

**ACTA DE LA SESIÓN ORDINARIA VIRTUAL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
No. 2688**

Acta número dos mil seiscientos ochenta y ocho, correspondiente a la sesión ordinaria virtual No. 2688, celebrada por el Consejo de Administración de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, S. A., (CNFL, S.A.) de manera virtual vía Microsoft Teams, debidamente grabada, a las diecisiete horas con diez minutos del lunes diecinueve de agosto dos mil veinticuatro.

Directores Presentes

Ing. Rayner García Villalobos, presidente, quien preside, y se une a la sesión desde Barva, Heredia.

Ing. Heylen Villalta Maietta, secretaria, quien se une a la sesión desde Mata Redonda, San José.

Licda. Rebeca Carvajal Porras, tesorera, quien se une a la sesión desde San Antonio de Desamparados, San José.

Lic. José Fonseca Araya, director, quien se une a la sesión desde Moravia, San José.

Lic. Luis Guillermo Alán Alvarado, director, quien se une a la sesión desde San Rafael, Heredia.

Administración

MBA. Ma. Del Carmen García Martínez, jefe de la Secretaría del Consejo de Administración.

Lic. Guillermo Sánchez Williams, asesor legal del Consejo de Administración, quien se une a la sesión desde el Edificio Central de la CNFL, avenida 5 entre calle 0 y 1, San José.

Invitados

Ing. Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, Gerencia General.

Licda. Laura Montero Ramírez, coordinadora gerencial, Gerencia General.

Ing. Parmenio Barrantes Medina, jefe de la Unidad Gestión de Negocio.

Lic. Juan Ml. Casasola Vargas, jefe de la Dirección Administración y Finanzas

MBA. Esteban Rodríguez Umaña, jefe de la Unidad Proveeduría Empresarial.

“Conforme al artículo 5 de la Ley 8660, artículos 184 y 188 del Código de Comercio, artículos 5 inciso d), artículos 16 y 17 del Reglamento Interno del Consejo de Administración y la Directriz Mercantil DPJ-001-2020 de fecha 04 de agosto de 2020, así como la debida convocatoria expresa de la forma de la sesión virtual, la sede tecnológica y el medio utilizado y la forma de participación, se tiene por abierta la Sesión Ordinaria Virtual 2688 de fecha lunes 19 de agosto de 2024 y se verifican las condiciones necesarias para confirmar el quorum y la validez de la sesión virtual, por parte de quien preside esta sesión, el señor Rayner García Villalobos, quien deja constancia de que la presente sesión se está realizando por interés empresarial, dada



la cantidad de temas en el Orden del día y la hora prevista de finalización de la Sesión, a través de la tecnología Microsoft Teams, que permite la participación de todos los miembros del Consejo de Administración que se consigna en el acta respectiva, utilizando audio, video y transmisión de datos simultáneamente; asegurándose la compatibilidad de los sistemas utilizados, la comunicación integral, la efectiva y recíproca visibilidad y audibilidad de las personas que participan en esta sesión, y de esta forma garantizándose los principios de colegialidad, simultaneidad y de deliberación. Aunado a ello, procede a verificar la colegialidad de cuáles miembros participan virtualmente, para efectos de la verificación del quórum necesario, con el fin de garantizar la identificación de la persona cuya presencia es virtual, la autenticidad e integridad de la voluntad y la conservación de lo actuado en la Compañía Nacional de Fuerza y Luz Sociedad Anónima, como empresa mercantil.

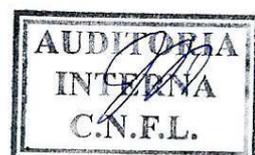
Lo anterior, en observancia del Reglamento Interno del Consejo de Administración de la CNFL, donde le concede la potestad al Consejo de Administración de sesionar cuando así sea debidamente convocado, tanto de forma presencial como virtual. En igual sentido, el artículo 17.- Excepciones señala: *“El Consejo de Administración puede sesionar de forma virtual, con la participación de todos sus miembros, o bien, en casos de urgencia y sin previa convocatoria, con dos tercios de sus miembros, según lo establecido en el artículo 19 de este reglamento. Para la realización de dichas sesiones, los miembros disponen del equipo y el apoyo logístico y de grabación necesario para su desarrollo, con los mecanismos de seguridad y confidencialidad que garanticen su privacidad.”*

CAPÍTULO I LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

ARTÍCULO 1. Orden del día sesión 2688

El señor Rayner García indica en la convocatoria que se hizo para la sesión del día de hoy, en el capítulo III se tenían 3 artículos, hay una modificación; se unió el tema del artículo 1 y artículo 2, quedando juntos en el artículo 1 el oficio de la Auditoría Interna 1001-02040-2024 y Aclaración sobre el oficio 2020-0261-2024 Solicitud de información de CECACIER, es un tema que se debe manejar como información restringida, no puede ser puesto al descubierto por parte de la sociedad o al público en general, en donde están compactando ambos puntos de la Auditoría y de la ampliación de la CECACIER para que sea una instrucción integral, y como artículo 2 se tiene un correo una solicitud irregular de firmas de la Unidad de Cultura y Gestión de Talento Humano de la compañía. Esas son las modificaciones que esta Presidencia estaría proponiendo.

El señor Rayner García da lectura al orden del día de la presente sesión No. 2688 con las modificaciones propuestas y la somete a aprobación de los señores directores.



Los señores directores del Consejo de Administración aprueban por unanimidad el orden del día.

CAPÍTULO II APROBACION ACTAS**ARTÍCULO 1. Oficio de la Gerencia General 2001-1051-2024. Fe de erratas para corregir dato del informe semestral de la Estrategia Empresarial CNFL, 2023-2027 presentado ante el Consejo de Administración el pasado lunes 12 de agosto**

El señor Rayner García informa que con fecha 19 de agosto de 2024, se recibió el oficio 2001-1051-2024 de la Gerencia General de la CNFL, donde remite el oficio 7500-0378-2024 con fecha de 16 de agosto de 2024 para corregir un error material en un dato del informe semestral de la Estrategia Empresarial CNFL, 2023-2027 presentado ante el Consejo de Administración el pasado lunes 12 de agosto, que el dato consignado en la presentación, en la diapositiva 5, desempeño del indicador IC 03-03 Ingresos por ventas de otros productos y servicios no regulados se visualizó de esta manera:

OE.03 Desarrollar nuevos modelos de negocio con la descentralización del sistema eléctrico orientado a generar valor público, al año 2027. 100,00%			
Indicadores	Meta acum	Real acum	Desempeño acum
IC.03-03 Ingresos por ventas de otros productos y servicios no regulados.	92 214 678,00	523 979 364,87	100,00%

El dato para el real acumulado que se consignó en la presentación, no es el mismo del documento escrito, por lo cual debe visualizarse de la siguiente forma:

OE.03 Desarrollar nuevos modelos de negocio con la descentralización del sistema eléctrico orientado a generar valor público, al año 2027. 100,00%			
Indicadores	Meta acum	Real acum	Desempeño acum
IC.03-03 Ingresos por ventas de otros productos y servicios no regulados.	92 214 678,00	229 657 121,80	100,00%

ARTÍCULO 2. Sesión Ordinaria No. 2687

El señor Rayner García indica que se debe corregirse un error material en el acta 2687, en la nota 2001-1051-2024 indica que por error en la presentación del informe semestral de la Estrategia Empresarial CNFL en la diapositiva 5, desempeño del indicador IC 03-03 Ingresos por ventas de otros productos y servicios no regulados se





Consejo de Administración

4061008921243

visualizó un monto real acumulado de ¢523 979 364,87 siendo el monto correcto ¢229 657 121,80, por lo cual el acta sufrió esta modificación. La presidencia somete a aprobación de los señores directores, el acta de la sesión No. 2687 con la subsanación material que hace la Gerencia.

El acta 2687 es aprobada con la modificación por los directores presentes. La misma será firmada en el libro oficial respectivo. Se aprueba el acta No. 2687.

CAPÍTULO III ASUNTO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO 1. Solicitud ampliación de información a la CECACIER. Oficio de la Auditoría Interna 1001-240-2024. Aclaración sobre oficio

Dicho oficio fue colocado en el orden del día de la presente sesión con la calificación de acceso restringido, no puede ser puesto al descubierto por parte de la sociedad o al público en general.





Compañía Nacional
de Fuerza y Luz, S.A.

N° 072

Consejo de Administración

4061008921243

AUDITORIA
INTERNA
C.N.F.L.



Compañía Nacional
de Fuerza y Luz, S.A.

N° 073

Consejo de Administración

4061008921243





Compañía Nacional
de Fuerza y Luz, S.A.

N° 074

Consejo de Administración

4061008921243

AUDITORIA
INTERNA
C.N.F.L.



Compañía Nacional
de Fuerza y Luz, S.A.

N° 075

Consejo de Administración

4061008921243





Compañía Nacional
de Fuerza y Luz, S.A.

N° 076

Consejo de Administración

4061008921243



ARTÍCULO 2. Correo: Solicitud Irregular de firmas en UCGTH CNFL.

El señor Rayner García informa que con fecha 16 de agosto de 2024, se recibió un Correo electrónico anónimo: Solicitud Irregular de firmas en UCGTH CNFL, para conocimiento del Consejo de Administración. Por lo anterior, solicita al señor Guillermo Sánchez Williams, asesor legal del Consejo de Administración, referirse al oficio.

El señor Guillermo Sánchez menciona que el viernes 16, se recibió un correo llamado usuarioanonimona@gmail.com a las 12:29 un correo dirigido a todos los miembros del Consejo de Administración, con copia a la Secretaría General de SITET, a la Filial de profesionales, donde como asunto señalan la solicitud irregular de firmas en la Unidad de Cultura de Talento Humano en CNFL.

En resumen, afirma que el señor Mauricio Céspedes Meléndez, coordinador del Proceso de Capacitación y gran amigo de la señora Verónica Valverde, tomó el tiempo en horas laborales para hacer documentos de conectar firmas para que la actual Jefatura de Unidad de Talento Humano, no la quiten del puesto, que a pesar de que no hay un comunicado oficial, únicamente “comentarios de pasillo”.

Se muestra más que un conflicto de intereses entre el señor Céspedes y la señora Valverde y que como base en esta recolección de firmas, también paralelamente está levantando una lista negra, intimidando a los demostradores que no la suscriben, continuando con la misma cultura y miedo que ha venido teniendo la compañía de febrero 2023 siguientes.

Concluyen que ojalá de verdad el Consejo de Administración tome cartas en el asunto y no se ha tomado lo que está pasando en la Unidad de Cultural y Gestión de Talento Humano un correo más.

El señor Rayner García comenta que le parece que este correo lo recibieron la mayoría, están prácticamente que todos los miembros del Consejo, faltando doña Rebeca, también lo recibe el señor Luis Fernando Andrés, este tema más allá de un correo anónimo, una denuncia, la semana pasada habían recibido otro correo y un poco más directo lo que le preocupa a él en este sentido y como comentario es el



tema de que continúan en esto, en vez de estarse enfocando en lo importante, le parece que el Consejo de Administración tomó una trinidad decisión de dar un nuevo direccionamiento gerencial en marzo, de los cuales era lo que les correspondía hacer como órgano colegiado en nuestro Reglamento, pues tiene la potestad de nombrar o remover el puesto gerencial así se hizo en marzo, y mejoró como bien lo vimos en la encuesta de satisfacción laboral, el indicador y por ende también en la respuesta de ampliación, pues obviamente tuvieron comentarios de una administración anterior, la llama 2023 primeros dos meses del 2024, y en los primeros días del mandato bajo para decirlo de alguna manera gerencial de don Luis Fernando Andrés, obviamente sube la satisfacción, el ambiente, la mejoría, entienden que no hay una empresa que esté un 100% con un indicador de satisfacción, y siempre van a haber cosas que a los trabajadores y trabajadoras, les va a incomodar, pero les parece que este tipo de acciones como las que se muestran en este correo, no entienden o por lo menos desde la perspectiva, no se entiende cuál es la intención de este tipo de cosas y menos en horario laboral, y no se sabe si se usaron herramientas que como bien lo indica la política informática, los recursos tienen que ser utilizados para las labores directas de nuestro puesto de trabajo, entonces parece un poco, tiene que decirlo así, indignante que personas y bueno con puestos de jefatura estén en esto. Cuando se les envía a ellos y la potestad y la decisión es del señor gerente, cree que es importante dejarlo claro, de que se les copie a ellos, cuando se deben ellos como Consejo de Administración enfocarse en lo importante, estratégico y táctico, y se les envíen estas cosas y obviamente de personas que según lo que tiene entendido, porque eso es un correo anónimo, en tiempo laboral si es que así, fue con las herramientas de la empresa, si es que así, fue obviamente se incurren en este tipo de cosas, y lo que llama la atención es que se siguen impulsando a los compañeros, a tener algún temor, entonces eso es lo que realmente es indignante y quería dejar eso como comentario, cree que la gente debería ya estar trabajando en hacer que esta empresa siga siendo la gran empresa que tenemos aquí en Costa Rica y en América Central y esto es la CNFL.

