

SESIÓN ORDINARIA 6217

Acta de la sesión ordinaria número **SEIS MIL DOSCIENTOS DIECISIETE** de la Junta Directiva Nacional, celebrada de manera presencial en la sala de sesiones del Banco Popular, la cual se llevó a cabo en forma interactiva, simultánea e integral, a las **DIECISEIS HORAS CON TREINTA Y NUEVE MINUTOS** del **MIÉRCOLES ONCE DE JUNIO DEL AÑO DOS MIL VEINTICINCO**. La convocatoria a la presente sesión se efectuó de conformidad con lo dispuesto en la ley. Presentes: el presidente Sr. Jorge Eduardo Sánchez Sibaja, el vicepresidente Sr. Eduardo Navarro Ceciliano, la directora Sra. Ileana González Cordero, la directora Sra. Clemencia Palomo Leitón, la directora Sra. Shirley González Mora y la directora Sra. Nidia Solano Brenes.

Además, participaron: la gerente general corporativa Sra. Gina Carvajal Vega, el subgerente general de Negocios Sr. Mario Roa Gutiérrez, el subgerente general de Operaciones Sr. Daniel Mora Mora, el auditor interno a. i. del Banco Popular Sr. Marco Chaves Soto, el asesor legal Sr. Manuel Rey González y el secretario general Sr. Juan Luis León Blanco.

Enlaza virtualmente el director corporativo de Riesgo Sr. Maurilio Aguilar Rojas.

Ausente con permiso: el director Sr. Raúl Espinoza Guido.

ARTÍCULO 1

Inicia la sesión.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja procede a comprobar el quórum, indica que se encuentra ausente con permiso el director Sr. Raúl Espinoza Guido y el resto de los miembros se encuentran presentes.

Se procede a conocer el orden del día:

"1.- Aprobación del orden del día.

2.- Aprobación del acta de la sesión ordinaria n.º 6215.

3.- Asuntos Informativos:

3.3.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite a la Sra. Nancy Patricia Vilchez Obando, jefe del Área de Comisiones Legislativas, el criterio institucional en relación con el proyecto de ley expediente n°24877, *Ley para otorgar poder liberatorio al dólar de los Estados Unidos de América para transacciones con el Estado*. (Ref.: Oficio GGC-647-2025)

4.- Asuntos de Presidencia.

5.- Asuntos de Directores.

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

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

8.- Asuntos Resolutivos:

8.1. Directorio de la Asamblea de Trabajadores y Trabajadoras.

8.2. Secretaría de la Junta Directiva Nacional.

8.3.- Asamblea de Cuotistas:

8.4.- Comités de Apoyo:

Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones:

8.4.1.- El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones conoció y analizó el Modelo de Negocios del Fondo de Crédito del Fodempyme, y realiza varias recomendaciones a la Junta Directiva Nacional. (Ref.: Acuerdo CCNR-13-ACD-94-2025-Art-2)

8.4.2.- El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones traslada la presentación sobre el avance del proceso de selección del jefe de la División de Cumplimiento Normativo y Regulatorio. Lo anterior, con la recomendación de que se coordine con la Dirección Corporativa de Capital Humano el inicio del proceso de entrevistas de las personas candidatas para el puesto. (Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-86-2025-Art-5)

8.4.3.- El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones recomienda a la Junta Directiva Nacional aprobar lo siguiente:

- La renuncia presentada por la Sra. Alexa Jeannette Narváez Arauz como miembro suplente de la Junta de Crédito Local de Pavas.
- Recomendar a la Junta Directiva Nacional que le informe a la Sra. Alexa Jeannette Narváez Arauz la aceptación de su renuncia. (Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-88-2025-Art-7)

8.4.4.- El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones recomienda a la Junta Directiva Nacional aprobar lo siguiente:

- La renuncia presentada por el Sr. Misael Chacón Corrales, miembro suplente de la Junta de Crédito Local del BP Total de Puntarenas.
- Recomendar a la Junta Directiva Nacional que le informe al Sr. Misael Chacón Corrales la aceptación de su renuncia. (Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-87-2025-Art-6)

Comité Corporativo de Auditoría:

8.4.5.- El Comité Corporativo de Auditoría eleva, para conocimiento, el informe de labores de la Auditoría Interna del Banco Popular correspondiente al primer trimestre del año 2025; y el informe sobre el avance en la ejecución del Programa Anual 2025 para la evaluación, seguimiento y control de los alcances de la Ley 7786, el cual corresponde a un 45% conforme a lo planificado. (Ref.: Acuerdo CCA-10-ACD-79-2025-Art-5)

8.4.6.- El Comité Corporativo de Auditoría eleva, para conocimiento y aprobación, en funciones de Asamblea de Cuotistas de Popular Servicios Compartidos, Sociedad de Responsabilidad Limitada, el plan estratégico de la Auditoría Interna para el periodo 2025-2027. (Ref.: Acuerdo CCA-10-ACD-83-2025-Art-7)

8.4.8.- El Comité Corporativo de Auditoría eleva a la Junta Directiva Nacional, en su condición de Asamblea de Cuotistas de Popular Servicios Compartidos, S. R. L., para su conocimiento, el informe de labores de la Auditoría Interna de dicha sociedad correspondiente al primer trimestre del año 2025. (Ref.: Acuerdo CCA-10-ACD-85-2025-Art-9)

Comisión Técnica de Asuntos Jurídicos:

8.4.9.- La Comisión Técnica de Asuntos Jurídicos traslada, para valoración, la propuesta de *Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular*, validada por la Dirección Jurídica Corporativa. (Ref.: Acuerdo CTAJ-8-ACD-32-2025-Art-6)

8.5.- Asuntos de la Gerencia General Corporativa:

8.5.1.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite el informe sobre el estado del proceso del Área de Bienes Adjudicados, correspondiente al primer trimestre 2025. (Ref.: Oficio GGC-611-2025)

8.6.- Otras dependencias internas o externas.

8.7.- Sociedades Anónimas.

9.- Asuntos Varios:

9.1.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite para aprobación, el oficio SGO-314-2025, en donde se presentan las sumas propuestas para la formación de las estimaciones, provisiones, deterioros, depreciaciones y amortizaciones, antes de la determinación de las utilidades netas correspondientes al primer semestre del año 2025, según los lineamientos descritos en la Circular Externa de la Sugef SGF-2049-2020, para cumplir con lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley 1644, *Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional*. (Ref.: Oficio GGC-650-2025)".

El presidente Sr. Sánchez Sibaja somete a aprobación el orden del día.

Todos los directores manifiestan estar de acuerdo con la propuesta y su firma.

Al respecto, la Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Aprobar el orden del día para la sesión ordinaria 6217 celebrada el 11 de junio de 2025”. (538)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 2

2.- Aprobación del acta de la sesión ordinaria n.º 6215.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja al no haber observaciones, somete a aprobación el acta de la sesión ordinaria 6215.

Todos los directores manifiestan estar de acuerdo con la propuesta.

Al respecto, la Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Aprobar el acta de la sesión ordinaria 6215 celebrada el 4 de junio de 2025”. (539)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 3

3.3.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite a la Sra. Nancy Patricia Vilchez Obando, jefe del Área de Comisiones Legislativas, el criterio institucional en relación con el proyecto de ley expediente n°24877, *Ley para otorgar poder liberatorio al dólar de los Estados Unidos de América para transacciones con el Estado*. (Ref.: Oficio GGC-647-2025)

El secretario general Sr. León Blanco da lectura a la propuesta de acuerdo:

Dar por conocido el oficio GGC-647-2025, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite a la Sra. Nancy Patricia Vilchez Obando, jefe del Área de Comisiones Legislativas, el criterio institucional relacionado con el proyecto de ley expediente n°24877, Ley para otorgar poder liberatorio al dólar de los Estados Unidos de América para transacciones con el Estado.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja somete a votación la propuesta de acuerdo.

Todos los directores manifiestan estar de acuerdo con la propuesta y su firmeza.

Al respecto, la Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido el oficio GGC-647-2025, mediante el cual la Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite a la Sra. Nancy Patricia Vilchez Obando, jefe del Área de Comisiones Legislativas, el criterio institucional relacionado con el proyecto de ley expediente n°24877, Ley para otorgar poder liberatorio al dólar de los Estados Unidos de América para transacciones con el Estado”. (540)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 4 CONFIDENCIAL

*Lo declarado CONFIDENCIAL en este artículo, así como la documentación de soporte, obedece a que el tema discutido contiene información o se relaciona con asuntos de **información sensible**, de conformidad con lo establecido en el artículo 24 de la Constitución Política, artículo 30 párrafo final de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional y el artículo 273 de la Ley General de la Administración Pública, en relación con las disposiciones de la Ley de Información No Divulgada, Ley No. 7975 y la Ley de Protección de la Persona frente al tratamiento de sus datos personales, Ley No. 8968.*

ARTÍCULO 5

8.4.1.- El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones conoció y analizó el Modelo de Negocios del Fondo de Crédito del Fodemipyme, y realiza varias recomendaciones a la Junta Directiva Nacional. (Ref.: Acuerdo CCNR-13-ACD-94-2025-Art-2)

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano hace notar que la presentación la harán el Sr Arias Ramírez, el Sr. Azofeifa Castillo, porque se adjuntó un criterio jurídico al informe, y la Sra. Góyez Rojas, porque conocerán un tema de modelo de negocio y de plazas.

El director ejecutivo de Fodemipyme Sr. Arias Ramírez manifiesta que a raíz del acuerdo JDN-6183-Acd-120-2025-Art-10, en su inciso 2 indica:

Solicitar a la Dirección de Fodemipyme que remita a la Comisión de Pautas y Banca Social, para su análisis y posterior envío a la Junta Directiva Nacional, una revisión del Modelo de Negocio, a fin de darle mayor agilidad y eficiencia, así como una mayor probabilidad de incremento de rentabilidad y colocación.

Argumenta que a partir de aquí se inicia el camino de revisión del Modelo de Negocios y en el acuerdo CPBS-10-Acd-71-2025-Art-7, la Comisión de Pautas y Banca Social acuerda elevarlo al Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones.

Conocido por la Comisión de Pautas y Banca Social, se recomienda elevarlo también a la Junta Directiva Nacional y de previo se incorpora un criterio jurídico en el oficio DIRJC-0582-2025, relacionado con el uso de los Servicios Especiales, donde se indica en el informe que *no se observan limitaciones legales a tal contratación por servicios especiales siempre que la Dirección de Capital Humano es la que le da soporte administrativo al Fodemipyme en esta materia.*

Da inicio con los antecedentes, que ya esta Junta Directiva los conoce, en relación con el crecimiento que ha venido teniendo el fondo en materia de crédito, donde se pasa de colocar 41 casos por año a casi 240; se pasa de colocar, antes, ₡1.800 millones, a hoy, montos cercanos a los ₡9.000 millones por año; se pasa de calidad de cartera de mora M90 de dos dígitos a moras muy bajas, de 0,0 a marzo 2025, y en los últimos años se ha logrado colocar el 60% de lo que se colocó en 18 años.

Hay crecimientos de saldo de cartera promedio del 15% anual, pero se advierte que hay un máximo de capacidad instalada ya que no permite crecer y la demanda de los clientes y la articulación que ya se tiene con el Banco sigue generando un trabajo importante.

Hay un inventario, se tiene una cola de 472 casos por más de ₡22.000 millones, pendientes de atención. De estos casos, es importante mencionar que un 30%, muy acertadamente, han sido generados por oficinas comerciales del Banco que los refieren para poderles dar atención.

Ese es un tema que vale la pena mencionar, se están generando alrededor de ₡5.000 millones y más bien existe una posibilidad de que se acelere ese proceso y puedan maquilar más créditos que a futuro pueden ser trasladados al Banco a través de toda una articulación.

Cree que por primera vez estarían viendo al Fodemipyme integrado dentro de una estrategia conglomeral para generar cartera a tasas bastante rentables.

Con respecto de qué tienen hoy y cuál es su realidad, hay 11 ejecutivos, un formalizador, un recuperador y un jefe de área de Crédito, eso es lo que existe para procesar lo que hoy se maneja, pero no es suficiente.

Para mejorar este modelo se proponen dos elementos básicos y uno subyacente. El primer elemento básico es digitalizar el proceso de crédito, no pueden navegar ya en la manualidad y no pueden seguir pensando que con el recurso humano lo va a resolver todo, deben combinar ya con tecnología.

Segundo, si es necesario aprovisionar algún capital humano, estos procesos deben llevarlos a buen puerto y requieren soporte operativo y administrativo, no es solo colocar y cumplir con los requisitos de riesgo operativo, y se debe garantizar, de cara a la ley, el cumplimiento de los objetivos y requisitos que la ley propone.

En tecnología se propone un desarrollo tecnológico especializado, incluso un fondo especializado, para ello requiere herramientas no convencionales sino herramientas especiales para dicho fin.

Menciona que ya se cuenta con una experiencia invaluable que fue haber creado todo un *Core* de avales *in house*, lo cual les provee la expertiz para desarrollar todo un modelo automatizado y transformar la experiencia del cliente en nivel de crédito Pymes.

Aquí se hace una pequeña descripción de lo que debe contener el sistema que están proyectando tener, desde la adquisición exitosa del cliente con formularios adaptados a la Pyme, cargas simplificadas de datos, evaluación del proceso de crédito por medio de motores mixtos de evaluación: criterio humano-criterio automatizado; aprobación también por parte de motores mixtos, montos de bajo riesgo pueden estar automatizados y ya montos mayores deben ser con el criterio humano; visor técnico de datos para los analistas que trabajan modelos a gran escala; seguimiento, gestión interna y trazabilidad; expediente digital; seguridad y cumplimiento.

Menciona que ya con el Banco Popular están avanzando con CRM, a partir de hoy se inicia ya la incorporación de Fodemipyme en el modelo CRM, lo cual es valiosísimo; pero también su sistema debe tener integraciones automáticas, por ejemplo con la base de datos del Ministerio de Economía, con la CCSS y con Tributación Directa, que es el ecosistema natural de Fodemipyme.

Menciona la integración con otras plataformas públicas y firma digital. Hace notar que en toda comunicación, hoy, el cliente debe saber dónde está su solicitud y los *dashboards* y las métricas para que esta Junta Directiva y los órganos de fiscalización conozcan los resultados, conozcan la trazabilidad, conozcan el impacto y conozcan tiempos y les permita evaluar el modelo.

Como beneficios, a todas luces, hay reducción de los tiempos de respuesta, mejora la experiencia del cliente, la escalabilidad, los datos sistematizados, precisión en decisiones de riesgo, flexibilidad, ampliación de la capacidad de atención y reducción del fraude en las etapas tempranas de financiamiento.

Indica que pasa al siguiente punto, que corresponde al aprovisionamiento del recurso humano. Se viene a solicitar a esta Junta Directiva la aprobación por modalidad de servicios especiales, a un año, evaluable para que se pueda prorrogar por tres años más según la recomendación que se ofrece desde la Dirección Jurídica, de cuatro plazas de soporte, dos categorías 17 y dos categorías 14, para Servicios Especiales en el apoyo del propio proyecto de crédito y poder atender esa demanda de las 422 solicitudes, que rondan los ₡22.000 millones, que son clientes que hoy están a la espera.

Añade que se solicita a esta Junta Directiva también, autorizar que la Administración pueda hacer los estudios necesarios para equiparar también las plazas de jefatura que tiene Fodemipyme, a nivel de jefe de Crédito, Avaes y Servicios de Desarrollo, y el gestor Financiero, a plazas similares que haya en el Banco Popular, para evitar la fuga de talento humano valioso que les ha costado formar y donde se ha invertido especializando gente y que, naturalmente, deben proteger este recurso humano.

No ahondará en detalles para no hacer muy larga la exposición, pero informa que se hace toda una valoración a nivel de rentabilidad y rendimiento administrativo, ya sabiendo el Fodemipyme cuánto cuesta cada recurso humano.

Indica que hará una síntesis muy sencilla. Por ejemplo, un analista 20 les cuesta ₡29,9 millones por año; saben que, de los que analizan élite, van a colocar ₡1.500 millones en promedio distribuidos en seis casos, esto generaría un ingreso promedio, ya aplicando todas las sensibilidades, las tasas de interés, las pérdidas esperadas de la cartera, la distribución porque no toda la cartera se coloca en un solo momento, hay una distribución en el año; quitándole sus costos, un ejecutivo de estos genera ₡59,6 millones de rentabilidad administrativa.

Igual lo pueden presentar para los tres niveles de analistas que se tiene en el fondo. Esto les da un conocimiento óptimo sobre la productividad a la que deben llevar a cada uno de sus funcionarios y sobre el costo que esto implica, y también sobre lo que les van a rendir en materia de estados de resultados.

Se puede ver desde dos puntos de vista, el costo de estas cuatro plazas completas es de ₡72 millones en el año. Esto agregaría un 20% más en la colocación, pasando de ₡9.000 millones a ₡11.000 millones.

Si lo ven desde la parte financiera, no se meterá con la reclasificación de los jefes, esto pasaría de costar ₡102 millones anualmente, suma la reclasificación de las jefaturas y suma las cuatro plazas. Aumentaría el gasto administrativo de 28,30% a 32,07%, 3,77 puntos porcentuales adicionados al gasto que hoy se tiene, pero les permite un aumento marginal de un 20% en las colocaciones, aumentar ₡2.000 millones.

Aparte de eso hay un resultado social que no se puede dejar de ver, que es poder llegarle a 115 Mipymes más que probablemente podrían alcanzar, y Mipymes donde probablemente haya 356 empleos a los que pueden llegarles.

Si lo ven desde la óptica meramente financiera, es un ingreso de ₡230 millones al año, lo que genera una colocación con un costo de ₡102 millones, para un resultado de ₡128 millones.

Añade que en esta materia la capacitación es constante y Fodemipyme tiene un presupuesto importante que deben utilizarlo en capacitar en especial al recurso humano y es lo que han venido haciendo, parte del éxito radica en la formación del personal, darle las herramientas y competencias para evaluar el sector pyme.

Detalla que cuentan con un presupuesto de ₡19 millones aprobado por esta Junta, que es con el que van a acompañar todos estos procesos formativos que plantean.

Por último, compartirá una oportunidad de negocio para el Banco, esto ya lo han compartido con la Alta Gerencia, es generar ese círculo virtuoso en el que Fodemipyme se convierta en un generador de cartera para el Banco y que luego se pueda trasladar e inicien ese círculo donde Fodemipyme coloque; hoy saben hacerlo, están colocando a tasas cercanas al 10,90%, son bastante competitivas.

