

Nº 368

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

SESIÓN ORDINARIA

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

Subsecretaria General:

Lcda. Sofía Zúñiga Chacón

ARTÍCULO 1.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, expresó: “Iniciamos la sesión 368. Como punto número uno, verificamos la grabación de audio y video”.

La señora Zúñiga Chacón confirmó: “Don Bernal, ya iniciamos la grabación”.

El director Alvarado Delgado indicó: “Muchas gracias, doña Sofía”.

(B.A.D.)

ARTÍCULO 2.º

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

Los directivos externaron su anuencia.

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

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

Resolución

Tomo 25

Nº 368

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

(B.A.D.)

ARTÍCULO 3.º

El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó: “Como punto 2.b tenemos la aprobación del acta de la sesión anterior. ¿Estamos de acuerdo?”.

Los directivos mostraron su anuencia.

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

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

La señora Sánchez Quirós contestó: “Totalmente de acuerdo con la propuesta de doña Andrea, don Bernal. Gracias, doña Andrea”.

La directora Vindas Lara expresó: “O.K.”.

El director Alvarado Delgado externó: “De acuerdo, entonces, damos por aprobada el acta de la 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.º 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

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

El señor Barrientos Solano dijo: “Yo tengo un tema, nada más”.

El director Alvarado Delgado consultó: “¿Alguien más tiene temas aquí? Bueno, entonces, adelante, José”.

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 fisca 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 Giovanni 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 Giovanni 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 Giovanni 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. Giovanni,
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 cuanto 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, 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. ¿Cierto? 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 accedendo, pagás US\$30, accesan a una biblioteca de ene 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 sos 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 ene 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 ene 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 lo 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

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

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

El señor Gutiérrez Vásquez indicó: “Esa es la clave”.

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

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

El señor Gutiérrez Vásquez expresó: “La fórmula que quieren todos los accionistas”.

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

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

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

El director Alvarado Delgado concluyó: “Muchísimas gracias”.

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

Resolución

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

Comuníquese a Gerencia General.

(J.A.B.S.)

ARTÍCULO 7.º

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

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

El director Alvarado Delgado dijo: “Buenos días, don César. Adelante, por favor”.

El señor Calderón Badilla comentó: “Con la idea de presentarles, según un acuerdo que había quedado en una Junta Directiva, un comparativo entre los estados financieros regulatorios base RIF y base NIIF según lo que hemos estado presentando a la Junta General. Como principales diferencias que podemos encontrar entre los mismos, está la base contable, los estados financieros regulatorios se presenta con base en el acuerdo de Conassif, que es el 6-18, Reglamento de Información Financiera (RIF). La presentación bajo NIIF es opcional y voluntaria por parte del Conglomerado Banco Nacional, eso se tomó hace un tiempo que se querían tener los estados financieros bajo las NIIF. El requerimiento normativo según el reglamento regulatorio se debe enviar a la Sugese dentro de los 40 días hábiles posteriores a la finalización del año sobre los que se informa y con base a los estados bajo NIIF no se presentan a Sugese y tampoco son publicados. El formato de los informes, el RIF dispone anexos con modelos de estados financieros regulatorios en el formato de publicación respectiva y el formato bajo NIIF es sugerido por el auditor externo, que es en este caso KPMG. Dentro de las normas adoptadas por el Conassif algunas fueron adoptadas parcialmente a nivel de reglamento y otros se han dado un tratamiento 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 adelantándonos 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 traíamos, que en realidad por dicha para nosotros no hay una afectación
39 considerable en ninguno de los estados financieros, estamos muy bien”.

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

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

Resolución

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

Comuníquese a Gerencia General.

(J.A.B.S)

ARTÍCULO 9.º

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

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

El director Alvarado Delgado indicó: “Muchas gracias”.

De seguido, se dio por finalizada la sesión.

(B.A.D.)

A las doce horas se levantó la sesión.

PRESIDENTE



SECRETARIA



MBA. Bernal Alvarado Delgado

MBA. Rosaysella Ulloa Villalobos

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.”