

Tomo 25

1

**Nº 368**

2

3 Costa Rica, lunes martes cinco de noviembre del dos mil veinticuatro, a las diez horas con  
4 cuarenta y dos minutos.

5

**SESIÓN ORDINARIA**

6

7

8

Directivos:

MBA. Bernal Alvarado Delgado, presidente  
Lcda. Maricela Alpízar Chacón, vicepresidenta  
MBA. Rosaysella Ulloa Villalobos, secretaria  
Sr. Rodolfo González Cuadra, tesorero  
Sra. Andrea Vindas Lara, vocal

Fiscal:

Lcda. Jessica Borbón Guevara

Gerente General:

Lic. José Alfredo Barrientos Solano

Auditoría Interna:

M.Sc. Gabriela Sánchez Quirós

Asesor Legal de la Junta Directiva General  
del BNCR:

Lic. Rafael Brenes Villalobos

Subsecretaría General:

Lcda. Sofía Zúñiga Chacón

9

**ARTÍCULO 1.º**

10

11

12 En atención al artículo 56.1 de la *Ley General de Administración Pública*, que dispone la  
13 responsabilidad de los miembros de verificar que las sesiones se estén grabando en audio y  
14 video, el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó: "Iniciamos la sesión  
15 368. Como punto número uno, verificamos la grabación de audio y video".  
16 La señora Zúñiga Chacón confirmó: "Don Bernal, ya iniciamos la grabación".  
17 El director Alvarado Delgado indicó: "Muchas gracias, doña Sofía".

(B.A.D.)

18

19

**ARTÍCULO 2.º**

20

21

22 El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, dijo: "Continuamos con la  
23 aprobación del orden del día de la sesión 368. ¿Estamos de acuerdo?".

24 Los directivos externaron su anuencia.

25 El director Alvarado Delgado expresó: "Nada más voy a pedirles que si me permiten que  
26 adelantemos el tema de la capacitación, porque ya los señores de Lafise están ahí afuera,  
27 entonces, si les parece que lo hagamos así. ¿De acuerdo?".

28 Los señores directores se manifestaron de acuerdo en aprobar el orden del día con dicha  
29 modificación.

30 **Resolución**

Tomo 25

**Nº 368**

1 **POR VOTACIÓN NÓMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** aprobar el orden del día de la presente  
2 sesión ordinaria número 368 de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., con la alteración  
3 propuesta en esta oportunidad en el sentido de **conocer** el punto **4.a Capacitación: Factor de**  
4 **cambio en la Industria Financiera**, luego del **2.c Temas de Presidencia, Directores, Gerente**  
5 **General o Auditor.**

(B.A.D.)

ARTÍCULO 3.º

10 El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó: "Como punto 2.b  
11 tenemos la aprobación del acta de la sesión anterior. ¿Estamos de acuerdo?".  
12 Los directivos mostraron su anuencia.

13 La directora Vindas Lara comentó: “Ahí habíamos puesto, porque yo solicité, que el plan de  
14 trabajo de la Auditoría fuera confidencial; pero, por normativa tiene que ser público, entonces,  
15 creo que la opción es que se haga solo la presentación del esquema general sin los anexos como  
16 público y confidencial los anexos, para cumplir con la normativa”.

17 El director Alvarado Delgado dijo: "Sí, yo me parece que así lo habíamos hecho el año pasado o  
18 no sé si fue en BN Vital. ¿Le parece?".

19 La señora Sánchez Quirós contestó: "Totalmente de acuerdo con la propuesta de doña Andrea,  
20 don Bernal. Gracias, doña Andrea".

21 La directora Vindas Lara expresó: "O.K."

22 El director Alvarado Delgado externó: "De acuerdo, entonces, damos por aprobada el acta de la  
23 sesión 367".

## Resolución

**POR VOTACIÓN NÓMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** aprobar el acta de la sesión ordinaria número 367, celebrada el 22 de octubre del 2024, considerando la observación formulada en esta oportunidad por la directora Andrea Vindas Lara, en cuanto a modificar el artículo 7.<sup>º</sup> de dicha acta, a efectos de declarar confidencial solamente la documentación adicional que se anexa al plan anual de trabajo de la Auditoría Interna; además, se tomarán en cuenta las observaciones de forma remitidas previamente por la señora Gabriela Sánchez Quirós, auditora interna, a la Secretaría General, vía correo electrónico.

(B.A.D.)

ARTÍCULO 4.º

36 El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado externó: "Como punto 2.c  
37 tenemos temas de Presidencia, Directores, Gerente General o Auditora".

38 El señor Barrientos Solano dijo: "Yo tengo un tema, nada más".

39 El director Alvarado Delgado consultó: "¿Alguien más tiene temas aquí? Bueno, entonces,  
40 adelante, José".

Tomo 25

Nº 368

1 El señor Barrientos Solano expresó: “Es básicamente para dar por informado que en el caso de la  
2 participación de doña Jessica en el Congreso de Aseguradores de Centroamérica, Panamá y el  
3 Caribe, por tiempo no pudimos lograr un espacio en el seminario, entonces, como se había  
4 tomado un acuerdo de Junta, dejar ese acuerdo sin efecto, si les parece, y ya con eso estaríamos  
5 cumpliendo con el proceso”.