Sin embargo, si les quitan los costos de colocar esa cartera, si le quitan los márgenes de pérdida esperada, sabiendo que ese costo se queda en Fodemipyme, el Banco tendría un gran negocio al recibir una cartera de calidad periódicamente testada y hay todo un marco de legalidad que permite hacerlo.

Desde el 2021 existe el artículo 73 en el reglamento operativo, que regula todo el traslado de esa cartera. Por primera vez verían el Fodemipyme en una estrategia conglomeral para generarle un verdadero rédito al Banco en la parte financiera.

Expone los considerandos finales: Fodemipyme tiene un modelo de negocio eficiente que debe ser fortalecido por tecnología y capital humano, esta tecnología permitirá transformar la experiencia de crédito pyme y hacerlo más accesible. El fortalecimiento de Fodemipyme incide en una disminución más rápida y eficiente de las disponibilidades que hoy tienen, que ha sido una preocupación.

Además, la estrategia desarrollada convierte a Fodemipyme en un potencial originador de cartera empresarial para el Banco Popular con cartera de calidad que el Banco puede testear, sin costo de conformación, porque lo asume Fodemipyme y con una tasa promedio de rendimiento de un 10,92%, que es bastante atractiva, incluso si la comparan con la que hoy tiene el Banco.

Finaliza su presentación y queda atento a consultas o comentarios.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta cuál es la colocación al mes de junio.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja consulta si se cumplirá la meta si siguen ese ritmo.

El director ejecutivo de Fodemipyme Sr. Arias Ramírez indica que se sobrepasaría la meta, por el nivel de inventarios que hay, el tema es generar velocidad en los procesos de resolución, que es donde este recurso humano tiene que apoyar.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja desea saber si hay un estimado de cuántos casos están en espera.

El director ejecutivo de Fodemipyme Sr. Arias Ramírez puntualiza que son 422 casos por ₡22.000 millones.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano comparte que la discusión que tuvieron en el Comité de Nominaciones y Remuneraciones era en torno a que el modelo de negocio ha demostrado la capacidad de crecimiento, por ello pusieron una meta y eso aunado a toda la propuesta que se está viendo de integrar tecnología, implica valorar cómo interviene ese gasto adicional en personal que se está previendo en el avanzar más rápidamente en el tema de la tecnología.

Pero la discusión técnica que se generó ahí es que hay que crear una base de recurso humano para sustentar ese crecimiento y paralelo a eso, meter tecnología. Por ejemplo, hablaban del tema de inteligencia artificial para preseleccionar y evaluar, pero siempre se va a requerir recurso humano que procese y evalúe esos análisis.

En vista de esta situación y dado que los recursos son finitos, aunque se ha insistido en los fondos que hay ahí y que se van alimentando, a la tasa de crecimiento que lleva la colocación podría, si tienen las utilidades del Banco como se van presentando, podría llegar a un nivel. Dicho esto, la discusión giró en torno a si es prudente que las plazas sean por servicios especiales por tiempo determinado o las plazas fijas de una vez.

De ese modo, la discusión dada, se resumen en tres elementos: se requieren las plazas porque aun integrando tecnología hay un recurso humano que se requiere. El segundo tema es la motivación que se dio en cuanto a que, efectivamente, la tecnología debe facilitar el proceso. En tercer lugar, estaba el plazo de esas plazas por servicios especiales, porque en el escenario de que crezca tanto la colocación hay una función de seguimiento y control que hay que hacer posterior.

Así las cosas, las plazas especiales lo que van a permitir es que si el fondo se va achicando, se valora quitar las plazas, esto al crearlas por un tiempo determinado.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja agrega que la idea es generar a contrademanda, se pone un término que permite la evaluación.

La directora Sra. González Mora expresa que está muy complacida de ver esta presentación y el plan que se va a ejecutar. Cree que la discusión que el Comité realizó es la correcta, porque lo comentó con el Sr. Arias Ramírez en una reunión que le concedió para hablar de estos temas.

Ante la acumulación que hay de recursos de periodos anteriores había que contratar, pero por servicios especiales, porque solo hasta que se desacumule, si se puede llamar así, ese monto, podrán saber cuántas plazas fijas se necesitan cuando estén al día recibiendo el monto anual correspondiente; ahí es donde van a saber cuál es la necesidad del recurso.

Considera que esta es la decisión más acertada, que sean plazas por servicios especiales y que paralelo a eso agilicen el uso de herramientas tecnológicas, porque igual eso podría incidir en la necesidad de plazas, que es lo que deben vigilar para que este modelo también sirva como un plan piloto.

Lo que el Sr. Arias Ramírez va a implementar por servicios especiales y probablemente con algunas contrataciones externas que lo requieran en un futuro, puede ser perfectamente emulado en el Banco, obviamente a mayor escala, demostrando que el uso de herramientas y de servicios externos puede resultar más eficiente que generar todo *in house*.

Asevera que le encanta ese modelo porque les puede servir de base para tomar decisiones que en el Banco han sido consideradas peligrosas, cree que será una buena experiencia y le tienen que llevar el pulso para efectos de tomar decisiones más globales en el Conglomerado.

Reitera su felicitación al Sr. Arias Ramírez y al Comité, porque realmente encausaron esto por el camino correcto.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta a cuánto llegaría el gasto administrativo.

El director ejecutivo de Fodemipyme Sr. Arias Ramírez indica que el tope que tienen fijado es no pasar de 45% de los rendimientos.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja consulta a cuánto llegaría con esta propuesta.

El director ejecutivo de Fodemipyme Sr. Arias Ramírez argumenta que no llegaría al 33%.

La directora Sra. Palomo Leitón expone que de todo lo que estudió, le llama la atención este último tema que plantea de hacer una especie de revolucionario, donde se toma créditos y una vez maduros, se los pasa al Banco para que continúe siempre y cuando el margen sea adecuado.

Eso la lleva a que el Sr. Arias Ramírez menciona que la tasa del 10,9% sería la tasa de colocación o de los créditos, pero desea saber cuál sería ese margen de intermediación una vez que rebajan esos gastos, esto para compararlo con el Banco, porque el Banco tiene un margen cerca del 4%. Entonces desea saber cuál será ese margen.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega especifica que el margen es de 4,50%.

La directora Sra. Palomo Leitón luego, pide que le refresque los montos con respecto a los ₡22.000 millones que menciona que tiene en el inventario, porque en el balance hay 25.000 de avales y cerca de 25.000 disponibles para colocar, entonces desea saber en cuánto plazo piensa colocar estos ₡2.000 millones, y aunque se agote esto, todavía tiene los 25.000 más lo que vaya dando.

Resume que ve tres fuentes, una si le vende al Banco, dos, el dinero que tiene en inversión y tres, el dinero que le dan año con año si es que las utilidades del Banco generan. La pregunta es en qué plazo piensa colocar los ₡2.000, si en un año o en cuánto más.

Finalmente, están poniendo un objetivo de tecnología donde está poniendo a BP Digital, en ese sentido, desea que la gerente general le diga si hay tiempo para dar una respuesta rápida para Fodemipyme o si tendrá que colocarse en la lista de los 30 pendientes que tiene el Banco con BP Digital, porque esto es algo que quieren hacer ya y si no tendrán que ver cómo lo hacen por fuera.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega responde que es parte de los proyectos que se están viendo; las filas en BP Digital no se están dando, el tema es que BP Digital tiene que contratar requerimientos y personal.

Ahora bien, en primer lugar está el portafolio, primero el app, primero la web del Banco, porque eso es lo que les da comida a todos y están viendo los proyectos conforme va entrando el requerimiento. Hoy le dieron una buena noticia y es que hay recursos para traer 20 más, pero no es hacer fila, sino que la prioridad es el portafolio y va igual que los demás, buscando el espacio, pero es una prioridad.

Al ser las **diecisiete horas con trece minutos**, ingresa el director jurídico corporativo Sr. Ricardo Azofeifa Castillo.

La directora Sra. Palomo Leitón agrega que le pareció excelente el proyecto para darle uso al dinero que ya tienen.

La directora Sra. Solano Brenes comenta que este es un informe que se vio en la Comisión de Pautas y Banca Social, se discutió bastante, ya se valoró y al que se le dará seguimiento desde la Comisión para ver el éxito.

El director ejecutivo de Fodemipyme Sr. Arias Ramírez refiere que en cuanto al margen, a diferencia del Banco, hay que quitar el componente del costo financiero pues Fodemipyme no tiene costo financiero de la captación del recurso, entonces solo eso le agrega casi un 4% más al margen natural que tiene el Banco operativamente.

Observa que, por ejemplo, las utilidades de Fodemipyme son bastante altas en función del ingreso, porque hay poco costo administrativo u operativo y no hay costo financiero del recurso, entonces el margen se duplica en comparación con el que tiene el Banco. Eso permite que la cartera se vuelva muy rentable para Fodemipyme.

Adicionalmente, sacar dinero que hoy está pasivo con tasas del 3,80% o 4% y pasarla a tasas de 8%, 9% o 10% es otra fuente de recursos invisible que está ahí, pero que va a producir en automático y deben adicionarla a esas tres que ya pudo leer.

También hay otro tema que ya coordinaron con la Sra. Carvajal Vega, que es lo antes posible, comenzar a trasladar cartera, si tienen que hacerlo muy coordinadamente, porque si trasladan la cartera de una sola vez, deja un rendimiento prácticamente en el suelo. Entonces tienen que ir haciendo esa dosificación.

La directora Sra. González Mora asevera que deben traer esa proyección.

El director ejecutivo de Fodemipyme Sr. Arias Ramírez manifiesta que con el Sr. Mora Mora están trabajando en el proceso de que el Banco les venda análisis por parte de las unidades de análisis y eso agiliza también el proceso, otro complemento que le están integrando, por lo menos para los pactos millonarios, pero ahí puede generar un recurso tradicional. Esos son los componentes que no puede plasmar directamente en el informe, pero que entregan valor agregado a la iniciativa.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano lee la propuesta de acuerdo para este punto:

1. Autorizar a la Dirección Ejecutiva de Fodemipyme para que avance en la transformación digital del proceso de financiamiento.

Lo anterior de conformidad con el acuerdo JDN-6183-Acd-120-2025-Art. 10 y el artículo 73 del Reglamento Operativo del Fondo de la micro, pequeña y mediana empresa (FODEMIPYME).

2. Instruir a la Dirección Ejecutiva del Fodemipyme para que proceda con la creación, por la modalidad de Servicios Especiales, de dos plazas categorías 17 y dos plazas categorías 14 para el fortalecimiento del Modelo de Negocios de Financiamiento por un año plazo, con la posibilidad de renovarse hasta por tres años a solicitud de su Dirección Ejecutiva.

Lo anterior, de conformidad con el dictamen jurídico AJD-036-2025 emitido por la Asesoría Jurídica de la Junta Directiva Nacional y conocido en el acuerdo JDN-6207-Acd-413-2025-Art-6 donde se ratifica la autonomía administrativa, presupuestaria y financiera del Fodemipyme.

3. Instruir a la Administración para que inicie los estudios necesarios para evaluar la equiparación y reclasificación de los puestos claves de Fodemipyme: Jefe de Área de Crédito, Jefe de Servicios de Desarrollo Empresarial y Jefe de Avaluos, de categoría 22 a categoría 23; y el puesto de Gestor Financiero categoría 20 a categoría 22, de conformidad con lo solicitado por la Dirección Ejecutiva de Fodemipyme.

4. Autorizar a la Administración para que realice la modificación presupuestaria necesaria para los puntos anteriores (1,2 y 3) de este acuerdo, tomando los recursos de la partida de sumas libres sin asignación presupuestaria del Fodemipyme.

Todo lo anterior de conformidad con el acuerdo JDN-6183-Acd-120-2025-Art. 10 y el artículo 73 del Reglamento Operativo del Fondo de la micro, pequeña y mediana empresa (FODEMIPYME) y con el acuerdo JDN-6207-Acd-413-2025-Art-6, así como las Directrices Internas de Presupuesto Ordinario y Modificaciones presupuestarias (versión vigente octubre 2024) Apartado Modificaciones que requieren la aprobación de la Junta Directiva Nacional inciso vii) Modificaciones en partidas relacionadas con la creación de plazas.

La directora corporativa a. i. de Capital Humano Sra. Goyez Rojas aclara que en el punto 4, cuando se hace referencia a la reclasificación de los puestos clave, la recomendación técnica que se le hizo a Fodemipyme fue que citen la valoración técnica, pero que no indique cuáles plazas, porque hay varias categorías y no hay un criterio técnico todavía que sustente si corresponda o no.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja suma al acuerdo que una vez al año se debe justificar cuando se renueve, aunque tengan el periodo de tres años. No solo es una buena práctica empresarial del Banco, sino que así se evita la mala práctica de que eso sea un pretexto para perpetuar y no había transparencia.

En ese sentido, recuerda los pronunciamientos de la Contraloría al respecto de este tipo de contrataciones, pero además hay que decirlo con toda transparencia, si en el segundo año requieren las plazas fijas, que se pida que se autoricen el proceso de la creación de las plazas, pero no tener la distorsión de siempre contratar plazas por servicios si lo que se requiere son plazas fijas.

Así, pide que en ese punto se incluya que cada año se justifique la renovación de esas plazas por ese año.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja somete a votación el acuerdo previamente citado.

Todos manifiestan su conformidad con la propuesta y le dan firmeza.

Al respecto, la Junta Directiva Nacional acuerda por unanimidad de los presentes:

“1. Autorizar a la Dirección Ejecutiva de Fodemipyme para que avance en la transformación digital del proceso de financiamiento.

Lo anterior de conformidad con el acuerdo JDN-6183-Acd-120-2025-Art. 10 y el artículo 73 del Reglamento Operativo del Fondo de la micro, pequeña y mediana empresa (FODEMIPYME).

2. Instruir a la Dirección Ejecutiva del Fodemipyme para que proceda con la creación, por la modalidad de servicios especiales, de dos plazas categorías 17 y dos plazas categorías 14 para el fortalecimiento del Modelo de Negocios de Financiamiento por un año plazo, con la posibilidad de renovarse hasta por 3 años a solicitud de su Dirección Ejecutiva.

Lo anterior, de conformidad con el dictamen jurídico AJD 036-2025 emitido por la Asesoría Jurídica de la Junta Directiva Nacional y conocido en el acuerdo JDN-6207-Acd-413-2025-Art-6 donde se ratifica la autonomía administrativa, presupuestaria y financiera del Fodemipyme.

Asimismo, se adjunta el criterio técnico jurídico en el cual se justifica la creación de dichas plazas bajo la modalidad de servicios especiales.

3. Instruir a la Administración para que inicie los estudios necesarios para evaluar la equiparación y reclasificación de los puestos claves de Fodemipyme: Jefe de Área de Crédito, Jefe de Servicios de Desarrollo Empresarial, Jefe de Avales y el puesto de Gestor, de conformidad con lo solicitado por la Dirección Ejecutiva de Fodemipyme.

4. Autorizar a la Administración para que realice la modificación presupuestaria necesaria para los puntos anteriores (1, 2 y 3) de este acuerdo, tomando los recursos de la partida de sumas libres sin asignación presupuestaria del Fodemipyme.

Todo lo anterior de conformidad con el acuerdo JDN-6183-Acd-120-2025-Art. 10 y el artículo 73 del Reglamento Operativo del Fondo de la micro, pequeña y mediana empresa (FODEMIPYME) y con el acuerdo JDN-6207-Acd-413-2025-Art-6, así como las Directrices Internas de Presupuesto Ordinario y Modificaciones presupuestarias (versión vigente octubre 2024) Apartado Modificaciones que requieren la aprobación de la Junta Directiva Nacional inciso vii) Modificaciones en partidas relacionadas con la creación de plazas.

5. Solicitar a la Dirección Ejecutiva de Fodemipyme para que presente, al finalizar el primer año de las plazas creadas por servicios especiales, un informe para valorar si es necesario renovar el plazo de contratación”. (542)

ACUERDO FIRME.

Al ser las **diecisiete horas con veintiún minutos**, sale el director ejecutivo de Fodemipyme Sr. Mauricio Arias Ramírez.

*Lo declarado CONFIDENCIAL en este artículo, así como la documentación de soporte, obedece a que el tema discutido contiene información o se relaciona con asuntos **estratégicos**, de conformidad con lo establecido en el artículo 24 de la Constitución Política, artículo 30 párrafo final de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional y el artículo 273 de la Ley General de la Administración Pública, en relación con las disposiciones de la Ley de Información No Divulgada, Ley No. 7975 y la Ley de Protección de la Persona frente al tratamiento de sus datos personales, Ley No. 8968.*

ARTÍCULO 6

8.4.2.- El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones traslada la presentación sobre el avance del proceso de selección del jefe de la División de Cumplimiento Normativo y Regulatorio. Lo anterior, con la recomendación de que se coordine con la Dirección Corporativa de Capital Humano el inicio del proceso de entrevistas de las personas candidatas para el puesto. (Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-86-2025-Art-5)

La directora corporativa a. i. de Capital Humano Sra. Goyez Rojas expone que se ha hecho un resumen de las principales acciones que se han ido ejecutando de acuerdo con el procedimiento establecido para la selección de esta posición.

Lo primero que deben hacer es recordar que el 07 de abril se hizo la publicación del concurso. Esto fue de amplia divulgación, el periodo de inscripción finalizó el 13 de abril, se dio una semana y se recibieron 105 candidatos.

Durante el proceso de selección se descartaron personas que no cumplían con el perfil académico, otras que no cumplían con otros requisitos exigibles de la posición como la experiencia, conocimientos, etcétera.

Explica que de la depuración que se realizó de esas 105 personas, al final quedaron con 6 candidatos que son los que están cumpliendo totalmente todas las condiciones establecidas en el perfil. Son 6 mujeres las que están cumpliendo con esto.

Seguidamente, muestra las personas que han llegado hasta ese nivel, además, hace un resumen de las características, sin embargo, más adelante también verán toda la evaluación que se hizo a nivel de grado académico, la evaluación de Kompe DISC, las pruebas psicométricas, el análisis que se les hace con el estudio de Oficialía y también de seguridad.

A continuación, cita a las personas que llegan hasta este nivel: una de las candidatas se llama Diana Corrales Rojas, labora en el Banco Central, sí tiene experiencia en el sector financiero y cuenta con todos los requisitos y nivel de experiencia exigidos en el perfil.

