900,00	96%	7,50%	7,18%
ENCUESTA AMBIENTE	PLATA	9 300,00	9 300,00	8 288,89	89%	15,00%	13,37%
Total general		416 822,41	416 822,41	440 859,52	1874%	100,00%	84,73%

Al cierre del año 2024, la Dirección Comercial Personas alcanzó una **calificación global del 84,73%**, consolidando su posición como una dependencia estratégica de alto desempeño.

9. Administración de recursos financieros

Durante el período 2023-2024, la Dirección Comercial Personas administró los recursos financieros asignados con estricta observancia de los principios de racionalidad, eficiencia y contención del gasto, alineados con la normativa interna del Conglomerado Financiero Banco Popular y las disposiciones generales en materia de administración pública.

En este contexto, se destaca lo siguiente:

- **Ejecución responsable del presupuesto:** se priorizó la asignación de recursos a actividades estratégicas vinculadas con la colocación de productos, campañas comerciales, mejoras en la atención de clientes y apoyo a las oficinas regionales.
- **Contención de gastos no esenciales:** se mantuvo una disciplina presupuestaria que permitió optimizar los recursos sin afectar los niveles de servicio ni el cumplimiento de metas institucionales.
- **Coordinación con áreas soporte:** se fortaleció el trabajo conjunto con las áreas administrativas y financieras del Banco para asegurar una adecuada planificación, seguimiento y cierre de ejecución presupuestaria.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

- **Seguimiento mensual al uso de recursos:** se implementaron controles internos de revisión de gastos y proyecciones de uso presupuestario, permitiendo mayor transparencia en el manejo de fondos.

En conclusión, la administración de los recursos financieros se ejecutó de manera eficiente y conforme a las normas internas y regulaciones aplicables, garantizando su uso adecuado y orientado a los objetivos estratégicos de la Dirección y del Banco en general.

10. Sugerencias

Como parte del proceso de cierre de gestión y en atención al principio de mejora continua, se presentan a continuación una serie de recomendaciones estratégicas orientadas a fortalecer la gestión comercial del Banco, consolidar los avances alcanzados y afrontar de manera efectiva los retos del entorno:

1. **Fortalecer la cultura de gestión del riesgo**
Continuar promoviendo entre el personal el conocimiento y aplicación de las disposiciones institucionales en materia de riesgos, como base para la toma de decisiones responsables y sostenibles.
2. **Consolidar la estructura especializada de la Dirección Comercial**
Continuar fortaleciendo las unidades de venta especializada y segmentar los equipos comerciales para aumentar la eficiencia en la colocación de productos, especialmente en los segmentos de crédito de consumo, vivienda, vehículos y tarjetas.
3. **Impulsar planes tácticos alineados al plan comercial institucional**
Fomentar la planificación táctica por parte de las oficinas comerciales, asegurando su alineación con los objetivos estratégicos definidos por la Alta Dirección y la Gerencia General.
4. **Monitorear de forma permanente el cumplimiento de metas comerciales**
Intensificar el seguimiento a los indicadores de desempeño de las Divisiones Regionales, BP Totales y Agencias, con análisis preventivos y correctivos para mantener los niveles de cumplimiento esperados.
5. **Fortalecer la articulación con áreas soporte**
Establecer mecanismos más ágiles y eficientes de coordinación con áreas como Tecnología, Riesgo, Recursos Humanos y Jurídico, para atender de forma oportuna las necesidades de las oficinas comerciales.
6. **Mantener e institucionalizar las reuniones MCI**
Continuar utilizando la metodología de Metas Crucialmente Importantes (MCI) como



INFORME FINAL DE GESTIÓN

herramienta de gestión y alineación estratégica, facilitando la retroalimentación, seguimiento y toma de decisiones basadas en resultados.

7. **Acompañar la implementación del nuevo Modelo de Gestión Comercial**

Apoyar y acelerar la implementación del nuevo modelo en todas las oficinas del país, como un instrumento de transformación que optimiza procesos, mejora la atención al cliente y fortalece la sistemática comercial.

8. **Gestionar activamente la morosidad**

Implementar acciones preventivas y correctivas para mantener controlada la cartera en mora, especialmente la mayor a 90 días, considerando las condiciones actuales del mercado y el perfil de los clientes.

9. **Consolidar el Modelo de Gestión 360 como herramienta institucional**

Continuar desarrollando e integrando este modelo como un mecanismo estructurado de evaluación de desempeño, que permita generar una cultura de mejora continua y mayor accountability en todos los niveles de la gestión comercial.

11. Observaciones

No se presentan observaciones relevantes adicionales al cierre de la gestión. Todas las labores ejecutadas y los procesos en desarrollo han sido documentados, y se encuentran debidamente alineados a los objetivos estratégicos del Banco y a las políticas institucionales vigentes.

12. Cumplimiento de disposiciones de entes de control

Disposiciones de la Contraloría General de la República

Durante el período reportado, **no se recibieron disposiciones directas** giradas por parte de la Contraloría General de la República relacionadas con esta Dirección.

Disposiciones de órganos de control externo

No se emitieron disposiciones por parte de otros órganos de control externo que aplicaran directamente sobre la gestión de la Dirección Comercial Personas.

Recomendaciones de Auditoría Interna

Todas las recomendaciones formuladas por la Auditoría Interna del Banco fueron **atendidas conforme a los plazos establecidos**, con planes de acción debidamente documentados y ejecutados. Se mantuvo una comunicación constante con esta instancia para asegurar la trazabilidad y cierre efectivo de los hallazgos.



INFORME FINAL DE GESTIÓN

13. Estado Actual de Expedientes de Fiscalización Contractual

A la fecha del cierre de la gestión, **no existen expedientes pendientes ni observaciones relevantes** asociadas a contratos administrados por esta Dirección. Todos los contratos bajo su competencia fueron ejecutados conforme a los objetos contractuales definidos y en apego a las normativas aplicables.

14. Cumplimiento de las Disposiciones sobre Información de Uso Público

El suscrito declara conocer que la información contenida en este documento es de **uso público**, conforme a la normativa, en este sentido, el presente informe puede ser divulgado a través de los canales institucionales correspondientes.