El señor Luis Guillermo Alán cree que este correo que les llega anónimo, lógicamente casi que es imposible que no les vaya a llegar al Consejo de Administración como la instancia de poder en esta situación, entonces de importante resaltar lo que explicaba don Reyner, en este él se dio a la tarea de hacer algunas preguntas con relación a esta persona que se indica ahí, que andaba buscando las firmas, y hasta dónde tiene entendido, aquí está el señor Guillermo Sánchez, lo puede corregir, cree que él está en un ascenso temporal en esa jefatura, entonces cree que estos son momentos importantes, porque ustedes recordarán en un momento en aras de buscar esa paz laboral y esa estabilidad se habló de que se revisara todo lo que estaba los puestos y nombramiento de que estaban en interinazgo para que se corrigiera la situación, pero eso no significa que por *default* de una vez agarran y le den *clic* a todos los que están en esa posición de interino, sino que revisen la situación en que está, que ha cumplido qué le va a aportar a la compañía y que se tomen las decisiones, cree que en este



Consejo de Administración

4061008921243

caso es importante que se revise la situación de este señor Mauricio Céspedes si es efectivamente está ahí en una posición de interino o temporal para que se tomen las acciones que correspondan por parte de la Gerencia. Porque como muy atinadamente lo decía don Rayner, eso no le toca al Consejo, simplemente aquí es verlo y girar las instrucciones a la Gerencia General. Pero sí que de una vez lo hagan una forma integral, porque algo de lo que decía don Rayner, que, si les preocupa a montones, es el régimen de temor, de terror, que cree que cuando se tomó la decisión que se tenía que tomar en marzo era precisamente para erradicar esas prácticas, y no deben de permitir de que vuelvan a salir ni por asomo en ninguna instancia.

La señorita Rebeca y el señor José Fonseca apoya lo dice por el señor Rayner García y el señor Luis Guillermo Alán.

Después de analizado el tema y con base en las explicaciones realizadas por el asesor legal, el Consejo de Administración, por unanimidad y en firme emite el siguiente acuerdo:

Considerando que:

1. Mediante el correo electrónico de las 12:29 horas del viernes 16 de agosto 2024, ante este Consejo de Administración, se presenta una denuncia anónima sobre una solicitud irregular de firmas en la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano de la CNFL.
2. De conformidad con la normativa interna, le corresponde a la Gerencia General la administración del personal de la CNFL.
3. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. (...)".

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:

ACUERDO 2.

- I. **Dar por recibido y conocido el correo electrónico anónimo de las 12:29 horas del viernes 16 de agosto del 2024, enviado a varios de los miembros del Consejo de Administración, mediante el cual se interpone una denuncia anónima sobre una solicitud irregular de firmas en la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano de la CNFL.**



- II. **Trasladar a la Gerencia General, el correo electrónico citado en el port tanto anterior, para su conocimiento y lo que corresponda, con base en las facultades que ostenta como Patrono en la CNFL y que realice la investigación correspondiente, ejecute las acciones y sienta las responsabilidades que se deriven de tales acciones.**
- III. **Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su atención y lo que corresponda. ACUERDO FIRME**

CAPÍTULO IV ASUNTOS DE GERENCIA GENERAL

El señor Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, S.A. ingresa a la sesión.

ARTÍCULO 1. Informe semestral de movimientos de personal denominado descenso corte julio 2024

El señor Rayner García informa que con fecha 14 de agosto de 2024, se recibió el oficio 2001-1043-2024 de la Gerencia General de la CNFL, donde remite para conocimiento del Consejo de Administración el Informe semestral de movimientos de personal denominado descenso corte julio 2024. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general y Laura Montero Ramírez, coordinadora gerencial, Gerencia General, para que se refieran al tema.

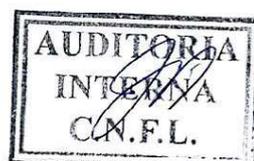
La señora Laura Montero presenta el Informe semestral de movimientos de personal denominado descensos corte julio 2024.

En atención al acuerdo del Consejo de Administración, de la Sesión Ordinaria Virtual No.2656, celebrada el lunes 29 de enero de 2024, que textualmente dice:

“Solicitar a la Gerencia General considerar para el movimiento de personal denominado descenso, los fundamentos técnicos, jurídicos y financieros para realizar el mismo. Como mecanismo de control, informar a este Órgano Colegiado semestralmente dichos movimientos con el sustento respectivo.”

Detalla todas las sesiones del Consejo de Administración donde se ha revisado este tema:

- Sesión Ordinaria Virtual No.2662: Informe de movimientos de personal en descenso y directores o jefaturas despedidos con responsabilidad patronal.



Consejo de Administración

4061008921243

- Sesión Extraordinaria Virtual No.2674: Análisis jurídico de movimientos en descenso.
- Sesión Ordinaria Virtual No.2677: Informe sobre investigación sobre el proceso de movimientos en descenso

Mediante la nota 2601-0414-2024 del 19 de julio de 2024 la UCyGTH realizó consulta ante la AJE para tener claridad sobre el proceso de actualización documental que fueron solicitados en la sesión 2677 del Consejo de Administración. Mediante el oficio 2201-0155-2024 de fecha 14 de agosto de 2024 la AJE dio respuesta a la consulta planteada. Mediante oficio 2601-0486-2024 se instruyó a las jefaturas del AGyDTH y del ADyC la revisión y actualización de la siguiente normativa:

- Reglamento Interior de Trabajo
- Reglamento para la Gestión de Indemnizaciones Laborales
- Reglamento Clasificación y Valoración de Puestos
- Manual de Procedimientos del Proceso de Relaciones Laborales
- Procedimiento de Trámite por Faltas Cometidas
- Procedimiento Planteamientos Recibidos en la Junta de Relaciones Laborales por parte del SITET
- Procedimiento Planteamientos recibidos por parte de los Trabajadores
- Así como toda aquella normativa que tenga relación con el tema de descensos en resguardo de los derechos de los trabajadores.

Durante el primer semestre del 2024 no se han gestionado movimientos de personal bajo la modalidad de descensos de personal, esto a la luz del reglamento de indemnizaciones.

Conclusiones

La Unidad Cultura y Gestión de Talento Humano se encuentra gestionando la actualización documental según el acuerdo del Consejo de Administración sobre este tema.

Posterior a los casos presentados y expuestos ante el Consejo de Administración no hay movimientos de personal por descensos, esto a la luz del reglamento de indemnizaciones.

El señor Rayner García comenta que también este tema de los movimientos de personal denominado en descenso cree que también es muy importante con toda la normativa que se tiene que ver y analizar, es también el tema de los nombramientos interinos y o temporales, de que se tiene que hacer un análisis, si las personas que tiene nombradas o bien definidas en un puesto de manera interina, si realmente es lo que les sirve a la administración, tenerlos donde están, y si bien es cierto, se está hablando un tema de descenso, pero le parece que si la Gerencia también hace un



análisis exhaustivo y muy racional, debe tener la oportunidad de decir si la persona que está ejerciendo un puesto de interino simplemente debe quedarse o bien debe ser ubicado en el puesto que tiene que estar, porque cree que eso es muy importante, que no digan se deje de lado el tema porque al fin y al cabo se podría ver como un descenso, pero también debería estar justificado que efectivamente esa persona tal vez no es la idónea y lo dice sin meterse mucho en la gestión operativa para no coadministrar, pero cree que hay una adecuada oportunidad para que la Gerencia analice ese tipo de personas que están en los puestos si vienen desde antaño, o bien de la Administración anterior, o en esta, si realmente están dando su capacidad, en lo que se espera, para esta administración.

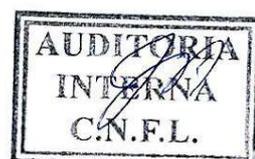
El señor Luis Guillermo Alán indica que, son dos comentarios, el primero, está totalmente de acuerdo con el comentario que hace don Rayner, en el sentido de que se debe revisar por parte de la Gerencia General los nombramientos que están en puestos de interino, o lo que se denomina temporales, porque en su momento el Consejo de Administración hicieron un comentario en el sentido de que efectivamente era importante revisar los interinos, como comentaba él en otro momento de que no es revisarlos y normalizarlos a que queden en propiedad por *default*, sino que revisar, como decía don Rayner, sus competencias, su funcionalidad y el aporte que le pueden estar dando a la compañía, y con base en eso tomar las decisiones que corresponda, para esto es importante tener claridad, aquí no estarían hablando de descensos desde el punto de vista legal, porque una persona que esté en un ascenso temporal no tiene estabilidad o está en un ascenso interino, no tiene estabilidad en el puesto, así lo ha dicho las Jurisprudencia judicial, usted puede tener 18 años en un puesto de ascenso interino y en cualquier momento lo pueden descender, no descender, si no devolver a la plaza, porque aquí no pueden utilizar el nombre de descenso, no a nadie estarían descendiendo, simplemente lo están devolviendo a la plaza que ostenta en propiedad, Cree que esto es un algo importante a la hora de tomar las decisiones, porque no hay estabilidad laboral con relación a la plaza en donde está, en ascenso interino o en ascenso temporal, eso, por un lado, con relación a este comentario.

Lo otro es, en la filmina 5, en el punto dos, nada más es un comentario, dice durante el primer semestre no se han gestionado movimientos de personal bajo la modalidad de descensos de personal esto a la luz del Reglamento de Indemnizaciones, para futuros ajustes en la normativa, los movimientos de descenso personal nunca se debieron de hacer ni en el pasado, ni se tendrán que hacer con base en ningún Reglamento de Indemnizaciones, porque esto es un punto totalmente diferente. El Reglamento de Indemnizaciones entra en funcionamiento a regir una vez que se ha hecho los estudios, el movimiento y todo lo correspondiente para un descenso, son dos cosas diferentes, solo quería hacer ese comentario a efecto de que no se de en el futuro ninguna confusión al respecto.

La señora Heylen Villalta consulta en esa esa misma diapositiva, ¿Si tienen un cronograma de cuándo estarían actualizados estas diferentes normativas? Porque también es importante para el Consejo, dentro de todo el ordenamiento que se ha procurado supervisar, que esta documentación sea coherente y también este actualizada lo antes posible.

El señor Luis Fernando indica que, un programa tal y como lo plantea doña Heylen con tal transparencia no lo tienen planteado, pero se queda como siempre con las observaciones para poderlo plantear y volverlo a presentar, por lo menos una nota informativa al Consejo de Administración, se están trabajando en varios de estos documentos en este momento, no en todos en paralelo, pero sí podrían tener un cronograma de trabajo en las próximas semanas para darle el seguimiento que corresponde y tratar de tener actualizado lo antes posible todos estos reglamentos, incluso cree que este tipo de informes se presentan con cierta regularidad aquí al Consejo de Administración y podrían presentar el próximo informe que tengan que hacer de ese tipo de situaciones, ver cuántos de estos ya han quedado totalmente actualizados dentro de la normativa interna de la CNFL.