Dayana Zúñiga, tiene 34 años, trabaja en Promed, también cumple con los requisitos de educación y de experiencia. Lo que no tiene es experiencia en el sector financiero.

También tienen a Fresia Ramírez, que trabaja en la Superintendencia General de Valores, cumple también con los niveles de educación y experiencia y sí tiene experiencia en el sector financiero.

Después está Kenia Alvarado Villalobos que trabaja en la Corte Suprema; María Amalia Sánchez, que trabaja en una empresa de Compliance, y María Gabriela Alfaro, que en este momento no está laborando para una empresa.

Señala que de la valoración que se hace de todas las candidatas, todas están dentro de los rangos de calificaciones de evaluaciones que se hicieron tanto de Kompe DISC como de las pruebas psicométricas.

Podrían decir que en este punto se ha llevado a cabo un proceso de inscripción abierto, masivo, con amplia participación, se inscriben más de 100 personas. Después de analizados todos los atentados de estas personas y toda la depuración de las condiciones, se llega a tener 6 que cumplen todos los requisitos.

Aclara que no hay motivos de exclusión a nivel de seguridad o de Oficialía y cumplen con los rangos permitidos en pruebas psicométricas y de competencias.

Entonces, lo que están recomendando en este momento es que se defina una fecha para hacerles la aplicación de un caso de negocio, la aplicación de las entrevistas y que se determine si se hará a nivel de la Junta Directiva o se define algún comité que asuma esta actividad para ir resolviendo y contar con una terna.

Finaliza su presentación.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano hace notar que deben definir una fecha para las entrevistas.

Seguidamente, lee la propuesta de acuerdo para este punto:

1. Dar por conocida la presentación sobre el avance del proceso de selección del jefe de la División de Cumplimiento Normativo y Regulatorio.

2. Instruir a la Dirección Corporativa de Capital Humano coordinar el inicio del proceso de entrevistas de las personas candidatas para el puesto de jefe de la División de Cumplimiento Normativo y Regulatorio.

Lo anterior de conformidad con las Directrices Internas de Reclutamiento y Selección, Apartado B. Proceso para concursos internos y externos. (versión vigente mayo 2025)

El presidente Sr. Sánchez Sibaja somete a votación el acuerdo previamente citado.

Todos manifiestan su conformidad con la propuesta y le dan firmeza.

Al respecto, la Junta Directiva Nacional acuerda por unanimidad de los presentes:

“1. Dar por conocida la presentación sobre el avance del proceso de selección del jefe de la División de Cumplimiento Normativo y Regulatorio.

2. Instruir a la Dirección Corporativa de Capital Humano coordinar el inicio del proceso de entrevistas de las personas candidatas para el puesto de jefe de la División de Cumplimiento Normativo y Regulatorio.

Lo anterior de conformidad con las Directrices Internas de Reclutamiento y Selección, Apartado B. Proceso para concursos internos y externos. (versión vigente mayo 2025)”. (543)
(Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-86-2025-Art-5)

ACUERDO FIRME.

Al ser las **diecisiete horas con veintisiete minutos**, sale la directora corporativa a. i. de Capital Humano Sra. Silvia Goyez Rojas.

ARTÍCULO 7

8.4.3.- El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones recomienda a la Junta Directiva Nacional aprobar lo siguiente:

- La renuncia presentada por la Sra. Alexa Jeannette Narváez Arauz como miembro suplente de la Junta de Crédito Local de Pavas.
- Recomendar a la Junta Directiva Nacional que le informe a la Sra. Alexa Jeannette Narváez Arauz la aceptación de su renuncia (Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-88-2025-Art-7)

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano lee la propuesta de acuerdo para este punto:

1. Aceptar la renuncia presentada por la Sra. Alexa Jeannette Narváez Arauz como miembro suplente de la Junta de Crédito Local de Pavas.

2. Solicitar a la Secretaría General que informe a la Sra. Alexa Jeannette Narváez Arauz la aceptación de su renuncia como miembro suplente de la Junta de Crédito Local de Pavas.

Lo anterior de conformidad con el artículo 9 del Reglamento de Juntas de Crédito Local del BPDC y el acuerdo CCNR-10-ACD-65-2025-Art-7.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja somete a votación el acuerdo previamente citado.

Todos manifiestan su conformidad con la propuesta y le dan firmeza.

Al respecto, la Junta Directiva Nacional acuerda por unanimidad de los presentes:

“1. Aceptar la renuncia presentada por la Sra. Alexa Jeannette Narváez Arauz como miembro suplente de la Junta de Crédito Local de Pavas.

2. Solicitar a la Secretaría General que informe a la Sra. Alexa Jeannette Narváez Arauz la aceptación de su renuncia como miembro suplente de la Junta de Crédito Local de Pavas.

Lo anterior de conformidad con el artículo 9 del Reglamento de Juntas de Crédito Local del BPDC y el acuerdo CCNR-10-ACD-65-2025-Art-7”. (544)
(Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-88-2025-Art-7)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 8

8.4.4.- El Comité Corporativo de Nominaciones y Remuneraciones recomienda a la Junta Directiva Nacional aprobar lo siguiente:

- La renuncia presentada por el Sr. Misael Chacón Corrales, miembro suplente de la Junta de Crédito Local del BP Total de Puntarenas.
- Recomendar a la Junta Directiva Nacional que le informe al Sr. Misael Chacón Corrales la aceptación de su renuncia. (Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-87-2025-Art-6)

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano lee la propuesta de acuerdo para este punto:

1. Aceptar la renuncia presentada por el Sr. Misael Chacón Corrales como miembro suplente de la Junta de Crédito Local del BP Total de Puntarenas.

2. Solicitar a la Secretaría General que informe al Sr. Misael Chacón Corrales la aceptación de su renuncia como miembro suplente de la Junta de Crédito Local del BP Total de Puntarenas.

Lo anterior de conformidad con el artículo 9 del Reglamento de Juntas de Crédito Local del BPDC y el acuerdo CCNR-10-ACD-65-2025-Art-7.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja somete a votación el acuerdo previamente citado.

Todos manifiestan su conformidad con la propuesta y le dan firmeza.

Al respecto, la Junta Directiva Nacional acuerda por unanimidad de los presentes:

“1. Aceptar la renuncia presentada por el Sr. Misael Chacón Corrales como miembro suplente de la Junta de Crédito Local del BP Total de Puntarenas.

2. Solicitar a la Secretaría General que informe al Sr. Misael Chacón Corrales la aceptación de su renuncia como miembro suplente de la Junta de Crédito Local del BP Total de Puntarenas.

Lo anterior de conformidad con el artículo 9 del Reglamento de Juntas de Crédito Local del BPDC y el acuerdo CCNR-10-ACD-65-2025-Art-7”. (545)

(Ref.: Acuerdo CCNR-12-ACD-87-2025-Art-6)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 9

8.4.5.- El Comité Corporativo de Auditoría eleva, para conocimiento, el informe de labores de la Auditoría Interna del Banco Popular correspondiente al primer trimestre del año 2025; y el informe sobre el avance en la ejecución del Programa Anual 2025 para la evaluación, seguimiento y control de los alcances de la Ley 7786, el cual corresponde a un 45% conforme a lo planificado. (Ref.: Acuerdo CCA-10-ACD-79-2025-Art-5)

El presidente Sr. Sánchez Sibaja hace notar que tienen en sus manos, para que le den seguimiento, cómo ha sido atendida cada una de las recomendaciones y observaciones que ha hecho la Auditoría Interna, por si desean ir dándole seguimiento, lo que se pidió es hacer un cronograma.

La directora Sra. Palomo Leitón comunica que cuando la Auditoría hizo la presentación sobre el Plan de Trabajo, la exposición que hizo Maritza fue bastante minuciosa y los dejó en alerta, porque está absolutamente todo.

Debido a que estaba la Administración presente, hicieron la referencia de que sería muy bueno que cuando venga a la Junta no solo traigan lo que la Auditoría está detectando, sino que ya se vea incluso de manera tangible las acciones que ya la Administración está gestionando y de hecho la misma Maritza lo va comentando conforme va exponiendo.

Por eso quisieron que la Administración trajera este documento, esta lo trajo de forma muy diligente y totalmente detallado para no adjuntar ninguna presentación, pero ese es el tema y Maritza acota y que la Administración ha ido a teniendo cada uno de los temas.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega agrega que ellos hacen el informe de labores, pero traen algunas auditorías muy importantes para que las conozcan. Los representantes de la Auditoría señalan que todo está atendido por la Administración y ya hay planes de acción, pero son tantas que al final lo que hicieron fue traer los planes impresos para que sepan que todos los hallazgos están siendo atendidos por la Administración.

El auditor interno a. i. Sr. Chaves Soto inicia la presentación del Informe labores del primer trimestre de la Auditoría Interna, para ello destacarán algunos datos respecto al Plan de Trabajo.

En términos generales, el avance del plan de trabajo es de 23,85%, prácticamente un 24%; han emitido 16 estudios por documentos por riesgo; una valoración de responsabilidades; un servicio de advertencia; 3 relaciones de hecho, algunas básicamente asociadas a temas de crédito y otro tipo de documentos, que son 7 documentos.

Con respecto a las recomendaciones emitidas en el primer trimestre, se emitieron 103 distribuidas entre la Gerencia General, la Dirección de Tecnología de Información, la Subgerencia de Negocios y la Subgerencia de Operaciones.

En cuanto al estado de las recomendaciones, el 86,8% de las recomendaciones están cumplidas un 11,3% están en plazo, hay 3 recomendaciones vencidas y 55 por validar. Destaca que, de esas 3 recomendaciones vencidas, ya una está cumplida, para otra la Administración solicitó una ampliación de plazo que fue otorgada por esta Auditoría.

Hay una que sí mantiene el estatus de vencido y la Administración esperaba hoy entregarles una propuesta con una nueva fecha para la atención de la recomendación para el análisis de la Auditoría. Pero esa es la situación actual de esas recomendaciones.

Al ser las **diecisiete horas con treinta y tres minutos**, ingresan los funcionarios de la Auditoría Interna Sr. Edgar Bolaños Jara y Sra. Maritza Gómez Artavia.

Pasa a la distribución de estas, observa que el 95% se relaciona con aspectos de Control Interno; un 5%, asociadas a temas en materia de dirección. En cuanto al nivel de riesgo, el 63% de las recomendaciones son de riesgo medio; 31%, riesgo alto; y solo seis recomendaciones son de riesgo bajo y corresponden las que evitan emitir en la medida de lo posible.

Prosigue con las recomendaciones emitidas por entes externos y precisa que el 89% de las recomendaciones están cumplidas, hay un 5,75% en plazo, un 4% por validar y dos recomendaciones vencidas. Es importante destacar que de estas últimas dos, hay una que está cumplida y a la segunda se le dio una ampliación de plazo por parte de los auditores externos.

Pasa a la labor de la Auditoría Interna durante el trimestre en estudio, informa que emitieron algunos estudios relevantes que impactan líneas significativas, por ejemplo, realizaron un estudio relacionado con la gestión de crédito, que impacta la línea de intermediación, específicamente los créditos y estimaciones.

De igual manera, emitieron estudios sobre el proceso de ciberseguridad que impacta la línea significativa de transformación tecnológica, además, los canales electrónicos, con un alcance en términos de seguridad de estos canales. Además, un estudio sobre la gestión de servicios de seguridad y un estudio asociado al proceso de arquitectura empresarial en el Banco.

Hace énfasis en la importancia de que esta Junta Directiva Nacional conozcan los resultados de la labor de la Auditoría Interna en estudios relevantes, confirma que se discutieron todos, se emitieron los informes definitivos, se acordaron fechas de cumplimiento con las áreas auditadas y, efectivamente, existen planes de acción definidos por parte de la Administración.

Destaca la gestión de crédito, afirma que han mantenido reuniones constantes con la Gerencia General Corporativa sobre este aspecto y le cede la palabra a la Sra. Maritza Gómez Artavia para que se refiera a él.

La representante de la Auditoría Interna Sra. Gómez Artavia comenta el resultado de la evaluación de la gestión de crédito, reporta que hay dos hallazgos importantes relacionados con la gestión.

El primero se relaciona con la gobernanza del proceso de CREDIX y explica que está dividido en varios sectores, unos tienen que ver con el negocio; otros, con el soporte. Amplía que al hacer la evaluación identifican que hay algunos fragmentos que no se retroalimentan el proceso y no hay un área o responsable de la gestión y no solo de la colocación, sino de la calidad de la cartera.

Identificaron que hay temas en la definición de roles y responsabilidades, si bien hay un área a la que se le indicó que era la responsable o dueña del proceso, esta solo tiene una parte de crédito corporativo, empresarial, pero cartera de personas está en Banca Comercial.

Cita también un área encargada de las políticas, está en el negocio y si bien establece las políticas, el área designada como encargada o dueña del producto no tiene esta parte, entonces empiezan a pedirse, pero no a vincularse.

Menciona el Área de Seguimiento al Crédito, confirma que está encargada del cumplimiento, más no necesariamente de retroalimentar el proceso en cuanto al riesgo de crédito.

Igualmente, identificaron actividades que no están asignadas, por ejemplo, darle seguimiento al cambio de políticas o analizar su comportamiento para ver si deben tomarse las acciones oportunas. Esto es un elemento importante relacionado con la mejora continua y al

no tener claridad sobre esto, no se genera esa mejora continua. En esta parte reconoce que existe una recomendación y, efectivamente, la Administración la ha desarrollado alrededor de la gestión y el control de la cartera.

Indica que la Auditoría Interna analizó cómo funcionaba en otros bancos y tiene que ver con el conflicto de intereses que explicará más adelante.

Otro elemento sobre la gobernanza es cómo medir la gestión de crédito, identificaron que hay nueve indicadores, pero el área encargada o dueña del producto señala que son 11 y en el procedimiento hay dos. Aprecia que no se conocen con toda claridad y esto hace que no pueda medirse consecuentemente y generar la mejora que corresponde.

Menciona todas las herramientas automatizadas relacionadas con el crédito, entre ellas, el BIAC, donde identificaron algunas situaciones relacionadas con el rendimiento, latencia y el rol. Se generaron las recomendaciones correspondientes y aprecia que esto pasaba constantemente, pero no se resolvía la causa/raíz. Precisa la importancia de que el BIAC se asocie no solo con SIPO, sino con la nueva herramienta y, por supuesto, es importante que tenga una gobernanza.

Asimismo, identificaron robots utilizados, por ejemplo, en la expomóvil y precisa que se creó uno para generar eficiencia, le dieron un indicador de valor al cliente y se le señaló que se le resolvería de 24 a 48 horas. El robot empezó a generar mucho rechazo y se dejó de lado con dos consecuencias: todo debió ser manual y en lugar de durar 48 horas, el plazo se extendió de 70 a 96 días.

Otro aspecto, es el Prestamito Popular donde también había un robot que generaba rechazos, problemas y cinco meses después aún no se había arreglado y generaba pérdidas.

Recuerda que esto se dio en la Expomóvil 2024, ya para este año 2025 el resultado fue mucho mejor, pero se duraron siete meses para aplicarlo y es precisamente cuando se señala que la gobernanza no está siendo tan oportuna para identificar y corregir las situaciones recién descritas.

En otro orden de ideas, menciona las bases de datos, reporta que utilizaron lo relacionado con la estrategia de blindaje, crearon una base de datos a partir de la información del Banco sobre salarios, créditos, calificaron a los clientes y se empezó a dar crédito por dos años. Luego, comenzaron a ver mayor morosidad y al analizar la causa, resultó ser que esa base de datos nunca se actualizó.

Es decir, se calificaba a los clientes con un salario que un año después podría ser diferente, es decir, estaban desempleados, ganaban menos, por ejemplo. Cuando se les consultó por qué no la actualizaron, respondieron que nunca se les había indicado que debía actualizarse. Este es solo un ejemplo de aspectos sobre gobernanza.

Precisa también la articulación de productos, lanzan el programa, pero no va blindado con lo que este requiere, por ejemplo, BP Acelera; comenta que salen con un producto que está blindado en todos sus extremos.

Acota que todos los aspectos recién señalados se relacionan con la gobernanza.

Continúa con otro aspecto que es el conflicto de intereses, se da precisamente porque hay áreas que están en el negocio y que tienen que ver con el análisis y las políticas.

La Auditoría Interna analizó cómo se articula en otras instituciones financieras y tanto en el Banco Nacional como en el Banco de Costa Rica, hay una gerencia que se ocupa del análisis y la normativa; este es el modelo que comentaron y que está siendo valorado en este momento.

Resume que esos fueron los dos temas fundamentales, es importante resolverlos para garantizar esa mejora continua en la colocación y en la calidad de la cartera.

El auditor interno a. i. Sr. Chaves Soto avisa que comentarán aspectos sobre Tecnología de Información, relacionados con seguridad y arquitectura empresarial.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano pregunta si están viendo temas específicos de lo más significativo que se hizo en ese periodo y ahora pasarían con asuntos de Tecnología.

El auditor interno a. i. Sr. Chaves Soto responde de manera afirmativa.

El representante de la Auditoría Interna Sr. Bolaños Jara inicia la presentación del informe sobre canales electrónicos, explica que se enfocó más a canales digitales, la app y la web, principalmente.

Inicia con temas de seguridad, arquitectura, disponibilidad, la gestión de fraude y alertas, reconoce que se ha mejorado mucho, se han realizado acciones para mejorar estos canales, no obstante, en el 2024, se incluyó dentro de la Sugef 10-07 un capítulo en el que se les pide a las instituciones financieras fortalecer controles en el manejo de las fechas de alertas, fraude, entre otros.

Afirma que sí identificaron que en la web hay una mayor cantidad de alertas, como de fraudes materializados, que en el app y esto podría ser porque en la web solo se pide una autenticación, pero en el se solicita el *login* al hacer la transacción y esto fortalece la mitigación del riesgo.

Saben que hay una iniciativa de cambio de web, por consiguiente, es importante considerar la implementación de estos controles dentro de lo que ya tienen.

En otro orden de ideas, informa que encontraron un incremento en los tiempos de atención de las alertas, se pasó de dos a siete minutos, esto podría ser porque no hay una automatización en la gestión y atención de alertas, además, no hay personal en los horarios fuera de la jornada para atenderlas.

Adicionalmente, la cantidad de alertas y los tipos de fraudes son cada vez mayores, así, hay que agilizarlo en función del riesgo.

