

N° 412

San José, Costa Rica, lunes ocho de junio del dos mil veintiséis, a las diez horas con ocho minutos.

SESIÓN ORDINARIA

Directivos:

MBA. Bernal Alvarado Delgado, presidente
Lcda. Maricela Alpízar Chacón, vicepresidenta
Sr. Rodolfo González Cuadra, secretario *ad hoc*
Sra. Andrea Vindas Lara, vocal

Fiscal:

Lcda. Jessica Borbón Guevara

Gerente General:

Lic. José Alfredo Barrientos Solano

Auditoría Interna:

M.Sc. Gabriela Sánchez Quirós

Asesoría Legal:

MDE. Carmen Madriz Vargas

Secretaria General:

Lcda. Cinthia Vega Arias

ARTÍCULO 1.º

Se dejó constancia de que la presente sesión se desarrolló mediante la herramienta Microsoft Teams, la cual garantiza la simultaneidad, interactividad e integralidad entre la comunicación de todos los participantes.

ARTÍCULO 2.º

Se dejó constancia de que la directora señora Rosaysella Ulloa Villalobos no participó en la presente sesión, por cuanto debió atender otros asuntos urgentes propios de su cargo como Gerente General del Banco Nacional. En su lugar, fungió como secretario *ad hoc* de esta Junta Directiva el director Rodolfo González Cuadra.

ARTÍCULO 3.º

En atención al artículo 56.1 de la Ley General de Administración Pública, que dispone la responsabilidad de los miembros de verificar que las sesiones se estén grabando en audio y video, el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, manifestó: “Damos inicio a la sesión ordinaria 412, de manera virtual, hoy 8 de junio del 2026. Punto número uno, validamos la grabación de audio y video”.

La señora Vega Arias indicó: “Hola, buenos días, ya estamos grabando”.

El director Alvarado Delgado dijo: “Muchas gracias, doña Cinthia”.

(B.A.D.)

ARTÍCULO 4.º

El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, dijo: “Pasamos al punto 2.a, que es la aprobación del orden del día de la sesión de hoy. ¿Estamos de acuerdo?”.

Los directivos estuvieron de acuerdo

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: aprobar el orden del día de la presente sesión ordinaria número 412 de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A.

(B.A.D.)

ARTÍCULO 5.º

El presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó: “Y pasamos al 2.b, la aprobación del acta de la sesión ordinaria número 411, celebrada el 19 de mayo, ¿de acuerdo?”.

Los señores directores manifestaron su anuencia.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: aprobar el acta de la sesión ordinaria número 411, celebrada el 19 de mayo del 2026.

(B.A.D.)

ARTÍCULO 6.º

En seguimiento del apartado 2.c *Temas de Presidencia, Directores, Gerente General y Auditor*, el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, indicó: “Adelante, don José”.

El señor Barrientos Solano manifestó: “Sí, don Bernal, muchas gracias. Buenos días. El día 16 y 17 es el seminario de la Cámara de Seguros. Nosotros tenemos cuatro espacios para la Junta Directiva, de los cuales doña Andrea ya me había manifestado el interés de participar y don Bernal. Entonces, nos quedan aún dos espacios, entonces, la pregunta era para doña Maricela y para doña Rosaysella, que no está por acá, o para Jessica si tienen interés de participar en el seminario de la Cámara es el martes 16 en horas de la mañana de 9:00 a mediodía y el miércoles 17 de 9:00 de la mañana hasta las 6:00 de la tarde”.

Las directora Alpízar Chacón externó: “De mi parte yo agradezco muchísimo la invitación; pero, estoy fuera del país en esos días. Entonces, bueno, no puedo asistir, se los agradezco mucho”.

El director Alvarado Delgado dijo: “O.K., entonces... Ah bueno, yo no sé don Rodolfo”.

El director González Cuadra señaló: “Mirá, ese día me operan. Muchísimas gracias, tengo que operarme el hombro”.

El director Alvarado Delgado externó: “Bueno, no, que te vaya muy bien”.

1 El director Gonzalez Cuadra expresó: “Muchas gracias, sí”.

2 El director Alvarado Delgado dijo: “Que te vaya muy bien, todas las vibras positivas.
3 ¿Doña Jessica?”.

4 La señora Borbón Guevara indicó: “Sí, gracias, don Bernal. Si hay oportunidad, sí me
5 gustaría participar si queda algún espacio. Gracias”.

6 El director Alvarado Delgado apuntó: “Totalmente de acuerdo. Adelante, Gabriela”.

7 La señora Sánchez Quirós mencionó: “Igual que doña Jessica, don Bernal, si queda
8 algún espacio también me gustaría participar. Gracias”.

9 El director Alvarado Delgado manifestó: “Perfecto, me parece excelente. Yo creo que
10 efectivamente ese tipo de actividades es buenísimo que también la Auditoría
11 participe, porque hay temas ahí que son vigentes del mercado de seguros. José,
12 hágase las revisiones para ver si podemos contar con la participación de doña Jessica
13 y doña Gabriela”.

14 El señor Barrientos Solano comentó: “Sí, señor, tenemos los cuatro espacios
15 disponibles, entonces, perfecto para, de una vez, incluirlos dentro de la lista que
16 vayan a participar en el seminario”.

17 El director Alvarado Delgado externó: “Sí anticipo una cosa, nosotros tenemos sesión
18 el martes y el martes es la inauguración del Congreso de 9 a 12 del día, algo así.
19 Entonces, el martes, efectivamente, yo, por ejemplo, no puedo participar; pero, el
20 miércoles es todo el día y es el cierre y sí estaremos, si Dios quiere, ahí. Bueno,
21 entonces, quedamos así. ¿Estamos de acuerdo?”.

22 Los señores directores estuvieron de acuerdo.

23 **Resolución**

24 **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** **encargar** a la Gerencia
25 General gestionar lo pertinente para proceder con la inscripción de los señores Bernal
26 Alvarado Delgado, Andrea Vindas Lara, Jessica Borbón Guevara, y Gabriela Sánchez
27 Quirós en el *XIII Congreso de Seguros*, organizado por la Cámara de Intermediarios
28 de Seguros de Costa Rica (CIS), que se llevará a cabo el próximo 16 y 17 de junio de
29 2026 en el Centro de Convenciones.

30 Comuníquese a Gerencia General.

31 (J.A.B.S.)
32

33 **ARTÍCULO 7.º**

34
35 Como último punto del apartado *2.c Temas de Presidencia, Directores, Gerente*
36 *General y Auditora*, la directora Alpízar Chacón manifestó: “Sí, lo mío es para
37 precisamente el día martes 16, en vista que estaré fuera del país, poder asistir virtual
38 y eventualmente, si tuviera algún problema de conexión o algo, pues que me
39 excusaran; pero, teóricamente sería asistir virtual”.

40 El director Alvarado Delgado preguntó: “¿Estamos de acuerdo?”.

41 Los señores directores estuvieron anuentes.

42 El director Alvarado Delgado indicó: “Totalmente de acuerdo, Maricela. Doña
43 Cinthia, adelante”.

La señora Vega Arias mencionó: “Perdón, don Bernal, es con ese tema de la sesión del próximo martes, porque, entonces, habría que reprogramarla”.

El director Alvarado Delgado señaló: “La sesión del martes yo creo que podríamos dejarla porque el Congreso es solo tres horas en la mañana del martes y el miércoles sí es todo el día. Si a ustedes les parece lo hacemos así o si a ustedes les parece podemos pensar en una reprogramación. No sé qué opinan ustedes. Bueno, doña Maricela, adelante”.

La directora Alpízar Chacón externó: “Don Bernal, la otra opción, bueno —digo yo—, yo no voy a estar; pero, la otra opción sería hacerla de bastante más temprano”.

El director Alvarado Delgado apuntó: “Es que no nos alcanza porque eso arranca a las 9:00 y es en el Centro de Convenciones. Entonces sí, ya como decir a las 6:00 de la mañana no. No, no mantengámosla, mantengámosla. Yo creo que efectivamente es menos desorganización de agendas de todos y realmente es la inauguración, entonces, es más protocolo que fondo, ¿verdad?”.

El señor Barrientos Solano dijo: “Ajá; sí, señor”.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: conceder licencia a la directora señora Maricela Alpízar Chacón para que no asista a la sesión que celebrará este órgano colegiado el 16 de junio del 2026, en el entendido de que, de conformidad con lo informado en esta ocasión, en caso de que pueda conectarse, lo haría de manera virtual.

(M.A.Ch.)

ARTÍCULO 8.º

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, mediante el resumen ejecutivo del 8 de junio del 2026, presentó el oficio BNCS-UP-019-2026, del 2 del mismo mes, suscrito por el señor José Mariano Mata Solano, jefe de la unidad de Planeación de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., que anexa el ***Informe Análisis de Mercado, I Trimestre 2026***, para conocimiento de este órgano colegiado.

El director Alvarado Delgado dijo: “Este lo habíamos pospuesto en la sesión anterior. Adelante, José”.