También comenta que en relación con los puestos que hay bastantes interinos o en forma temporal, que son dos cosas inclusive diferentes, bien lo dijo don Guillermo, Alán, ahorita están en ese proceso de revisión, no los han querido otorgar por otorgar, como bien dijo Rayner, un puesto a alguien que tal vez no tenga las competencias, incluso en muchas de las jefaturas que están en forma temporal lo que han valorado, y precisamente hoy tuvo una reunión con uno de los directores, según las dependencias que él ha retomado su puesto, es mejor hacer concursos internos para buscar la idoneidad de la persona, porque las personas siempre reclaman de cuando son escogidos y discúlpeme la frase "a dedo", o sea escogidos por algún criterio muy personal de una jefatura anterior, siempre hay resentimientos de las personas, de que porque era el amigo, porque era muy cercano, porque tenían tal relación, nunca se ven las competencias de las personas intelectuales o profesionales para la escogencia de una persona, son muy pocas las veces que esto sucede, entonces en muchos de ellos lo que han valorado y eso hoy lo conversó con Gabriela Ramírez y el director, les dice que para ser sincero es el de Transformación Digital, donde ahí todos los puestos de jefatura están totalmente interinos, lo mejor es que van a desarrollar una serie de concursos para buscarle idoneidad de las personas y a partir de ahí, si nombrar en propiedad de las personas y como bien dijo don Guillermo, nadie puede en este momento reclamar porque su plaza está en una condición de que si sale a concurso y no lo gana, se tendrá que dar paso a la persona que demostró el conocimiento como tal para ese puesto, inclusive en otras puestos que también están valorando desde ese montón de pendientes, no solo en esta dirección, están valorando hacer ese tipo de concursos para buscar a esa persona y en algunos que sí tienen la competencia como tal y lo han demostrado desde años, porque tiene algunos años de estar ahí, han demostrado la competencia y hay un acuerdo tácito,



por ejemplo, con el director del área de que se mantenga esa persona, eventualmente si los pudieran nombrar, pero eso es lo que han valorado con toda sinceridad en este caso, que ustedes bien, han indicado.

La señora Laura Montero indica que en conclusión, van a analizar, como dice don Luis, los nombramientos interinos o temporales, revisando la idoneidad de las jefaturas e incluyendo la justificación de la funcionalidad, competencias y aportes, como lo indicó don Luis Guillermo Alán, revisar entonces cada uno de los ascensos interinos, además van a aportarles pronto el cronograma para la actualización de la normativa, ahí hacer la salvedad, por ejemplo, el Reglamento interior de trabajo, lo que van a esperar es la aprobación primero de la Convención Colectiva, ya podían ir haciendo el borrador, y es algo que también tienen de tarea que el Consejo se los instruyó, y se está ya realizando con la conformación de una comisión interdisciplinaria diciéndole así, que va a revisar todas las normas con base en el borrador de proyectos que tienen de convención colectiva para ver qué es lo que tienen que actualizar en la normativa.

El señor Rayner García agradece por la presentación.

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se analiza y discute la propuesta de acuerdo.

Después de discutido y analizado el tema y con base en las explicaciones realizadas por los expositores, el Consejo de Administración, por unanimidad y en firme emite el siguiente acuerdo:

Considerando que:

1. En la sesión ordinaria N° 2656 celebrada el lunes 29 de enero de 2024, el Consejo de Administración, acordó:

"ACUERDO 3.

- I. Dar por recibido el oficio 2001-1577-2023 de fecha 29 de noviembre de 2023 y dar por atendido el Por Tanto IV del acuerdo 5 tomado en la Sesión Ordinaria Virtual No. 2647, celebrada el lunes 23 de octubre de 2023, por lo que se mantienen pendientes de atención los Por tanto II y III del acuerdo tomado.*
- II. Solicitar a la Gerencia General considerar para el movimiento de personal denominado descenso, los fundamentos técnicos, jurídicos y financieros para realizar el mismo. Como mecanismo de control, informar a este Órgano*



Colegiado semestralmente dichos movimientos con el sustento respectivo.

- III. *Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique el presente acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención, así como a la Auditoría Interna para lo que corresponda. ACUERDO FIRME."*
2. La Gerencia General mediante el oficio 2001-0112-2024 de fecha 30 de enero de 2024, solicitó a la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano la atención del acuerdo citado en el considerando anterior.
 3. La Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano, mediante el oficio 2601-0484-2024 de fecha 14 de agosto de 2024, remitió a la Gerencia General el Informe semestral de movimientos de personal denominados descensos, con corte a junio 2024.
 4. La Gerencia General mediante el oficio 2001-1043-2024 de fecha 14 de agosto de 2024, aprobó y remitió a la Secretaría del Consejo de Administración, el informe presentado por la Unidad Cultura y Gestión del Talento Humano, para conocimiento del órgano colegiado.
 5. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés".

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:

ACUERDO 3.

- I. **Dar por recibido y conocido el oficio 2001-1043-2024 de fecha 14 de agosto de 2024 de la Gerencia General, en el cual se remite el Informe semestral de movimientos de personal denominados descensos, con corte a junio 2024.**
- II. **Solicitar a la Gerencia General enviar para la próxima sesión, un cronograma con plazos y responsables, en relación con la modificación de la normativa interna presentada por la Administración en la presente sesión.**

- III. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su atención y lo que corresponda. ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 2. Informe análisis de rentabilidad de Productos y Servicios no Regulados al 30 de junio de 2024

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-0947-2024 de fecha 24 de julio de 2024, en donde se somete a conocimiento del Consejo de Administración el Informe análisis de rentabilidad de Productos y Servicios no Regulados al 30 de junio de 2024. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, y Parmenio Barrantes Medina, jefe de la Unidad Gestión de Negocio, para que se refieran al tema.

El señor Luis Fernando Andrés indica que van a presentar un Informe de rentabilidad julio 2024, como se presenta regularmente en este Consejo de Administración, ha conversado con él sobre cómo van con este tema el cual, ahora después de la presentación van a ver algunos detalles al respecto, dado que recientemente tuvieron una reunión con el Consejo, cuando vieron los informes que presentaron a través de estrategia en donde para poder alcanzar la rentabilidad y los niveles de compromiso que han adquirido y con doña Heylen que compartieron mucho ese día, vieron que han usado algunas otras cosas que en la compañía permiten alcanzar esos rubros.

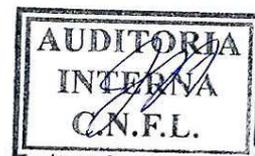
El señor Parmenio Barrantes presenta el análisis de rentabilidad de Productos y Servicios no Regulados al 30 de junio de 2024, para este primer trimestre se introduce otros nuevos productos a la Tienda Virtual: Aires acondicionados portátiles, deshumidificador portátil, sartén eléctrico, scooter eléctrico y otros accesorios inteligentes.

Rentabilidad por negocio

Se presenta el cuadro de las comisiones, gastos y el % rentabilidad obtenida generadas de acuerdo con cada producto o servicio.

Rentabilidad de los PSNR 2024

Mes	Ingresos	Costos	Utilidad Neta	Porcentaje
Enero	¢5 142 694,88	¢1 408 971,49	¢3 733 723,39	72,60%
Febrero	¢15 095 181,65	¢1 742 624,10	¢13 352 557,55	88,46%
Marzo	¢5 740 546,24	¢396 265,05	¢5 344 281,19	93,10%
Abril	¢1 443 425,81	¢819 005,89	¢624 419,92	43,26%
Mayo	¢7 010 516,46	¢210 224,64	¢6 800 291,82	97,00%
Junio	¢6 562 850,20	¢630 867,66	¢5 931 982,54	90,39%
I Semestre	¢40 995 215,24	¢5 207 958,83	¢35 787 256,41	80,80%



Avance de indicadores**Indicador de rentabilidad**

Se obtuvo a la fecha en este indicador un promedio de 80,90% lo que sobrepasa de acuerdo con la meta propuesta con un 15%.

Indicador satisfacción del cliente

Índice de satisfacción del cliente con la adquisición de soluciones complementarias al servicio público. El porcentaje de Índice de Satisfacción del Cliente mediante encuestas a aplicados a nuestros consumidores de los productos que ofrecen. La herramienta que se ofrece califica: satisfacción, calidad y experiencia de compra. Se ha obtenido un promedio del 98,60%, meta propuesta era un 90%.

Indicador kWh

Porcentaje de incremento de kWh del cliente asociado a nuevos modelos de negocios, Para este mes en promedio se logró obtener un 21,33%, de acuerdo con el rango establecido es un valor satisfactorio. Sin embargo, en los meses de febrero y marzo, se ejecutó un plan remedial y como resultado de este se logró mejorar el desempeño en el segundo trimestre.

Casos de negocios Desarrollos de Ingeniería

Se presenta la iniciativa de negocio ante la Dirección de Distribución y Comercialización y se acordó impulsar casos de negocio a manera de planes piloto, por lo que se tomaron dos iniciativas para el desarrollo de aspectos tales como: diseños eléctricos, acometidas en media y baja tensión, movilidad eléctrica y alumbrado, por lo que se toma como aplicación los casos de Volvo y Casamax. Los resultados provenientes del desarrollo de dichos pilotos se expondrán al grupo tentativamente el próximo mes de agosto. Se identificó a las empresas SESSA, Coopesca, CFS y a Activa Ingenieros para iniciar participación tanto en los pilotos como en el caso de negocio.

Casos de negocios Plantel de buses eléctricos

Se elaboraron los estudios de disponibilidad de red eléctrica trifásica para 6 planteles de buses que se encuentran en el área servida de la CNFL, los cuales mencionan:

- a. Autotransportes Desamparados S.A, posible inversión CNFL ¢11,166,267.99.
- b. Buses San Miguel Higuito S.A. (BUSMI), posible inversión CNFL ¢14,474,791.44.
- c. Compañía de Inversiones La Tapachula, posible inversión CNFL ¢713,096.24.
- d. Consorcio de Transportes Cooperativos Metrocoop R.L, posible inversión CNFL ¢10,339,137.03
- e. Autotransportes Moravia, posible inversión CNFL ¢24,813,928.87.
- f. CENBUS S.A, sin inversión estimada por el momento.

Adicional a lo anterior, se realizaron proyecciones de costos para instalar cargadores en los diferentes planteles con base en la información suministrada por la empresa CFS, lo cual se muestra en el siguiente cuadro:

Estimación de inversión a lo interno de los planteles

Cantidad de buses	Cantidad de cargadores	Monto estimado
2 buses	1 cargador 120 kW	\$70 000,00
4 buses	2 cargadores 120 kW	\$180 000,00
6 buses	3 cargadores 120 kW	\$210 000,00
8 buses	4 cargadores 120 kW	\$250 000,00
10 buses	5 cargadores 120 kW	\$295 000,00

Fuente: Área Gestión de Negocios.

Lo anterior fue presentado en casa presidencial, así como los personeros del ICE, con el fin de que analicen el proceder con las diferentes entidades (ARESEP, CANATRANS, MOPT, entre otros).

Facturación cargas rápidas I semestre 2024

La movilidad eléctrica continúa creciendo de manera exponencial, prueba de esto es que en el primer semestre en nuestros centros de carga se alcanzaron ventas de kWh mayores a todo lo comercializado en el 2023. En 2023 se comercializaron 182.339 kWh generó facturación para la CNFL por ₡36.725.231,00 mientras que de enero a junio 2024 se han comercializaron 268.165 kWh, que representa una facturación para la CNFL por ₡54.011.602,00.

Planificación para la instalación de 3 centros de carga rápida para este segundo semestre del año 2024 en los siguientes puntos: Correos de Costa Rica, Zapote, Centro Agrícola Cantonal, Coronado, Plantel Anonos CNFL. Adicionalmente para el próximo año, ya tienen tres emplazamientos acordados: Parque de Barva de Heredia, Centro Comercial Lincoln Plaza, Bomba Cristo Rey en Tres Ríos.