6 El director Alvarado Delgado acotó: “Más bien, tal vez no dejarlo sin efecto, sino más bien explicar  
7 por qué no se puede atender ese acuerdo, anteriormente el acuerdo en su momento fue tomado  
8 debidamente; pero, hay una limitación para poder obtener espacio en el seminario”.

9 La fiscal Borbón Guevara mencionó: “Les agradezco la gestión, yo sé que tanto José Alfredo como  
10 César estuvieron ahí atentos”.

11 El señor Barrientos Solano comentó: “Yo creo que es muy pequeño, el evento es como en una  
12 zona más pequeña, entonces, creo que por ahí andaba un poquito la limitación de los cupos”:

13 La fiscal Borbón Guevara expresó: “Muchas gracias de todas formas”.

14 **SE DISPUSO: tener por presentado** el comentario a cargo del gerente general, señor José Alfredo  
15 Barrientos Solano, mediante el cual informa que la señora Jessica Borbón Guevara no podrá  
16 participar en el Congreso de Aseguradores Centroamérica, Panamá y El Caribe, aprobado por  
17 esta Junta Directiva en artículo 6.º, numeral 3), sesión 362 del 6 de agosto del 2024, dado que el  
18 evento no contaba con cupos para hacer la inscripción.

(J.A.B.S)

## ARTÍCULO 5.º

23 El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, informó de que, a continuación, los  
24 señores Giovanny Mora Molina y Roberto Gutiérrez Vásquez, representantes de Seguros Lafise,  
25 llevarán a cabo la capacitación titulada **IA Factor de cambio en la Industria Financiera**, como  
26 parte del *Plan de formación 2024* dirigido a la Junta Directiva de BN Sociedad Corredora de  
27 Seguros, conocido en el artículo 12.º, numeral 1), sesión 351 del 21 de febrero del 2024.

28 El señor Barrientos Solano expresó: “Nos van a hacer una presentación con base en el programa  
29 de capacitación que tenemos asignado para la Junta y Roberto, que es el Director Comercial, es  
30 quien va a hacer la presentación”.

31 El director Alvarado Delgado dijo: “Les mandé una aclaración a todos, porque en el orden del día  
32 decía: *Factor de cambio en la Industria Financiera*; pero, faltó lo más importante que era la  
33 inteligencia artificial, porque esa es la charla, la inteligencia artificial como factor de cambio en la  
34 industria financiera”.

35 La directora Vindas Lara comentó: “Este señor Giovanny fue un tiempo Gerente Comercial”.

36 El director Alvarado Delgado apuntó: “Sí y trabajó muchos años en el INS”.

37 Con la venia de la Presidencia, ingresaron al salón de sesiones los señores Giovanny Mora Molina  
38 y Roberto Gutiérrez Vásquez, con el propósito de desarrollar la citada capacitación, así como el  
39 señor Antonio Mora Alfaro, director comercial de esta sociedad, a fin de participar de esta charla.

1 El director Alvarado Delgado dijo: "Bienvenidos, adelante, buenos días. Les agradecemos mucho  
2 que nos hayan aceptado acompañarnos para hablar de un tema tan interesante. Giovanny,  
3 bienvenido a su excasa".

4 El señor Mora Molina manifestó: "Muchísimas gracias. Muchas gracias por la invitación, de  
5 verdad. Sí, hace un tiempo estuve por acá, era el Director Comercial de la correduría, estuve como  
6 un par de años por acá, entonces, ya conozco la casa. De verdad, muchísimas gracias por la  
7 invitación y agradecerles por la confianza con nosotros en el tema de seguros y apoyarlos en todo  
8 lo que podamos. La idea es traer un tema que nos ocupa hoy a todos, que es el tema de  
9 inteligencia artificial y que está causando cambios en todo, hasta para lo bueno y para lo malo;  
10 pero, nosotros vamos a aplicar para lo bueno y don Roberto nos va a hacer una exposición del  
11 tema".