Pasa a otro estudio sobre gestión de servicios de seguridad, recuerda que tienen un plan de trabajo basado en COBIT 19, hay aspectos que están dentro de ese marco y también asociados con la normativa del Conassif.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega consulta si eso es para el monitoreo transaccional.

El representante de la Auditoría Interna Sr. Bolaños Jara responde que es para el monitoreo de la infraestructura, no de las transacciones.

Pasa al estudio de gestión de arquitectura empresarial, este proceso inició en el 2014, ya lleva 10 años, sin embargo, no ha agregado valor al Banco y no se cuenta con métricas para medir su avance ni el beneficio esperado.

Encontraron que se han hecho inversiones relacionadas con la arquitectura empresarial y Cobit 19, especifica una consultoría sobre arquitectura orientada a servicios, arquitectura empresarial para aspectos financieros, otra relacionada con GPM. Aprecia que se ha avanzado con lo establecido en el contrato, pero no en otros aspectos y tampoco existen planes para atender las recomendaciones generadas. Las tres consultorías suman una cantidad de ₡200 millones.

Además, el Bus de servicio empresarial se instaló, pero a la fecha no ha entrado en operación, no se ha avanzado en las otras etapas y la inversión ha sido de \$55.000.

Menciona también una herramienta que se usa para modelar la arquitectura empresarial llamada Hopex, afirma que se adquirió un módulo adicional por ₡37.000.000 que no se han utilizado a la fecha. Esto sin considerar que a la herramienta ya se le han invertido más de \$600.000 desde que se adquirió y no ha sido usada totalmente.

Aprovecha para indicar que el Comité Corporativo de Auditoría les solicitó más información sobre los beneficios esperados en su momento y quién es el fiscalizador. Sobre el Hopex, comenta que tuvieron una reunión hace dos días con la Sra. Iliana Hernández de la Gerencia Operacional, donde están analizando el seguir con el contrato, el pago del soporte, el mantenimiento, las actualizaciones porque realmente no ha generado el valor que se esperaba en el tiempo.

Indica que usar otra herramienta, como producto de la innovación que el Banco ha ido ingresando, podría ser valioso y que no tenga un costo.

El auditor interno a. i. Sr. Chaves Soto indica que, en materia de tecnología de información, la gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega ha sido muy estricta de qué se contrata y qué no, pero aún se mantienen los efectos de las contrataciones que se han ejecutado en el tiempo, no se aprovechan las inversiones y, definitivamente, es un tema que deben controlarlo.

Plantea datos adicionales sobre el cumplimiento de la Ley 7786, las recomendaciones emitidas sobre esta materia, el 82% están cumplidas, hay un 6% por validar, un 10% en plazo y una recomendación vencida, pero ya se dio la ampliación del plazo.

Llevaron un avance de un 90% en el programa que ha definido la Auditoría Interna para auditar lo relacionado con la Ley 7786 para este 2025, pero el avance general para el año es de un 45%.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano observa que al primer trimestre van con un 90%, pero al año, un 45%.

El auditor interno a. i. Sr. Chaves Soto explica que el 90% corresponde al avance del primer estudio.

Aprovecha para indicar que hicieron una modificación al plan de trabajo, tomaron tiempos de algunos otros estudios y maximizaron los recursos para incluir una nueva actividad que es darle seguimiento al modelo de gestión comercial del Banco.

Observa que incluyeron un estudio de 50 días para darle el seguimiento a este modelo.

Finaliza con la presentación del informe correspondiente.

La directora Sra. González Cordero afirma que han visto varias inconsistencias en los SLAS con SONDA, además, está el tema de la microsegmentación y consulta si esto último se detuvo completamente y no está haciéndose a partir de las diferencias contractuales con SONDA.

Comenta que esto los afecta bastante en la seguridad.

La directora Sra. González Mora considera muy importantes los hallazgos relacionados con Tecnología y le solicita a la Administración que se canalicen hacia el Comité Corporativo de Tecnología de Información, donde podrían analizarlo con el Sr. Freddy Leiva.

Pide cerciorarse que eso esté incluido en agenda ya que son temas de muchísima importancia y cree que deben ser tratados.

La directora Sra. Palomo Leitón afirma que ella y la directora Sra. González Cordero le ha dado seguimiento al tema de TI, precisa que este asunto se vio en el Comité Corporativo de Tecnología de Información y les parece sumamente valioso repasar la lista de acciones que se señalaron en proceso.

Afirma que vieron las inversiones, confirma que si debe pedirse la colaboración del Comité recién señalado para que tome todos los planes de acción y les dé seguimiento.

Plantea que podrían ver el en próximo informe, un avance de todas las recomendaciones y reitera que es un tema muy importante.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano observa la evolución del Plan de Trabajo, se aprecia una articulación, una coordinación, confirma que van bien en su ejecución, felicita al auditor interno a. i. del Banco Popular Sr. Chaves Soto y su equipo por la ejecución del primer trimestre.

En cuanto a las observaciones, para que estén a este nivel es porque son relevantes, llama la atención sobre el tema, observa se ha cumplido el proceso de auditoría, se discutió el informe, se presenta el reporte final, se hace un plan de acción y esperarían que, si alguno de los planes de acción para cada informe quedara rezagado, pues lo conocerían para llamar la atención y que se cumpla lo que corresponde.

Al ser las **dieciocho horas con tres minutos**, sale el director jurídico corporativo Sr. Ricardo Azofeifa Castillo.

Precisa que el Banco ha estado en un cambio en su plan estratégico, de los planes tácticos, de las líneas significativas, hay cambios normativos y debe tenerse la especial delicadeza de dar el tiempo prudencial para intervenir cuando se está frente una implementación nueva.

Acota que podría cometerse el riesgo de no dejar desarrollar lo suficiente una acción para lograr el objetivo, que esa acción se complete y cumpla lo que se le dijo a este Órgano Director. Aprecia que este es un *timing* que a veces no está tan claro para definir en las acciones nuevas que están analizándose.

Manifiesta que una de las más grandes preocupaciones de la Gerencia y de este Órgano Director, son las líneas significativas de negocio y, especialmente, el comportamiento de las estimaciones, la morosidad, igualmente, hay temas relevantes que se identificaron sobre el negocio y el control.

Ahora bien, le surge la duda si son procesos que se hacían paulatinamente, si son temas que están implementando, porque cuando están en el proceso de implementación, la Auditoría llama a estos documentos *informes de advertencia*. Acota que este no es el caso y desearía un comentario sobre las líneas significativas de negocio.

Adicionalmente, trae a colación el ejemplo de la colocación de un crédito, pero cuando la calificación de ese deudor se pierde en el control del responsable; así lo entendió y pide referirse al tiempo, si es algo nuevo, está en la operativa o no está claro dentro de los procesos existentes. Resume que serían dos temas: hay que clarificar quién es el responsable en el proceso y luego verificarlo.

Desea un comentario sobre esto.

La directora Sra. González Mora afirma que no pudieron cumplir la observación que realizó esta servidora y precisa que su interés es que gira en torno a capturar de ciertos procesos y temas correspondientes a cada comité. Cita como ejemplo que, en Tecnología, el Sr. Bolaños Jara es quien los acompaña siempre en el Comité. Es ahí donde detectaron que los temas de Carta de Gerencia de los auditores externos correspondientes a TI no fueron incluidos en el SIG.

Cree que deben fijar un procedimiento para extraer los temas relevantes de cada informe de Auditoría y que se incluyan en la agenda respectiva. Cree que esto debería funcionar para todos los comités, igual en Cumplimiento donde, afirma, está muy al día y cree que los temas están agendados.

Es importante determinar temas relevantes que surjan de las cartas de gerencia de auditores externos, del regulador y de la Auditoría Interna para que se distribuyan, por relevancia. Estos tres que se mencionaron de Tecnología, le parecen de relevancia.

Pide analizar de qué manera fijar un control en el flujo para que el Comité Corporativo de Tecnología de Información capture estos temas ya que eso no está normado aún, pero están trabajando en ello.

La directora Sra. Solano Brenes observa que hay varios requerimientos, nota que se trabaja en seguridad informática, le llama la atención que hay una parte con muy poco avance y son de riesgo alto.

Efectivamente, plantea la posibilidad de que el Comité mencionado le dé prioridad a temas de riesgo alto y con poco avance y precisa que, en algún momento, alguien debe llevar esa pauta por la importancia y el riesgo que tienen. Confirma que esto es relevante y siente que es la línea por la que deben ir.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano expresa que está de acuerdo en parte con la posición de la directora Sra. González Mora, porque aquí hay temas que deben segmentarse por su nivel de importancia, para que el órgano de dirección establezca un mecanismo de seguimiento, pero hay eventos de esos que no le corresponden al órgano, de modo que habría que diferenciar.

Por ejemplo, aquí no se está conociendo temas de la Carta de Gerencia, porque esta es para la Gerencia, aunque el órgano tenga interés en dar seguimiento a ciertos temas, pero no a todos, porque podría haber una tendencia a querer coadministrar y tanto el Comité como esta Junta Directiva podrían inmiscuirse en algo que no les corresponde.

En esto coincide con la directora Sra. González Mora, de manera que el equipo técnico debe diferenciar cuáles temas de estos que tienen un plan de acción pueden ser analizados con mayor profundidad en el Comité Corporativo de Tecnología y cuáles, en el Comité Corporativo de Auditoría.

El auditor interno a. i. Sr. Chaves Soto menciona que el Comité Corporativo de TI podría conocer los informes en materia de tecnología que la Auditoría Interna califica como de alto riesgo.

La directora Sra. González Mora afirma que eso fue lo que ella quiso dar a entender, pero considera que en materia tecnológica debe contemplarse los temas desde el nivel de riesgo medio en adelante, porque en tecnología algo en riesgo medio ya es un problema.

El auditor interno a. i. Sr. Chaves Soto respecto al seguimiento, indica que la Auditoría Interna mantiene un seguimiento sobre cada una de las recomendaciones emitidas en los informes y a sus fechas de cumplimiento, de modo que no es necesario que el Comité dé seguimiento a los planes de acción. Si por alguna razón, alguna recomendación no se cumple o vence su plazo, hay todo un procedimiento establecido para su tratamiento.

Aclara que en los informes de labores que se presenta tanto ante el Comité Corporativo de Auditoría como ante esta Junta Directiva Nacional se informaría si es necesario establecer alguna acción específica para alguna recomendación de alto riesgo que sea muy relevante para la Institución.

En cuanto a la consulta del vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano sobre la oportunidad (*timing*) con que son conocidos estos informes, recuerda que la Auditoría Interna brinda diferentes servicios como los de advertencia y los de asesoría, más las evaluaciones por riesgo. Destaca que la Auditoría Interna cuida el *timing*; de hecho, coordina permanentemente con la Gerencia General Corporativa porque hay que dar espacios, por ejemplo, cuando se trata de proyectos.

Por ejemplo, el Modelo de Gestión Comercial es un proyecto en proceso por parte de la Administración, de modo que la Auditoría Interna tiene que irse asomando para ver cómo va la implementación de ese modelo, según las mejores prácticas y normas en materia de auditoría, con el objetivo de dar seguimiento a los proyectos e iniciativas de forma tal que se pueda alertar sobre eventuales riesgos que se pudieran materializar.

Enfatiza que esta es una forma de agregar valor y colaborar, para que los proyectos que se ejecuten lleguen a buen término. Lo otro son los procesos normales del día a día que se audita, de modo que se evalúa el proceso y se emite recomendaciones tanto de control interno como sobre temas de gestión y de dirección estratégica, que es donde se prefiere aportar más.

La directora Sra. González Cordero comenta que en el Comité Corporativo de TI se veía las recomendaciones emitidas por la Auditoría Interna e incluso el director de Auditoría de Tecnología de Información Sr. Édgar Bolaños Jara las exponía y en la misma sesión o en la siguiente el subgerente general de Operaciones Sr. Mora Mora como representante de la Administración presentaba el plan de acción para su atención.

Desconoce si se trataba de servicios de advertencia que recibían ese tratamiento, de modo que tal vez los informes de riesgo medio y riesgo alto reciben otro o algo cambió.

La directora Sra. González Mora aclara que lo que quiere es que la gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega se cerciore, con el director general de Transformación e Innovación Sr. Leiva Calderón, de que en las agendas se incluya esos temas con oportunidad.

Expresa que ella no creyó que este asunto fuera a causar tanta pasión en esta sesión, pero sí puede garantizar que el Comité Corporativo de TI sí está trabajando en esos puntos con responsabilidad.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega manifiesta que el tema de TI en el Banco realmente es muy complejo y se está tratando de controlar la compra de softwares, instrumentos y consultorías sin ninguna estrategia clara ni dirección. Por ejemplo, cuando hay una recomendación que dice *Determinar si se continúa con un diagnóstico*, su directriz es que no, que se cierre los diagnósticos, para trabajar con lo que hay y mejorar los sistemas existentes.

Señala que en este Banco también hay un problema de contratación administrativa, porque los contratos están mal diseñados y legalmente no se puede imponer multas porque esos contratos tienen información legal ambigua que hace que a final de cuentas, por más que el proveedor no ejecutó, nunca se aplique la multa. Por ello vendrá un experto en contratación administrativa, porque se determinó claramente que hay una debilidad estructural en los contratos.

Además, hay historias en tecnología de cosas que se compraron hace cuatro o cinco años y nunca se usaron. Considera que muchos de los informes de Auditoría Interna arrastran esa problemática y ella ha insistido en que se cierre lo que está malo, para continuar con nuevos modelos. En esa línea, estima que hay que elevar los informes de TI que tienen riesgo medio y riesgo alto, pero teniendo claro que la ruta actual es ir saliendo de proveedores y entrando en desarrollos propios. Puntualiza que la Administración está tratando de cerrar esas malas prácticas que se tenía, de manera que muchos de los temas que aparecen en el informe de labores de la Auditoría Interna corresponden a problemáticas pasadas que es necesario cerrar para poder avanzar en los nuevos procesos del Banco.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano lee la propuesta de acuerdo para someterla a votación:

1. Dar por conocido el informe de labores de la Auditoría Interna del Banco Popular y de Desarrollo Comunal correspondiente al primer trimestre del año 2025.

2. Dar por conocido el informe presentado por la Auditoría Interna del Banco Popular y de Desarrollo Comunal respecto al avance en la ejecución del Programa Anual 2025 para la evaluación, seguimiento y control de los alcances de la Ley 7786, el cual corresponde a un 45% conforme a lo planificado.

Lo anterior de conformidad con los artículos 56 del Reglamento a la Ley Orgánica del Banco Popular, artículo 22, inciso d), del Reglamento de Organización y Funcionamiento de la Auditoría Interna del Banco Popular y de Desarrollo Comunal y el artículo 14 del Acuerdo CONASSIF 12-21, "Reglamento para la prevención del riesgo de legitimación de capitales, financiamiento al terrorismo y financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva, aplicable a los sujetos obligados por el artículo 14 de la Ley 7786.

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

Al respecto, la Junta Directiva acuerda por unanimidad de los presentes:

"1. Dar por conocido el informe de labores de la Auditoría Interna del Banco Popular y de Desarrollo Comunal correspondiente al primer trimestre del año 2025.

2. Dar por conocido el informe presentado por la Auditoría Interna del Banco Popular y de Desarrollo Comunal respecto al avance en la ejecución del Programa Anual 2025 para la evaluación, seguimiento y control de los alcances de la Ley 7786, el cual corresponde a un 45% conforme a lo planificado.

Lo anterior de conformidad con los artículos 56 del *Reglamento a la Ley Orgánica del Banco Popular*; artículo 22, inciso d), del *Reglamento de Organización y Funcionamiento de la Auditoría Interna del Banco Popular y de Desarrollo Comunal*, y el artículo 14 del Acuerdo CONASSIF 12-21, *Reglamento para la prevención del riesgo de legitimación de capitales, financiamiento al terrorismo y financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva*, aplicable a los sujetos obligados por el artículo 14 de la Ley 7786". (546)
(Ref.: Acuerdo CCA-10-ACD-79-2025-Art-5)

ACUERDO FIRME.

Al ser las **dieciocho horas con diecinueve minutos** se retiran, por parte de la Auditoría Interna del Banco Popular, la directora de Auditoría de Negocios Sra. Maritza Gómez Artavia y el director de Auditoría de Tecnología de Información Sr. Édgar Bolaños Jara. Asimismo, ingresa el auditor interno de Popular Digital Sr. Julio Segura Aguilar.

*Lo declarado CONFIDENCIAL en este artículo, así como la documentación de soporte, obedece a que el tema discutido contiene información o se relaciona con asuntos de **información sensible**, de conformidad con lo establecido en el artículo 24 de la Constitución Política, artículo 30 párrafo final de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional y el artículo 273 de la Ley General de la Administración Pública, en relación con las disposiciones de la Ley de Información No Divulgada, Ley No. 7975 y la Ley de Protección de la Persona frente al tratamiento de sus datos personales, Ley No. 8968.*

ARTÍCULO 10

8.4.6.- El Comité Corporativo de Auditoría eleva, para conocimiento y aprobación, en funciones de Asamblea de Cuotistas de Popular Servicios Compartidos, Sociedad de Responsabilidad Limitada, el plan estratégico de la Auditoría Interna para el periodo 2025-2027. (Ref.: Acuerdo CCA-10-ACD-83-2025-Art-7)

El auditor interno de Popular Digital Sr. Segura Aguilar inicia la presentación asistida con inteligencia artificial:

Estimadas señoras y señores directores, bienvenidos a la presentación del plan estratégico de la Auditoría Interna de Popular Digital. En la última década, la transformación digital y la inteligencia artificial han revolucionado nuestras vidas. Nos encontramos en la era digital, la cual ha impactado la industria financiera, impulsando la automatización, la digitalización y la sistematización mediante la implementación de asistentes virtuales y Chatbots con inteligencia artificial para mejorar la experiencia del cliente, la utilización de modelos predictivos para la gestión del riesgo, la automatización de procesos para agilizar tareas operativas y reducir costos, así como una banca digital y personalizada.

Vemos la velocidad con que evoluciona la tecnología y a esa misma rapidez evolucionan los riesgos, es por ello que la Auditoría Interna de Popular Digital debe establecer una función que le permita responder con agilidad, innovación y oportunidad. Nuestro rol ha cambiado, ya no solo damos aseguramiento y fiscalización desde una tercera línea de defensa, ahora asesoramos mediante una entrega de valor temprana y nos convertimos en socios estratégicos del Órgano de Dirección y de la Alta Gerencia. Informar con claridad y confianza es esencial para fortalecer la gobernanza, la gestión de riesgos y el cumplimiento legal, contribuyendo al éxito y sostenibilidad del negocio.