El señor Barrientos Solano expresó: “Sí, esto es lo que nosotros acostumbramos a presentar en Junta Directiva, con el objetivo de informar a los miembros de Junta Directiva los resultados alcanzados en el mercado de seguros al primer trimestre de 2026. Hay que recordar que los datos de Sugese normalmente son tardíos, a nivel de aseguradora sí es más mensual; pero, a nivel de corredurías o intermediarios se presentan cada tres meses y se les da más de un mes a las empresas para que publiquen los estados financieros, entonces, esta información es con base al primer trimestre de este 2026. Esto también guarda una relación con el indicador de participación de mercado que medimos en el modelo de gestión de BN Seguros. Y ya para arrancar en materia decirles cómo cerró el mercado asegurador, primeramente,

1 a nivel del primer trimestre, mencionarles que con seguro obligatorio, recordemos que
2 en el seguro obligatorio como tal ya hay la participación abierta de otra empresa
3 aseguradora que se llama MNK y estaba el INS; pero, para efectos de la medición del
4 análisis de mercado, siempre nos gusta separarlo, porque no hay una participación
5 total del sector. Entonces, en primas del mercado cerramos en ¢465.000 millones con
6 seguro obligatorio. Eso es un crecimiento del 8,09%. Es importante de destacar que
7 hay un incremento en la participación en el crecimiento del mercado, normalmente
8 venía siendo entre 2%, 3%, inclusive, por debajo de 2% en algunos trimestres y en
9 este caso fue un trimestre bastante positivo en crecimiento de mercado. El año
10 anterior cerraba en ¢430.000 millones, lo cual sí hay un crecimiento importante en el
11 primer trimestre. Si lo vemos ya sin seguro obligatorio, el mercado crece menos.
12 Entonces, aquí lo que podemos ver es que a nivel de seguro obligatorio fue donde
13 vimos mayor crecimiento en el mercado; pero, ya si eliminamos el seguro obligatorio
14 como tal, para comparar nada más seguros personales y generales, se cerró en un
15 6,94% el crecimiento del mercado, entonces, es ligeramente menor al mercado con el
16 seguro obligatorio. Para efectos de las primas del mercado, aquí analizamos un poco
17 lo que funciona como la cuenta técnica y la cuenta financiera. Para efectos
18 importantes para la ejecución del negocio, vamos a ver la cuenta técnica. La cuenta
19 técnica es la que conlleva todo lo que tiene que ver con mercado, todo lo que tiene que
20 ver con crecimiento, riesgos asumidos por parte de las aseguradoras, entre otros, es
21 una fórmula bastante amplia; pero, enfocada en el negocio de seguros como tal, en el
22 crecimiento, en la parte más de la naturaleza del producto y del servicio y demás. Y
23 si lo vemos, la cuenta financiera es la cuenta que ya contiene todos los elementos de
24 inversión que estas compañías de seguros tienen en Costa Rica, entonces, podemos
25 ver que en la cuenta técnica lo que llama poderosamente la atención es que todavía
26 el Instituto Nacional de Seguros se mantiene en una cuenta técnica negativa, de
27 ¢423.000.000, no así su cuenta financiera, que su cuenta financiera claramente por
28 todo el patrimonio, todo lo que tiene en sus instrumentos financieros, el INS sigue
29 siendo muy importante a nivel de mercado, y por su tiempo en el mercado y llega a
30 una cuenta técnico-financiera de ¢8.651.000.000. Lo que sí llama la atención es que
31 tal vez en la parte en la cuenta técnica todavía sigue apareciendo negativo y algunas
32 líneas de negocio de seguros ellos las tienen negativas todavía. Entonces, eso es parte
33 importante de ver el análisis completo, no solo a nivel general, sino también a nivel
34 de líneas. En la parte de la otra compañía que la realidad es que mantuvo una buena
35 cuenta técnica y una buena cuenta financiera pequeña; pero, mantuvo las dos en
36 positivo es Quálitas Compañía de Seguros, y luego ahí vemos las demás compañías.
37 Lo que llama la atención y esto tiene mucho que ver, hablando con algunos de ellos
38 en varias reuniones, en la cuenta financiera, estas compañías aseguradoras privadas
39 normalmente tienen composición de sus inversiones en dólares. La composición en
40 dólares es muy alta, no así tanto el INS, el INS está más colonizado; pero, la
41 composición de ellas es financiera. Y, como lo pueden ver, la cuenta financiera de
42 todas las compañías está negativa. Los únicos dos que mantienen una cuenta positiva
43 es el INS y Quálitas, lo cual esto si...”.

1 El director Alvarado Delgado dijo: “José, perdón, es que hasta ahora caigo en cuenta
2 de que, efectivamente, el resultado financiero de todas, salvo esas dos, es negativo;
3 pero ¿cómo se explica un resultado financiero en la cuenta de inversiones negativo?”.

4 El señor Barrientos Solano contestó: “Sí, normalmente...”.

5 El director Alvarado Delgado externó: “Por ejemplo, Pan American, 4.000 y pico de
6 millones negativo, o sea, eso lo único que me hace pensar es que tenían posiblemente
7 mucha colocación en el exterior y ahí se comieron toda la bronca de las tasas
8 internacionales que se cayeron tremendamente por la guerra entre febrero y marzo”.

9 El director González Cuadra acotó: “Pérdidas de valoración en los títulos”.

10 El director Alvarado Delgado indicó: “Sí, correcto, es la única explicación que yo
11 podría tener en este momento, porque, sobre todo, la de Pan American me parece
12 exagerado ¢4.000 millones de pérdidas, tendrías que tener un portafolio demasiado
13 grande. De esos ¢4.000 millones, yo se los podría entender a el INS, que tiene un
14 portafolio inmensamente grande y que, posiblemente, tiene que estar invirtiendo
15 también en el exterior. Pero, llama mucho la atención eso. Creo que doña Gabriela
16 tiene la mano levantada. Adelante, Gabriela”.

17 La señora Sánchez Quirós manifestó: “Gracias, don Bernal, un aporte rápido. Hay
18 que considerar que el resultado financiero incluye variaciones del tipo de cambio,
19 entonces, dependiendo de la posición de tipo de cambio, cantidad de activos y cantidad
20 de pasivos denominados en monedas extranjeras, se ve afectado el resultado técnico.
21 Gracias”.

22 El director Alvarado Delgado apuntó: “Sí, también, ahí hay un elemento que,
23 dependiendo de la dolarización que tenga ese portafolio, se va a ver afectada por el
24 más, menos 9-10% de depreciación de dólar en este trimestre; pero, aun así, son
25 exageradamente llamativos que la cuenta financiera esté con esos niveles de pérdida
26 en cada una de estas, llama mucho la atención”.

27 El señor Barrientos Solano comentó: “Don Bernal, la mayoría con las que me reuní,
28 no me reuní con Pan American; pero, una de las que sí me mencionaba esto, por
29 ejemplo, Davivienda, estuve reunido con BMI, con Mapfre y algunos otros, ellos lo
30 asocian no a la ejecución como tal del negocio, sino al tipo de cambio, básicamente
31 dicen que ahí es donde tienen el impacto más importante, obviamente hay otros
32 componentes; pero, el más importante es el tipo de cambio”.

33 El director Alvarado Delgado enfatizó: “Ahí, efectivamente, no tiene nada que ver el
34 negocio, es la cuenta, es su portafolio de inversiones, y efectivamente el tipo de cambio
35 lo golpea y lo va a golpear si tenía inversiones en el exterior”.

36 El señor Barrientos Solano acotó: “Sí, y otro es que ellos normalmente giran gastos
37 importantes a Casa Matriz, de giro de negocio como tal, entonces, ellos no es que en
38 sus cuentas o en su cuenta financiera no es que contienen rubros altos, normalmente
39 tienen para hacerle frente a sus obligaciones; pero, mucho le pagan al accionista.
40 Entonces, ahí debe haber un componente de varios factores; pero, el más importante
41 es el tipo de cambio, claramente”.

42 El director Alvarado Delgado dijo: “Para que nos hagamos una idea, en el caso de las
43 operadoras de pensiones fue normal en febrero, sobre todo, en marzo ver rendimientos

Tomo 27

Nº 412

negativos del cuarenta y pico por ciento; pero, sobre todo lo fuerte, lo que jaló muchísimo fue las tasas a nivel internacional por el tema de la guerra, entonces, ahí se cayeron; pero, a niveles de -40, portafolios que venían en rendimientos de 9% a 10%, cayeron a -40%. O.K.”.

El señor Barrientos Solano prosiguió: “Sí, y nada más a la derecha podrán observar un cuadro, donde de manera ilustrativo podemos ver como ya en riesgos del trabajo, la composición empieza a ser menor para el INS, sigue siendo muy importante el monto que administra el INS; pero, ya hay un 4% que está con la aseguradora privada, ahí vamos hablando de ₡4.877.000.000, el INS sigue manteniendo ₡130.000 millones en primas de seguros por riesgos del trabajo. Entonces, en este pastel, este 4% probablemente vaya a ser mayor conforme vaya creciendo la vinculación hacia esa otra aseguradora, es bastante normal por la apertura de la línea que se tuvo el año anterior. Las primas sin seguro obligatorio, aquí nada más para efectos de ver el dato, sí, aquí las primas a marzo, estas son las compañías que tienen el mayor primaje, digamos, hay primas a nivel de crecimiento, desde la prima sin seguro obligatorios, aquí hay unas participaciones bastante importantes; pero, en efecto, el INS sigue siendo el más importante a nivel de mercado; pero, no a nivel de crecimiento, y ahí podemos ver algunas otras aseguradoras en esas posiciones. Este índice de suficiencia de capital es superimportante explicarlo y entenderlo, porque el índice que pide el regulador es del 1,3%, no puede ser menor al 1,3%. Ese índice de suficiencia de capital a marzo o en cualquier momento de a lo largo del año ninguna empresa aseguradora puede estar por debajo del 1,3%, lo cual muestra la salud financiera que tienen las empresas de seguros en Costa Rica, no hay ninguna aseguradora que hoy tenga un índice de suficiencia cercano a 1,3%, todas están por encima de 1,3% y de forma bastante bien. Ahora, sí hay que tener cuidado y eso se lo decía yo a don Bernal, hay que tener mucho cuidado también cuando el índice de suficiencia de capital es muy alto, porque esto no es una buena señal tampoco. ¿Por qué razón? Porque no es porque la empresa está superbién por tenerlo, por ejemplo, acá, en el caso de Davivienda, no, es que tiene muchos recursos, o sea, tiene mucha capacidad para colocar negocio; pero, en este momento tiene pocos clientes, por decirlo de alguna forma, de una forma diferente. Entonces, tiene recurso ocioso, por decirlo así, para asumir más riesgos en el mercado, que es un 6,16%. Más saludable es una empresa que ande entre 1,7%, 2,5%, 3% máximo, yo creo que ahí está administrado muy bien, tiene muy buena cartera de clientes y tiene muy buen recurso colocado, lo cual esto muestra una buena salud financiera que no es menor a 1,3% y tiene una buena colocación del portafolio de negocios que tiene que ver en el mercado, y eso yo creo que es importantísimo tomarlo en consideración. El índice de siniestralidad es una muy buena noticia, bajó con relación a marzo del 2025. Esto siempre es muy bueno, porque cuando el índice de siniestralidad baja esto muestra una mejor salud en el negocio de seguros. Si bien es cierto, hay líneas en el mercado comprometidas, el índice cerró en un 33,70%, y esto es muy básico, es las primas que yo realizo versus los siniestros que yo pago. Entonces, en este apartado de siniestralidad quedamos en un 33,70%, eso quiere decir que estamos mejor con relación al 2025, que cerramos en un 35,04%, que también era