12 El señor Gutiérrez Vásquez comentó: "Gracias, un honor para mí. Nosotros partimos del concepto  
13 de las tecnologías emergentes, *blockchain* y creo que lo van a ir viendo y son olas que van  
14 avanzando y hace un par de años, tres años, todo era *blockchain*, las criptomonedas, el *boom* de  
15 las criptomonedas y que el nuevo sistema financiero y que las nuevas maneras de hacer  
16 transacciones, tenemos el tema de la computación en la nube, el almacenamiento, que muchas  
17 empresas ya utilizamos; pero ¿qué pasa ahí? Ahí empieza a conectarse el almacenamiento en la  
18 nube, probablemente te almacenan ya transacciones en *blockchain*, entonces, se va conectando,  
19 todo basado en redes de alta velocidad, que es una de las tecnologías emergentes más  
20 importantes. Luego, esto que se han dado algunos pasos, el tema del VR y de la realidad  
21 aumentada, y que salió hace un par de años o en la pandemia, el metaverso. ¿Y qué pasa? Para  
22 mí este es de los que va a abarcar todo, porque ahí viene la tecnología que va a matar el celular,  
23 las gafas de realidad aumentada, donde ya no vas a ocupar un celular y todo va a ser a través de  
24 tus dispositivos, va a ser el nuevo *killer device*. ¿Y qué va a pasar? Vas a almacenar en la nube, vas  
25 a utilizar, probablemente tecnología *blockchain*, basado en 5G, entonces, se va conectando todo.  
26 ¿De acuerdo? El VR ya está cambiando, por ejemplo, el sector educativo. Ya el sector educativo  
27 da clase en Harvard, están experimentando en Sade, están dando clases ya con realidad  
28 aumentada en diferentes partes del mundo y la gente está en el sitio, y ya nos estaban vendiendo,  
29 hace tres años, ya nos vendían un lote en el metaverso. Entonces, este tema, señores, va a ser  
30 todavía mucho más grande de lo que hoy vemos; pero, ahorita la ola, bueno, la robótica, vieron  
31 hace unas semanas al señor Musk, sacando un *batallón* de robots, etcétera, que los vas a poder  
32 ocupar para temas de asistencia. El Internet de las cosas, solo en Costa Rica tenemos 10.000.000  
33 de dispositivos inteligentes: relojes, bandas, celulares, hay más celulares que personas".

34 El director Alvarado Delgado consultó: "¿Para cuándo considera usted que sale el teléfono, que  
35 ya lo sustituye?".

36 El señor Gutiérrez Vásquez respondió: "Les voy a mostrar un gráfico precisamente de ese tema,  
37 ahorita. Y la inteligencia artificial se está potenciando con *blockchain*, se está potenciando con el  
38 Internet de las cosas. Para mí es 2028, respondiendo su pregunta es en el 2028 que vamos a tener  
39 un dispositivo que vas a decir: *Sabes qué, ya no necesito un celular*".

1 El director Alvarado Delgado preguntó: “¿Cómo es que se llama? Porque he visto que es un  
2 aparatito así, que vos tenés aquí en la solapa”.  
3 El señor Gutiérrez Vásquez acotó: “Y con la mano, dos *clicks* y llamás, dos *clicks* y contestás”.  
4 El director Alvarado Delgado apuntó: “Al 28, o sea, no cambio el teléfono”.  
5 El señor Gutiérrez Vásquez manifestó: “Esos son, efectivamente, don Bernal, van a matar el  
6 dispositivo y esa es la carrera en la tecnología, cuál va a ser el nuevo, en español, matador de  
7 dispositivos y es la realidad aumentada. Entonces, ¿dónde está la inteligencia artificial? Gartner  
8 nos dice, el principal consultor tecnológico del mundo, que cuando la tecnología entra en esta  
9 etapa de proliferación es cuando se masificó, todavía —respondiendo nuevamente a su  
10 pregunta, don Bernal— este gráfico, la realidad aumentada está todavía creando expectativas,  
11 esta curva te dice que lo que está antes de la punta está en expectativas y ahí está la inteligencia  
12 artificial, ahorita es una gran expectativa, todo mundo quiere utilizar la inteligencia artificial y  
13 que tenemos que usarla; pero, el tema es los usos, que es lo más complejo siempre, la tecnología  
14 si no te agrega valor, no sirve, no funciona, si a usted la tecnología no te genera algo no funciona,  
15 entonces, vemos como hay un montón de desarrollos y todos esos puntitos son capacidades que  
16 se están generando solo de inteligencia artificial que aún no se están masificando, y aquí estas  
17 son las que ya se están masificando, por ejemplo, ChatGPT y todos estos dispositivos que ya  
18 probablemente andamos en nuestro celular. Entonces, Gartner nos dice: *mira, hay mucho por*  
19 *desarrollar en inteligencia artificial* y, principalmente, la generativa que es la que va ya pensando  
20 por su propia cuenta alimentada de algoritmos. Statista, que es el sitio por excelencia de las  
21 estadísticas en el mundo nos dice que los bancos y ya entrando al sistema financiero mundial, la  
22 banca en el mundo está invirtiendo casi US\$20 billones solo en inteligencia artificial; pero, los  
23 expertos, los grandes gurús de la transformación digital te dicen que es un tema de la estrategia  
24 de TI tiene que ser en el futuro la estrategia de negocio, hoy por hoy, probablemente, nuestras  
25 compañías, más en estas latitudes de Latinoamérica, vemos la estrategia de TI va al lado derecho,  
26 la estrategia de negocio al lado izquierdo; pero, esta gente te dice: *no, sabes qué, la estrategia*  
27 *de TI tiene que ser la misma de negocio* y por eso es que se están dando estas grandes inversiones,  
28 vean cuánto se está invirtiendo en el *retail* US\$19 billones y así tenemos manufactura y otros  
29 tipos de industria, la banca US\$20 billones en inteligencia artificial; pero, les voy a compartir este  
30 estudio que es del Boston Consulting Group, salió en septiembre, es superreciente, ellos hicieron  
31 una muestra de 1.000 empresas multinacionales y solo el 26% de estas empresas está invirtiendo  
32 en inteligencia artificial, en generar pruebas de valor, en pilotos, entonces, aquí es donde ya  
33 vemos cómo se elabora el asunto, porque todo mundo habla de eso; pero, solo el 26% de una  
34 muestra importante está realmente generando valor. El sector financiero espera un US\$1 billón  
35 en mejoras de productividad al 2030, entonces, aquí ya viene cómo la tecnología nuevamente se  
36 integra al negocio, no el negocio se integra a la tecnología, la tecnología tiene que estar al servicio  
37 del negocio y, vean en esta muestra, el 25% está empezando, 49% está haciendo algo más en  
38 temas de inteligencia artificial, solo el 22% ya está escalando con tecnologías de inteligencia  
39 artificial y solo el 4% ya está construyendo, del 26%, 22% apenas está escalando y el 4% está ya  
40 construyendo soluciones de inteligencia artificial. ¿y dónde las están haciendo? ¿O qué efectos