Los antecedentes de Popular Digital y el marco normativo aplicable a la creación de un plan estratégico por parte de las auditorías internas no serán profundizados en esta presentación, sin embargo, están ampliamente detallados en el documento que se remitió.

Asimismo, existe un alineamiento estratégico corporativo que ha sido considerado para el diseño de esta estrategia 2025-2027, que inicia con la definición de los aspectos filosóficos, orientados 100% al cumplimiento legal y normativo, en alineamiento con la estrategia de la entidad y con las mejores prácticas de la industria financiera y tecnológica. Nuestro propósito está altamente vinculado con una comunicación permanente y transparente con la Asamblea de Cuotistas para la creación de valor, el cual cita:

Fortalecer la capacidad de Popular Digital para crear, proteger y sostener su valor, al proporcionar a la Asamblea de Cuotistas y a la Gerencia General aseguramiento, asesoramiento, prospectivas y previsiones de manera independiente, objetiva y transparente.

Aunado a ello, con una clara intención de transformar la visión tradicional de las auditorías internas, convirtiéndonos en un agente de cambio que asesora, impulsa y contribuye a la creación de valor, surge nuestra Visión:

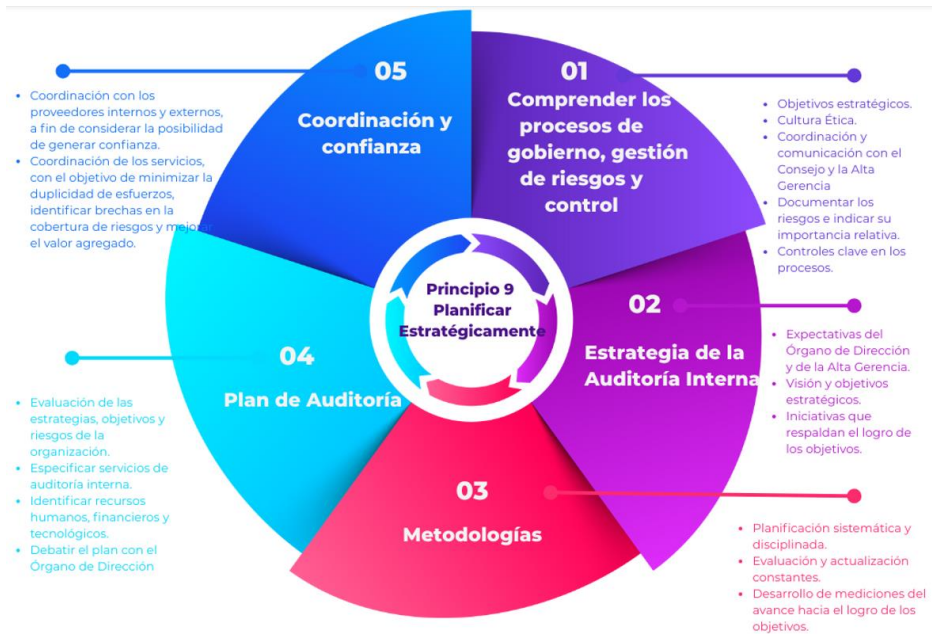
Ser una auditoría interna ágil, innovadora y digital, que anticipe riesgos y genere una entrega de valor temprana.

Nuestra Misión es:

Asesorar y agregar valor en el desarrollo de las capacidades de Popular Digital para la atención de necesidades del Conglomerado Financiero.




Nuestros objetivos estratégicos buscan fortalecer el cumplimiento legal y las proyecciones del negocio, así como la digitalización, eficiencia, confianza y satisfacción de nuestras partes interesadas.

La identificación de riesgos ha sido prioridad para esta Auditoría, a fin de construir un instrumento que contenga acciones para gestionar los riesgos estratégicos de la entidad, destacando el riesgo tecnológico, de cumplimiento, el riesgo financiero y el operativo. Alineados con las mejores prácticas de la industria y con el claro objetivo de posicionarnos como un socio estratégico, se desarrolla una planificación basada en las Normas globales de auditoría interna, las cuales establecen 5 etapas que son comprender los procesos de gobierno, riesgo y control; diseñar la estrategia; seleccionar las metodologías que mejor se ajusten a las necesidades de la empresa; crear un plan de auditoría y mantener una relación de coordinación y confianza.



Otro marco de referencia es el mapa de valor de Gartner para las auditorías internas, el cual establece una serie de objetivos esenciales para asegurar valor en los servicios de auditoría. Y nuestro manifiesto es ágil, con un enfoque iterativo e incremental que surge de los procesos de desarrollo de software, el cual prioriza la colaboración, la flexibilidad y la respuesta rápida a los cambios, con base en una entrega de valor temprana y continua, adecuándose a los cambios para maximizar la eficiencia de procesos, personas y equipos de trabajo.

Como resultado de nuestra ruta estratégica, se construye el Cuadro de Mando Integral como una herramienta de gestión que traduce nuestra visión en acciones concretas que miden el desempeño y su impacto, y está basado en los pilares corporativos de experiencia al cliente, rentabilidad financiera, eficiencia digital y experiencia del colaborador, según se detalla a continuación:

Objetivo Estratégico	Peso	Iniciativa	Acción	Indicador estratégico	Fórmula de cálculo	Peso	2025	2026	2027
 Experiencia al cliente	35%	Marco de trabajo normativo y metodológico de la Auditoría Interna.	Diseñar e implementar el marco normativo y modelos metodológicos de la Auditoría Interna de PSC S.R.L.	% de cobertura del programa de trabajo.	$\frac{\sum \text{Cantidad de procesos, normas, guías, instructivos de trabajo y formatos}}{\sum \text{Normativa interna}}$	20%	80%	90%	100%
		Modelo de auditoría basado en agilidad y data analytics.	Diseñar e implementar un modelo de auditorías continuas.	% de ejecución del proyecto.	Cumplimiento del cronograma de planificación del proyecto.	15%	35%	70%	95%
 Rentabilidad financiera	20%	Propuestas de mejora en la gestión operativa y gestión del riesgo.	Seguimiento sobre el cumplimiento a las proyecciones financieras.	Estudios de auditoría enfocados en la eficiencia operativa y la rentabilidad financiera.	$\frac{\sum \text{estudios efectuados}}{\sum \text{estudios programados}}$	20%	95%	95%	95%
 Eficiencia digital	25%	Adoptar tecnologías para mejorar la eficiencia y productividad de la auditoría.	Implementar herramientas de automatización tecnológica en los servicios de auditoría interna.	% de ejecución del proyecto Data Lake.	$\frac{\sum \text{actividades finalizadas}}{\sum \text{actividades programadas}}$	25%	35%	70%	95%
 Experiencia del colaborador	20%	Fortalecer conocimiento y las competencias personal.	Desarrollar un plan de capacitación.	Ejecución del plan de formación (>95%).	$\frac{\sum \text{cantidad de actividades formativas ejecutadas}}{\sum \text{cantidad de actividades formativas programadas}}$	20%	95%	95%	95%

Este plan estratégico establece la dirección y objetivos de la Auditoría Interna para los primeros tres años de operaciones, alineándose con las mejores prácticas internacionales como COSO, COBIT, ISO 27001, ITIL y los requerimientos regulatorios aplicables en el sector financiero costarricense.

Nuevos procesos, tecnologías y normativas surgen constantemente, por lo que se ha diseñado un instrumento dinámico, ágil y flexible, basado en riesgos, que permita identificarlos y gestionarlos antes de que se materialicen. Se requiere una evaluación constante del entorno, de los recursos disponibles y de la capacidad de los equipos internos; no se trata de cumplir un cronograma de actividades, sino de adaptarse a las necesidades actuales del negocio, por medio de procesos continuos de evaluación y no como un evento anual.

Agradece la atención y queda atento a comentarios o consultas.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano lee la propuesta de acuerdo para someterla a votación:

La Junta Directiva, actuando en funciones propias de Asamblea de Cuotistas de Popular Servicios Compartidos, Sociedad de Responsabilidad Limitada, acuerda:

Dar por conocido y aprobar el Plan estratégico de la Auditoría Interna de Popular Servicios Compartidos, Sociedad de Responsabilidad Limitada, para el periodo 2025-2027 de conformidad con lo señalado en el Apartado 2. Normas sobre el desempeño, inciso 2.2.1 Planificación Estratégica, correspondiente a las Normas para el ejercicio de la auditoría interna en el Sector Público.

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

La Junta Directiva, actuando en funciones propias de Asamblea de Cuotistas de Popular Servicios Compartidos, Sociedad de Responsabilidad Limitada, acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido y aprobar el Plan estratégico de la Auditoría Interna de Popular Servicios Compartidos, Sociedad de Responsabilidad Limitada, para el periodo 2025-2027 de conformidad con lo señalado en el Apartado 2. Normas sobre el desempeño, inciso 2.2.1 Planificación Estratégica, correspondiente a las Normas para el ejercicio de la auditoría interna en el Sector Público”. (547)
(Ref.: Acuerdo CCA-10-ACD-83-2025-Art-7)

ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 11 CONFIDENCIAL

*Lo declarado CONFIDENCIAL en este artículo, así como la documentación de soporte, obedece a que el tema discutido contiene información o se relaciona con asuntos **de auditoría**, de conformidad con lo establecido en el artículo 24 de la Constitución Política, artículo 30 párrafo final de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional y el artículo 273 de la Ley General de la Administración Pública, en relación con las*

disposiciones de la Ley de Información No Divulgada, Ley No. 7975 y la Ley de Protección de la Persona frente al tratamiento de sus datos personales, Ley No. 8968.

ARTÍCULO 12

8.4.8.- El Comité Corporativo de Auditoría eleva a la Junta Directiva Nacional, en su condición de Asamblea de Cuotistas de Popular Servicios Compartidos, S. R. L., para su conocimiento, el informe de labores de la Auditoría Interna de dicha Sociedad correspondiente al primer trimestre del año 2025. (Ref.: Acuerdo CCA-10-ACD-85-2025-Art-9)

El auditor interno de Popular Digital Sr. Segura Aguilar menciona que se realizó seguimientos estratégicos y planes como el diseño e implementación de los procesos, y sobre todo, el seguimiento al cumplimiento legal. Adicionalmente, se generó el diseño de un proyecto para la implementación de un lago de datos de Popular Servicios Compartidos.

Añade que entre las actividades permanentes está el monitoreo mensual de la información financiera y el primer refrendo de estados financieros trimestrales; legalización de libros contables y preparación de informes como el plan estratégico, el plan anual de trabajo, el Cuadro de Mando Integral, el plan de capacitación, el reglamento para el funcionamiento de la Auditoría Interna, entre otros.

Una vez aprobado el plan se estaría iniciando con el abordaje de las auditorías por riesgo y el seguimiento de las recomendaciones.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano lee la propuesta de acuerdo para someterla a votación:

La Junta Directiva, actuando en funciones propias de Asamblea de Cuotistas de Popular Servicios Compartidos, Sociedad de Responsabilidad Limitada, acuerda:

Dar por conocido el Informe de labores de la Auditoría Interna de Popular Servicios Compartidos, S. R. L., correspondiente al primer trimestre de 2025, de conformidad con el artículo 22 inciso g) de la Ley General de Control Interno n.º 8292.

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

La Junta Directiva, actuando en funciones propias de Asamblea de Cuotistas de Popular Servicios Compartidos, Sociedad de Responsabilidad Limitada, acuerda por unanimidad de los presentes:

“Dar por conocido el Informe de labores de la Auditoría Interna de Popular Servicios Compartidos, S. R. L., correspondiente al primer trimestre de 2025, de conformidad con el artículo 22 inciso g) de la Ley General de Control Interno No.8292”. (549)

ACUERDO FIRME

Al ser las **dieciocho horas con treinta y seis minutos** se retira el auditor interno de Popular Digital Sr. Julio Segura Aguilar e ingresa la funcionaria de la subgerencia general de Negocios Sra. Yocserlin Chacón Berrocal y el director Jurídico Corporativo Sr. Ricardo Azofeifa Castillo.

ARTÍCULO 13

Comisión Técnica de Asuntos Jurídicos.

8.4.9.- La Comisión Técnica de Asuntos Jurídicos traslada, para valoración, la propuesta de *Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular*, validada por la Dirección Jurídica Corporativa. (Ref.: Acuerdo CTAJ-8-ACD-32-2025-Art-6)

El presidente Sr. Sánchez Sibaja solicita que se lea la propuesta de acuerdo para tenerla en mente.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano

1. Aprobar la propuesta de *Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular* con la transcripción literal de sus términos.

2. Instruir a la Secretaría General para que coordine la publicación del *Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular*. Lo anterior de conformidad con lo establecido en el artículo 24, inciso b, y en el artículo 25, ambos de la Ley Orgánica del Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

La funcionaria de la subgerencia general de Negocios Sra. Chacón Berrocal menciona que esta presentación es la primera parte para poder generar un hito histórico dentro de la organización e incentivar a los funcionarios para mejorar su productividad. Anota que parte de lo que han señalado las personas integrantes de esta Junta Directiva es que necesario medir cuál es la productividad de los ejecutivos de ventas.

Destaca que este es un reglamento totalmente nuevo porque está dirigido a todos los funcionarios del Banco Popular, sin distinción del salario que devengan, sino que se refiere a un plus adicional sobre una proporcionalidad mínima establecida según el análisis realizado.

Este reglamento contiene 16 artículos que fueron revisados y validados en coordinación con la Dirección Jurídica Corporativa y con la Dirección Financiera Corporativa. Adicionalmente, tiene una norma anexa que enmarca las reglas del juego de la productividad de los ejecutivos.

Expresa que, entre los aspectos clave, está que este reglamento aplica para los funcionarios del Banco que se encuentran contratados bajo la modalidad de salario único y que cuentan voluntariamente con la adenda correspondiente a su contrato laboral para acogerse al modelo de salario único más comisiones.

Además, se parte de la flexibilidad administrativa para facultar a la Administración para iniciar la aplicación de este esquema mediante planes piloto a partir de la fecha de publicación de este reglamento y durante su primer año de vigencia, para posteriormente realizar los análisis respectivos y valorar la continuidad del esquema si los resultados de productividad son los esperados.

Enfatiza que se efectuó una evaluación técnica del reglamento y las comisiones fueron determinadas con base en métricas objetivas y ponderadas revisadas y validadas a nivel financiero, jurídico y de riesgo.

Indica que posee un manual complementario, tiene un control con respecto a los procedimientos que fue validado con la Dirección de Capital Humano en cuanto al control de pago de los ejecutivos y el modelo es totalmente adaptable a cualquier producto que se pueda comercializar.

Entre los lineamientos planteados en el reglamento se incluyen que es un inicio de aplicación por medio de un plan piloto validado conforme vaya aplicándose al modelo de gestión comercial que ya se ha expuesto a este órgano de dirección, el cual se irá haciendo por etapas y al cual se dará ese impulso para no aplicarlo de una forma general, sino de una manera controlada e ir revisando los resultados que se buscan con respecto a la productividad de los ejecutivos.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega comenta que el modelo de las sucursales ha venido implementándose, pero se ha notado algún grado de resistencia al nuevo modelo de gestión comercial, entonces, se definió la estrategia de aplicar el pago por comisiones solo a las sucursales que tienen implementado el nuevo modelo de gestión comercial completamente.

De esa manera, se incentiva a que se pasen, se lleva un control mediante CRM y productividad, toda vez que ya está implementado el modelo, a fin de evitar las resistencias de algunos de los funcionarios que no están dándole cabida al nuevo modelo de gestión comercial del Banco en tanto quieren quedarse todavía con el modelo transaccional tradicional.

En resumen, este es un plan piloto y solo aplicará a las sucursales que ya dieron el salto al nuevo modelo de transformación, por eso, se va a avanzar poco a poco. Ciertamente, esto afecta porque se quisiera incluir más, pero se está tomando como un incentivo para pasarse al nuevo modelo de gestión comercial de las oficinas.

La asistente de la subgerencia general de Negocios Sra. Chacón Berrocal resalta, al respecto, que en las oficinas donde se está implementando el plan piloto es donde está la sistemática comercial, que es la que brinda la trazabilidad de la productividad de cada ejecutivo y esa es la base para poder monitorearlo de una manera adecuada.

Con respecto a la metodología de evaluación, señala que en el reglamento se establece una calificación global y que, para medir la productividad del ejecutivo, se van a contemplar 3 grandes variables: 1) la colocación de cartera, 2) la colocación de productos de captación y 3) la calidad de la cartera. Cabe aclarar que no son excluyentes, sino que contemplan una valoración integral para poder medir la productividad en cada una de las variables, para determinar la calificación general.

Añade que, para el cálculo, según el reglamento, se determina una productividad mínima por ejecutivo tal que los ejecutivos deben responder ante el salario que se les paga y, sobre ese exceso de productividad mínima se reconocería el pago de comisiones, el cual sería mensual y ya está coordinado el flujo de trabajo que se estaría realizando con la Dirección de Capital Humano y se establecen toques máximos de pago de comisiones, principalmente, revisados con la Dirección Financiera Corporativa.

Menciona que una de las principales aristas que se tomaron en consideración para este reglamento es contar con una herramienta para monitorear la trazabilidad, por eso, es vital implementar este plan piloto en las oficinas donde ya existe esa trazabilidad.

Informa que en la presentación se incluye un ejemplo “vivo”, donde cualquier funcionario podría conocer cuál es el cumplimiento que lleva con respecto a su meta en las 3 diferentes variables (colocación, captación y calidad de cartera) y determinar qué está fallando y en qué podría enfocarse para poder lograr el 100%. Esto está totalmente parametrizado y se está revisando con base en los datos de las oficinas que lo están implementando.

Entre las responsabilidades administrativas está que la alta gerencia fijaría la mayoría de los cálculos y rubros, la Subgerencia General de Negocios llevaría todo el monitoreo, control y seguimiento para poder determinar ajustes, la Dirección de Capital Humano daría seguimiento al control de pagos y los ejecutivos de venta son los que cumplirán con las metas definidas.