Tomo 27

Nº 412

1 muy bueno. En otras ocasiones hemos estado en 40%, en 45% y ahí ha variado
2 bastante a través del tiempo y a través de los años. Algunas líneas han mejorado su
3 siniestralidad y eso ha ayudado efectivamente a mejorar el índice de siniestralidad,
4 lo cual esta parte es muy buena. La utilidad neta por aseguradora, y esto, para efectos
5 de la utilidad a marzo, aquí lo que vemos es la composición que era muy en función
6 también de lo que hablamos ahora del tipo cambio que les debería estar afectando
7 claramente en la utilidad; pero, para efectos de Palig, si lo vemos, una variación
8 absoluta, por ejemplo, de utilidades a marzo del 2025, de pasar de ¢2.961 millones a
9 ¢447 millones, es una variación negativa de ¢2.513 millones; pero, para efectos de
10 ver la utilidad por aseguradora, el Instituto Nacional de Seguros, que aquí es
11 importantísimo, también tuvo una caída que no nos explicamos, todavía no hemos
12 analizado a profundidad los estados financieros de ellos; pero, la variación absoluta
13 es de -¢22.000 millones, pasar de ¢19.192 millones en utilidades a una utilidad
14 negativa de ¢3.613 millones, lo cual esto es un decrecimiento importante con relación
15 al año 2025. Y a algunas otras aseguradoras el efecto del tipo cambio es lo que les ha
16 venido afectando en materia de sus utilidades, no tanto en el negocio técnico como tal,
17 sino en la parte de sus inversiones y la composición de moneda que ellos tienen en
18 cada una de sus compañías. Pero, en efectos del mercado, el mercado sí tiene una
19 disminución importante, de esos ¢27.000.000, que vemos abajo, ¢22.000.000 son del
20 INS, entonces, por eso lo vemos tan negativo como quedó el tema de las utilidades,
21 para efectos del mercado al cierre del primer trimestre. Se espera que se vaya
22 revirtiendo la situación conforme avance el segundo trimestre, y, para efectos de
23 finalización del año, se espera una variación positiva del mercado. Y aquí es donde
24 ahí tenemos que tener en vista eso que también está pasando en el mercado. Los
25 ingresos, esta sí ya es la parte..., no sé si tenían como consultas con relación a las
26 aseguradoras, en realidad son filminas muy, hay mucho material; pero, esas son
27 considero que tal vez las más importantes. Si tienen algún comentario, con todo el
28 gusto. Ya aquí entrando en seguros, sí es muy importante tomar en consideración esto
29 que estamos viendo aquí, los ingresos por comisión. La buena noticia es que seguimos
30 en el primer lugar. Gracias a Dios ha sido un trimestre positivo, con un crecimiento
31 de 11,91%, con una participación del mercado del 11,84%. Si vemos a nivel de Popular
32 Seguros, el crecimiento de ellos fue apenas de un 2,19%, no, sí el del BCR, el del BCR
33 sí es un 42,10%, por lo que me pude estar averiguando es que esto tiene mucho que
34 ver con todas las carteras vinculadas al negocio de crédito, normalmente el Banco
35 crece en crédito, entonces, eso aporta valor a la sociedad, en este caso a BCR
36 Corredora de Seguros, igual nos pasa a nosotros, igual le pasa a los bancos, a
37 cualquier corredora vinculada a una entidad financiera tiene esa naturaleza,
38 ¿verdad?, si en la composición del crédito nos va muy bien, entonces, nos va muy bien
39 también en la vinculación de productos de seguros, normalmente el producto de
40 seguros es 2x1, digamos, por cada producto financiero son dos o tres productos,
41 entonces, sí vimos un crecimiento en materia de crédito importante en el BCR,
42 entonces, por lo que pudimos investigar esto ha ayudado muchísimo al crecimiento

1 en las colectivas de seguros de la Corredora, entonces, por eso vemos un crecimiento
2 importante acá”.

3 El director Alvarado Delgado indicó: “José, efectivamente, el BCR creció en este
4 trimestre prácticamente al doble que el mercado en créditos en Banco y eso se traduce
5 muchísimo en el aseguramiento, porque el BCR sí amarra el crédito al seguro,
6 entendemos que no es permitido, no es debido; pero, usan la manera que sea para
7 obligar prácticamente al cliente a tomar los seguros, eso explica en gran medida el
8 crecimiento de ellos; pero, a mí me queda también que yo digo: *El mercado está*
9 *creciendo a un 6,24%, BN Seguros creció 11,91%, casi el doble de mercado, y ahí que*
10 *si tener un crecimiento por encima del mercado, a la vez también hace que la*
11 *participación de mercado crezca a un 11,84%, me parece que es un dato superbueno”.*

12 El señor Barrientos Solano indicó: “Sí, casi al doble, don Bernal, estamos nosotros con
13 relación al mercado, lo cual eso es muy positivo; pero, sí también siempre vemos y
14 revisamos un poco el comportamiento de las demás entidades que compiten con
15 nosotros, más las financieras, en este caso Popular Seguros, BCR Corredora, el BAC,
16 tal vez algunas otras como Comercial, Marsh tienen una filosofía de empresa un poco
17 diferente, normalmente sus propietarios son los mismos corredores, entonces, es un
18 comportamiento un tanto diferente y tienen sus socios de negocios regionales como
19 Elyon, Marsh y algunos otros que es normal que ellos vinculen negocios corporativos;
20 pero, la buena noticia es que aquí nos mantenemos en el primer lugar a marzo, con
21 una participación del mercado cumpliendo con el modelo de gestión. Si lo vemos en
22 los ingresos por comisión por variación absoluta, voy a pasarlo muy rápido, es lo que
23 acabamos de ver anteriormente, sí hay dos que están creciendo más que nosotros, en
24 este caso es la Corredora del BCR y está creciendo BAC Credomatic; pero, nosotros a
25 nivel general estamos de primer lugar y muy por encima de ellos; pero, nada más hay
26 que empezar a ver estos temas importantes. La participación de ingresos por
27 comisiones, aquí teníamos una meta del 11,41%, lo quisimos incluir en las filminas,
28 y el resultado fue de un 11,84%, estamos por encima de la meta que nos habíamos
29 propuesto en participación de mercado, lo cual es bueno para el mercado y para el
30 modelo de gestión que a nosotros nos aprobó la Junta Directiva. También a nivel de
31 ingresos totales cerramos en primer lugar, si bien es cierto, no es *per se* la forma de
32 compararse con otras entidades, porque realmente la única forma de comparar en
33 términos iguales es comisiones, siempre medimos los ingresos totales para ver en qué
34 lugar podemos estar nosotros y también nos hemos mantenido en el primer lugar a
35 pesar de que nosotros, mucho de los ingresos son importantes; pero, también lo
36 hacemos con vínculo con el Banco, entonces, aquí mantenemos el primer lugar, luego
37 viene el Popular y viene el BCR en su participación. Y aquí viene un poco la variación,
38 que es similar a lo que habíamos visto anteriormente del tema de la variación
39 absoluta. Y ya la utilidad neta también, llama la atención, el año pasado, no sé si
40 recordarán, nosotros habíamos estado en el *ranking* en el número dos en el año 2025,
41 este año, en el año 26, volvimos a retomar el primer lugar en el tema de utilidad neta,
42 también no es muy comparable porque normalmente algunas corredurías capitalizan
43 mucho y lo invierten y hay otras que invierten sus recursos financieros, no todos

Tomo 27

Nº 412

1 trabajan igual, en particular nosotros retornamos todo al accionista, entonces, la
2 composición de invertir nuestros recursos financieros es realmente baja comparado a
3 otras sociedades corredoras del mercado, todos tienen prácticas distintas o diferentes,
4 o sea, nosotros sí realmente pagamos a nivel de dividendos lo máximo que podemos
5 al accionista. Eso es un poco la variación, que yo creo que esta nos la podemos pasar.
6 Y, bueno, en un entorno competitivo como el que estamos, aquí lo que vemos es que
7 el ROAE más alto de tres periodos 67,81% a marzo 25 a 75,74% a marzo 26, o sea,
8 mejoramos nuestro ROAE, aún mayor al que teníamos en el año 2025 y las demás
9 empresas andan similar y mantenemos también una eficiencia operativa muy
10 importante y muy buena a nivel de salud del mercado. Esto es un poco la utilidad del
11 Conglomerado, yo creo que este es un dato que me parece a mí que es muy medular”.
12 El director Alvarado Delgado expresó: “José, perdón, devuélvanse un segundito a la
13 anterior. ¿Estamos hablando de un ROE de 75,74%, el más alto?”.
14 El señor Barrientos Solano dijo: “Sí, señor, de los últimos tres”.
15 El director Alvarado Delgado preguntó: “De los últimos tres años. ¿Y en eficiencia?”.
16 El señor Barrientos Solano respondió: “En eficiencia estamos...”.
17 El director Alvarado Delgado agregó: “En 31,78%”.
18 El señor Barrientos Solano mencionó: “Ajá, y estábamos en 30,90% el año pasado. No
19 sé si decimos que lo desmejoramos, sino que recordemos que ahora hemos invertido
20 en más recursos para efectos del crecimiento del negocio, entonces, muy
21 probablemente por ahí esté el factor de bajar un poco la eficiencia; pero, básicamente
22 sigue siendo un índice muy positivo”.
23 El director Alvarado Delgado externó: “O.K., gracias”.
24 El señor Barrientos Solano continuó: “Las utilidades del Conglomerado, aquí a mí
25 este cuadro me gusta mucho porque en realidad es el aporte que hacemos todas las
26 sociedades al Conglomerado, lo cual es la razón por la que fuimos hechas, todas las
27 utilidades que nosotros generamos nosotros las trasladamos al accionista, para
28 efectos de este cuadrado podemos observar donde ya la Corredora significa un 8,75%
29 de la participación de esta distribución del peso de las utilidades al Conglomerado.
30 Por ejemplo, el año anterior la composición de las sociedades pesaba un 24,57% y el
31 Banco pesaba un 75,43%, este año es un 74,76%, o sea, se sigue creciendo, y las
32 sociedades pesan un 25,24%, ya hablamos de que un tercio de las utilidades del Banco
33 provienen de las sociedades y eso yo creo que es muy importante. Y a mí me gusta
34 también compararme con Bicsa, Bicsa es un banco, es pequeño; pero, es un Banco y
35 nosotros, inclusive, nuestra participación hacia el Conglomerado está, inclusive,
36 mayor que Bicsa, que ya eso es importante de destacar, yo creo que por ahí podemos
37 verlo. Entonces, tal vez no me voy a ir a las conclusiones porque las hemos ido
38 repasando en la presentación, la recomendación es dar por conocido el informe BNCS-
39 UP-019-2026 del análisis de mercado con corte al primer trimestre 2026 o si tienen
40 alguna observación, don Bernal”.
41 El director Alvarado Delgado dijo: “Pareciera que no, José, muy buenos resultados”.
42 El director González Cuadra acotó: “Don Bernal, una observación sobre lo último que
43 señalaba José, en realidad, este ha sido un proceso de 25 años, hay unas más jóvenes