1 está teniendo? 50% del crecimiento de ingresos, 40% en retorno, entonces, sí tiene un efecto  
2 sobre el negocio, que al final, nuevamente, estamos para hacer negocios, para generar  
3 rentabilidad a los accionistas, entonces, este estudio te dice: hay gente que está haciendo  
4 acciones mínimas que es el 25%, gente que está haciendo algunas acciones emergentes que es  
5 el 49%, escalando 22% y ya 4% está haciendo un futuro con la inteligencia artificial. Para el 2027  
6 este mismo estudio menciona que el 26% que es la gente que ya lo utiliza, va a tener un 45% de  
7 reducción en costos y van a incrementar el ingreso en 60% y este estudio está basado en  
8 manufactura, banca y en *retail*, es decir, ahí estamos nosotros sector financiero y vean que  
9 interesante esta gráfica cómo te dice que la gente que está empezando tiene mucho menos  
10 impacto en costos; pero, cuando hacemos la integración y que ya está siendo un líder, ya tiene  
11 un impacto de un 43% en reducción de costos y vean cómo también ahora el otro lado, lo que  
12 nos interesa también, no solo nos interesa la reducción de costos, vean el incremento en el  
13 *revenue*, en el ingreso, cómo los líderes tienen un impacto positivo en el incremento de ingresos,  
14 entonces, no es que se vea bonito, no es qué bonita la inteligencia artificial, me soluciona los  
15 problemas que realmente tienen un impacto. ¿Y en qué está invirtiendo la gente en las  
16 compañías? Un 10% en temas de algoritmos, que es la computación, 20% en datos, es que esto  
17 es fundamental y me detengo en el tema de datos, ¿por qué? Porque en nuestras operaciones  
18 todavía existe gente que pueda meter ocho veces ocho a un número de teléfono o un  
19 [notiene@gmail.com](mailto:notiene@gmail.com), y cumple con la estructura de un correo electrónico; pero, te está  
20 ensuciando tu data y eso es un tema fundamental para cualquier compañía, la data es el petróleo  
21 del siglo 21 y aquí esto es un tema superreflexivo, el 70% de la inversión es en personas, ¿por  
22 qué? Porque en este tema la inteligencia artificial hay un gran déficit de conocimiento de  
23 personas ya tecnificadas en este tema. En lo personal, yo estuve en un campo inmersivo dos  
24 semanas y me cambió la vida; pero, probablemente si eso no ha pasado en mi formación, en mi  
25 propia formación, me hubiera gustado, qué bonito, qué lindo, qué bonito y no pasa nada; pero,  
26 este es el tema, las personas, porque recordemos también que los gurús dicen: la transformación  
27 digital es un tema de transformación cultural. ¿Ciento? Entonces, vemos que acá, en qué y en  
28 dónde están metiendo en algoritmos tecnologías y personas; pero, la utilidad, ya entrando en el  
29 negocio, el 77% de las empresas invierten en el *core*, es decir, en la parte central de tu negocio,  
30 entonces, aquí podríamos hablar para el Banco, para la correduría, administración de pólizas,  
31 puedes hablar de suscripción de pólizas, nosotros tenemos un, bueno ahí lo traigo, creo, tenemos  
32 un experimento que estamos haciendo de un suscriptor de póliza y ojo, uno de los grandes  
33 miedos, hoy por hoy, es que nos va a sustituir, va a sustituir a las personas, no, probablemente  
34 vas a tener una persona haciendo un mejor análisis, una persona mucho más potenciada y yo, en  
35 lo personal, Roberto Gutiérrez, no represento la opinión de Lafise, creo que la inteligencia  
36 artificial va a crear los superhumanos que van a tomar decisiones mucho más rápidas, mucho  
37 más precisas. Tenemos la suscripción de pólizas, ahí van a ver un borrador que nosotros traemos,  
38 la atención de reclamos y la experiencia del cliente. Ahí es donde nosotros vemos este negocio y  
39 donde realmente este estudio también lo menciona: *mirá, aquí es donde se tiene que invertir* y,  
40 luego, el otro 23%, que es la parte del *backoffice*, la programática, evidentemente, y, aquí lo