En el reglamento se propone al menos una revisión anual para calificar y ajustar todo aquello que se pueda mejorar en temas de productividad, comunicar los cambios respectivos a los diferentes funcionarios que estarían aplicándolo con un mes de anticipación. Por supuesto, cualquier cambio de este reglamento se elevaría a esta Junta Directiva Nacional y, posteriormente, se publicaría en La Gaceta.

Añade que, en efecto, este modelo se implementará por etapas, tal como se está haciendo en el plan piloto. La definición de los roles y los ejecutivos se están trasladando, la metodología de pago contempla tres variables: crédito, captación y calidad de la cartera utilizando herramientas que ya están parametrizadas y controladas, así como una normativa aplicable que es habilitada por este reglamento y, posteriormente, se haría la validación legal, financiera y de riesgo.

El director jurídico corporativo Sr. Azofeifa Castillo sostiene que este tema se vio desde su génesis con los riesgos más importantes desde el punto de vista legal. El primero se relaciona con comisiones y salario y con el salario aplica para todo, es decir, para el pasivo laboral, aguinaldos, salario escolar, etcétera.

Se hizo énfasis en artículo 3 para dejar claro que se va a implementar un plan piloto. Igualmente, en el momento en que se modifique el esquema de remuneración de los trabajadores, se modifica un elemento esencial, por ello, se debe tener mucha precaución, pues, si en algún momento se quiere echar para atrás, se convertiría en un tema. Por ello, se debe sopesar todo esto y ser muy cautos a la hora de arrancar, cómo arrancar y con cuánto, teniendo presente de que no se trata de que mañana se pueda decir “ya no juega”, sino que, con la gente con quien se arranque, se está modificando un elemento esencial del contrato de trabajo.

Indica que, según el artículo 8 del Acuerdo SUGEF 4-16 relativo a gobierno corporativo, corresponde a esta Junta Directiva aprobar las remuneraciones. Igualmente, por ser un reglamento del artículo 24 de la Ley Orgánica.

Aclara que la mayoría de los aspectos operativos de este reglamento se dejarán en un manual, es decir, para otro tipo de documento donde se va a operativizar más la figura en el entendido de que debe derivar de los preceptos de este reglamento, el cual es pequeño, conciso, deja claro para qué sirve, a quién aplica. Inclusive, en la negociación de la Convención Colectiva se está analizando las remuneraciones, para que quede claro y el sindicato está de acuerdo que quede un tercer esquema de remuneración, toda vez que hoy existe el salario único, el salario base más pluses y, ahora, un salario más comisiones, de manera que todo quede amarrado con normas habilitantes.

En todo caso, el Código de Trabajo permite el salario base más comisiones, por tanto, se cuenta con normas habilitantes, por tanto, esto se está llevando a cabo acorde con la debida diligencia y de la mejor manera posible, pues todos los temas legales ya fueron subsanados y ya cuenta con el visto bueno.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega explica que en el Banco existen varios salarios, uno de ellos es el salario variable, que es salario base más pluses, el salario único y el salario más comisiones, pero este último no se puede interpretar nunca como un salario variable, sino que es un pago por comisión de venta de productos o servicios del Banco, lo cual es muy importante.

Confirma que se indicó al sindicato que era una tercera modalidad, no está permitido para quien tenga salario base más pluses optar por esta modalidad, sino que quienes tengan salario único podrán optar por la modalidad de pago por comisiones.

El auditor interno a. i. Sr. Chaves Soto consulta si se llevó a cabo un análisis financiero debidamente documentado, sobre todo, al definir la comisión y, como dijo el director jurídico corporativo, no hay vuelta atrás y el Banco debe tener seguridad financiera de lo que eso le va a generar. Por eso, es bueno saber si ese análisis está debidamente documentado y que esta Junta Directiva lo conozca.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega contesta que existe análisis financiero, jurídico y de riesgo; hay tres informes. Además, el esquema de comisiones propuesto es muy bajo en relación con el de otros bancos, o sea, se está empezando con un modelo muy bajo, un plan muy pensado, pero muy sustantivo en que no se paga la comisión si la mora no está controlada, lo cual es muy importante: se paga comisión con mora, no es comisión por comisión.

Reitera, pues, que sí se cuenta con todos los estudios legales, jurídicos, financieros y de riesgo, de hecho, se ha tardado más tiempo por ese mismo temor, por ello, todo esto ha sido muy analizado y la Auditoría Interna podría solicitarlo.

La directora Sra. González Mora apunta que una vez la Junta Directiva Nacional apruebe el reglamento, la Administración está en competencia de aplicarlo. Por tanto, desea tener claridad sobre la medición de los efectos de este reglamento sobre la situación que financiera del Banco. El costo es muy sencillo, pues impacta directamente el rubro de salarios o de servicios por comisiones, como sea que se llame a nivel contable, donde será una cuenta nueva.

Ahora bien, cuestiona cómo podrían estar seguros al aprobar el reglamento de que esto será beneficioso para el Banco, por tanto, este órgano de dirección debe conocer cuáles es la proyección del impacto que esto va a tener sobre los ingresos previo a la autorización en virtud de que, como lo indicó el asesor legal, una vez autorizado y una vez puesto en operación devolverse puede ser muy costoso, sobre todo, porque se trata de derechos laborales de los funcionarios del Banco.

Así las cosas, cree que no tienen el estudio financiero adjunto.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega aclara que hoy se está presentando la aprobación del reglamento y el modelo no se está trayendo.

La directora Sra. González Mora manifiesta que, si es así y si no habrá ningún riesgo de aplicación sin que este órgano director esté seguro de que es conveniente y productivo para el Banco, ella no estaría dispuesta a aprobarlo sin antes tener esa seguridad, al menos, en las proyecciones.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano constata que el reglamento propuesto es para gente del Negocio, por lo que desea conocer si hay algún tema jurídico en caso de que dentro de la organización se genere un tema legal de por medio porque una gente tiene un esquema salarial y otra, no.

La directora Sra. González Cordero indica que justamente hoy se estaría abriendo una puerta para poder tener los tres esquemas salariales. Ahora, poder cuantificarlo es materialmente imposible, porque se desconoce cuántas personas se van a pasar a un esquema y cuántas a otros. Aquí lo que se está haciendo es presentar la propuesta legal y esta Junta Directiva es la que debe decidir si la aprueba o no y no se necesita hoy un análisis financiero.

Admite que sí le hace falta el análisis de riesgo, que se ha mencionado que ya está, pero por lo menos el Comité Corporativo de Riesgo no lo ha conocido y eso sí sería importante tenerlo a mano para poder aprobar la propuesta de hoy.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano indica que, si este órgano de dirección no acciona una propuesta de reglamento, no se puede desarrollar el plan piloto, por tanto, sugiere aprobar el reglamento condicionado a los resultados del plan piloto y definir un plazo. Así, cuando esta Junta Directiva conozca esos resultados, se evaluará la pertinencia.

La directora Sra. González Mora pregunta si legalmente se puede fijar un plazo para un plan piloto y, si no funcionara, se podría devolver.

La directora Sra. Palomo Leitón considera que puede haber una proyección de beneficios y supone que por algo se está proponiendo por la experiencia pasada, por este motivo deben presentarse esos números, que se han presentado para todos los proyectos y con base en ellos, se verá cuál será el beneficio.

Asegura que le parece genial que se apruebe el reglamento, se proceda a presentar los números y se implemente el plan piloto.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega explica que, si no se aprueba el reglamento, no se puede ni siquiera hacer el análisis de cómo le iría al Banco. Ciertamente, existe un modelo financiero y ya se mencionaron los pasos: la idea es aprobar este reglamento, el cual permite desarrollar el modelo técnico, el cual se presentará a conocimiento de esta Junta Directiva Nacional y echarlo a andar en el momento en que todos los presentes consideren que se puede, toda vez que está la herramienta jurídica, la herramienta técnica, la herramienta financiera y el análisis de riesgo, pero se requiere el modelo legal para arrancar.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano a fin de llegar a un consenso, pregunta si se puede incorporar un transitorio en el reglamento.

El director jurídico corporativo Sr. Azoifea Castillo contesta, en primer lugar, que no hay discriminación o falta del principio de igualdad, porque no todos son iguales. Es normal que en los bancos los esquemas de comisiones no apliquen a todos, sino solamente a quienes realizan ciertas funciones, de hecho, no está mal que se pague a quienes tienen salario único y no a quienes tienen salario más pluses, por cuanto son esquemas diferentes y la misma Convención Colectiva hoy en uno de sus artículos autoriza al Banco a fomentar que se pasen de un esquema a otro. Entonces, esta puede ser una herramienta para fomentar ese traslado de un esquema salarial a otro.

Además, es importante destacar que el manual al que hace referencia este reglamento hoy está pendiente por algunos detalles. Igualmente, la Dirección de Capital Humano valoró detalladamente los perfiles de puestos de los ejecutivos que van a estar comisionando para que no vaya a haber problemas o reclamos eventuales de que una persona con categoría 14 está haciendo el trabajo de una categoría 17 o que una categoría 17 está haciendo el trabajo de una categoría 20.

Por tanto, a través de los perfiles de puesto se está realizando una diferenciación del esquema de comisiones que cada uno de los ejecutivos va a tener, para que no haya traslapes y con eso se eliminan riesgos legales. Además, se hará una adenda a los contratos de la gente que voluntariamente se quiera acoger al esquema de salario más comisiones.

Así, al modificarse el artículo 3 —y con esto contesta la última de las preguntas— se faculta a la administración para el plan piloto hasta un año, entonces, basado en un plan piloto que derive del reglamento y que establezca un plazo definido de conformidad con las condiciones del mismo reglamento es que se pretendería arrancar con las adendas a los contratos bajo el entendido de que es un asunto temporal. También se debe definir a quiénes les aplicaría, quiénes entrarían en ese plan piloto sabiendo que es algo temporal.

De este modo, si la administración se decanta por hacer una adenda a los contratos indefinidos, ahí sí estarían entrando a un esquema de salario y para ello se tendría que hacer lo mismo que se hace hoy, por ejemplo, para pasar a una persona de base más pluses a salario único.

La directora Sra. Palomo Leitón confirma que antes de los tres meses se da ese derecho adquirido.

El director jurídico corporativo Sr. Azofeifa Castillo contesta que depende de las condiciones del contrato y la idea es que el reglamento permita el plan piloto por un plazo máximo de un año y así se va a indicar en los contratos. Igualmente, el plazo se determina en el contrato y, si se prorroga, va a pasar lo mismo que en otros casos.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano lee la propuesta de acuerdo:

1. Aprobar la propuesta de Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular en los siguientes términos (se transcribe).

2. Instruir a la Secretaría General para que coordine la publicación del Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en los artículos 24 inciso b) y artículo 25, ambos de la Ley Orgánica del Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega antes de ser implementado, se puede presentar los modelos financieros, legal y de riesgo, para que esta Junta Directiva los conozca con total transparencia, por lo que sugiere que se incluya en el acuerdo que antes de ser implementado la administración presente los modelos correspondientes basados en el pago por comisiones.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano agrega un tercer inciso a la propuesta de acuerdo:

3. Solicitar a la Administración que antes de implementar el plan piloto de cambio de modelo de pago salario más comisiones, exponga el modelo general.

Adicionalmente, pregunta si en este mismo acuerdo se debe solicitar los resultados del plan piloto.

La gerente general corporativa Sra. Carvajal Vega contesta que no, porque antes de echarlo a andar, lo presentará a esta Junta Directiva para su conocimiento y, después, presentaría los informes periódicos.

El subgerente general de negocios Sr. Roa Gutiérrez acota que el manual de pago variable que se presente posteriormente contempla ítems que permiten el cambio siempre y cuando se comunique un mes antes, o sea, el manual se puede ajustar de acuerdo con los resultados siempre y cuando se comunique a los colaboradores que están con pago variable un mes antes.

Todas las personas presentes que conforman la Junta Directiva Nacional manifiestan su conveniencia con respecto a la propuesta de acuerdo y su firmeza:

Así, la Junta Directiva Nacional acuerda por unanimidad de los presentes:

“1. Aprobar la propuesta de Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular en los siguientes términos:

REGLAMENTO MODELO DE PAGO DE COMISIONES PARA PERSONAL DEL BANCO POPULAR Y DE DESARROLLO COMUNAL

Artículo 1°.

Este reglamento tiene como objeto regular y establecer los lineamientos para el pago de comisiones a los Ejecutivos de Ventas del Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

Los Ejecutivos de Ventas cuya modalidad de contrato es base más pluses, de forma voluntaria pueden elegir trasladarse a la modalidad de pago único para acogerse a la aplicación del modelo de salario único más comisiones.

Este reglamento no aplica para los Ejecutivo de Ventas Comisionistas para quienes existe su propia regulación y normativa.

Artículo 2°

Para efectos de este reglamento, se entiende por:

Conglomerado Financiero Banco Popular y de Desarrollo Comunal:	El Banco, sus sociedades anónimas y sociedad de responsabilidad limitada.
Sociedades:	Sociedades anónimas propiedad del Banco Popular y de Desarrollo Comunal.
Alta Gerencia:	Gerencia General Corporativa, Subgerencia General de Negocios, Subgerencia General de Operaciones.
Ejecutivo de Ventas:	Es todo aquel funcionario de negocio del Banco con condiciones de contrato de salario único, que tiene dentro de las funciones de su perfil y categoría la venta de productos y servicios del Banco.

Artículo 3°

Este reglamento aplica a los Ejecutivos de Ventas que se especifican en el Anexo 6. 1 del Manual Regulatorio Modelo de Pago de Comisiones y que se encuentran contratados bajo la modalidad de salario único y que cuentan con la adenda correspondiente a su contrato laboral para acogerse al modelo de salario único más comisiones.

Se faculta a la Administración adicionalmente para iniciar la aplicación de este esquema mediante Planes Piloto, a partir de la fecha de publicación de este reglamento y durante el primer año de vigencia de este Reglamento. Posteriormente se faculta a la Administración para realizar los análisis respectivos y valorar continuidad del esquema. Dichos Planes Piloto pueden disponer el reconocimiento de comisiones por un período de hasta un año, así como definir ya sea que a todos o bien, a una porción de los Ejecutivos de Venta, se les tome en cuenta dentro del Plan Piloto, de modo que solo a dichos Ejecutivos de Venta se les reconocería el pago de comisiones, o bien, disponer los productos cuya colocación generaría el reconocimiento de comisiones durante el Plan Piloto. La definición de los Planes Piloto debe ser razonada y bajo parámetros de razonabilidad y proporcionalidad.

Artículo 4°

El salario que recibe el ejecutivo se mantiene en las condiciones contractuales definidas ante el patrono, tomando en consideración que el pago está asociado a una productividad mínima y las comisiones se otorgan en función de las ventas que superen la productividad mínima establecida en el Manual Regulatorio Modelo de Pago de Comisiones, según el perfil del puesto y categoría.

Artículo 5°

El modelo se basa en metodología de evaluación de productividad validada y aprobada por la Alta Gerencia, sobre cual se valoran aspectos de colocación de cartera, captación de productos y calidad de la cartera. A cada una de estas variables se le asigna una ponderación específica, que permite calcular una calificación global con la cual el ejecutivo podrá obtener o no una comisión, según su desempeño. El monto de comisión se distribuirá en rangos según la nota global obtenida y tendrá un monto tope, de conformidad con lo establecido en el Manual Regulatorio Modelo de Pago de Comisiones.

La asignación de variables y ponderaciones para cada Ejecutivo de Ventas o la suspensión del modelo (temporal o definitiva), ajustes y otros aspectos de revisión de este, estarán sujetos a evaluación en el momento que se considere necesario u oportuno para los intereses del Banco, de acuerdo con los análisis, criterios u objetivos dados por las dependencias técnicas designadas y/o por la Administración.

Artículo 6°

El modelo de pago de comisión podrá aplicar a productos o servicios adicionales, que sean asignados a los Ejecutivos de Ventas, los cuales serán habilitados por la Administración en función de las estrategias comerciales definidas, por los periodos que considere necesario y que se encuentran contemplados en el Manual Regulatorio Modelo de Pago de Comisiones.

Artículo 7°

Los montos de comisiones, los detalles de productos sujetos a pago, la determinación de las metas de productividad mínima por ejecutivo, los parámetros y reglas de negocios definidas que permitan la validación de las ventas y cualquier otro ajuste que impacte la aplicación del modelo, se regirán por medio del Manual Regulatorio Modelo de Pago de Comisiones, aprobado por la Alta Gerencia o quien esta designe.

Artículo 8°

La Gerencia General Corporativa o la Subgerencia General de Negocios serán responsables de fijar y aprobar los cálculos y rubros que conforman el modelo de pago de comisiones. Además, deberán revisar periódicamente el modelo establecido, al menos una vez al año, para asegurar que se ajuste a las exigencias económicas tanto del mercado como de la institución.

Artículo 9°

Todo cambio o ajuste al modelo luego de ser analizado y aprobado por la Alta Gerencia, será comunicado a las dependencias impactadas y a los Ejecutivos de Ventas al menos un mes calendario previo a su entrada en vigencia.

Artículo 10°

La Dirección Corporativa de Capital Humano establecerá los procedimientos y formas de pago aplicables a los Ejecutivos de Venta, que se realizarán en la cuenta de ahorro en el Banco Popular. Lo cual quedará debidamente regulado en la normativa interna o procedimientos, de conformidad con el artículo 12 del presente reglamento.

Artículo 11°

La Subgerencia General de Negocios o la dependencia correspondiente será responsable de proporcionar a la Dirección Corporativa de Capital Humano el acceso a la información y aplicación del reporte de pago de comisiones de los Ejecutivos de Ventas, para su correspondiente aplicación.

Artículo 12°

El monto de comisión en ningún caso podrá ser superior a los topes definidos para cada perfil de Ejecutivo de Ventas según las reglas de cálculo diseñadas en el modelo.

Artículo 13°

El pago de las comisiones se realizará contra mes vencido y en los plazos especificados en el Manual Regulatorio para el Modelo de Pago de Comisiones.

Artículo 14°

El Ejecutivo de Ventas que incurra en actos fraudulentos contrarios a la normativa que regula esta materia será sometido al proceso sancionatorio correspondiente.

Artículo 15°

Las disposiciones de este reglamento podrán ser revisadas y modificadas por la institución, según el análisis y la determinación de las necesidades institucionales. Los cambios serán notificados, inmediatamente que sean publicados en el Diario Oficial La Gaceta.