que otras. Diay, hace 25 años era 0% la participación de las sociedades en los resultados del Banco, 25 años después es el 25%; pero, aquí quien vino a acelerar fue realmente BN Seguros, la verdad es que eso ha sido como un acicate para las demás”. El director Alvarado Delgado acotó: “Realmente muy buenos resultados y, en general, efectivamente en el Banco hablamos de comisiones, de que nos urge aumentar comisiones para mejorar resultados globales de Banco; pero, las subsidiarias son una excelente herramienta para eso. Y yo insisto y no me canso de decirlo: los dividendos entran al 100%, no hay que pagar participaciones, no hay que pagar impuestos, no hay que pagar..., lo que generan las subsidiarias entra el 100% al Banco, que eso es, efectivamente, si lo generara el Banco ahí perdemos en el camino entre impuestos y participación en un *sesenta y pico* por ciento. José, adelante”.

El señor Barrientos Solano indicó: “Don Bernal, nada más un aporte ahí adicional para efectos de..., por ejemplo, yo sé que el tema de la utilidad es importante para la suma de las sociedades al grupo; pero, hay otro tema también que es muy importante destacar y es la vinculación, porque aquí se abre un portafolio de productos y servicios que las sociedades le dan un valor adicional a la oferta financiera como tal. Entonces, yo creo que eso también a veces no lo podemos cuantificar o si lo pudiéramos cuantificar tiene muchísimo valor; pero, aquí, también lo que estamos sumando al empleo, hay más de 400 personas vinculadas a las sociedades, lo cual todo eso son indicadores que no se denotan; pero, nos dan la oportunidad a muchas personas de tener empleo, las sociedades. Entonces, las sociedades siempre vienen a aportar un valor fundamental en la organización y yo creo que ese 25%, casi 26% de participación es un 25% o 26% solo financiero que no está tratando otros datos que son importantes de sumarlo al negocio como tal”.

El director Alvarado Delgado apuntó: “De acuerdo. Don Rodolfo, adelante”.

El director González Cuadra comentó: “Precisamente la idea era señalar que sí, por supuesto que las utilidades son muy importantes; pero, sobre todo darle ese servicio global al cliente que a veces lo perdemos porque uno de los servicios, si uno no lo tiene, lo van a ir a buscar a la competencia”.

El director Alvarado Delgado concluyó: “Exacto. Bueno, muchísimas gracias, José”.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: tener por presentado el documento denominado *Análisis de Mercado, I Trimestre 2026*, expuesto en esta ocasión por el señor José Alfredo Barrientos Solano, gerente general de esta sociedad, así como el oficio BNCS-UP-019 2026, del 2 de junio del 2026, suscrito por el señor José Mariano Mata Solano, jefe de la unidad de Planeación de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., ambos anexos al resumen ejecutivo del 8 del mismo mes.
(J.A.B.S.)

ARTÍCULO 9.º

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, informó de que, a continuación, se incorporará a la sesión la señora Silvia Canales Coto, representante

1 de la firma ELS Estudio Legal, con el propósito de impartir la capacitación
2 denominada ***Ejercer con propósito: El rol del miembro de junta directiva en el***
3 ***buen gobierno corporativo***, como parte del plan de capacitación 2026 dirigido a la
4 Junta Directiva de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., aprobado en el artículo
5 7.º, sesión 407 del 17 de marzo del 2026.

6 Con la venia de la Presidencia, se unieron a la sesión los señores José Manuel Arias
7 Porras y Montserrat Buján Boza, miembros de la Junta Directiva General del Banco
8 Nacional, en calidad de invitados a esta charla.

9 El director Alvarado Delgado consultó: “¿Ya doña Silvia está por ahí?”.

10 El señor Barrientos Solano respondió: “Don Bernal, ya le acabo de escribir, para que
11 se sume a la sesión. Sí, nos pareció que el tema..., Silvia es muy especialista en
12 materia de gobierno corporativo y creo que da muchísimo valor haber traído los
13 conocimientos de Silvia para temas de gobierno corporativo, que es importante.
14 Entonces, no me contesta; pero, espero que me conteste en los segundos próximos,
15 pero ella está completamente confirmada”.

16 El director Alvarado Delgado mencionó: “Nos van a acompañar algunos compañeros
17 de la Junta Directiva del Banco. Ahí veo a don José Manuel Arias”.

18 El señor Barrientos Solano indicó: “Don José Manuel, buenos días”.

19 El director Alvarado Delgado acotó: “Buen día, José, y posiblemente Montserrat, que
20 veo que también iba a unirse”.

21 El director Arias Porras apuntó: “Buenos días”.

22 El director Alvarado Delgado continuó: “Porque el tema es bien importante y doña
23 Silvia lo presenta de una manera muy interesante, la verdad vale la pena”.
24 Posteriormente, dijo: “Ahí está Montserrat. Buen día, doña Montserrat”.

25 La directora Buján Boza contestó: “Hola, saludos a todos, buenos días. Muchas
26 gracias por la invitación”.

27 Con la venia de la Presidencia, se integró a la sesión la señora Silvia Canales Coto,
28 con el fin de desarrollar la citada capacitación. Los directivos le expresaron un cordial
29 saludo.

30 El director Alvarado Delgado señaló: “Adelante, doña Silvia”.

31 La señora Canales Coto expuso: “Vamos a hablar un poquito hoy de gobernanza
32 corporativa, enfocándonos en el rol de la Junta Directiva, cómo ha ido evolucionando
33 con las prácticas más recientes, que fue revisando la OCDE y que la regulación local
34 tiene esa expectativa en el ejercicio del rol y de cómo esa existencia de la junta
35 directiva lo que responde es a una gobernanza con propósito, donde la junta no
36 simplemente es un órgano que controla, sino que, más bien, es ese enfoque muy fuerte
37 en esa dirección estratégica, actuando como un guardián de lo que es ese propósito de
38 la organización y marcando el rumbo y asegurando que todas las decisiones que
39 ustedes toman, desde lo más estratégico hasta lo operativo en la organización, se
40 vayan alineando con ese propósito superior, y donde gobernar con propósito lo que
41 implica es que las decisiones de junta no se centran solo en rentabilidad, crecimiento,
42 que son temas importantes; pero que van más allá las decisiones, buscando cumplir
43 esa misión que se propusieron como organización, esa proyección de una visión más

1 compartida y esa consolidación del legado de lo que es, en el caso de ustedes, la
2 sociedad Corredora, trascendiendo las personas que van ocupando cargos de
3 relevancia. Y ese propósito tiene que estar alineado con el contexto en que ustedes
4 funcionan, a nivel social, a nivel económico, ambiental, por todo el tema ASG en el
5 que va operando la entidad y que cobra especial relevancia en las empresas
6 relacionadas con el mercado de seguros, donde la confianza, la transparencia, la
7 sostenibilidad vienen siendo activos relevantes y que la Superintendencia cada vez
8 más va impulsando desde la regulación. Y es que el gobierno corporativo ha venido
9 como evolucionando aceleradamente, muy rápido, antes se entendía como que la
10 estructura, las reglas formales que aseguran que cumplimos con la regulación, que
11 resguardamos el interés de los accionistas; pero esa visión va como evolucionando y
12 lo hace de una forma significativa, donde ahora ya no es solo la forma, no es solo el
13 cumplimiento formal, sino que se convierte en una herramienta o en un instrumento
14 de generación de ese valor sostenible, de ese valor que permanece en el tiempo, que
15 sobre la base de eso se construye la confianza y se protege ese interés institucional en
16 el largo plazo. Y se tiene, entonces, el propósito como ese eje estratégico. Si uno ve la
17 ISO 37000, que es la que establece pautas para estructurar modelos de gobierno
18 corporativo, todo nace desde ese propósito y, entonces, la Junta sobre esa base es la
19 que define justamente y protege ese propósito, garantizando que se mantenga
20 vigente, que sea lo que ustedes quieren lograr, que se entiende y se aplica en la
21 cultura corporativa y la estrategia se va alineando, el modelo de negocio también, los
22 mecanismos de supervisión y control lo que buscan es garantizar o ver cómo vamos
23 en el cumplimiento o logro de ese propósito como tal. Y todo eso lo que hace es
24 contribuir a esa sostenibilidad de la organización, entendida como esa capacidad de
25 generar valor a las partes interesadas, un valor que puede ser económico, puede tener
26 componentes sociales y muy relevante hoy día el tema reputacional, porque las partes
27 interesadas se hacen una expectativa de lo que hace BN Corredora, el servicio que
28 da, de la marca que, incluso, en el caso de ustedes es más grande, porque es todo el
29 Conglomerado BN como tal y, por ende, todo este tema reputacional se mantiene de
30 forma perdurable, demostrando con acciones cómo ese propósito realmente se ejecuta
31 y se cumple, donde estamos en una vitrina, todos *nos tienen en la palma de la mano*
32 y están viendo si lo que hacemos es acorde o consistente o coherente con lo que
33 decimos que hacemos. Y de esta forma se permite guiar con esa visión de legado, de
34 actuar pensando en ese impacto que las decisiones de hoy van a tener en el futuro, en
35 las generaciones de clientes, en colaboradores y en todas esas partes interesadas, que
36 es la razón de ser de la organización, trascendiendo lo que es meramente el interés
37 del accionista. Y son temas que refuerzan los estándares internacionales, donde se
38 fortalece esa visión del gobierno corporativo con propósito. Lo vemos en la OCDE con
39 los principios que se remozaron desde 2023 y algo tal vez importante es que se agrega
40 todo un apartado, donde se establece que los directores tienen que actuar con esa
41 integridad, promoviendo la cultura de propósito, la ética, la sostenibilidad, el interés
42 institucional y los señala como los responsables frente a los diferentes grupos de
43 interés. Y, entonces, ahí es donde se reconoce esa importancia del propósito como la