Identificación de Negocios en SICOP

Licitaciones de posibles oportunidades de negocio

Dependencia participante	Número de Concurso	Cliente	Servicio	Monto contratado
Proceso Recursos Naturales	2024-PX-000047-0003300001	Municipalidad Moravia	Curso: Producción y manejo de árboles en el entorno urbano	₡514 705,00
Proceso Recursos Naturales	2024-LD-00049-0004100001	Municipalidad Santo Domingo	Adquisición de árboles, arbustos y plantas según demanda, bajo el concepto de conectividad, corredores biológicos y servicios ecosistémicos	₡1 790 600,74
LASIMEE	2024LD-000007-0018300001	JASEC	Servicio de calibración de equipos registradores de calidad de voltaje de suministro, marca ENETICS, forma 2S/12S, modelo LM3111	₡1 351 955,00
LASIMEE	2024LD-000067-0018300001	JASEC	Servicio de calibración de medidores de energía eléctrica y estación de calibración de medidores.	₡1 861 505,00
TOTALES				₡5 518 765,74

Fuente: SICOP

Cronograma plazos de atención de los casos de negocios

se presenta un cronograma con el avance con corte a junio de los plazos de inicio y final de cada caso de negocio declarados en el indicador estratégico IF.01-02 Porcentaje de metas de nuevos modelos de negocios, los cuáles dada la complejidad y características propias de cada negocio su implementación estaría proyectado según el caso para los años 2025 al 2027.

El señor Luis Guillermo Alán consulta en relación con los alquileres de espacios 5G, en las propuestas de las alianzas con el ICE o con la misma RACSA ahora con la derogatoria de la Ley de Contratación Pública, ya contemplaron las nuevas facilidades para las eventuales negociaciones, consulta si se tiene vigente todavía el reglamento de alianzas. El señor Parmenio interviene respondiendo que sí. El señor Luis Guillermo Alán indica que eso es importante porque se está trabajando en un reglamento de Alianzas Corporativas, tomando en cuentas esas facilidades en que les puede ayudar en este tipo de relación con los postes para los 5G.

El señor Parmenio Barrantes responde que el pasado viernes, tuvo una reunión con don Juan Manuel Casasola, el director financiero, justamente por eso mismo, porque por ejemplo, esos postes usando un término muy técnico "*hay que vestirlos*", que es ponerles herrajes, ponerle todo esto, para que instalen los equipos, entonces como tenían la ley anteriormente, por ejemplo, si no lo ponían dentro de un plan de compras y no teníamos todo el presupuesto del año, no podían realizar esa inversión que son 15 000 000 en herrajes, entonces don Juan Manuel les decía, esperemos que ya se publique y que entre en vigencia lo que beneficia al Grupo ICE para poder empezar con este tema de poder adquirir esas necesidades.

El señor Luis Fernando Andrés comenta que ya tienen un plan piloto de colocar 20 postes de estos, eso de vestir es colocar unos herrajes especiales que ocupan estos postes para los equipos propios de 5G, son herrajes que normalmente no usan en distribución y están esperando nada más que les den la orden ya de salir a comprar, porque si no había que hacer todo eso no lo tenían ni publicado el plan anual de adquisiciones, entonces el sistema de compras que tenían era totalmente complicado, entonces más bien apenas tengan esto, salen a comprar estos herrajes que se requieren para poder montar los equipos de 5G, ya para empezar con el proceso de los primeros 20 puntos, que en principio ya están bastante avanzados.

Iniciativas de negocios no priorizados y costos

Tomando en cuenta el ejercicio de priorización de casos de negocio realizado por la Unidad Desarrollo de Negocios y la Gerencia General, atendiendo lo solicitado por el Consejo de Administración de la CNFL se presenta una tabla con el detalle de los costos incurridos sobre los dos casos de negocio que no fueron priorizados y que en este momento se encuentran en lista de espera:

Casos no priorizados y costos

Caso	Acciones ejecutadas	Total horas dedicadas	Costo por hora	Total en colones
Reconversión de taller automotriz	Estudio de mercado	384	¢6972,31	¢2 677 367,04
Alquiler de reconectores en media tensión	Sesiones previas y análisis de costos	20	¢6972,31	¢139 446,20
Totales		404		¢2 816 813,24

Fuente: Análisis internos de la Unidad Desarrollo de Negocios.

Estimación valor público esperado

El concepto de valor público se entiende como el valor que las y los ciudadanos le otorgan a los bienes y servicios recibidos del Estado cuando satisfacen una necesidad sentida con calidad y oportunidad y es al mismo tiempo una perspectiva potente para avanzar hacia sociedades más sostenibles y resilientes. En el caso de los productos y servicios ofrecidos por la Unidad Desarrollo de Negocios, no aplica de manera directa, ya que se comercializan productos y servicios en un mercado en competencia (electrodomésticos, servicios de asistencia, productos de movilidad y otros).

Productos que se están comercializando

- Tienda en línea
- Cargadores eléctricos
- CNFL Te Asiste

Conclusiones

- Seguimos cumpliendo con las metas de los indicadores estratégicos y de contribución asociados a la UDN, acompañado de fuertes estrategias de mercadeo que se reflejan en la aceptación y satisfacción de los clientes que adquieren nuestros productos y servicios.
- Estamos desarrollando una apuesta fuerte en temas de movilidad eléctrica, ya que tenemos claro que el aumento en ventas de energía en vehículos eléctricos es una realidad y tenemos claro que debemos estar presentes en los temas asociados a transporte público buses eléctricos, ya que las ventas de energía en este modelo de negocio tendrían un fuerte crecimiento para la empresa, cómo es el caso de la iniciativa "Plantel de buses eléctricos".
- En busca de seguir impulsando nuevas oportunidades para toda la empresa se implementó como plan piloto la actividad de búsqueda diaria en SICOP, siendo esta una herramienta que nos permite visualizar y estimular la oferta y demanda.

El señor Luis Fernando Andrés complementando lo que dijo Parmenio en el tema de Servicio de ingeniería con Coopelesca un poco extraño tal vez el concepto, que Coopelesca se convierte en una empresa particular autorizada como las 20 empresas que tienen en la compañía, que normalmente se dedican a construir todos los

proyectos de ingeniería que se desarrollan a través del área de concesión de la CNFL y que son muchos los proyectos, de hecho las 20 empresas particulares que tienen, de ellos viven de este Negocio es un negocio bastante lucrativo para ellos y la idea a ese mercado como es el libro es pellizcarle parte de ese mercado a ellos a través de Coopelesca, y que Coopelesca se haga cargo a los proyectos y ahí la CNFL recibiría una comisión por toda la venta de servicios, dado que la CNFL es la que tiene la Información, y ellos en cada uno de esos negocios podrían rentabilizar una buena ganancia y la empresa robarle un poquito de esa ganancia a ellos a través de todo el servicio de publicidad, y tener la Información de qué tipo de proyectos son los que se están tramitando, eso podría y aquí hay que ser sinceros, provocar alguna molestia el sector de las empresas particulares autorizadas, pero bueno, eso es un negocio de casi más de 45 años de existir las empresas particulares, sería la primera vez que la empresa tendría como un *partner* ahí para que se pueda hacer este tipo de negocios, y la empresa poder rentabilizar un poco más de ganancias en ese tipo de proyectos. Ese negocio de ingeniería está bastante estudiado y la verdad es que podría ser un negocio donde les deje una ganancia, por esa rentabilidad que les daría un porcentaje de ganancia por los proyectos que Coopelesca desarrolle.

La señora Heylen Villalta indica que precisamente ella tenía esa consulta que mencionó don Luis, de la asociación con Coopelesca. Consulta qué figura hay, no sabe si es una asociación comercial o como lo están planeando.

El señor Parmenio Barrantes responde que lo están planeando para presentarlo a la Gerencia y al Consejo como una sociedad anónima, donde Coopelesca sea socio mayoritario. ¿Por qué Coopelesca socio mayoritario?, Porque si no lo hacen así, tendrían que trabajar con todo el régimen de contratación pública, que la CNFL como empresa pública, entonces al ser Coopelesca empresa privada podrían trabajar con la flexibilidad de una de una empresa privada, entonces así es como se lo va a plantear a la Gerencia.

La señora Heylen Villalta indica que le queda claro, y comenta en el tema de los buses eléctricos, le parece que ahí hay una gran y buena oportunidad de negocio en esos desarrollos que se puedan hacer con las empresas autobuseras y también con las mismas municipalidades, ¿Pregunta si han tenido algún acercamiento con las municipalidades que quieran hacer, por ejemplo, planteles o quieran hacer terminales de autobuses que tengan, que contemplen, cargadores eléctricos, porque bueno, ahí es donde también como CNFL como parte de nuestra responsabilidad empresarial, del Grupo ICE, también tenemos que ayudar a que se potencialice el aumento de la movilidad eléctrica en el transporte público.

El señor Parmenio Barrantes responde la empresa con las municipalidades para el tema movilidad eléctrica lo más que han conversado es un tema de cargadores rápidos, que ya se lo ha pedido Santo Domingo, Barba, Santa Bárbara y un día

sostenemos una reunión con la Municipalidad de Mora. Indica que lo que sí han hecho es, sí, estar muy de la mano con los autobuseros, ver que ellos al final agradecen mucho el acompañamiento. Por ejemplo, en esa reunión que tuvieron con Volio Capital y con el Banco Nacional, ellos les decían que no querían ver ya ofertas, por ejemplo de otras empresas para el tema de la construcción, porque se sentían primero que todo muy respaldados porque estaba CNFL apoyándolos y también muy agradecidos porque los han acompañado desde el día 1 que a don Sergio Valverde, que es de la empresa Bosmi, se le ocurrió, empezar a analizar esto, entonces lo que usted dice es muy cierto, el acompañamiento es una clave importante para este negocio, tal vez no sale ni hoy ni mañana, porque por ejemplo, estos 7 buses más los equipos de carga, más los transformadores, son más o menos 1 800 000 dólares, lo que tienen ellos que solicitar de crédito entonces son montos considerables pero definitivamente tener a la CNFL a la par, cree que a ellos les da seguridad y les da tranquilidad de empezar a entrar a este mundo, ellos saben mucho de transporte, pero la parte eléctrica, como ellos dicen, es algo en lo que ellos tienen que aprender.

El señor Luis Fernando Andrés comenta que están trabajando con Casa Presidencial y con Canatrans, que es la Cámara Nacional de Transporte. Han tenido varias reuniones y él ha asistido con Parmenio a un par de ellas, él le ha dado el seguimiento correspondiente, incluso en la primera llegó don Marco con doña Silvia Mora y con otro compañero Gerardo Guadamuz del ICE, a ambas empresas los pudieron empezar a atender todos las empresas de buses, evidentemente, con todo el respeto a Casa Matriz, han atendido fuertemente a las empresas de buses de nuestro sector, como vieron, ya Parmenio tiene 5 reuniones con 5 de ellas, porque sí están muy interesados en que este negocio explote lo antes posible. Eso por lo menos, Casa Presidencial está bastante agradecido porque le han dado todo el seguimiento que corresponde, esto lo está viendo en Stephan Brunner como primer Vicepresidente de la República y él está muy interesado en que ojalá cuatro o cinco empresas compraran al menos 2 buses cada una, se comprometieron a darle todo el acompañamiento, inclusive si tienen que hacer las inversiones de las estaciones trifásicas de una forma propia por parte de la compañía, buscando la calidad y continuar el servicio en la zona y buscando ese negocio, también lo tienen planteado y de hecho a Parmenio cuenta con todo el apoyo de la Gerencia para que esos negocios revienten, porque como bien dijo doña Heylen ese es uno de los grandes negocios del futuro de la de las CNFL.