Artículo 16°

En el caso del pago de comisiones que realizan las sociedades, estas operarán con los indicadores que ya tienen establecidos, así como las tarifas de comisiones que ya poseen. En caso de ajustes la Gerencia General Corporativa o la Subgerencia General de Negocios definirá los términos con las respectivas gerencias de las sociedades.

2. Instruir a la Secretaría General para que coordine la publicación del Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en los artículos 24 inciso b) y artículo 25, ambos de la Ley Orgánica del Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

3. Solicitar a la Administración presentar los modelos financieros, operativos y de riesgo, de previo a la implementación del plan piloto del Reglamento para el Modelo de Pago de Comisiones para el Personal del Banco Popular". (550)

(Ref.: Acuerdo CTAJ-8-ACD-32-2025-Art-6)

ACUERDO FIRME.

Al ser las **diecinueve horas con un minuto**, sale la asistente de la subgerencia general de Negocios Sra. Chacón Berrocal, y el director jurídico corporativo Sr. Azofeifa Castillo. Además, ingresan el director de Soporte al Negocio Sr. Miguel Mora González y la jefa de la División de Garantías Sra. Carmen Cordero Ruiz.

ARTÍCULO 14

8.5.- Asuntos de la Gerencia General Corporativa.

8.5.1.- La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite el informe sobre el estado del proceso del Área de Bienes Adjudicados, correspondiente al primer trimestre 2025. (Ref.: Oficio GGC-611-2025)

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González indica que, de acuerdo con los saldos de bienes adjudicados y en cobro judicial, que es la etapa previa a los bienes adjudicados, de diciembre a marzo se logró disminuir el saldo en cobro judicial de ₡31.300 millones a ₡30.700 millones y el saldo de bienes adjudicados registró un incremento al pasar de ₡36.000 millones a ₡38.500 millones

Se logrado vender ₡4.646 millones cuando la meta de este año es de ₡15.000 millones, por lo que se considera que va avanzando adecuadamente. En bienes nuevos se registra ₡6.800 millones y una variación neta de ₡2.182 millones.

Al comparar los datos de manera interanual de marzo de 2024 a marzo de 2025, se observa que el saldo de bienes ofertados es mayor al pasar de ₡1.300 millones a ₡1.700 millones, los bienes publicados pasan de ₡7.500 millones a ₡7.200 millones y los bienes en tránsito pasaron de ₡32.000 millones a ₡29.000 millones a pesar de que se contempla el caso referido. En conclusión, los casos en tránsito han disminuido significativamente de 2024 a 2025.

Informa que se ha registrado bienes ofertados por un monto de ₡1.200 millones en enero, ₡1.200 millones en febrero, ₡1.700 millones en marzo. Asimismo, hay ₡9.000 millones en bienes publicados en enero, ₡7.600 millones en febrero y ₡7.200 millones en marzo. El monto de bienes en tránsito en enero es de ₡29.000 millones, en febrero es de ₡30.000 millones y ₡29.000 millones en marzo.

Rescata que se ha venido disminuyendo la cantidad de bienes en unidades: 780 a marzo y hace dos o tres años el Banco manejaba 1.200 unidades, por lo que ha habido un proceso significativo en el que se ha estado vendiendo más de lo que se ha estado adjudicando, lo cual es positivo para el resultado de esta cartera.

Asegura que en la presentación se incluye el estado de los bienes en tránsito, bienes ofertados de meses anteriores, bienes listos para publicar en próximos carteles, trámite de avalúos se ha reducido considerablemente, la cartera en análisis para publicación, bienes pendientes de inscripción y puesta en posesión es la cifra más importante a pesar de que hay un crédito grande.

Menciona que la cartera en trámites topográficos, ahora con las zonas registrales que está haciendo el Registro Público, incrementa cada vez más el ajuste en los planos. Adicionalmente, la cartera de bienes en trámites legales de la Dirección Jurídica asciende a ₡6.000 millones.

Añade que se han vendido ₡4.000 millones a marzo, pero al cierre de ese mes se cuenta con 159 bienes ofertados por un monto de ₡4.600 millones, que es lo que se está materializando en este segundo trimestre, lo cual llevaría a casi ₡16.000 millones en el primer semestre en caso de concretarse todos.

En cuanto a los descuentos, resalta que el 20% de los bienes se vende sin descuento, el 20% se vende con un 15%, el 30% se vende con un 16%, un 45% se vende con un 13% y así sucesivamente. En resumen, hay una cantidad importante de bienes que se está vendiendo sin descuentos, pero se tiene la opción de estos para salir de bienes de baja deseabilidad.

En lo relativo a la concentración, apunta que Alajuela sigue concentrando la mayor cantidad de bienes disponibles para la venta, sin embargo, la oficina de Cañas es la que más tiene, porque los bienes de Upala son la mayor cantidad y, aunque Upala se ubica en Alajuela, pertenece a la oficina de Cañas y, por ello, esta es la que oficina con mayor concentración, aunque San Carlos también tiene un número importante de bienes.

Sobre los bienes liquidados, que son aquellos que se han vendido, muestran el siguiente comportamiento: en 2022 se vendieron ₡10.000, en 2023 se vendieron ₡16.700, en 2024 se vendieron ₡16.164 y, si se proyecta el dato a marzo de 2025, se avanza bien, es decir, va a cerrar en un monto parecido al de los últimos 2 años.

Finalmente, se refiere a un dato muy importante, a saber, cuánto se pierde en la venta, esto es, cuando se hace la liquidación final: este año se está perdiendo menos de lo que se perdía los años anteriores gracias a la venta más rápida de los bienes, por lo que acumulan menos gastos y aumenta la densidad.

Con esto, concluye su exposición.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja indica que le interesa consultar sobre varios aspectos. Por un lado, qué tanto se ha agilizado el proceso, porque las quejas en la calle siguen siendo las mismas sobre la accesibilidad a los sistemas de remate, lo cerrado del tema, la precalificación de clientes y demás. Quiere saber si el Reglamento no permite agilizar, cuál es la diferencia de procedimiento cuando el bien está en cobro judicial y cuando está en remate; y cuál es la diferencia para acceder de parte del público.

Se recibió un informe sobre la temporalidad acerca del tema agrario, pero deben deshacerse ya de este asunto, quiere decir, que le correspondió poner la cara en la Superintendencia y decir que la nota no fue perfecta por un aspecto. Esto se lo señalaron en diciembre y están en junio, se debe hacer lo que sea para reducir esos números, no se puede llegar a diciembre y que diga "el Banco está muy bien, pero que, con el departamento en cuestión, es de las principales observaciones sobre este tema".

Pregunta si el abogado o notario del Banco asesora solo en la parte de garantías o a las partes interesadas. Si se dedican a "remolcar", no pueden vender, pero, si se dedican a la venta, no pueden hacerlo, porque tiene un historial feo. En cuanto a una propiedad de San Mateo de 27 hectáreas, no se consigue quién compre, y el Banco no la recibe en garantía para financiar, alegando problemas topográficos, entonces, la pregunta es quién aceptó esa propiedad de forma retroactiva, o si cuando llega a bienes administrados todo se tapa. Por qué adjudicarse una propiedad con problemas topográficos de lindero y que el propio Banco no lo pueda recibir. Hay que saberlo.

La jefa de la División de Garantías Sra. Cordero Ruiz explica que, con el mapa catastral, que inicia de parte del Registro Público, se identificó una serie de debilidades con traslapes de fincas que no estaban identificados anteriormente, lo cual se sale de la competencia del Banco y afecta a todos los costarricenses, no solo al área encargada de bienes adjudicados. Por ejemplo, un bien recibido entre el 2015 y 2016 no presentaba esa situación, pero cuando se recibió el plano indicado, se cayó en cuenta de la superposición de fincas.

Podría suceder hasta con la vivienda personal, es algo que se sale de la competencia del Banco, por eso se están haciendo planos nuevos para identificar ese tipo de situaciones y solucionarlas de previo. Esto lleva todo un proceso, pero la disposición para la venta podría darse. Con los avales aprobados por la Junta Directiva para financiar los bienes adjudicados, esto podría ayudar porque entraría como una garantía colateral y ayudaría al oferente a poder disponer de mejores bienes. Se ha referido a la parte catastral.

Sobre la apertura de ofertas, se creó un correo electrónico al cual solo tienen acceso dos personas y no se abre hasta el día de la oferta, de modo que, al momento de la oferta, se revisa y determina si cumplen las condiciones. Con la oferta, solo se determina a qué bien se ofertó, el monto y número y cédula del oferente, posteriormente, se realiza el análisis.

A propósito del preanálisis de la capacidad de pago, depende de las oficinas comerciales y es dónde muchas veces un cliente muestra interés en ofertar. A su instancia, lo que llega es la oferta; pero el análisis de la capacidad de pago corresponde a las oficinas comerciales, no al área de bienes adjudicados.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja indica que los bienes administrados y las Sucursales no son islas aparte, entonces, se debe plantear dónde está el problema para que la venta sea más ágil, pues hay preferencia o cierto tratamiento a cuando el bien va para remate, entonces, si alguien lo compra, se ofrece cierto procedimiento y tasa de interés, eso le parece extraordinario.

La jefa de la División de Garantías Sra. Cordero Ruiz aclara que eso es cobro judicial, donde el bien no se ha ido a remate y no se tiene el bien, entonces, el propietario del bien puede venderlo con las condiciones de la línea 34, de bienes adjudicados.

En la oficina comercial, no tiene nada que ver bienes adjudicados, entonces, se coordina con las oficinas que llaman e indican que tienen un cliente interesado en cierta propiedad, entonces, consultan por el proceso, sobre lo cual se les informa la fecha del remate, es decir, la oficina se da cuenta y todo está en SIPO, es decir, el cliente interesado tiene ese plazo para formalizar, el problema es si no tiene la capacidad de pago u otra limitante. Hay casos donde le preguntan y, si no hay fechas de remate, tienen más tiempo para accionar a fin de formalizar el crédito.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta si es posible concretar alianzas con organizaciones para poner un grupo de bienes en fideicomiso que le ahorre al Banco los costos de mantenimiento de las propiedades y que, respaldados por dicha figura, puedan recibir pagos según el desarrollo de las propiedades.

Es posible que no sea posible, pero hay que incursionar en todo y son ₡36.000 millones, por otros lados, pasan recortando gastos y ahorrando, mientras que en este ámbito hay bienes empantanados, los cuales representan dinero.

Afortunadamente, escuchó decir a la Sra. Ruiz Cordero que los avales son una opción colateral para garantía, pero se debe tener claro que quien paga es el Fondo de Avales del Banco. Lo ideal es responder a lo que causó el problema, no a otra materia, pues casi se trata de pasar el dinero de una bolsa a otra si no pagan.

Por otro lado, sabe que en el Banco no se toma muy en serio la parte administrativa de las Juntas de Crédito Local pero son un buen instrumento si les dan información permanente, para que sepan identificar las propiedades de interés en las comunidades donde operan, en sus radios de acción por decirlo así, pues la Sucursal tiene varias Agencias.

Le hace gracia cómo el gerente de sucursal que recibió la propiedad no brinda información y dice que le corresponde al área de bienes administrados. Eso le dijeron en Pérez Zeledón, San Carlos, San Mateo y en otros lugares.

Así las cosas, si no se da esa conexión y agresividad de ayudar a vender, porque hay 800 o 900 propiedades, no está seguro de cuántas son, no solo es dinero empantanado, sino que se gasta de más en mantenimiento, además, hace 6 meses recibieron una observación y se debe reducir sustancialmente el problema.

Entonces, qué espera la Junta Directiva Nacional de la dependencia en cuestión: más agresividad y menos estadísticas, porque el número está genial. Dijeron que eran ₡40.000 millones y que se ha bajado a ₡3.000 millones, entonces, la idea es que soliciten lo requerido o que lo saquen del costo de operación; puede ser que ocupen más gente, un mejor procedimiento u otro, en definitiva, se requiere más velocidad y más agresividad en la venta, entonces, se debe usar lo que sale gratis que son las Juntas de Crédito Local, incluso, es su obligación pues mandaron a empantanar las propiedades y muchos de ellos recibieron éstas en su momento.

La directora Sra. Solano Brenes consulta si, en cuanto a los números presentados, se incluyen los bienes que han sido adjudicados pero que tienen problemas de catastro y que no se pueden poner en venta.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González responde afirmativamente. Están todos, de hecho, ahí está el detalle, son bienes que están con algún tipo de trámite y no están publicados aún. El hecho de tener ₡36.000 millones en bienes, no significa que todo pueda estar publicado, pues es un flujo de proceso al adjudicar, entonces, viene una inscripción, una puesta en posesión, hay que actualizar, asegurar y cumplir una serie de procesos para poner a disposición los bienes.

Ciertamente, la velocidad de venta es crítica y el Banco ha venido vendiendo más rápido, aun así, el ritmo de venta no da para llegar a ₡10.000 millones de *stock*. El Banco se adjudica entre ₡10.000 y ₡12.000 millones todos los años, entonces, la rotación de bienes se da cada 24 meses y éstos, 12 son de trámites legales o internos.

El Banco ha hecho una labor muy importante en ventas y con la aprobación del Reglamento hay más accesibilidad en avales, pero hay una limitante del proceso operativo que impide ir más rápido.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja pregunta qué se puede aligerar en el proceso: una reforma reglamentaria interna que proponga la Administración o cómo hacer para ser más agresivos y fluidos en la venta de bienes. Así como se hace feria de productos, cómo hacer una feria de bienes, pero con un procedimiento más expedito.

La jefa de la División de Garantías Sra. Cordero Ruiz explica que, cuando el Banco se adjudica un bien y lo inscribe a su nombre, se incluye el bien dentro del grupo de adjudicados, sin embargo, se debe dejar claro que la legislación da beneficios al ex deudor o ex propietario para que, en cualquier momento, aunque el bien esté adjudicado, pueda plantear procesos contra el Banco, entonces, muchos de los bienes en esa condición están en la Dirección Jurídica Corporativa con procesos contenciosos de 10 años, sin poder resolver, entonces, por más que accione la Institución, los procesos están ahí y no depende de esa Dirección ni de su área, sino del proceso judicial.

Hoy estuvo en un juicio durante la mañana de un proceso adjudicado en el 2016. Hace casi 10 años tienen el bien en cuestión. Hace un mes estuvo en un proceso agrario en San Carlos, uno de los primeros adjudicados con fideicomiso, entonces, el problema no es el bien, se debe analizar integralmente: hay una serie de anotaciones e impedimentos legales que al Banco no le permiten disponer del bien.

Precisamente, ahora, con la clasificación de los bienes en 151, de lo que hay disponible para la venta, y en la 188, lo que no está disponible, todos los bienes en cuestión entran en el mismo grupo, pero a la hora de hacer el informe, se hace referencia a la totalidad de lo gestionado por bienes adjudicados. Hay anotaciones de tipo penal, procesos incidentados y la legislación costarricense le permite al deudor en cualquier momento del proceso adjudicado, reclamar que no fue notificado.

Ha sucedido que el Banco ha vendido el bien en muchas ocasiones, pero debe salir a ver cómo defiende la situación, porque hasta en ese momento, el cliente reclamó, es un derecho que tiene éste.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González agrega que la estrategia se ha abocado a vender lo que se puede más rápido, pero, sobre todo, a evitar la adjudicación, es la clave en esto...

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González complementa que la estrategia actual se enfoca en evitar las adjudicaciones. En consecuencia, se prioriza la negociación directa con los clientes deudores a fin de cerrar acuerdos antes de que se produzca la adjudicación formal. Esta línea de acción ha permitido una disminución sostenida en el saldo de cobro judicial, aunque aún se conservan bienes en la cartera. Indica que la tendencia a la baja se ha mantenido durante los últimos tres años y las mejoras continuas hacen prever que esta dinámica positiva se mantendrá en los próximos meses.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano sugiere que sería útil que el informe desagregue con mayor precisión los bienes según su estado procesal, diferenciando claramente los disponibles para venta y consultando si es viable retomar la figura de intermediarios externos. Plantea que, siguiendo el ejemplo de la banca privada, se podría establecer convenios con corredores inmobiliarios para promover activamente los bienes adjudicados mediante comisiones previamente pactadas, lo que aumentaría la exposición de estos activos en el mercado.

El director de Soporte al Negocio Sr. Mora González responde que, efectivamente, en el pasado el Banco contrató vendedores externos o corredores inmobiliarios para este fin. Sin embargo, dicha estrategia fue desestimada por el área de Negocios, que optó por utilizar vendedores propios. Indica que esta decisión se encuentra en revisión constante, valorando nuevas opciones que permitan ampliar las capacidades de colocación de los bienes adjudicados. Actualmente, el equipo de ventas continúa analizando formas de aumentar su alcance y eficacia.

Reitera que se desestimó la idea y se regresó al proceso actual, aunque desconoce las razones, pero el tema se mantiene en continua evaluación por parte del área que tramita las ventas.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja solicita que se lea la propuesta de acuerdo.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano propone el siguiente acuerdo:

Dar por conocido el informe sobre el estado del proceso de área de Bienes Adjudicados con corte al primer trimestre del año 2025, en atención a lo discutido en la sesión número 6170 del 12 de diciembre de 2024.

La directora Sra. González Mora plantea una consulta y dos recomendaciones específicas para futuras versiones del informe. En primer lugar, solicita un desglose más detallado de dos partidas que representan casi el 50% de la cuenta total: bienes en trámites pendientes y cartera con trámites topográficos. Pide que se indique, por tanto, el avance en ambos rubros, agrupados por tipo y que se detalle la estrategia prevista para reducir estas partidas.

En segundo lugar, propone que se incluyan proyecciones financieras que contemplen tanto la producción como los gastos corrientes asociados al mantenimiento de estos bienes, así como los costos legales implicados. Esto permitiría estimar un saldo neto proyectado que facilite analizar la posibilidad de lograr un equilibrio financiero en esta cartera, que históricamente ha representado un impacto relevante en los resultados del Banco.

Además, consulta si las situaciones derivadas de errores notariales y registrales pueden prevenirse desde el momento de la formalización del crédito, considerando que en algunos casos estos problemas surgen en etapas posteriores, incluso años después de constituido el préstamo.

Dice que su solicitud se debe a que estuvo inmersa algunos años en este tema y sabe que, a la hora de la hora, se llevan sorpresas. Por ejemplo, el caso anecdótico de una finca ubicada "en medio del mar" adjudicada por otro banco, lo cual evidencia la necesidad de controles más estrictos.