1 guía de la estrategia de la conducta, al fin y al cabo, en la organización. La IAIS, que
2 es de consulta obligatoria para temas de seguros, porque lo usa la Sugese para efectos
3 de sustentar toda su regulación, destaca que la junta tiene que comprender los
4 objetivos de la sociedad corredora, asegurarse de que esos objetivos se implementan
5 de forma prudente, coherentes con esa misión, con esa visión, con esos valores que
6 ustedes han definido, y la supervisión basada en riesgos exige que la dirección, es
7 decir, ustedes Junta Directiva entiendan y respalden ese propósito estratégico como
8 parte de la gestión integral de la entidad. Esto se va a volver importante de una
9 manera más tangible ahora que viene todo lo de conducta de negocio con el nuevo
10 reglamento, que, si bien es cierto está incipiente, apenas estamos en la primera ronda
11 de consultas, altamente probable que haya una segunda; pero será una regulación
12 que llega y que parte de ese propósito justamente y que en ese propósito la
13 Superintendencia espera ver al consumidor: qué vamos a lograr con el propósito de la
14 entidad para satisfacer y cumplir los derechos y expectativas que tiene ese
15 consumidor. Entonces, son temas que hay que ir ya posicionando y ubicando de una
16 forma más explícita, porque de ahí habrá que construir un poco más todo ese modelo
17 cualitativo de gestión del negocio que la regulación está impulsando. Y se ve todo ese
18 enfoque hacia ese valor compartido, hacia esa dirección responsable que lo comprende
19 como tal. Y lo vemos en otras experiencias latinoamericanas, que igual se vuelven
20 reflejo o ejemplo de lo que Costa Rica va implementando en su regulación y donde se
21 tiene, por ejemplo, Colombia, con una trayectoria muy fuerte en gobierno corporativo,
22 tanto que tienen un código de gobierno corporativo país, que lo toman no solo sector
23 regulado, lo toman todas las empresas promoviendo principios de gobernanza que
24 vinculan ese propósito con sostenibilidad, con el valor que generan a nivel colectivo y
25 donde se dice las juntas contribuyen a ese cumplimiento del objeto social más allá de
26 la mera rentabilidad financiera. El instituto de gobierno corporativo de Brasil, por
27 ejemplo, destaca ese propósito como el pilar del modelo de gobernanza de las
28 organizaciones y entiende la actuación de los directores hacia generar ese valor
29 compartido, y, desde nuestra perspectiva, la Sugese y el Conassif que han dado estas
30 regulaciones en materia de gobernanza corporativa, idoneidad, de evaluación de
31 desempeño y demás, hacen mucho énfasis en ese rol estratégico de las juntas, materia
32 de sostenibilidad, gestión de riesgos, que lo hemos conversado en otras ocasiones; la
33 función esta de supervisión activa que se espera y ellos evalúan con las actas,
34 consolidando ese rol del director como el guardián de ese interés institucional.
35 Entonces, ese gobernar con propósito lo que busca es justamente ejercer ese rol de
36 una manera muy consciente, con ese sentido estratégico, con ese sentido de
37 responsabilidad por la institución y de la visión que estamos generando, y donde más
38 que un resultado trimestral, un resultado financiero, ese impacto a largo plazo
39 trasciende, trasciende a la sociedad, al cliente y el entorno regulatorio. Entonces, esta
40 visión de gobernar con propósito lo que promueve es cómo se genera ese valor desde
41 la junta, cómo se genera desde que estamos pensando en estrategia, en supervisión,
42 en toma de decisiones, en todas nuestras sesiones como tal, y se establece que la junta
43 que se limita a estar aprobando planes sin cuestionarlos, sin darle seguimiento, va

1 perdiendo ese valor institucional, porque se ve como una mera receta, un mero *check*,
2 cuando en realidad a partir de la definición de la estrategia es que comienza todo y el
3 rol de la junta no es diseñar un plan operativo, no es diseñar indicadores, sino que es
4 validar que esa estrategia está siendo alineada con el propósito, con el contexto de
5 mercado y con las capacidades que tiene cada organización. Por eso, desde su rol
6 aportan esa perspectiva, ese juicio independiente en la formulación de la estrategia;
7 van validando que las metas, todas las prioridades que ustedes definen, los recursos
8 que van asignando se alinean con todo este propósito, esa visión de largo plazo, y
9 cuando ustedes reciben un informe entienden cómo cada resultado que les presentan
10 contribuye o perjudica el logro de ese propósito y sobre esa base pueden preguntar,
11 pueden cuestionar, sugieren o exigen una rendición de cuentas, que es más oportuna,
12 que es más estratégica, no es invadir la gestión, sino que se entienda que lo que les
13 traen a ustedes es útil y oportuno para esa toma de decisiones, principalmente del
14 sector asegurador, donde los cambios tecnológicos, regulatorios, lo cambios sociales
15 son muy acelerados y la junta tiene que estar viendo que esa estrategia considera
16 riesgos emergentes, los modelos de negocios y propuestas de valor, que lo que hacen
17 es sostener esa visión y esa confianza del cliente. Y, si uno ve, no necesariamente toda
18 junta aporta valor, aquellas que son muy rutinarias, que aprueban sin deliberar, que
19 evitan los temas difíciles, no son juntas efectivas. Para construir un consejo que
20 genere un impacto fuerte, robusto, tienen que haber ciertos elementos estructurales,
21 diría uno, culturales, incluso, clave, como que tengan una diversidad de perfiles que
22 les ayuden a hacer ese alineamiento de estrategia con propósito, esa preparación
23 individual que tenemos que estar desarrollando y que ustedes lo tienen muy
24 arraigado con todos estos planes de capacitación, donde tienen una preparación muy
25 rigurosa desde muchos ámbitos de acción, donde desarrollan una visión común,
26 aunque tengan todos diferentes trayectorias, intereses, comparten ese propósito, lo
27 interesan, lo comprenden, lo adoptan como tal y actúan con esa mentalidad colegiada
28 de construir por lo que es bueno para BN Corredora. Tienen cultura deliberativa, una
29 junta que debate, que argumenta, que escucha, que sienten que puede haber
30 opiniones en contrario, se puede disentir, no es algo que se vea mal, en tanto haya
31 respeto, y se puede construir consenso en la medida de lo posible, generando más
32 valor que una junta que meramente vota sin dialogar. Y donde existe una relación
33 muy profesional con la gerencia, donde la junta aporte ese valor que construye una
34 relación basada en información objetiva, en respeto mutuo y en roles que están
35 debidamente separados, porque el momento más visible del rol de la junta directiva
36 es en el momento que se toman los acuerdos, las decisiones, y no es aquella
37 necesariamente que se toma por unanimidad; tampoco es la que responde a la
38 intuición, a lo que nunca ha pasado, a lo que nunca ha sido, sino la que es
39 consecuencia de procesos de análisis muy rigurosos, donde se ven diferentes
40 escenarios, se escucha a la administración, se pide evidencia, se utiliza un juicio
41 profesional que a ustedes se los da tanto el gerente como las funciones de control:
42 riesgos, cumplimiento normativo, la gestión del riesgo de legitimación de capitales,
43 delitos conexos, la misma auditoría interna. Y ahí es donde ustedes tienen toda la

1 potestad, tienen todo el derecho de pedir y exigir información completa, información
2 comprensible que se base en evidencia y que se reconozca cuando se ocupa esa
3 asesoría técnica, incluso, si es del caso, externa para tomar esas decisiones
4 informadas sobre la base de juicios independientes, que no es por presión, que no es
5 porque un sector dice, sino que se permite una participación voluntaria, libre, muy
6 activa en la conformación de votaciones y de acuerdos, y que eso es importantísimo
7 que se documente, que quede esa trazabilidad de lo que estamos conociendo, de la
8 deliberación que nos motiva y fundamenta acuerdos, que se les puede dar
9 seguimiento. Y que esto definitivamente queda en las actas, que las actas son la
10 prueba fehaciente de la tarea hecha por la organización y específicamente por la junta
11 directiva. Entonces, el impacto del consejo, de la junta, en el valor de la institución se
12 ve en esa protección del propósito de una manera intencional; de aseguramiento de la
13 sostenibilidad, entendiéndola como la permanencia en el tiempo con respecto a temas
14 de ambiente, temas sociales y siempre tenemos la *g* de gobernanza; por eso, el
15 gobierno corporativo se vuelve tan relevante, lo cual mejora esa confianza, como
16 decíamos, y fortalece esa estrategia, al fin y al cabo, y ese valor institucional.
17 Entonces, el aportar valor desde la junta no es algo abstracto, no es algo como
18 filosófico que está por allá simplemente escrito, sino que esto es práctico, esto es
19 implementar, esto es vivir la gobernanza y construirla desde el momento en que nos
20 estamos preparando para la sesión, estamos estudiando el material que nos dan;
21 desde que estamos conformando, incluso, si damos un pasito para atrás, el orden del
22 día y llegamos a la sesión con actitud crítica, no es llegar y saber que aquí estamos y
23 estamos presentes y hay asistencia, sino que tiene que haber una participación activa,
24 un entendimiento del rol, de esa visión estratégica, de ese compromiso, donde el
25 director tiene que verse como esa pieza clave que es, para que la organización pueda
26 pensar, pueda actuar y pueda crecer con ese sentimiento estratégico. Y en el sector
27 de intermediación de seguros, donde se gestiona la confianza, el riesgo y el servicio,
28 ese valor de la junta es lo que diferencia esa operación conforme versus una
29 organización que perdura, que transforma, que realmente lidera. ¿Y dónde nace todo
30 eso?, ¿cuál es el espejo de la gobernanza?, como decíamos. La agenda. ¿Qué es lo que
31 hace la junta directiva? La estructuración del orden del día, de esa agenda que
32 ustedes tienen todas las sesiones, a veces se ve como mecánica, a veces los *bullets* son
33 exactamente los mismos y en realidad esto es uno de los instrumentos más poderosos
34 y a veces hasta subestimado para que se garantice esa gobernanza efectiva, que se
35 enfoque en estrategia y es que sí, hay que dejar temas de supervisión, temas de
36 cumplimiento, porque el rol es muy variado; pero, cuando se diseña correctamente, se
37 vuelve ese mecanismo de una dirección colegiada, de una priorización más consciente,
38 más inteligente, desde lo que se refiere al ejercicio del rol y de control de ese tiempo
39 institucional. ¿Qué debería tener una agenda eficaz? Algo que me garantice cumplir
40 el objetivo de priorizar los temas más relevantes desde el punto de vista estratégico,
41 es decir, que no se me vaya en rutina, que no sea una repetición de temas todas las
42 sesiones, sino donde yo pueda ver estrategia, gestión de riesgo, de lo que es
43 importante para la institución y poder distribuir el tiempo de una forma eficiente que