1 mencionaba, la adquisición o reclutamiento de empleados, la experiencia que ahora tiene que  
2 ser una experiencia positiva de un candidato; un candidato, si vos tenés un proceso de  
3 contratación complejo, te dicen: no, no me sirve, me da ansiedad, no me siento bien y todo lo  
4 que probablemente ustedes ya saben, entonces, ahí también se está ocupando y, vean, en Chile,  
5 por ejemplo, está Lemontech, una *startup*, una empresa digital que da servicios de lectura en  
6 segundos de escrituras, entonces, te saca, te interpreta a través de un entrenamiento que ha  
7 tenido esta inteligencia artificial y te dice: *mirá, este es el contenido, es la síntesis de estas 200*  
8 *escrituras que tenés o sabés qué, aquí tenemos un error*. Los departamentos legales, en lo  
9 personal, mi esposa es abogada, yo le creé un Chat GPT legal y, evidentemente, me decía al inicio:  
10 *es tonto; mirá, todavía no, ah; pero, ocho meses después me dice: mirá, necesito el asistente,*  
11 ¿por qué?, porque es un tema que se va alimentando, se va alimentando, se va alimentando y se  
12 va especializando, y es parte del ejemplo que les traigo y el tema de finanzas, donde hay  
13 demasiada capacidad, porque esto se está convirtiendo en una biblioteca a la cual usted está  
14 accediendo, pagás US\$30, accedes a una biblioteca de una cantidad de chats GPT y vos podés  
15 buscar una especialidad de estas, lo empezás a utilizar y vas a ver el rendimiento y abrimos el  
16 rendimiento, no, el *core* ahorra costos y te genera ingresos. ¿Cómo se está utilizando en los  
17 bancos la inteligencia artificial? ¿A nivel de producto qué estábamos haciendo? Una empresa o  
18 un tipo de negocio que se está viendo amenazado son las agencias de mercadeo, ¿por qué?,  
19 porque voy a poner a generar el contenido de mercadeo de, un ejemplo, correduría o BN  
20 Corredora, el contenido ya no necesita un *copyrighter* que esté pensando, sino que vos le  
21 metes el *prompt* y te puede generar una propuesta de contenido. Entonces, en mercadeo, en  
22 producto, desde que empezás a atraer al cliente y ya lo podés utilizar. Luego, tenemos  
23 optimización de ofertas, que es algo que le voy a mostrar a mostrar; luego, tenemos el  
24 reconocimiento de identificaciones, son parte de lo que se está haciendo; luego, en la parte de  
25 ventas el tema de los CRM, por ejemplo, el ejemplo que nosotros traemos es un Chat GPT que  
26 está conectado a la Sugese y que también lo puedes conectar a tu CRM y podés crear un  
27 supermodelo en este sentido, entonces, tiene una cantidad de usos, para banca, para seguros y,  
28 probablemente, nosotros lo que vamos a convertir es que vamos a tener muchos más  
29 superanalistas que probablemente plataformitas en algún momento, porque vos vas a poder  
30 poner una cantidad de *counter* y vas a tener gente o vas a enfocarte, probablemente, en mejor o  
31 en mucho más rapidez en aprobar tus créditos, porque el *walk-in*, del cliente que está entrando  
32 todos los días, va a ser mucho más fácil y va a ser mucho más eficiente la atención con este tipo  
33 de desarrollos. ¿Cuáles son los retos? Sin embargo, porque todo tiene un tema de retos. En la  
34 parte de algoritmo, recordemos que así se está invirtiendo la plata, cuáles son los principales  
35 retos que nosotros vemos, todavía lo que mencionaba a mi esposa: *mirá, nos precisa*, hay que ir  
36 haciendo modelos y entrenando, y por eso se tiene que destinar un tema de recursos; falta de  
37 acceso de data de alta calidad, ocho veces ocho, los notiene@gmail.com, realmente nosotros  
38 tenemos que revisar nuestras políticas de datos, porque si entra un dato equivocado va a salir  
39 una decisión equivocada. Eso en la parte de algoritmo. ¿Cuáles son los retos que nosotros vemos  
40 en la parte de las tecnologías? Los *cores* y eso es una pregunta que todos nos deberíamos de