La señorita Rebecca Carvajal indica que cree que han ido adelantando la pregunta porque va orientada hacia dónde o cómo es el proceso de acompañamiento, hasta dónde llega el proceso de acompañamiento hacia las empresas de los autobuses, porque si esa nace desde la instalación de compra, porque ve que están acompañando en financiamiento al mencionar a Volio Capital, o nada más de qué buses tienen que comprar, ¿cómo es la instalación de las terminales, a dónde se origina, porque eso es poco como que se haga, o si esto es de gratis, porque muchos tal vez autobuseros, no lo conocen, eso puede ser un desconocimiento de los

autobuses, puede ser que la Cámara de autobuses no se lo está haciendo saber a los autobuseros.

El señor Parmenio Barrantes responde que por ejemplo en estos casos estos 5 o 6 casos de Canatrans vienen por el acercamiento que hace la Vicepresidencia de la República con ellos, entonces nos incluyen en la danza, realizamos la primera sesión, les dan la lista de los planteles que ellos les interesa, qué es lo primero que hacen, primero es verificar que tengan capacidad a nivel del circuito para el servicio eléctrico, les consultan cuántos buses quieren, las características de los buses, tienen un ingeniero en una Unidad que se llama Michael Miranda, que se ha especializado mucho en este tema, Michael hace el cálculo de cuántos kilovatios o cuántos megas se necesitan, les dicen, cuánto es la ventana de recarga para ellos, ellos les dicen que los últimos buses llegan a las 19:00 h de la noche y vuelven a salir a las 4:05 h de la mañana, en ese tiempo les hacen un análisis de cuántos cargadores necesitan, cuánto es la velocidad de la recarga, después de eso se sientan con ellos, les explican el tema y les consultan si quieren que les ayuden con una cotización de lo que necesitan para poner, por ejemplo, en el caso de don Sergio, de los buses en el que han trabajado para los 7 buses que quiere, se les dice que requiere para iniciar 3 cargadores rápidos de 120 kWh, le recomienda recargar de tal a tal hora, cumpliría con la ventana de buses, cuánto pagaría energía eléctrica, son 470 000 colones aproximadamente por mes, esto sería tanto por bus, tanto por mes tanto por año, entonces ellos incorporan todo eso, al flujo financiero de ellos, para ver si la sustitución de los buses de combustión les hacen sentido contra los buses eléctricos. Cualquiera diría que hasta ahí llega la CNFL, y les ofrecemos financiamiento, pero los autobuseros como que se han acercado mucho con la CNFL, por ejemplo, en esa reunión con Volio Capital, que en realidad era de ellos, los invitaron para que explican toda la parte eléctrica, cuánto sería la ventana de carga, que es un transformador, si ellos van aumentando cierta cantidad de buses por años, cuáles serían las inversiones que ellos necesitarían en infraestructura y hasta fue un poco vergonzoso porque cuando hicieron toda la explicación, venía la parte de la negociación de ellos, y a cuántos años le dan el crédito, cuánto es lo que ellos necesitan, entonces levantaron la mano y les dijeron que si querían ir, que les daban el espacio para que negociaran ellos y más bien el señor don Sergio les dijo que no, que él quería que ellos estuvieran con ellos en todo el proceso, porque si se sentía seguro con el apoyo que estaba recibiendo la compañía, pero resumiendo su consulta directora, la CNFL está apoyando en absolutamente todo porque les interesa que esto reviente, y si les estamos cobrando algo ahorita a las empresas de autobuses por este asesoramiento, de momento no están cobrando nada, lo que están es apoyando porque saben que a futuro todos esos kilovatios hora, si se logra dar van a pagar toda la inversión de tiempo y además están ganando en conocimiento y en darse a conocer con empresas autobuseras.

El señor Rayner García menciona que el tema del acompañamiento en un potencial negocio es vital e importante, especialmente porque como bien lo ha indicado, don Parmenio ellos conocerán del transporte, pero no del tema eléctrico y especialmente todo aquello que está alrededor del punto de carga, que es lo que él siempre he dicho, que es ahí donde está la plata, si bien es cierto cargar estos vehículos o estos buses, se habló de un monto significativo, realmente la gestión, el soporte, los temas por venta, lo que generaría mayores ingresos o bien el relacionamiento con el cliente, a futuro es un tema importante en el acompañamiento.

El señor Luis Guillermo Alán indica que antes de hacer el comentario con relación a sus dos consultas, producto de la pregunta que hizo la directora Villalta, le queda una duda, Parmenio usted dijo que la figura con Coopelesca era la de la sociedad anónima, ¿cómo consecuencia de que nos aplicaría entonces la Ley de Contratación Pública? Básicamente de acuerdo a lo que entiende por esa situación de la aplicación de esta ley, es que nos vamos por la figura de la sociedad anónima, pero ahora que ya no nos va a aplicar la Ley de Contratación Pública y nos va a aplicar la CNFL los principios como era anteriormente a la compañía lo que le aplicaban son los principios de la contratación administrativa o pública, como se quisiera ver en este sentido, siempre se mantendrían ustedes la figura de la sociedad anónima o no han contemplado una nueva figura a la luz de esta declaratoria de inconstitucionalidad de la Ley de Contratación Pública para la compañía o el Grupo ICE.

El señor Parmenio Barrantes responde cree que no tal vez no fue lo suficientemente amplio en su explicación del por qué el porcentaje mayor de la privada, por ejemplo, también en temas de contratación, si la empresa quiere contratar ahora a un funcionario se tiene que hacer por todo el procedimiento ordinario, o si quieren hacer una compra como dice, aunque les quiten algunas trabas, sí duran como en un proceso, un poquito más grande, hay que hacer algunas publicaciones, ellos lo ven como de la agilidad que les daría hacer una empresa privada, que podrían hacer contrataciones directas y más con el músculo de Coopelesca que ya se sabe todo esto de memoria y lo conoce, pero no descarta lo que le acaba de decir y tal vez analizar un poco más, antes de presentar la propuesta final a la Gerencia y al Consejo de la conveniencia de ser sociedad anónima o con este cambio sentarse a analizarlo un poco más que tiene toda la razón.

El señor Luis Guillermo Alán comenta que, si es importante porque precisamente al darse esa inconstitucionalidad, la Ley de Contratación Pública para el Grupo ICE, eso nos devuelve la agilidad que tenía la compañía anteriormente, eso, por un lado. Ahora con relación al comentario en el informe en la página cuatro, ustedes indicaron ahí, que se indica que las agencias son un punto de éxito de los nuevos negocios para asesorar a los clientes. Le interesaría saber, como un comentario un poco general de ese punto de éxito, y la situación es, que, si ha sido un punto de éxito, deben potenciarlo, que ustedes lo resaltan una forma muy importante.

El señor Parmenio Barrantes le comenta, hace casi que un año, pero ellos empezamos con la tienda en línea en julio del año pasado, los compañeros de Atención al Cliente, tenían en su mente hacer servicios nuevos, modificaciones, cambio de medidor, los trámites de nosotros de toda la vida, cuando llegó la tienda como lo hacen de una manera tan rápida, en busca de irse moviendo y de despertarse de ese letargo de muchísimos años de no tener servicios no regulados, los compañeros los primeros meses generaron alguna resistencia, entonces empezaron con una campaña de gestión de cambio, explicándoles lo importante que es que la compañía no solo se dedique a la venta del kilowatt, también comentándoles que es un tema de fidelización que le genera a los clientes, la motivación de estar en la empresa, le genera un arraigo, un sentido de pertenencia, y que además potencian el consumo de energía eléctrica, entonces producto de estas campañas, inclusive ahora este año tuvieron una capacitación en ventas para todos los jefes, tanto comerciales y de sucursal de las de la compañía, esto ha generado que los compañeros se involucren más, por ejemplo, ahora van a cumplir un año de la tienda que estuvieron grabando con compañeros de Atención al Cliente, todo este tema del vídeo de agradecimiento del primer año y la respuesta de los frontales ha sido muy buena porque ya usted les pregunta sobre las ventajas de la inducción y se lo saben decir, le ofrecen al cliente la inducción cuando está generándole el servicio nuevo, y ahora están trabajando mucho en el tema de, generarles a ellos una motivación, recordemos que como somos empleados públicos no podemos darles una bonificación, un extra por la venta de estos productos, pero si le generan a ellos por ejemplo todo este tema de campañas, de capacitaciones, a veces hasta de plata de ellos sacan para el día de una capacitación darles a ellos una repostería, darles este un fresco, entonces todo esto ha generado como un arraigo y una motivación en ellos y producto de esto, es que la tienda en línea ya ha generado ventas por más de 100 000 000 de colones, no todo queda para la empresa porque se tiene un socio comercial, pero sin lugar a dudas sin el apoyo de los compañeros de Atención al Cliente y de los Centros de Atención, no se hubiera podido llegar a esto, ese ha sido como el apoyo que ellos nos han dado.

El señor Luis Guillermo Alán indica que a eso iba, entonces son aspectos que deben de considerar para seguir potenciando y cada día reafirmando e incentivando más, para que si hasta aquí, han visto que nos está funcionando, lo bueno hay que potenciarlo y hay que cuidarlo, eso por un lado y la otra consulta es, en la página 5 también ustedes indicaron que el incremento en kW a los nuevos modelos de negocios se habla de un incremento y se dice que estuvo bien, cuando vienen haciendo el análisis pero hablaron de un plan remedial dice que mejoró el segundo trimestre, le interesaría conocer un poco más de ese plan remedial o sí es el que va enfocado cuando han estado hablando de cargadores eléctricos, de los buses y todo este tipo de situaciones, sino que le amplíe un poquito más con relación a los del plan remedial.

El señor Parmenio Barrantes responde que empezaron el primer mes, el mes de enero, cumpliendo la meta que era el 20%, febrero y marzo no la cumplieron, llegaron como a 17% o un 18%, entonces tenía que buscar un plan remedial, entonces la metodología lo indica, que si usted no cumple durante dos meses un indicador tiene que buscar el Plan Remedial, empezaron a trabajar como usted lo dice, con el tema de los centros de carga, tienen un compañero que se llama Alexander Porras, que ha trabajado mucho el tema de cargadores rápidos, pasaron de colocar un cargador al mes, Alexander se enfocó con empresas privadas, por ejemplo con la Asociación de la Caja Costarricense del Seguro Social, con el Museo de los Niños les pusimos 3 cargadores, el impacto de y la venta en kWh de esos cargadores les ayudó a cumplir con la meta que tenían, y a lograr como quien dice, *recuperar el terreno perdido* de los meses anteriores y justamente por eso al cierre del primer semestre quedaron con un 21.33% el 20%, Cuál es la moraleja acá, usted lo pregunta muy bien don Guillermo. La movilidad eléctrica es lo que está moviendo más la aguja con el tema de los kWh por nuevos negocios, entonces ahí es donde ellos quieren seguir trabajando fuertemente.

El señor Luis Guillermo Alán agradece, de verdad que puede ver el esfuerzo y la creatividad, lógicamente que se está teniendo en esto y a seguir en esa misma línea. Así es que felicitaciones.

El señor Rayner García apoya y motiva a que sigan en esto, Parmenio sabe que desde hace muchos años, en la cual pues viene también llevando este proceso, han presionado en este tema y bueno saben que hay que ir despacio pero a paso firme y sin duda alguna siempre seguirá contando con el apoyo de este órgano colegiado, no resta más que agradecer, felicitar y solicita hacer extensivo la felicitación y apoyo de este Consejo de Administración al equipo de la Unidad de Desarrollo de Negocios para seguir adelante y en las próximas entregas puedan tener más cosas, nuevos negocios.

Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se analiza y discute la propuesta de acuerdo.