1 me alcance, que yo vaya ordenando la cantidad de temas que tengo que ver en un año
2 en las diferentes sesiones mensuales, bimensuales o la periodicidad que ustedes
3 tengan, para evitar que los temas operativos menores sean los que se me consuman
4 el espacio que debería estarse dando a deliberaciones de fondo y de forma tal que la
5 estructuración de estos temas me permite ir alineando esa discusión con el propósito
6 y, al fin y al cabo, con el rol fiduciario que ustedes tienen, con ese deber de lealtad, de
7 diligencia, de responsabilidad sobre los temas que tiene la organización, entonces,
8 uno podría pensar que la estructuración debería darse como en bloques temáticos que
9 llevan cierta lógica y donde siempre tenemos que tener ese plan anual donde yo
10 distribuyo las tareas, por decirlo así, lo hemos dicho muchas veces, el inventario de
11 debes que tiene la regulación de gobernanza corporativa que le aplica a una corredora
12 supera los 80 ítems, son muchos los temas que hay que ver, si vemos seguros
13 colectivos, ese reglamento trae también tareas, si lo vemos en tecnologías ni para qué,
14 cada regulación va poniéndoles más tareas, viene conducta de negocio muy fuerte
15 para Junta Directiva, como les digo, todavía no vale la pena tal vez llevarles a ustedes
16 tanto el detalle, porque es un reglamento que está en revisión, que está teniendo
17 muchísimos comentarios donde BN tiene una participación muy fuerte en las mesas
18 de trabajo y ustedes están siendo representados y están trayendo mucho valor
19 práctico de implementación; pero, donde algo que va a pasar es que nos van a poner
20 más tarea como directores, entonces, hay que tener esos bloques temáticos de lo que
21 es información estratégica, de lo que es supervisión y riesgos, de lo que serán
22 decisiones claves, obligaciones regulatorias, nos tocará dejarlo por ahí y otros temas
23 que vayan saliendo, correspondencia, informativos y demás; pero, donde tengamos
24 claridad de qué es informativo, qué es de decisión, qué es de deliberación, tengamos
25 tiempos estimados y, por supuesto, todo este tema de apoyo con notas explicativas
26 para temas complejos y que ustedes tengan la tranquilidad y se sientan cómodos de
27 que tienen el insumo para comprender bien los temas y poder deliberar. ¿Y cómo
28 garantizar el espacio para todas esas funciones que tenemos que ejecutar? Cuando
29 las regulaciones me consumen tiempo, al fin y al cabo es energía que ustedes le
30 dedican en cada sesión a los temas regulatorios, habrá que ir separando, priorizando
31 riesgos y cumplimiento de la agenda y entendiendo que la Junta no necesariamente
32 tiene que ver cada detalle operativo de un contrato; pero, tal vez si el impacto
33 estratégico, los riesgos, el proceso de aprobación y utilizar mucho los comités, los
34 comités son los que les desahogan a ustedes y ojalá rindan un informe con las
35 recomendaciones para que no sea: *lo elevamos a la Junta para que conozca* y vemos
36 exactamente el mismo reporte o presentación que ya vieron los comités e idealmente
37 lo rutinario sacarlo rapidito, porque si no se nos queda lo estratégico para el final
38 cuando ya estamos cansados, cuando ya no nos queda tiempo y cuando entonces
39 empezamos a correr en lo que debería ser el centro de la sesión, incluso, se pueden ir
40 rotando los temas estratégicos en las diferentes sesiones del año para revisar por
41 ejemplo el primer trimestre apetito, en la segunda se va viendo la estrategia de
42 distribución, cómo estamos, cómo van los productos, cómo va la colocación, septiembre
43 qué sé yo, ya vamos viendo un poco el resultado con miras a cómo vamos a terminar

1 el año y ya en diciembre más bien estamos hablando del siguiente periodo. Entonces,
2 este tema de preparación de las agendas es algo muy colegiado entre la presidencia,
3 la gerencia, resguardando siempre el enfoque colegiado de lo que es relevante para el
4 resto de directores, pidiendo la información con suficiente antelación para que ustedes
5 la puedan estudiar con tiempo, teniendo esa disciplina de seguimiento de acuerdos,
6 de exigir presentaciones ejecutivas, informes con sustancia, hay muchos reportes con
7 mucho sustento técnico que es relevante; pero, es importante que para ustedes sea
8 visible lo importante, lo material, lo que contribuye o perjudica el logro del objetivo
9 que, al fin y al cabo, es lo que me genera valor y, por ende, el logro del propósito.
10 Cuando yo pierdo ese alineamiento es cuando me pierdo y leo aquellos informes y
11 aquel montón de material y digo: *¿y esto? Era bueno, era malo, bueno o malo para qué,*
12 *en tanto yo no logré alinear totalmente con la estrategia, logro esa coherencia y esa*
13 *eficiencia en el tema donde yo ojalá vea primero el informe del gerente para saber*
14 *dónde estamos, todo el avance estratégico, tema de riesgos, que es un tema que tiene*
15 *que estar en la agenda, auditoría basada en riesgos, qué es lo que estamos ejecutando*
16 *ahora, temas de cumplimiento y, por supuesto, ya los temas más rutinarios; pero, en*
17 *efecto, la agenda es el espejo de la gobernanza, saber a qué le dedican ustedes tiempo,*
18 *qué tanto a lo estratégico, qué tanto a lo estructural, a lo institucional y qué tanta*
19 *madurez mostramos en ese ejercicio del rol, por eso es algo que requiere intención,*
20 *que requiere estructura y esa mirada es no solo decir: *cumplimos*, sino a esa*
21 *generación de valor donde definitivamente la agenda no es improvisación, sino que*
22 *está diseñada con todo un sentido y que permite supervisar con criterio. Y,*
23 *finalmente, el nuevo rol del director, donde efectivamente va mucho más allá del*
24 *cumplimiento, el entorno nos ha llevado a repensar ese rol del director donde ya no*
25 *basta entender un estado financiero o supervisar desde lo que ha pasado la*
26 *experiencia pasada, sino que se necesita entender el cambio y casi que abrazar toda*
27 *esta complejidad que vamos teniendo en entornos tan volátiles, tan inciertos, donde*
28 *el tema de gobernanza se vuelve un pilar de la supervisión, una evaluación muy*
29 *cualitativa que es cierto en las aseguradoras es donde lo tienen con una calificación*
30 *de riesgo; pero, donde a ustedes cada vez más los requerimientos van en ese sentido*
31 *de entender cómo gestionan el riesgo propio que tiene la sociedad corredora dentro*
32 *del esquema de su negocio, no pretenden el riesgo técnico de una aseguradora; pero,*
33 *sí el riesgo estratégico, el riesgo financiero, el riesgo operativo, como lo vimos en una*
34 *de las últimas sesiones, que tiene, al fin y al cabo, el negocio de correduría y marcado*
35 *con una transformación digital tremenda, el uso de inteligencia artificial cada vez*
36 *más involucrado en los procesos, aunque no se quiera, hacia eso vamos y habrá que*
37 *empaparse y ver cómo eso se pone al servicio de la entidad y lo que implica eso dentro*
38 *de estrategia y resultados y, por supuesto, influenciado con unos consumidores cada*
39 *vez más activos y donde entonces se hace más exigente esa transparencia, esa ética y*
40 *ese propósito que le exigen un nuevo perfil del director, vean lo que lo vemos siempre*
41 *con la evaluación del desempeño, con la evaluación de idoneidad, donde si bien es*
42 *cierto, nos dan listas, listas de carreras, listas de procesos de formación continua, al*
43 *fin y al cabo, lo importante es que ese aprendizaje continuo es necesario, no nos*

podemos quedar obsoletos en algo que se mueve tan rápido y esa asistencia a foros, a participar en programas de formación, seguir publicaciones especializadas nos hace mantenernos abiertos a lo que es nuevo, a metodologías de análisis, a supervisión, a gobernanza, a la evolución que va teniendo la actividad y poder adaptar esa capacidad que tenemos nosotros de actuar y de pensar estratégicamente para entender todos esos contextos diversos y poder liderar dentro de esa incertidumbre y estar replanteándose las decisiones con la rapidez que se amerita, siempre teniendo esa visión sistémica, con mucha conciencia del impacto en el ecosistema, donde hay un regulador, donde tenemos aseguradoras, donde están los consumidores, los proveedores de servicios auxiliares, todos los terceros que participen en su cadena de valor y donde de ahí se concluye el impacto definitivamente de las decisiones va mucho más allá de ese resultado trimestral, porque aquí ya van a empezar a preguntar del legado, de ese valor compartido, de esa resiliencia futura donde las decisiones tienen que integrar, como decíamos, ese valor económico, ese valor ético, social y ambiental y donde lo vamos viendo en referentes globales que hablan de gobernanza corporativa, que enseñan sobre estas materias y donde se tienen esas expectativas de este aporte de valor a largo plazo, de ese liderazgo estratégico, de esa capacidad de cuestionar, de guiarse, de anticiparse y donde los directores se les ve como esos impulsores del valor colectivo, de esa inclusión, de esa construcción de la confianza, entonces, definitivamente, a manera de conclusión, el mejor legado de un director no es solo las actas, ahí está su evidencia; pero, el director del futuro ya no se define solo por lo que ha sido, por el pasado ni por su experiencia técnica, sino más bien por esa capacidad de transformarse a sí mismo en lo personal y, a partir de ahí, transformar la organización, se parte de que hay que saber, es una de las bases, una premisa; pero, a veces nos toca hasta desaprender, actualizarnos, ejercer un liderazgo colegiado con esa visión más humana, más ética, más estratégica y entender que ese legado entonces está en la cultura, en esa resiliencia y en el propósito que se deja para la organización. Hasta aquí la presentación y, por supuesto, atenta a sus comentarios o consultas”.