1 hacer, ¿está mi core bancario, a nivel de tecnología, listo para integrarse a una inteligencia  
2 artificial? Esos son los retos. Seguridad y cumplimiento normativo, nosotros que estamos en una  
3 industria altamente normada; los presupuestos limitados en inversiones de inteligencia artificial,  
4 porque todavía lo vemos como un *nice to have*, qué bonito tenerlo, y plataformas suficientes para  
5 hacer pruebas a gran escala. Pensemos en el BN, el BN tiene más de un millón de clientes, dos  
6 millones y medio, entonces, qué pasa cuándo vos ya pongás al aire este tipo de plataforma, tenés  
7 que tener la estructura tecnológica robusta, entonces, esto es un reto importante que tiene que  
8 visualizar el BN y ¿en la parte de personas cuáles son los retos que nosotros vemos? Falta de  
9 conocimiento técnico y este es superimportante, dificultad para priorizar los proyectos de  
10 inteligencia artificial versus otros proyectos. Es que sabes que el proyecto está porque los cajeros  
11 quieren ver el sistema en letra 20, eso va primero, porque es urgente sobre lo estratégico y esto  
12 es estrategia. Entonces, la cartera de proyectos darle el espacio a la inteligencia artificial es un  
13 reto que tenemos, establecer el retorno de la inversión, los ingenieros especialistas y las  
14 estructuras de gobernanza, esto debe estar controlado, definitivamente debe estar controlado,  
15 la parte de la inteligencia artificial conectado a los datos, conectado a las redes, conectados a  
16 nuestros sistemas, entonces, la gobernanza es un tema. Vean esta muestra, que yo le pregunto a  
17 mi chat: *Vos que conocés la estructura de suelos, dame la mejor información para suscribir un*  
18 *seguro en Guanacaste, Costa Rica.* Entonces, él me dice: *Mirá, técnico que estás suscribiendo una*  
19 *póliza, vos tenés que tomar en cuenta el tipo de suelo, estabilidad de suelo, susceptibilidad de*  
20 *deslizamiento, presencias de fallas tecnológicas,* y me dice: *Mirá, la falla de Nicoya es la principal*  
21 *en Guanacaste y esto aumenta la actividad sísmica.* Entonces, cuando un técnico o un analista de  
22 crédito está sentadito en la oficina y el de negocios le trae la oportunidad, este tipo de  
23 herramientas son las que te llevan a crear a un superanalista, porque está con la información en  
24 la mano. La aplicación es la clave de esto, no es meterme en inteligencia artificial por meterme  
25 en inteligencia artificial. Este es un tema y un tema que también nos lleva a temas éticos, que ahí  
26 es un tema bien complejo. Por ejemplo, esta plataforma te permite crear la personalidad de tu  
27 chat, de tu algoritmo. ¿Qué pasa si yo le doy esta herramienta a Donald Trump, cómo va a crear  
28 la personalidad de esto? o ¿cómo lo va a crear Kamala Harris? Entonces, al final los  
29 programadores tienen una gran responsabilidad en estos temas, porque recordemos que las  
30 inteligencias artificiales se alimentan de entrenamientos, en toda la información que yo le estoy  
31 metiendo. Este anterior que les mostré, este está conectado a la Sugese y esa es su base técnica,  
32 y usted le pregunta a ese chat: *¿Cuál es tu especialidad? Yo soy un asesor digital de seguros y*  
33 *trabajo para el negocio de seguros.* ¿Y cuáles son los retos o el tema de acuerdo a Gartner  
34 también? Ya no es hablar para el 2025 de las tecnologías *trending*, la tecnología de lo que se  
35 espera, el *boom* que se espera en el 2025 ya no va a ser ChatGPT, va a ser los agentes de  
36 inteligencia artificial; entonces, yo debo de tener un gran ChatGPT; pero, voy a tener un agente  
37 para ventas, un agente para reclamos, un agente para analista de crédito, ya esos agentes  
38 especializados; eso es lo que viene en el 2025, potenciar ese tipo de desarrollos. La gobernanza,  
39 ya lo acabo de mencionar, la gobernanza de la inteligencia artificial es un tema importante para  
40 el 2025, la seguridad de la desinformación también, eso es un tema claro, palpable, la

1 desinformación que está generando y luego ya entramos a temas de criptografía cuántica, o sea,  
2 otras tecnologías mucho más potentes; pero, vean que la primera es seguimos con la inteligencia  
3 artificial para el 2025, de acuerdo a esta consultora, la más importante del mundo en tecnología.  
4 Entonces, esto es parte de lo que yo les quería conversar en esta mañana, de verdad es un tema  
5 que creo que no es para..., o sea, es un tema estratégico realmente la inteligencia artificial.  
6 Gracias".

7 El director Alvarado Delgado dijo: "Muchísimas gracias, Roberto y Giovanny, excelente  
8 presentación. Bueno, a mí esos temas me apasionan mucho, todo lo que tiene que ver con la  
9 parte técnica; pero, me gusta mucho lo que en algún momento de la presentación dijiste, es un  
10 tema de TI; pero, es un tema de personas y es un tema de procesos, y hasta que eso se vea como  
11 una sola cosa podría realmente alinearla como debería ser".

12 El señor Gutiérrez Vásquez indicó: "Esa es la clave".

13 El señor Mora Molina acotó: "No, y lo más importante acá es que en otras latitudes se está  
14 invirtiendo en eso, US\$20,0 billones en eso y nuestra parte todavía estamos teniéndole miedo a  
15 un ChatGPT; pero, en otras latitudes ya se está haciendo. Entonces, ya hay que ir pensando y  
16 trayéndose toda esa información para acá, para irlo invirtiendo. ¿Tiene un costo? Sí, tiene un  
17 costo; pero, vale la pena hacerlo, porque ya vieron el retorno, el retorno es importante".

18 El director Alvarado Delgado comentó: "No, y viéndolo así, hablaste de un informe que hablaba  
19 de los US\$20,0 billones y había una expectativa de recuperación, US\$1,0 billón en vuelta de cinco  
20 años; pero, así son todos los negocios financieros: meta usted plata hoy, haga su inversión inicial  
21 hoy y apueste a que va a recuperar en cinco, ocho o 10 años, dependiendo de lo que sea, y aquí  
22 llama demasiado la atención lo que he visto de este tema es: te incrementa los ingresos y te  
23 reduce los costos, o sea, es el mejor de los mundos, no es que te dice te reduce costos y el ingreso  
24 se mantiene, ya ahí habría ganancia; pero, cuando a usted me dice aumenta ingreso y disminuye  
25 costo finalmente lo que vas a tener es un retorno tremadamente grande".