Después de discutido y analizado el tema y con base en las explicaciones realizadas por los expositores, el Consejo de Administración, por unanimidad y en firme emite el siguiente acuerdo:

Considerando que:

1. El Consejo de Administración, según el capítulo III artículo 1 del acta de la Sesión Ordinaria Virtual No. 2672 celebrada el lunes 13 de mayo de 2024, acuerda lo siguiente:



- I. **Dar por conocido y recibido el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, del primer trimestre del año 2024, suscrito por la jefatura de la Unidad Desarrollo de Negocios mediante oficio 2220-0074-2024 del 17 de abril del año 2024.**
 - II. **Instruir a la Gerencia General para que los futuros informes de rentabilidad de la venta de servicios no regulados de la CNFL, contenga un cronograma que muestre los plazos de atención de cada uno de los negocios.**
 - III. **Instruir a la Gerencia General para que los futuros informes de rentabilidad de la venta de servicios no regulados de la CNFL, contenga una estimación del valor público esperado.**
 - IV. **Instruir a la Gerencia General que presente como un anexo al informe de rentabilidad de la venta de servicios no regulados de la CNFL, las iniciativas o posibles casos de negocio no priorizados y los costos incurridos en ellos.**
2. La Unidad Desarrollo de Negocios mediante oficio 2220-0146-2024 del 15 de julio del año 2024, remite a la Gerencia General el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, correspondiente al segundo trimestre del año 2024, el cual atiende la información solicitada por el Órgano Colegiado en el considerando anterior.
 3. La Gerencia General, mediante oficio 2001-0947-2024 de fecha 24 de julio de 2024, aprueba y remite al Consejo Administración el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, correspondiente al segundo trimestre del año 2024 para su seguimiento.
 4. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso ff), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar los informes de ejecución, seguimiento y modificación de la Estrategia Empresarial". En este caso los informes de Rentabilidad de la Unidad Desarrollo de Negocios, aportan al objetivo estratégico **OE.03**. Desarrollar nuevos modelos de negocio con la descentralización del Sistema Eléctrico orientado a generar público, al año 2027.

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:**ACUERDO 4.**

- I. **Dar por conocido y recibido el Informe de Rentabilidad de la venta de servicios no regulados realizados por la CNFL, del segundo trimestre del año 2024, suscrito por la jefatura de la Unidad Desarrollo de Negocios mediante oficio 2220-0146-2024 del 15 de julio del año 2024, el cual contiene la información solicitada en la sesión ordinaria N° 2672 del lunes 13 de mayo del 2024.**
- II. **Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su atención, así como al Comité de Vigilancia y a la Auditoría Interna para lo que corresponda. ACUERDO FIRME.**

ARTÍCULO 3. Informes sobre la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones corte el mes de julio de 2024

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-1036-2024 de fecha 14 de agosto de 2024, en donde se somete a conocimiento del Consejo de Administración el Informe sobre la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones corte el mes de julio de 2024. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, Juan Ml. Casasola Vargas, jefe de la Dirección Administración y MBA. Esteban Rodríguez Umaña, jefe de la Unidad Proveeduría Empresarial, para que se refieran al tema.

El señor Luis Fernando Andrés indica van bastante bien, lo van a ver en esta presentación, la verdad es que se le ha dado un seguimiento muy fuerte de la Gerencia, juntamente con la dirección de don Esteban para que le dé seguimiento que corresponde ya en la parte operativa y día con día. Hay una dirección que está un poco atrasada, pero están tratando de ayudarlo para que salga adelante y ver si puede recuperar un poco en lo que le queda de este segundo semestre, tiempo para salir con sus compras.

El señor Esteban Rodríguez presenta el Informe sobre la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones corte el mes de julio de 2024.

Seguimiento al Plan Anual de Adquisiciones

Al cierre del mes de julio del 2024, el Plan Anual de Adquisiciones presenta el requerimiento de gestionar 709 procedimientos de contratación, por un monto total anual de \$23.527.928.741,86, información recopilada de acuerdo con lo suministrado



por las dependencias de la CNFL, en relación con sus necesidades de compra aprobadas en el presupuesto ordinario 2024.

Se contabilizó al finalizar el mes de julio 2024 un total de 216 procedimientos gestionados según el Sistema Integrado de Compras Públicas "SICOP", de los cuales 75 logran su condición de adjudicación en firme durante este bimestre y los restantes pendientes 64 continúan el trámite de adjudicación según los plazos establecidos.

Al cierre de julio 2024, se encuentra en gestión el 47 % de la totalidad de trámites de compras proyectados para las adquisiciones del 2024, los cuales corresponden a un monto estimado de ¢10.581.670.576 que de lograrse su firmeza, nos permitiría proyectar un 80% de ejecución de los recursos financieros asociados al Programa de Adquisiciones al corte del mes de setiembre 2024 correspondiente al siguiente bimestre, pero sin dejar de lado las gestiones pertinentes que se deben realizar para consolidar y definir la mejor metodología para ejecutar el 20% restante del Plan Anual de Adquisiciones que no se ha tramitado a la fecha.

También que, en el bimestre en estudio, se mantiene la gestión de trámites que no iniciaron su proceso según la fecha establecida en el programa de adquisiciones, esto en comparación a los datos establecidos en el informe del abril y mayo 2024, permitiendo que durante estos dos meses se gestionaran trámites pendientes de los meses de enero a mayo del 2024, disminuyendo el rezago de ¢6.429.160.344 a solo ¢1.864.859.182, permitiendo que se reduzca en un 71% el monto que se proyectaba a distribuir en los meses de junio a setiembre 2024, esto según el informe de los meses de abril y mayo.

Además, se evidencia que en este bimestre se adelantó un total de ¢501.826.834, según lo proyectado en el programa de adquisiciones para los meses de agosto a setiembre 2024, pero se sigue manteniendo contrataciones que no se gestionaron la suma de ¢1.864.859.182 de lo proyectado en el plan de adquisiciones, por ende, el equivalente al monto no tramitado para contrataciones al cierre del presente bimestre es de un total de ¢3.529.268.477 (considera lo pendiente de enero a julio del 2024), por lo tanto, se estima un incremento en la gestión de los procedimientos de contratación del programa de adquisiciones para los meses venideros.

Sumado a la anterior, se ha estado coordinando con las diferentes Direcciones para que validen si todo lo establecido en el Programa anual de adquisiciones corresponde a nuevos procedimientos de compras, o de lo contrario, se proceda con el oficio respectivo para eliminarlos de dicho plan, lo que ha generado que a la fecha se elimine un monto de ¢11.346.605.874 correspondientes a diferentes contrataciones que no se van a gestionar durante el 2024, variaciones en las necesidades, reclasificación de los recursos y tipos de contrataciones, compras agrupadas o correspondían a prórrogas de un contrato.

Estaría pendiente de definir cómo se va a proceder con los ¢4.620.120.132 en los siguientes meses del 2024, debido a que arrastra el pendiente de los primeros 7 meses del año por un monto de ¢3.529 millones, por lo que se debe seguir trabajando en los mecanismos de control y seguimiento por parte de las Direcciones en coordinación con la Unidad Proveeduría Empresarial y la Unidad Administración Financiera y Contable, para los procesos de confección y gestión de los respectivos trámites de contratación.

Conclusiones y acciones de mejoras ejecutadas

Conclusiones

1. De acuerdo con los requerimientos de compras registrados en el Plan Anual de Adquisiciones para el mes de julio del 2024, se proyectaba alcanzar el 93% de publicaciones de los procedimientos de contratación, que equivale a un monto de ¢ 21.066.250.252, sin embargo, al mes de julio sólo se ha gestionó ante la Unidad Proveeduría Empresarial un monto de ¢ 17.536.981.776 (83%), generando un rezago en lo proyectado de ¢ 3.529.268.477 para los siguientes meses.
2. Se tiene en trámite el 47% de las compras proyectadas en el Plan Anual de Adquisiciones por parte de la Unidad Proveeduría Empresarial, pero de no acelerar el proceso de formulación y gestión en SICOP se podría estar comprometiendo el 20% de trámites restantes para los últimos meses del año.
3. Se está aplicando mayor atención a los procesos de compras en la Dirección Estrategia Empresarial, Dirección Transformación y Gestión Tecnológica y la Dirección Comercialización.

Acciones de Mejora:

1. La Unidad Proveeduría Empresarial en conjunto con la Unidad Administración Financiera y Contable, continúa aplicando un esfuerzo sostenido para consultar por medio de oficios bimensuales a todas las Direcciones.
2. Se ha dado un acercamiento con las Direcciones que posee un bajo porcentaje de cumplimiento por parte del equipo planificación de compras del Área Planificación y Adquisición de Bienes y Servicios, acompañados de la Unidad Proveeduría Empresarial
3. Se continúa con las reuniones de seguimiento por parte de la Gerencia General con cada Dirección, para el seguimiento de la ejecución presupuestaria, que tiene relación directa con el cumplimiento del plan anual de adquisiciones.



El señor Rayner García agradece por esta presentación comenta que hay un esfuerzo significativo que han realizado, hay más por hacer, y saben que hay algunas áreas rezagadas por tema del proceso, que viene desde hace algunos meses ahí en cierres, lo cual es importante, el apoyo de aquí en el cual se ha mencionado especialmente con los ases para poder ver si efectivamente podrían tener, un buen cumplimiento de metas, de este tema posicionamiento, recuerden que ese tipo de cosas impactan al tema del cumplimiento del presupuesto o de la ejecución presupuestaria, lo cual va intrínsecamente esté ligado, entonces, es un tema importante que tiene que seguir viendo, visualizando y poderlo concretar al mayor acercamiento posible.

El señor Luis Guillermo Alán comenta que, tal y como lo indicaba don Rayner, efectivamente, don Juan Manuel y don Esteban, se ve es el esfuerzo, que se ha realizado tanto desde la Gerencia General como en la figura de Juan Manuel y su persona en los avances que se han logrado, y está seguro que ahora para este semestre con la desaplicación de la Ley de Contratación Pública, eso los va a ayudar a poder avanzar y lograr las metas máximo si se sigue con la misma dinámica que ha estado llevando a cabo. Tiene dos comentarios, la primera duda que tiene es con relación al oficio que se habla ahí, eso lo tenían bien claro cuando les han venido hablando en otras sesiones de lo que se está haciendo, las reuniones, los oficios, para darle un seguimiento. ¿Pero la duda es, ese oficio es bimensual o es mensual? Es que él lo visualizaba como que el oficio era mensual porque los informes que les dan son bimensuales, entonces nada más que le aclaren ese ese punto.

El señor Esteban Rodríguez responde que, el informe es bimensual, pero va intercalado con el informe del Consejo, por ejemplo, a ellos se les mandó en junio para que tengan un mes de acción y que se vea mayor presión para el siguiente mes, por ejemplo, ahora a inicios de septiembre tenemos que pasarles el siguiente informe y ya este sería el definitivo que según nuestro plan a octubre deberían tenerlo todo, van a ponerle más presión para presentar el informe de octubre al Consejo y con esa interacción, esa presión realizada.

El señor Luis Guillermo Alán indica que la otra pregunta es, en el informe indicaron que se solicitó a las Direcciones indicar si no iban a realizar la contratación, y hubo un, ajuste ahí de \$11 000 millones aproximadamente, eso afectará o ya se tiene la claridad que no va a afectar la prestación de los servicios.

El señor Juan Manuel Casasola indica que es una buena pregunta, sí, efectivamente, como mencionó en la presentación, el Plan de Adquisiciones, como es el segundo que se construyó con esta nueva versión de la Ley de Contratación Pública, tenían algunas inquietudes las Direcciones, y eso se fue revisando conforme avanzó el período y se fue interiorizando y profundizando más los mecanismos de contratación en el Plan de Adquisiciones, ellos pusieron el monto, por ejemplo, de una propuesta de contratación por demanda, entonces pusieron el monto de 3 periodos de una sola vez, cuando el



monto es sobre el periodo que estamos y no sobre los 3 periodos, entonces en esas revisiones se ajustaron a ese tipo de contrataciones al monto del año, en este caso el 2024, y otras que también tenía que ver con estas dependencias que por su naturaleza después se analizó que eran materiales que podían ser agrupados, entonces se agruparon en otra, se pasaron de Dirección, por decirlo así, se agrupó en una para que fuera realizado, sólo una dirección, eso también, este hace que desde el punto de vista del plan se disminuya el monto y efectivamente, eso no afecta en la prestación de los servicios con la calidad y oportunidad que la compañía ha venido realizando hasta la fecha y de aquí para arriba, tampoco, sí reitera que efectivamente cuidaron esos detalles, para hacer estas revisiones que todos los meses hace la Proveeduría con la Dirección de don Esteban, está es la explicación de los \$11 000 millones, de esos ajustes que se realizaron.