El director Alvarado Delgado consultó: “¿Alguna consulta para doña Silvia? Adelante, José”.

El director Arias Porras preguntó: “Doña Silvia, ¿de qué manera logramos que la Administración presente informes ejecutivos sin tener que estar peleando cada vez?”. La señora Canales Coto respondió: “Es un reto porque uno entiende también el mandato de ellos, hay artículos que les dice qué reportar, lo importante es tratar de ver cómo en la presentación en un informe ejecutivo hacemos ese alineamiento, es explicar el resultado que estoy trayendo, cómo suma, cómo resta, ¿a qué? A la estrategia, hay que definitivamente ligar lo que yo estoy reportando, lo que yo estoy evaluando con respecto al plan estratégico y a veces el plan estratégico tal vez no está tan aterrizado, tal vez está muy filosófico, muy de valores y no está cayendo en ese propósito en lo que queremos lograr más tangible y ahí es donde se nos quiebra y, entonces, empezamos a reportar, reportar, reportar y la Junta no entiende que nos están reportando, entonces, sí es revisar, a veces reconocerse, dar un pasito para

1 atrás, ver cómo está el plan estratégico, el análisis de riesgos, el plan operativo y que
2 lo que yo reporte yo les pueda decir a ustedes a qué meta, a qué objetivo está
3 respondiendo y vamos bien o vamos mal; pero, tiene que ser un ejercicio planificado,
4 pensado y yo diría, don José Manuel, no solo la gerencia, también las funciones de
5 control, importantísimo porque las funciones de control le responden a ustedes
6 directamente, son ayudantes de ustedes en ese ejercicio estratégico de medir cómo va
7 el riesgo y si no se los ligan a estrategia y propósito, no se ve para que el control, se
8 ve el control por el control, entonces, eso es importante”.

9 El director Arias Porras expresó: “Gracias”.

10 El director González Cuadra mencionó: “Yo quiero felicitar a doña Silvia porque en
11 unos pocos minutos nos ha dado un mensaje altamente valioso, realmente cuesta
12 mucho en encontrar eso. En la línea de don José yo quisiera sugerirle que ojalá de
13 capacitación sobre cómo se sintetizan los mensajes, una de las batallas perdidas con
14 las que me voy es que en el Banco, en el Conglomerado, la gente no sabe resumir,
15 inclusive, el formato de los documentos dice resumen ejecutivo y si uno se lee ese
16 resumen ejecutivo no se entera de nada de qué dice el documento, realmente eso es
17 una habilidad perdida, igual que la herencia que le dejé a don José, que cuando él
18 vino ya yo abandoné esa bandera, de la sintaxis, de la redacción, incluso, a veces hasta
19 la ortografía, ahora cuando me encuentro un documento bien redactado me pregunto
20 si está hecho con inteligencia artificial, porque resulta que la inteligencia artificial si
21 sigue las reglas, por lo menos en esa materia y, entonces, a veces se queda uno
22 pensando que quién lo habrá hecho porque está bien redactado. Yo creo que esa
23 capacidad de síntesis se aprende y se enseña también, que valdría la pena, ojalá les
24 dejo esa inquietud contratar a doña Silvia para que nos ayude en ese campo también”.

25 La señora Canales Coto apuntó: “Gracias, don Rodolfo, por el comentario. Es uno de
26 los retos más fuertes, porque uno tiene esa tradición de reportar y reportar, reportar
27 porque hay que cumplir y nos llenamos de burocracia, ahí es donde el gobierno
28 corporativo falla, porque nos quedamos en letra muerta y subir y subir y perdemos la
29 razón de ser y gobernanza tiene que ser algo muy práctico, muy que se viva y que se
30 implemente para que sea herramienta de ustedes y no meramente *check*, porque ahí
31 es donde nos perdemos y caemos en la rutina; pero, es algo que podemos desarrollar,
32 con todo gusto”.

33 La directora Vindas Lara señaló: “Silvia, muchas gracias por la excelente
34 presentación, como siempre. Creo que otro de los elementos importantes de los
35 directores es usar los productos de Corredora o de Banco, ir a las sucursales, también
36 como una experiencia práctica, que, aunque no es obligación; pero, ahí entonces se ve
37 como la parte de alineamiento de los diferentes funcionarios cómo funciona en la
38 práctica. También me llamó la atención que hace unos días estaba migrando mi
39 seguro y, entonces, me indica el formulario del INS que, si estoy de acuerdo en que la
40 divulgación de la información que yo pongo en el formulario, aunque suena
41 redundante, exoneró al INS de fuga de información, ¿cómo es posible eso? Después te
42 puedo mandar el formulario, no, entonces yo pongo, no estoy de acuerdo, yo no sé si
43 me van a aceptar de asegurada o no, entonces, esos elementos de estar usando los

servicios para poder ver esa letra menuda donde realmente eso —se lo iba a comentar después a José, le iba a enseñar el formulario— no se vale, o sea, yo creo que el INS y cualquier otra entidad debe velar por el aseguramiento de la información y de la confidencialidad y no dejar una puerta abierta, porque yo lo que digo es: ¿qué hay detrás? Es decir, no debe ser, no es ético”.

La señora Canales Coto acotó: “Claro, eso les da una visión más práctica de lo que ustedes están haciendo y con quién están haciendo el negocio y bajo qué condiciones le ofrecen al consumidor”.

El director Alvarado Delgado dijo: “No, definitivamente, doña Silvia, muchas gracias, una charla muy buena, efectivamente, acepto que nosotros a veces cometemos el error de meternos en temas operativos, la Junta Directiva no está para eso, bueno, de vez en cuando podría ser; pero, que no sea la rutina estar metiéndose en lo operativo cuando, efectivamente, el tema de la Junta y de nosotros como directores está en lo estratégico y hoy por hoy con un enfoque muy marcado en sostenibilidad para la organización, definitivamente muy buena la charla. Muchas gracias”.

La señora Canales Coto expresó: “Con mucho gusto, don Bernal”.

De seguido los señores Silvia Canales Soto, José Manuel Arias Porras y Montserrat Buján Boza dejaron de participar en la sesión.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: dar por recibida la capacitación titulada *Ejercer con propósito: El rol del miembro de junta directiva en el buen gobierno corporativo*, impartida en esta ocasión por la señora Silvia Canales Coto, representante de la firma ELS Estudio Legal, como parte del plan de capacitación 2026 dirigido a la Junta Directiva de BN Sociedad Corredora de Seguros, aprobado en el artículo 7.º, sesión 407 del 17 de marzo del 2026.

Comuníquese a Gerencia General.

(J.A.B.S.)

ARTÍCULO 10.º

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó a conocimiento de este órgano colegiado, los siguientes documentos: **i) Informe de atestiguamiento independiente sobre la razonabilidad del proceso de elaboración de la liquidación presupuestaria**, y **ii) Carta a la Gerencia sobre el trabajo de atestiguamiento independiente sobre la razonabilidad del proceso de elaboración de liquidación presupuestaria**, así como una exposición sobre este particular.

El director Alvarado Delgado externó: “Definitivamente, parte de lo que mencionaba doña Silvia ahora del Reglamento de este comportamiento de mercado es, está en consulta; pero, sí vamos a ver qué versión finalmente saldrá de allá; pero, sí hay como una tendencia —creo yo— de algunos intermediarios no bancarios a ponernos más limitaciones, digamos en la...”.

El director González Cuadra acotó: “Responsabilidades”.

1 El director Alvarado Delgado prosiguió: “Sí; pero, a los intermediarios no bancarios
2 los que no están perteneciendo a un banco están pretendiendo meter ahí temas que
3 no son de un mercado de libre comercio digamos o de comportamiento de mercado,
4 más bien, hay que poner mucha atención, yo no sé, eso ya llegó en consulta a los
5 intermediarios. Lo que dice doña Silvia yo lo veo parecido, posiblemente vendría una
6 segunda consulta una vez que hagan el filtro de lo que aportemos; pero, sí es un tema
7 ahí que se las trae y es un tema que le viene efectivamente a poner más
8 responsabilidades al intermediario; pero, sobre todo, a los directores”.

9 El señor Barrientos Solano comentó: “Don Bernal, de hecho, inclusive, que es bueno
10 también comentarlo. Hay un equipo de la Cámara, en la Corredora también tenemos
11 un equipo, hay varios equipos que se están desplegando para atender las
12 observaciones”.

13 El director Alvarado Delgado expresó: “Qué bien, qué bien, sí, porque eso es un pulso
14 realmente entre unos y otros intermediarios, a como yo lo veo”.

15 El señor Barrientos Solano dijo: “Sí, señor”.

16 Con la venia de la Presidencia, ingresaron al salón de sesiones los señores Federico
17 García Garbanzo y Marcela Guillén Quirós, representantes de la firma KPMG, S. A.,
18 y César Calderón Badilla, jefatura administrativa-financiera, con el fin de referirse
19 al particular. Los directores brindaron un cordial saludo.