26 El señor Gutiérrez Vásquez expresó: "La fórmula que quieren todos los accionistas".

27 El director Alvarado Delgado opinó: "Es el mejor de los mundos, sí. Perdón, don Antonio".

28 El señor Mora Alfaro manifestó: "Muchas gracias, Roberto. Me llama mucho la atención en el que  
29 el 77% de esos US\$20,0 billones, durante el proceso de la operación, está destinado el 77% a la  
30 administración de pólizas, a la parte de reclamos, en todo el proceso de punta a punta que está  
31 de cara al cliente, y tan solo un 23% en la parte técnica, que uno pensaría que lo más fuerte sería  
32 la programación y lo que está detrás; pero, la inversión mayoritaria es de cara al cliente en el  
33 proceso completo".

34 El señor Gutiérrez Vásquez respondió: "Sí, y es que al final todo mundo quiere todo ya, es decir,  
35 las grandes tecnológicas, los que nos acostumbraron a eso, te dicen una página que no es Netflix,  
36 otra plataforma, inmediatamente lo comparás ¿con qué? Con Netflix. Entonces, todos estamos  
37 *amazonizados* ya, todos queremos un servicio tipo Amazon, entonces, es superválido el  
38 comentario, porque, cuando te entregan el producto o el servicio que estás buscando, ahí está la  
39 verdadera experiencia y es dónde vas a volver a comprar o no volver a comprar. Gracias, Antonio".

40 El director Alvarado Delgado concluyó: "Muchísimas gracias".

1 De seguido, los señores Giovanny Mora Molina, Roberto Gutiérrez Vásquez y Antonio Mora Alfaro  
2 se retiraron del salón de sesiones.

3 **Resolución**

4 **POR VOTACIÓN NÓMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** dar por recibida la capacitación  
5 denominada *IA Factor de cambio en la Industria Financiera*, impartida en esta ocasión por el  
6 señor Roberto Gutiérrez Vásquez, representante de Seguros Lafise, como parte del *Plan de*  
7 *formación 2024* dirigido a la Junta Directiva de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., conocido  
8 en el artículo 12.º, numeral 1), sesión 351 del 21 de febrero del 2024.

9 **Comuníquese** a Gerencia General.

10 (J.A.B.S.)

11

12 **ARTÍCULO 7.º**

13

14 El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó el resumen ejecutivo del 30  
15 de octubre del 2024, al cual se adjunta el oficio BNCS-UAF-398-2024, de la misma fecha, en  
16 cumplimiento del acuerdo tomado en el artículo 9.º, sesión 366, del 08 de octubre del 2024,  
17 donde se aprobaron los estados financieros de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A.,  
18 auditados 31 de diciembre de 2022, según las Normas Internacionales de Información Financiera  
19 (NIIF) y se encargó a la Administración presentar un comparativo de las variaciones de los estados  
20 financieros bajo las NIIF con respecto a los estados financieros regulatorios.

21 Con la venia de la Presidencia, ingresó al salón de sesiones el señor César Calderón Badilla, jefe  
22 de la Unidad Administrativa y Financiera de esta sociedad, con el fin de referirse al particular. Los  
23 directivos les brindaron un cordial saludo.

24 El director Alvarado Delgado dijo: "Buenos días, don César. Adelante, por favor".

25 El señor Calderón Badilla comentó: "Con la idea de presentarles, según un acuerdo que había  
26 quedado en una Junta Directiva, un comparativo entre los estados financieros regulatorios base  
27 RIF y base NIIF según lo que hemos estado presentando a la Junta General. Como principales  
28 diferencias que podemos encontrar entre los mismos, está la base contable, los estados  
29 financieros regulatorios se presenta con base en el acuerdo de Conassif, que es el 6-18,  
30 Reglamento de Información Financiera (RIF). La presentación bajo NIIF es opcional y voluntaria  
31 por parte del Conglomerado Banco Nacional, eso se tomó hace un tiempo que se querían tener  
32 los estados financieros bajo las NIIF. El requerimiento normativo según el reglamento regulatorio  
33 se debe enviar a la Sugese dentro de los 40 días hábiles posteriores a la finalización del año sobre  
34 los que se informa y con base a los estados bajo NIIF no se presentan a Sugese y tampoco son  
35 publicados. El formato de los informes, el RIF dispone anexos con modelos de estados financieros  
36 regulatorios en el formato de publicación respectiva y el formato bajo NIIF es sugerido por el  
37 auditor externo, que es en este caso KPMG. Dentro de las normas adoptadas por el Conassif  
38 algunas fueron adoptadas parcialmente a nivel de reglamento y otros se han dado un tratamiento  
39 prudencial o transitorios".