El señor Luis Guillermo Alán agradece y felicita por todo el esfuerzo que se está haciendo y a seguir en esa misma dirección.

El señor Rayner García indica agradecerles en ser extensivo la felicitación del director Alán, que agrupa también el sentimiento de este órgano colegiado, y por favor hacerlo extensivo nuevamente, repite, a todos los compañeros de la Proveeduría y todas de las diferentes áreas, porque saben que eso es un trabajo en equipo, la Proveeduría más allá de tramitar los procesos de procesamiento, tiene que ejercer la coordinación a nivel de las áreas y también para la Gerencia General que ha logrado esta cuestión de equipo en este tema, el procedimiento y quiero dejarlo claro, la salida que tiene ICE como Casa Matriz, también genera la cobertura a las subsidiarias CNFL en este tema de las reacciones de la nueva ley, consulta a Juan Manuel, si ya lo han corroborado.

El señor Juan Manuel Casasola responde que es importante realizar un primer acercamiento sobre el voto en la Sala, de la declaración de inconstitucionalidad de los artículos establecidos en el cual los restituyen el régimen especial de contratación, al ICE y las empresas del Grupo ICE y eso grato, pero los tiene ahora corriendo nuevamente porque toda la documentación anterior, ya se había desaplicado, por decirlo así, y se había retirado de Análisis Administrativo. Ahora ya organizaron los equipos de trabajo para retomar la documentación, actualizarla, porque el Reglamento que tiene hoy el anterior, el Reglamento de Adquisiciones de las empresas del Grupo, hace referencia a la Ley de Contratación Administrativa, la ley que ya fue derogada, entonces están actualizando toda la documentación, de paso están agregando a las mejores prácticas que obtuvimos de todo este trabajo, porque de todo se rescatan cosas buenas, cosas que les da mejor aplicación de la Ley de Control Interno, de la Ley de enriquecimiento Ilícito, Política Corporativa, de Gestión de Riesgo y Corrupción, ahora están corriendo para devolverse, por decirlo de alguna manera, al esquema que tenían con el reglamento especial y están poniéndole fuerte para estar listos, ojalá cuando ya sea publicado el voto, para verlo integralmente y ver qué otras cosas podría ajustar.



El señor Guillermo Sánchez complementa que, ya la Dirección de Administración y Finanzas y la Proveduría están coordinando con la Asesoría Jurídica una sesión de trabajo, porque tienen planteado o previsto que con la colocación de la sentencia que mencionó Juan Manuel la 2248324 del 7 de agosto 2024 y conforme a la publicación del primer aviso en el Boletín Oficial y por ende la anulación de la Norma del 135 C que eventualmente, como bien decían, les restablece los artículos y el régimen especial al ICE y sus empresas de la 8660, lo cierto es que también hay varias inquietudes, no solamente es coger el reglamento, sino que también hay temas ahí que tenían que precisar, como la Junta de Adquisiciones, recuerden que era el Consejo de Administración el que adjudicaba, también hay un tema de límites económicos sobre el tema del Reglamento de referéndum, que tiene que ajustar, pero también es importante decirlo acá de una vez, a la hora de anular esos artículos, también se están anulando varios artículos, de aplicación de artículos, como la Facultad de Fiscalización de la Contraloría artículo C, dice esto, porque el tema se las trae, no solamente es continuar con la autonomía administrativa y financiera que la 8660 daba al ICE y empresas, sino también revisar a la hora de desaplicar esos artículos que otras amplitudes le estaría dando el voto a la Sala, al ICE y empresas.

El señor Luis Fernando Andrés indica que solamente para complementar las dos cosas que ha dicho Juan Manuel y Guillermo, y finalmente lo que piensan hacer es una sesión de trabajo, una vez que tengan todos los reglamentos listos y definitivos, absolutamente todas las personas que tienen que ver con compras y todo ese tipo de cosas, precisamente en algún momento hubo un servicio preventivo, de la Auditoría Interna, haciéndoles ver algunas deficiencias que tenían en el control de los gastos que tenían antes, y con Juan Manuel se ha reunido un par de ocasiones para ver todos estos detalles que sabiendo que tienen ya una recomendación de Auditoría, volver a fallar en ese sentido, quieren una reunión muy fuerte donde van a ser inclusive responsables a cada una de las personas, en caso de no acatar las recomendaciones que la, la Dirección de Administración de Finanzas ponga para todo el tema de compras, así como nos libera, también hay que poner la parte complicada de hacer sancionatorio, las personas que no cumplan con los reglamentos que tengan elaborados para esas fechas, eso es importante que ustedes como Consejo lo sepan, porque no pueden tolerar que a veces hay gente que no liquida las facturas, que no presenta las liquidaciones y eso más bien viene a ser un problema en todo el cierre contable de la administración y en eso quieren también ser un poquito rigurosos, con la gente y que el Consejo sepa que va a haber un poco también de mano dura en este tipo de temas, inclusive dicho a priori, para que después la gente no salga diciendo que desconocía los reglamentos que van a plantear al respecto.

El señor Rayner García agradece el haberse hecho presente a la sesión, instarlos a seguir y continuar y de lograr hacerse a la meta de concluir procesos de apreciamiento y bono, el tema de gestión.



Una vez que la Gerencia General y su equipo de trabajo se retira de la sesión, en el seno del órgano colegiado se analiza y discute la propuesta de acuerdo.

Después de discutido y analizado el tema y con base en las explicaciones realizadas por los expositores, el Consejo de Administración, por unanimidad y en firme emite el siguiente acuerdo:

Considerando que:

1. En sesión ordinaria No.2621 celebrada el lunes 27 de febrero de 2023, en el Capítulo IV, artículo 3, el Consejo de Administración acordó solicitar a la Gerencia General presentar al Consejo de Administración, informes trimestrales sobre la ejecución del plan anual de adquisiciones.
2. En sesión ordinaria virtual No.2671 celebrada el 06 de mayo de 2024, Capítulo III, artículo 4, modificó el acuerdo tomado en la sesión ordinaria No.2621 e instruyó a la Gerencia General presentar el informe de seguimiento a la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones 2024 de forma bimensual.
3. Mediante oficio 3001-0239-2024 de fecha 12 de agosto de 2024, la Dirección Administración y Finanzas remitió a la Gerencia General el "Informe seguimiento a la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones, para los meses Junio y Julio 2024".
4. Mediante oficio 2001-1036-2024 de fecha 14 de agosto de 2024, la Gerencia General avala y remite al Consejo de Administración el "Informe seguimiento a la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones, para los meses Junio y Julio 2024", para su conocimiento y lo que corresponda.
5. El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo), establece como deberes del Órgano Colegiado: "Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración. Asimismo, en el capítulo de proposiciones y comentarios, pueden acordar e instruir a la Administración para la atención de un asunto de interés".

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:

ACUERDO 5.

1. **Dar por recibido y conocido el oficio 2001-1036-2024 de fecha 14 de agosto de 2024 de la Gerencia General, en el cual avala y remite al**



Consejo de Administración el “Informe seguimiento a la ejecución del Plan Anual de Adquisiciones, para los meses junio y julio 2024”.

- II. Instruir a la Gerencia General para que continúe con las acciones necesarias que correspondan, para que se cumpla con el Plan de Adquisiciones, con el fin de garantizar que la empresa cuente con los insumos requeridos, en cada una de las contrataciones que ejecutan las diferentes dependencias.
- III. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su atención y lo que corresponda. **ACUERDO FIRME.**

ARTÍCULO 4. Informe de litigios al mes de junio 2024

El señor Rayner García informa que con fecha 31 de julio de 2024, se recibió el oficio 2001-0983-2024 de la Gerencia General de la CNFL, donde remite para conocimiento del Consejo de Administración el Informe de litigios al mes de junio 2024. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general y Guillermo Sánchez Willians jefe, Asesoría Jurídica Empresarial, para que se refieran al tema.

El señor Guillermo Sánchez presenta litigios al mes de junio 2024, activos, pasivos contingentes y Proceso Arbitral:

CNFL como parte actora

Demandado	Estimación	Posible ingreso de recursos	Resultado
CCSS/14-000410-1178-LA	¢ 113.004.484,00.	Posible	Sin efecto
Instituto Nacional de Biodiversidad/15-00525-0504-CI	¢ 85.591.180,00	Posible	Sin efecto
José Manuel Ortiz Durman (EJ.SEN)/ 07-000001-0163-CA	¢4,000,000,00 más intereses.	Posible (Costas procesales)	Sin efecto
Comandos de Seguridad Delta S.A (EJ. SEN)/14-003028-1027-CA	¢766,893,33 más intereses	Posible (Costas procesales)	Sin efecto
INSTALACIONES INABENSA S.A. (EJ. SEN)/ 05-001194-0163-CA	¢ 602.121.769,04	Posible	Sin efecto



Consejo de Administración

4061008921243

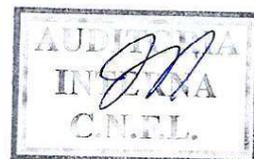
Actor	Estimación	Obligación	Posible	Resultado
Ghella SPA CR/10-003471-1027-CA	US\$36.000.000,00	Remota	Remota	Sin efecto
ESPDH/14-10265-1027-CA	US\$23 000	Remota	Remota	Sin efecto
Interamericana de Medios de Comunicación S.A./ 14-006680-1027-CA	US\$23 000	Probable	Probable	Revelación (Hasta ser fijada por el juez)
Melissa Monge Pérez/15-008191-1027-CA (EJ.SEN)	Inestimable (Cobro costas CNFL)	Remota	Remota	Sin efecto
Gabriela Cárdenas Zamora/ 16-003162-2027-CA	Inestimable	Probable	Probable	Revelación (Hasta ser fijada por el juez)
Eladio Fallas Zúñiga/16-003392-1027-CA	Inestimable	Remota	Remota	Sin Efecto
Corporación Inmobiliaria Zar Internacional S.A./17-004440-1027-CA	Inestimable (Cobro costas CNFL)	Remota	Remota	Sin efecto

Actor	Estimación	Obligación	Posible	Resultado
Los Anturios S.A./18-002946-1027-CA	Inestimable	Probable	Probable	Revelación
Mauro Murillo Arias/18-000587-1027-CA	Inestimable	Remota	Posible	Revelación
Siany Barboza Fonseca/21-000648-1027-CA	€320.000.000,00	Remota	Remota	Sin efecto
Hidroeléctrica Noble S.A. (Accionista Minoritario CNFL)/19-004362-1027-CA	€856.007.000,00	Remota	Remota	Sin efecto
GHELLA SPA (Sucursal De Costa Rica)	\$705,000.000 más las costas	Remota	Remota	Sin efecto
Henry Noel Meza Urbina y otros/22-5601-1027-CA	€1.000.000,00	Remota	Remota	Sin Efecto
Jorge Edwin Lao Largaespada/22-005587-1027-CA	€4.082.407,50	Remota	Remota	Sin efecto

Actor	Estimación	Obligación	Posible	Resultado
William Dolorzo Chichilla/23-003560-1027-CA (Medida Cautelar)	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Juan Manuel Casasola/23-005866-1027-CA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Allan Pizarro Retana/23-007074-1027-CA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto

CNFL S.A. parte demandada/ Arbitraje Institucional

Actor	Estimación	Obligación	Posible	Resultado
Grupo Corporativo SARET S.A	\$ 32,000,000	Posible	Posible	Revelación