20 El director Alvarado Delgado expresó: “Adelante, por favor”.

21 El señor García Garbanzo manifestó: “Gracias, muy buenos días a todos, un gusto
22 estar aquí con ustedes el día de hoy. El objetivo de la presentación es mostrar los
23 resultados del trabajo de atestiguamiento sobre el proceso de liquidación
24 presupuestaria de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., al 31 de diciembre del
25 2025. Lo que traemos para ustedes el día de hoy básicamente es mostrar rápidamente
26 el plan de trabajo, repasar la opinión del informe de atestiguamiento y conversar
27 brevemente sobre las oportunidades de mejora identificadas durante el trabajo. Con
28 respecto al plan de trabajo, recordemos que el trabajo está contenido en una circular
29 de la Contraloría General de la República, la R-DC-24-2012, y se basa en las normas
30 técnicas sobre presupuesto público. Algunas de las cosas que hacemos, de manera
31 muy general y resumida, son: verificar la aprobación del presupuesto; verificar las
32 responsabilidades del jerarca; hacer procedimientos para verificar que se cumplan las
33 normas con respecto a la formulación presupuestaria, a la ejecución presupuestaria;
34 verificamos aspectos del contenido del informe de ejecución presupuestaria;
35 verificamos aspectos relacionados con las modificaciones presupuestarias y los
36 presupuestos extraordinarios, y revisamos la liquidación presupuestaria y, por
37 último, la vinculación con la planificación institucional. Recordarles que como
38 resultado de nuestro trabajo emitimos un informe de atestiguamiento basado en la
39 Nita 3000, que es la norma internacional de trabajos de atestiguamiento distintos de
40 auditorías o revisiones de información financiera histórica, esta es la norma que
41 utilizamos para decir si la compañía cumple con las Normas Técnicas de Presupuesto
42 Público, es algo parecido como a un informe de un estado financiero, esto es un
43 informe sobre el cumplimiento de la normativa. Nuestro informe tiene una opinión,

1 que es la que vamos a ver a continuación que lo que dice es que en nuestra opinión el
2 proceso de elaboración de la liquidación presupuestaria de BN Corredora de Seguros
3 es razonable en todos sus aspectos importantes al 31 de diciembre de 2025 y por el
4 año terminado en esa fecha, de conformidad con la resolución de la Contraloría
5 General de la República R-DC-24-2012 y sus reformas. Entonces, como vemos, lo que
6 tenemos es una opinión limpia sobre el cumplimiento de la corredora con las Normas
7 Técnicas de Presupuesto Público. Y con esto le cedo la palabra a Marcela que nos va
8 a exponer algunas oportunidades de mejora identificadas durante la Auditoría.
9 Adelante, Marcela”.

10 La señora Guillén Quirós manifestó: “Gracias. Continuando, entonces, son
11 oportunidades de mejora, como bien se menciona, no identificamos algún
12 incumplimiento, sino que son oportunidades que las incluimos dentro de lo que
13 nosotros revisamos en la evaluación. La primera de ellas está asociada con lo que es
14 la congruencia entre conciliación de presupuesto y el informe de liquidación, acá
15 básicamente vimos algunas diferencias entre lo que se presentaba a nivel del
16 documento de estado de congruencia de liquidación, estados financieros y lo que es la
17 base de datos. Asimismo, en el informe de liquidación presupuestaria vemos también
18 un cuadro que contenía algunos datos que no coincidían con lo que era el presupuesto
19 y la contabilidad. Entonces, acá lo que vemos es que a nivel de lo que está incluido en
20 el informe versus base de datos había unas diferencias. Esto lo vimos con la
21 Administración y se debe a errores dentro de lo que se incluyó en el informe; pero, sí
22 que lo correcto es lo que está en base de datos. Entonces, nuestra recomendación es
23 básicamente establecer las medidas de control que permitan validar que la
24 información que está contenida en estos documentos de estado de congruencia en el
25 informe de liquidación, pues sea la que corresponda. La oportunidad dos tiene que
26 ver con el detalle del presupuesto ejecutado en cada una de las metas de liquidación
27 presupuestaria. Acá lo que vemos es que en el informe no se presenta el detalle
28 correspondiente a lo que es el monto y porcentaje del presupuesto que es ejecutado
29 asociado a lo que es cada meta. Tampoco vemos que se incluyan justificaciones en los
30 casos donde no veamos una correlación razonable entre lo que es el monto del
31 presupuesto ejecutado y el porcentaje de la meta. Acá en el cuadro pueden ver lo que
32 nosotros vemos, dentro del informe de liquidación que es un ejemplo, es un extracto
33 de un par de metas, donde se observa lo planeado, por ejemplo, en la primera planeado
34 era un 70%, se ejecutó un 74% y se incluye el presupuesto; pero, el que es asignado,
35 no el ejecutado y esto en monto. Entonces, nuestra recomendación es que se incluya
36 un anexo para cada una de las metas que se establezcan lo que es el presupuesto sí
37 asignado; pero, también el ejecutado, de manera que esto permita ver tanto en monto
38 como un porcentaje, por esto nos permite ver si en este caso la primera
39 meta que se alcanzó un 74% cuál fue el presupuesto ejecutado para ver si hay una
40 correlación razonable. Hay casos en los que el presupuesto ejecutado puede ser menor,
41 puede ser que la meta se alcanzó el 74%; pero, tal vez el presupuesto, no sé, sea mucho
42 menor, un 30% o un 20%, en esos casos son los que nosotros mencionamos que se
43 pueden incluir las justificaciones de por qué el presupuesto ejecutado es menor. Si

bien resaltamos y esto lo conversamos, no es que sea una relación directa y que tiene que ser igual; pero, sí que, al menos, sea razonable esa relación entre lo que se alcanza a nivel de cumplimiento de meta versus lo que se ejecuta a nivel de presupuesto. Y por ahí si continúan esta es la última oportunidad, la número tres, que está alineado con el presupuesto inicial con las metas establecidas en el Plan Anual Operativo y esto es que al realizar esta comparación en lo que es el Plan Anual Operativo y la matriz relación gasto-objetivo, que esto es un documento interno, determinamos algunas inconsistencias en lo que es la asignación presupuestaria inicial por meta. Entonces, igual, acá presentamos un detalle de esto donde para cada una de estas tres metas vemos que en el Plan Anual Operativo el presupuesto que se asignó fue cero; pero, en este documento, que es interno de control, sí tiene un presupuesto asignado cada una de estas metas. Entonces, eso es parte de las diferencias que vemos. Con base en la indagación que hicimos en el área de planificación, se nos indicó que esto fue un error en la elaboración del documento y que el presupuesto asignado a esas metas sí fue cargado de manera correcta en lo que es la plataforma del SIPP, esto es de la Contraloría. Entonces, nuestra recomendación es igualmente implementar medidas de control que validen la consistencia y concordancia entre lo que es la información presupuestaria que está incluida en el Plan Anual Operativo y en esta otra matriz de gasto objetivo que les decía, que es el control interno que se lleva también para que exista pues congruencia entre los datos. Esas son las tres oportunidades de mejora que determinamos a lo largo de nuestra revisión, si hay consultas o comentarios con todo gusto”.

El señor Calderón Bonilla externó: “Muchas gracias, don Bernal. Muchas gracias por la explicación del informe y no nada más que para que quede en actas también, don Bernal, nosotros ya hicimos los ajustes correspondientes a nivel procedimental, sobre todo, para poder corregir esas oportunidades de mejora y la calidad en los informes; pero, por dicha, todo lo revisado por parte de KPMG en el proceso de liquidación presupuestaria del 2026, en realidad, nos deja también bastante satisfechos de que no encontraron alguna deficiencia mayor y esos pequeños ajustes ya los realizamos para que la calidad de la información quede lo mejor posible cada vez. Entonces, más bien, muchas gracias”.

El director Alvarado Delgado expresó: “Perfecto. Muchísimas gracias y hay que atender efectivamente oportunamente las oportunidades de mejora. Agradecerle a Marcela y a don Federico la presentación. Muchas gracias”.

El señor García Garbanzo dijo: “Muchas gracias”. Seguidamente, los señores Federico García Garbanzo, Marcela Guillén Quirós, y César Calderón Badilla se despidieron y dejaron de participar en la presente sesión.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: tener por presentado lo siguiente: **i) Informe de atestiguamiento independiente sobre la razonabilidad del proceso de elaboración de la liquidación presupuestaria, y ii) Carta a la Gerencia sobre el trabajo de atestiguamiento independiente sobre la razonabilidad del proceso de elaboración de liquidación presupuestaria**, expuesta en esta ocasión por los señores

Comuníquese a Gerencia General.

(J.A.B.S.)

ARTÍCULO 14.º

Finalmente, el director señor Bernal Alvarado Delgado dijo: “Pasamos al reporte de acuerdos pendientes”.

La fiscal Borbón Guevara manifestó: “Hoy no había reporte de acuerdos pendientes”.

El señor Barrientos Solano externó: “Hay dos acuerdos; pero, están para cumplimiento en la segunda sesión de junio, que es cuando que se presentan los acuerdos pendientes. Son dos de Gabriela para hacer el cierre a la segunda sesión de junio, don Bernal”.

El director Alvarado Delgado expresó: “De acuerdo. Entonces, pasamos al último punto, validamos la grabación de audio y video”.

La señora Vega Arias indicó: “Completa la grabación, don Bernal”.

El director Alvarado Delgado externó: “Muchas gracias, doña Cinthia. Siendo así, llegamos al final de la sesión. Buenas tardes”.

(B.A.D.)

A las doce horas con ocho minutos se levantó la sesión.

PRESIDENTE



MBA. Bernal Alvarado Delgado

SECRETARIO AH HOC



Sr. Rodolfo González Cuadra

Según el artículo 9 de la Ley 8454: “Los documentos y las comunicaciones suscritos mediante firma digital, tendrán el mismo valor y la eficacia probatoria de su equivalente firmado en manuscrito.”