La jefa de la División de Garantías Sra. Cordero Ruiz en respuesta, comenta que un representante del Área de Cobro Judicial, cuando detecta un error registral o notarial, inicia un proceso ante la Dirección Nacional de Notariado. Si se comprueba que el error no ha prescrito, se presenta la queja correspondiente. En caso contrario, se procede con las acciones legales necesarias contra el notario responsable mediante el buscador del Juzgado Notarial.

El subgerente general de Operaciones Sr. Mora Mora señala que actualmente se encuentran trabajando en la mejora del sistema de control de bienes adjudicados (*SharePoint*), con el fin de cumplir con observaciones realizadas por Sugef. Aclara que la intención es no quedarse únicamente con ese ajuste, sino avanzar en el desarrollo de un sistema más robusto que permita llevar estadísticas y dar seguimiento a estos activos, identificando también aquellos casos donde, por su naturaleza, el bien nunca debió haber sido aceptado como garantía por el Banco, a sabiendas de que haya algún problema desde el origen. Este esfuerzo busca institucionalizar el aprendizaje derivado de casos pasados y fortalecer la toma de decisiones.

Incluso, la situación del mapa catastral llegó a complicar el estado de muchos bienes adjudicados. Sea como sea, sabe que existen muchas oportunidades de mejora, pero se deben tomar en cuenta los resultados.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja agradece por las intervenciones y procede a la votación del acuerdo propuesto, externando su voto en contra, al justificar su decisión por considerar que el informe aún no le satisface plenamente.

Al respecto, la Junta Directiva acuerda, por mayoría de los votantes:

“Dar por conocido el informe sobre el estado del proceso del Área de Bienes Adjudicados, con corte al primer trimestre 2025, en atención de lo discutido en la sesión 6170, del 12 de diciembre de 2024”. (551)

ACUERDO FIRME.

Al ser las **diecinueve horas con treinta y tres minutos**, salen la jefa de la División de Garantías Sra. Carmen Cordero Ruiz y el director de Soporte al Negocio Sr. Miguel Mora González e ingresan el director financiero corporativo Sr. Johnny Monge Mata y el jefe de la División de Contabilidad Analítica Sr. Esteban Meza Bonilla.

*Lo declarado CONFIDENCIAL en este artículo, así como la documentación de soporte, obedece a que el tema discutido contiene información o se relaciona con asuntos de **información sensible**, de conformidad con lo establecido en el artículo 24 de la Constitución Política, artículo 30 párrafo final de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional y el artículo 273 de la Ley General de la Administración Pública, en relación con las disposiciones de la Ley de Información No Divulgada, Ley No. 7975 y la Ley de Protección de la Persona frente al tratamiento de sus datos personales, Ley No. 8968.*

ARTÍCULO 15

9.- Asuntos varios.

9.1 La Sra. Gina Carvajal Vega, gerente general corporativa, remite, para aprobación, el oficio SGO-314-2025, en donde se presentan las sumas propuestas para la formación de las estimaciones, provisiones, deterioros, depreciaciones y amortizaciones, antes de la determinación de las utilidades netas correspondientes al primer semestre del año 2025, según los lineamientos descritos en la Circular Externa de la Sugef SGF-2049-2020, para cumplir con lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley 1644 “Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional”.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja demanda que se lea la propuesta de acuerdo.

El vicepresidente Sr. Navarro Ceciliano procede a leer la propuesta de acuerdo:

“Aprobar y autorizar a la Administración para que remita a la Sugef el detalle de las estimaciones, provisiones, deterioros, depreciaciones y amortizaciones del primer semestre del año 2025 del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, según lo establecido en el artículo 10 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, con lo cual se atiende lo dispuesto por la Superintendencia General de Entidades Financieras”.

PARTIDAS DE GASTO

Código Contable	Cuenta Contable Gastos	Monto solicitado para el Primer Semestre 2025
4210110001	GASTO ESTIMACION ESPECIFICA CARTERA CREDITO M.N.	47 436 510 845,84
4210120001	GASTO ESTIMACION ESPECIFICA CARTERA CREDITO M.E.	868 105 332,08
4210210004	GASTO ESTIMACIÓN PRODUCTOS POR COBRAR COLONES	4 250 964 673,30
4210210005	GASTO P/EST. INCOB. OP. PARTES RELACIONADAS COLONES	10 013 478,65
4210220004	GASTO ESTIMACION PROD. POR COBRAR DOLARES	63 902 860,16
4210110003	ESTIMAC. CTAS. P/COBRAR ASOC. CARTERA CREDITO COLONES	33 014 187,05
4210110004	GASTO ESTIMACION INTERES POLIZAS COVID III COL	29 498 783,23
4210120003	GASTO ESTIMACION CUENTAS POR COBRAR ASOC. DOLARES	3 959 702,40
4210120004	GASTO ESTIMACION INTERES POLIZAS COVID III DOL.	3 228 609,12
4210210003	GASTO ESTIMACION OTRAS CUENTAS POR COBRAR COLONES	138 885 014,12
4210220003	GASTO ESTIMACION OTRAS CUENTAS POR COBRAR DOLARES	109 495 955,18
4210220005	GASTO P/EST. INCOB. OP. PARTES RELACIONADAS DÓLARES	207 676,76
4210310001	GASTO P/INCOB. CREDITOS CONTINGENTES COLONES	241 778 715,02
4210320001	GASTO ESTIMACION CREDITOS CONTINGENTES DOLARES	162 417 021,17
4220210001	GASTO P/DETER. INSTRUM. FINANC. CAMBIOS ORI	608 078 244,52
4220220001	GTOS. P/DET. INVER. CAMBIOS OTRO RESULT.	101 251 915,56
4220310001	GASTO P/ESTIMAC.DETER. INST.FINANC. COSTO AMORTIZAC. COL	10 386 238,92
4220320001	GASTO P/ESTIMAC.DETER. INST. FINANC. COSTO AMORTIZAC. DOL	26 840,11
4321110001	GASTO EST. PERDIDA EN BIENES ADQUIRIDOS EN PAGO	1 871 005,63
4321110002	ESTIMACION OTROS BIENES ADJUDICADOS	29 882 410,55
4350110001	GASTO P/ PRESTACIONES LEGALES	2 557 547 683,61
4350210001	GASTOS POR LITIGIOS CONTENCIOSOS	785 627 879,40
4350210002	GASTOS P/ LITIGIOS LABORALES	219 443 992,98
4350210003	GASTOS P/LITIGIOS ADMINISTRATIVOS	3 204 000,00
4359910020	GASTO PROV. FRAUDE TARJETA CREDITO-DEBITO Y CAJ	228 347 126,98
4399919922	GASTO COSTO POR PROMOCION TARJETAHABIENTES VISA-BPDC	223 970 592,77
4399919951	COSTO POR PROMOCION TARJETAHAB. MASTER CARD	65 312 026,94
4410610001	GASTO DECIMO TERCER SUELDO PERS.PER	3 552 519 524,54
4410710001	GASTO POR VACACIONES	1 798 539 977,52
4410710002	GASTO PROVISIÓN CARGAS SOCIALES VACACIONES	223 151 704,28
4411810002	GASTO PROVISIÓN CARGAS SOCIALES SALARIO ESCOLAR	628 194 966,65
4411810001	GASTO PROVISIÓN SALARIO ESCOLAR	2 407 041 307,30
4419910003	GASTOS PROV.INDEMNIZAC. EMPLEADOS	242 880 624,37
4430510001	DEPRECIACION EQUIPO DE TRANSPORTE	39 056 455,01
4440510001	DEPRECIACIÓN ALQUILER DE EDIFICIO Y OFICINAS M.N.	759 194 053,97
4440520001	DEPRECIACIÓN ALQUILER EDIFICIOS M.E.	1 294 651 235,16
4440710001	DEPRECIACION DE EDIFICIOS	325 393 375,44
4440710002	DEPRECIACIÓN MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	257 222 498,43
4440710004	DEPRECIACION EQUIPO DE SEGURIDAD	192 891 461,28
4440710005	DEPRECIACIÓN EQUIPO DE MANTENIMIENTO	11 327 090,39
4440710006	DEPRECIACION EQUIPO MEDICO	1 296 563,95
4440710007	DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	1 207 958 047,70
4440710010	DEPRECIACION REVALUACION DE ACTIVO FIJO	892 373 714,39
4450510003	DEPRECIACIÓN MEJORAS A EDIFICIOS ALQUILADOS	190 112 673,97
4451210001	GASTOS P/AMORTIZACIÓN DEL SOFTWARE	5 680 810 991,59
	TOTAL GASTOS	77 891 549 078,00

El director financiero corporativo Sr. Monge Mata saluda y explica que este trámite responde a un requerimiento legal que, si bien resulta redundante considerando que el Banco remite esta información mensualmente a la superintendencia, continúa vigente en la normativa y debe cumplirse en el plazo establecido.

En todo caso, pese a la redundancia de la situación, se presentará lo correspondiente para dar atención a la circular Sugef SGF-2049-2020, para cumplir con lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley 1644, “Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional”. Aclara que el corte de los datos se realiza al mes de mayo y, posteriormente, se formula una proyección al cierre de junio, lo que justifica la premura con que debe aprobarse este punto.

Seguidamente, expone un resumen de las partidas de gasto incluidas en el reporte, tales como:

- Estimaciones específicas de la cartera de crédito.
- Estimaciones sobre cuentas por cobrar.
- Estimaciones por deterioro de bienes realizables y adjudicados.
- Provisiones para litigios y contingencias.

- Provisiones por fraude.
- Provisiones de salario escolar.
- Deterioro de instrumentos financieros.

Así mismo, presenta las partidas de ingreso derivadas de la reversión de estimaciones previamente registradas, correspondientes a:

- Reversiones de estimaciones específicas de cartera de crédito.
- Reversiones por cuentas por cobrar.
- Reversiones por pérdidas y deterioro de bienes adjudicados.
- Reversiones por litigios.
- Reversiones por deterioro de instrumentos financieros.

Recalca que, aunque esta información ya se reporta mensualmente a la Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef), la circular citada exige que, de forma semestral, el órgano de dirección apruebe formalmente los datos proyectados y autorice su remisión.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja con base en lo anterior, propone votar el acuerdo.

Todos manifiestan su conformidad con el acuerdo y le dan firmeza.

Al respecto, la Junta Directiva acuerda, por unanimidad de los presentes:

“Aprobar y autorizar a la Administración para que remita a la Sugef el detalle de las estimaciones, provisiones, deterioros, depreciaciones y amortizaciones del primer semestre del año 2025 del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, según lo establecido en el artículo 10 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, con lo cual se atiende lo dispuesto por la Superintendencia General de Entidades Financieras:

PARTIDAS DE GASTO

Código Contable	Cuenta Contable Gastos	Monto solicitado para el Primer Semestre 2025
4210110001	GASTO ESTIMACION ESPECIFICA CARTERA CREDITO M.N.	47 436 510 845,84
4210120001	GASTO ESTIMACION ESPECIFICA CARTERA CREDITO M.E.	868 105 332,08
4210210004	GASTO ESTIMACIÓN PRODUCTOS POR COBRAR COLONES	4 250 964 673,30
4210210005	GASTO P/EST. INCOB. OP. PARTES RELACIONADAS COLONES	10 013 478,65
4210220004	GASTO ESTIMACION PROD. POR COBRAR DOLARES	63 902 860,16
4210110003	ESTIMAC. CTAS. P/COBRAR ASOC. CARTERA CREDITO COLONES	33 014 187,05
4210110004	GASTO ESTIMACION INTERES POLIZAS COVID III COL	29 498 783,23
4210120003	GASTO ESTIMACION CUENTAS POR COBRAR ASOC. DOLARES	3 959 702,40
4210120004	GASTO ESTIMACION INTERES POLIZAS COVID III DOL.	3 228 609,12
4210210003	GASTO ESTIMACION OTRAS CUENTAS POR COBRAR COLONES	138 885 014,12
4210220003	GASTO ESTIMACION OTRAS CUENTAS POR COBRAR DOLARES	109 495 955,18
4210220005	GASTO P/EST. INCOB. OP. PARTES RELACIONADAS DÓLARES	207 676,76
4210310001	GASTO P/INCOB. CREDITOS CONTINGENTES COLONES	241 778 715,02
4210320001	GASTO ESTIMACION CREDITOS CONTINGENTES DOLARES	162 417 021,17
4220210001	GASTO P/DETER. INSTRUM. FINANC. CAMBIOS ORI	608 078 244,52
4220220001	GTOS. P/DET. INVER. CAMBIOS OTRO RESULT.	101 251 915,56
4220310001	GASTO P/ESTIMAC.DETER. INST.FINANC. COSTO AMORTIZAC. COL	10 386 238,92
4220320001	GASTO P/ESTIMAC.DETER. INST. FINANC. COSTO AMORTIZAC. DOL	26 840,11
4321110001	GASTO EST. PERDIDA EN BIENES ADQUIRIDOS EN PAGO	1 871 005,63
4321110002	ESTIMACION OTROS BIENES ADJUDICADOS	29 882 410,55
4350110001	GASTO P/ PRESTACIONES LEGALES	2 557 547 683,61
4350210001	GASTOS POR LITIGIOS CONTENCIOSOS	785 627 879,40
4350210002	GASTOS P/ LITIGIOS LABORALES	219 443 992,98
4350210003	GASTOS P/LITIGIOS ADMINISTRATIVOS	3 204 000,00
4359910020	GASTO PROV. FRAUDE TARJETA CREDITO-DEBITO Y CAJ	228 347 126,98
4399919922	GASTO COSTO POR PROMOCION TARJETAHABIENTES VISA-BPDC	223 970 592,77
4399919951	COSTO POR PROMOCION TARJETAHAB. MASTER CARD	65 312 026,94
4410610001	GASTO DECIMO TERCER SUELDO PERS.PER	3 552 519 524,54
4410710001	GASTO POR VACACIONES	1 798 539 977,52
4410710002	GASTO PROVISIÓN CARGAS SOCIALES VACACIONES	223 151 704,28
4411810002	GASTO PROVISIÓN CARGAS SOCIALES SALARIO ESCOLAR	628 194 966,65
4411810001	GASTO PROVISIÓN SALARIO ESCOLAR	2 407 041 307,30
4419910003	GASTOS PROV.INDEMNIZAC. EMPLEADOS	242 880 624,37
4430510001	DEPRECIACION EQUIPO DE TRANSPORTE	39 056 455,01
4440510001	DEPRECIACIÓN ALQUILER DE EDIFICIO Y OFICINAS M.N.	759 194 053,97
4440520001	DEPRECIACIÓN ALQUILER EDIFICIOS M.E.	1 294 651 235,16
4440710001	DEPRECIACION DE EDIFICIOS	325 393 375,44
4440710002	DEPRECIACIÓN MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	257 222 498,43
4440710004	DEPRECIACION EQUIPO DE SEGURIDAD	192 891 461,28
4440710005	DEPRECIACIÓN EQUIPO DE MANTENIMIENTO	11 327 090,39
4440710006	DEPRECIACION EQUIPO MEDICO	1 296 563,95
4440710007	DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	1 207 958 047,70
4440710010	DEPRECIACION REVALUACION DE ACTIVO FIJO	892 373 714,39
4450510003	DEPRECIACIÓN MEJORAS A EDIFICIOS ALQUILADOS	190 112 673,97
4451210001	GASTOS P/AMORTIZACIÓN DEL SOFTWARE	5 680 810 991,59
TOTAL GASTOS		77 891 549 078,00

Asimismo, de conformidad con lo indicado en la Circular Externa de SUGEF SGF-2049-2020 y lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, se detalla a continuación las cuentas y montos de ingresos por concepto de disminución de estimaciones y provisiones:

PARTIDAS DE INGRESOS

Código Contable	Cuenta Contable Ingresos	Monto solicitado para el Primer Semestre 2025
5220120001	DISMINUC. ESTIMACIÓN P/CARTERA CRÉDITO DOLARES	500 728 215,18
5220120002	DISMINUC. ESTIMACION PRODUCTOS COBRAR M.E	23 870 047,08
5220110001	DISMINUC. ESTIMAC. P. CARTERA DE CREDITO	9 053 466 620,74
5220110003	DISMINUC. ESTIMACION CARTERA CREDITO ASOCIA. COL	62 179 624,06
5220120003	DISMINUC. ESTIMAC. CARTERA CRÉDITO ASOCIADAS DOLARES	9 575 376,86
5220210001	DISMINUC. ESTIMAC. OTRAS CTAS. P/COBRAR	303 043 044,44
5220210003	DISMINUC. ESTIMAC. DETERIOROS O INCOB. INT	326 587 066,32
5220210005	INGRESO P/ESTIMAC. INCOBRABLES PARTES RELACIONADAS M.N.	13 700 681,17
5220220003	DISMINUC. ESTIMAC. DETER. O INCOB. INT. M.E.	2 441 592,36
5220220005	DISMINUC. ESTIMAC. P/COBRAR PARTES RELACIONADAS M.E.	104 213,18
5220310001	DISMINUC. ESTIMAC. INCOBRABLES CREDITOS CONTINGENTES	174 245 419,45
5220320001	DISMINUC. EST.P/INCOB.CRED.CONTINGENTE DOLARES	13 538 713,70
5230110001	DISMINUC. ESTIMACION P/INCOB. PARA INVERS. VAL. M.N.	375 092 700,12
5230120001	DISMINUC. ESTIMAC. P/INCOB. PARA INVERS. VAL. M.E.	64 643 392,45
5240210001	DISMINUCION P/LITIGIOS CONTENCIOSOS	6 990 150,60
5240210002	DISMINUCION P/LITIGIOS LABORALES	17 261 377,30
5320210001	DISMINUNC. ESTIMACIONES POR BIENES REALIZABLES	3 265 750 864,40
TOTAL INGRESOS		€14 213 219 099,42

Con lo anterior se atiende lo dispuesto en la circular SGF-2049-2020 del 16 de junio de 2020 de la Superintendencia General de Entidades Financieras, sobre el Procedimiento para la presentación de las solicitudes de autorización que remiten las entidades bancarias en cumplimiento de lo establecido en el artículo 10 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, Ley 1644". (537)

ACUERDO FIRME.

El presidente Sr. Sánchez Sibaja no habiendo más asuntos en agenda, da por concluida la sesión.

Al ser las DIECINUEVE HORAS CON TREINTA Y OCHO MINUTOS, finaliza la sesión.

Sr. Jorge Eduardo Sánchez Sibaja
Presidente

Sr. Juan Luis León Blanco
Secretario General