- 1 El director Alvarado Delgado preguntó: “¿Hay algunas normas de la NIIF que Conassif no  
2 autorizó?”.  
3 El señor Calderón Mora respondió: “Exactamente, no ha adoptado el total o ha estado en  
4 transitorio, dentro de esas son: la NIC 12 impuesto a las ganancias, CINIIF 23, incertidumbre de  
5 posición financiera, NIC 21 moneda extranjera, cabe resaltar que ya está haciendo consultas para  
6 que se haga escenarios y nosotros, obviamente, tenemos el colón como la principal moneda,  
7 entonces, no vamos a tener esa afectación, está también la NIIF 5, activos no corrientes  
8 mantenidos para la venta, y la NIIF 9, instrumentos financieros que fue una en la que  
9 evidentemente tenemos diferencias. La auditoría externa a nivel contractual se contempla para  
10 ambos estados financieros la misma auditoría, en este caso KPMG nos audita a nivel general y ya  
11 una diferencia a nivel de montos, por así decirlo, la diferencia es por la adopción de NIIF 9, que  
12 les comentaba, lo de la pérdida esperada sobre las inversiones, para el 2020 nosotros no teníamos  
13 esto en NIIF y, entonces, KPMG nos solicitó realizar un ajuste sobre la pérdida esperada que  
14 habíamos proyectado en los estados financieros bajo Sugese, por así indicar, y la pérdida fue,  
15 bueno, el ajuste fue por ₡5,5 millones, lo que se produce una reducción en la utilidad neta  
16 reportada, porque en el 2020 no había esa consideración. En el 2021 también se nos solicita hacer  
17 un ajuste, este fue un aumento más bien de ₡8.6 millones bajo la misma metodología y la idea,  
18 precisamente es porque los estados financieros deben de contar con tres años hacia atrás para  
19 hacer comparativos, entonces, por eso los ajustes. Para el 2022 ya no se presenta ninguna  
20 variación en cuanto a esta NIIF porque ya fue adoptada por parte de Conassif. Entonces, estos  
21 son los tres años que tenemos bajo las normas de los dos métodos, tanto NIIF como CINIIF,  
22 entonces, hasta el 2022 ya no tenemos ninguna diferencia, posteriormente vamos a tener un  
23 2023 ya con los ajustes correspondientes; pero, creemos que no va a haber una diferencia porque  
24 ya está comparación...”.  
25 El director Alvarado Delgado dijo: “Me parece que en algún momento hablamos de que la  
26 presentación del año 2023 queda en este año también, para ya quedar al día”.  
27 El señor Calderón Mora recalcó: “Ya para quedar al día y ya después precisamente estar ya el  
28 2024 al día. Nosotros yo creo que la idea es que ojalá el Conassif adopte todas las normas y que  
29 ya tengamos estados financieros, como país yo creo que nos ayudaría muchísimo”.  
30 El director Alvarado Delgado acotó: “El fin de las normas es estandarizar toda la información a  
31 nivel internacional, en el tanto haya tratamientos diferentes, a veces, no está comparando bajo  
32 alguna base, tiene que ser, el objetivo es que sea un idioma universal, no debe de ser de otra  
33 manera”.  
34 El señor Calderón Mora externó: “Yo creo que, por ejemplo, en este caso el Conglomerado,  
35 obviamente, liderado por el Banco tomó una muy buena decisión de ir adelantándose en  
36 paralelo, para obviamente tener... sobre todo a nivel internacional, con todos los compartidos  
37 que nos pueden ver otras instituciones como bancarias. Y, bueno, a grandes rasgos esa es la  
38 comparación que les traímos, que en realidad por dicha para nosotros no hay una afectación  
39 considerable en ninguno de los estados financieros, estamos muy bien”.

Tomo 25

Nº 368

1 El director Alvarado Delgado preguntó: “¿Alguna consulta para don César?”. Al no haberlas dijo:  
2 “No, César, está muy claro. Muchísimas gracias”.

3 Finalmente, el señor César Calderon Mora se retiró del salón de sesiones.

4 **Resolución**

5 **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** 1) tener por presentado el oficio BNCS-UAF-  
6 398-2024, de fecha 30 de octubre del 2024, suscrito por el señor César Calderón Badilla, jefe de  
7 la Unidad Administrativa y Financiera de esta sociedad, relacionado a las variaciones de los  
8 estados financieros bajo las NIIF con respecto a los estados financieros regulatorios. 2) Dar por  
9 cumplido lo cordado en el artículo 9.º, sesión 366, del 08 de octubre del 2024.

10 **Comuníquese** a Gerencia General.

(J.A.B.S)

13 **ARTÍCULO 9.º**

15 El presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, dijo: “Punto último, que es la  
16 validación de grabación y audio”.

17 La señora Zúñiga Chacón confirmó: “Grabamos sin inconvenientes, don Bernal”.

18 El director Alvarado Delgado indicó: “Muchas gracias”.

19 De seguido, se dio por finalizada la sesión.

(B.A.D.)

21 A las doce horas se levantó la sesión.

**PRESIDENTE**



**SECRETARIA**



MBA. Bernal Alvarado Delgado

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.”

MBA. Rosaysella Ulloa Villalobos

29  
30