CNFL S.A. parte demandada/Laborales

Actor	Estimación	Obligación	Posible salida de ¢	Resultado
Hermes Richmond Fonseca/16-00034-641-LA	Inestimable	Probable	Probable	Revelación (Tercera Instancia Rogada)
Herley Sánchez Víquez/15-000800-0166-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación (Arreglo Extrajudicial)
Roger Porras Zúñiga/16-000492-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Carlos Hidalgo Rodríguez/15-000920-166-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Kattia Villar Bonilla/17-001707-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Luis Diego Villalobos Yock/17-002739-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Sebastián Regidor Castro/18-000930-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto

Actor	Estimación	Obligación	Posible salida de ¢	Resultado
Alexis Mora León & otros/18-000828-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Emilia Alvarado Segura/17-001267-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Jorge Badilla Concepción/19-000788-0173-LA	¢25.000.000	Remota	Remota	Sin efecto
Alejandra Villalobos Sequeira/17-002819-0173-LA	¢325.000.000,00	Remota	Remota	Sin efecto
Mayela Quesada Ramirez/20-001031-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Sidney José Kniland/21-000006-1557-LA (EJEC SENT. Costas a favor CNFL)	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Carlos Mondragón B/21-000007-1557-LA (EJEC SENT. Costas a favor CNFL)	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Marcelo Bustos Leal/21-000005-1557-LA (EJEC SENT. Costas a favor CNFL)	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Juan Carlos Zamora H/21-000008-1557-LA (EJEC SENT. Costas a favor CNFL)	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto

Actor	Estimación	Obligación	Posible salida de ¢	Resultado
Anthony Williams Mesén/23-001366-1178-LA	¢5,000,000.00	Remota	Remota	Sin efecto
Omar Madrigal Méndez/23-000429-1102-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Shirley García Vindas/23-002876-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Luis Diego Hidalgo S/24-000064-1550-LA	¢3,000,000	Remota	Remota	Sin efecto
Ricardo Ramírez S/24-000392-0166-LA (EJEC SENT. Costas a favor CNFL)	¢20,000,000,00	Remota	Remota	Sin efecto
Alexis Mora León & otros/18-000827-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Kevin Sánchez Leiva/23-002811-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Dafne Lowis Pérez/23-002909-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Fernando Alfaro Zumbado/23-002332-1102-LA	¢10,000,000,00	Remota	Remota	Sin efecto



CNFL S.A. parte demandada/Laborales (Reclamo Media hora)

Actor	Estimación	Obligación	Posible salida de ¢	Resultado
Juvenal Calvo Solís/20-001240-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Martín Chavarría Zumbado/20-001242-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
William Bolaños Arroyo/20-001243-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Mario Arguedas Madrigal/20-001238-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Jose Alfaro Ramírez/20-001247-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Marco Amuy Morales/20-001233-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Carlos Álvarez Arguedas/20-001236-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Oscar Hernández C./20-001740-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Oscar Mora Pérez/20-001748-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
José Fallas Rojas/20-001234-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Rodrigo Anchia Villalobos/20-001745-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto

Actor	Estimación	Obligación	Posible salida de ¢	Resultado
Giovanni Pérez Arguedas/20-001703-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Roger Madrigal Arroyo/20-001239-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Luis Pérez Arguedas/20-001235-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Juan Álvarez Arguedas/20-001237-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
José Salas Castillo/20-001246-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Mario Villegas Núñez/20-001751-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Mario Sánchez Castillo/20-001743-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Manuel Castillo Venegas/20-001744-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Jorge Salas Jiménez/20-001754-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Eliécer Torres Vargas/20-001753-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
José Rodríguez Soto/20-001741-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto

CNFL S.A. parte demandada/Laborales (Caso Profesionales)

Actor	Estimación	Obligación	Posible salida de ¢	Resultado
Roberto Bonilla Castillo y otros/11-00219-1178-LA	Inestimable	Si	Posible	Revelación. (Ejec. Sent)
Adriana Porras Zúñiga & otros/23-000360-0173-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Gonzalo Peña Wille/23-000080-1178-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Andrés Alvarado Gonzales & otros/23-000862-0173-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Xiomara Alvarado Alcázar & otros/	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Juan José Carballo Hernández/23-001508-0505-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Adriana Álvarez Villalobos/23-002502-0166-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Marlon Casanova Jarquín/24-000413-0166-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Adan Marchena & Otros/23-002937-0173-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación
Ivannia Cascante Parra/24-000414-0166-LA	Inestimable	Posible	Posible	Revelación



CNFL S.A. parte demandada/Laborales (Diferencia Cesantía)

Actor	Estimación	Obligación	Posible salida de ¢	Resultado
Asdrúbal Castillo Córdoba/24-000465-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Fabio Campos Zamora/24-000467-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Johnny Rojas Saborío/24-000473-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
William Castillo Ramírez/24-000470-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Hubert Rescia Morales/24-000472-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Solón Guevara Flores/24-000454-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Rolando Castañeda Ramírez/24-000460-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Carlos Mora Agüero/24-000466-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Hernan Vargas Berrecil/24-000461-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Oscar Valverde Fonseca/24-000469-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Manuel Aguilar Arrieta/24-000463-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Olger Herrera Díaz/24-000464-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto

Actor	Estimación	Obligación	Posible salida de ¢	Resultado
Carlos Ramírez Zúñiga/24-000471-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
José Alfaro Ramírez/24-000468-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Miguel Córdoba Arias/24-000474-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Rodolfo Luna Ávila/24-000470-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Rolando Castañeda Ramírez/24-000456-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Gilberto Soto Mora/24-000468-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Rolando Solís Marín/24-000475-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Evelio Lara Corrales/24-000467-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Orlando Soto Vásquez/24-000459-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Norman Segura Marín/24-000462-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Federico Zumbado Núñez/24-000462-1178-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto
Adrián Calvo Ramírez & Otros/24-000448-0173-LA	Inestimable	Remota	Remota	Sin efecto

El señor Luis Guillermo Alán indica que, con relación a la demanda de los profesionales, y referente a la aplicación del artículo 71 en la Convención Colectiva. Consulta si tiene conocimiento de que hay alguna demanda en tránsito de un grupo bastante considerado de funcionario o exfuncionarios demandando en la misma dirección.

El señor Guillermo Sánchez responde que sí, ahí, dentro de la última demanda que presentó en la última diapositiva, ahí hay también gente que es exfuncionaria, Adrián Calvo Ramírez y otros.

El señor Luis Guillermo Alán continua, pero esa demanda el título dice por (diferencia cesantía), y la otra es la demanda (Caso Profesionales), desea saber si hay algún grupo mayor.

El señor Guillermo Sánchez responde que, en esta otra Marlon Casanova, Jarquín y otros, y Adan Marchena y otros, ahí donde están los algunos exempleados, también



Consejo de Administración

4061008921243

en esas últimas demandas, tanto el de Marlon, Adán e Ivannia es sola, pero y Marlon también Adan Marchena y otros, es donde vienen otros empleados he incluso algunos exempleados.

El señor Luis Fernando Andrés menciona que Marchena y otros, superan las 250 personas.

El señor Luis Guillermo Alán consulta si hay alguna demanda que esté representando este Germán Calderón, que ha estado escuchando por ahí, que también estaba presentando demandas en esta línea o el caso de German está por el lado de la cesantía.

El señor Guillermo Sánchez responde que sí, efectivamente don Germán Calderón Lobo es abogado representante de un grupo de profesionales en los dos temas, tanto en el tema las diferencias por cesantía, como en la demanda a los profesionales, en el caso de Adan Marchena y otros, lo que recuerda y de Xiomara Alvarado Alcázar y de la que mencionó de Michelle Fonseca, son firmadas por don Germán Calderón, por el momento son las que recuerda.

El señor Luis Guillermo Alán indica que, según el comentario que usted indicó anteriormente para eventualmente valorar un dictamen que hay al respecto de lo referente al artículo 71 de la Conversión Colectiva de BDS, estamos a la espera de una sentencia más.

El señor Guillermo Sánchez responde que sí, efectivamente, como existe actualmente la única sentencia en Roberto Bonilla Castillo están a la espera de constituir la jurisprudencia, o sea que hayan dos o más resoluciones en un mismo asunto, entiende que en este caso están próximos por fallar Gonzalo Peña Wille y el otro caso Carlos Hidalgo, que estaba en una lámina anterior, que se les quedó ahí por las fechas de presentación de la demanda, pero que este estarían a la espera, son las demandas, más próximas a fallar Gonzalo Peña, Willi y Carlos Hidalgo para poder hacer las valoraciones respectivas y recomendaciones a la Gerencia General para eventualmente traer el conocimiento del caso aquí al órgano colegiado para lo que corresponda.

Después de discutido y analizado el tema y con base en las explicaciones realizadas por los expositores, el Consejo de Administración, por unanimidad y en firme emite el siguiente acuerdo:

Considerando que:

- 1- Mediante oficio 2020-0298-2021 de fecha 20 de octubre de 2021, el Consejo de Administración de la CNFL, comunica a la Gerencia General el acuerdo tomado en el capítulo III, artículo 3 del acta de la Sesión Ordinaria Virtual No. 2564, celebrada el martes 14 de setiembre de 2021, en el que establece, para lo que acá respecta, lo siguiente:



“IV. Modificar lo instruido en el oficio 2020-0111-2021 de fecha 6 de mayo de 2021, para que en lo sucesivo el Informe de Litigios y su impacto financiero CNFL, se presente semestralmente con corte a los meses de junio y a diciembre de cada año, lo anterior, sin socavar que se puedan dar informes previos en caso de que alguna situación lo amerite.

- 2- Mediante oficio 2201-0272-2024 de fecha 30 de julio de 2024, la Asesoría Jurídica Empresarial remitió a la Gerencia General, los documentos atinentes al Informe de litigios con corte a junio 2024, con el fin de dar cumplimiento a lo instruido en el oficio 2020-0298-2021 de fecha 20 de octubre de 2021 de la Secretaría del Consejo de Administración.
- 3- La Gerencia General mediante oficio 2001-0983-2024 de fecha 31 de julio de 2024, avala y remite al Consejo de Administración el “Informe de litigios con corte a junio 2024”.
- 4- El Reglamento Interno del Consejo de Administración, en su artículo 6 inciso oo) establece como deberes del Órgano Colegiado el siguiente: “Aprobar o improbar mediante el acuerdo respectivo, los diferentes asuntos que constituyen el orden del día de la sesión sometida a su consideración...”

POR TANTO, POR UNANIMIDAD ACUERDA:

ACUERDO 6.

- I. **Dar por recibido y conocido el oficio 2001-0983-2024 de la Gerencia General, en el cual se remite al Consejo de Administración el Informe de litigios con corte a junio 2024, en cumplimiento de la remisión semestral acordada según el capítulo III, artículo 3 del acta de la Sesión Ordinaria Virtual No. 2564, celebrada el martes 14 de setiembre de 2021.**
- II. **Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y lo que corresponda. ACUERDO FIRME.**

CAPÍTULO V COMENTARIOS Y PROPOSICIONES DE LOS SEÑORES DIRECTORES

ARTÍCULO 1. Recordatorio Capacitación Mercado Eléctrico



El señor Rayner García les indica que la Secretaría les estaría consultando por un tema en específico, que es la participación de la Capacitación sobre Mercados Eléctricos, por lo cual es importante que estén prestos al correo de doña Carmen para lograr concretar los espacios que les está habilitando el señor Gerente General para participar como órgano colegiado en esta capacitación de Mercado Eléctrico Regional.

Los señores directores del Consejo de Administración toman nota.

ARTÍCULO 2. Reunión con Gerencia General tema Generación Distribuida

El señor Rayner García menciona que el otro tema que también le pidieron que les comunique de parte de la Gerencia General es el tema sobre abrir un espacio extra de sesión del Consejo de Administración puede ser presencial, están proponiendo hacerlo en el Auditorio Coronado y es sobre el tema de la ampliación, sobre la Ley de Generación Distribuida, esto conforme a un tema que van a tratar de exponer en las próximas semanas, pero no quieren como traerlo al Consejo sin una antelación, más bien con un refrescamiento sobre qué trata el tema para lograr ampliar sumamente lo necesario y tal vez que en un momento de exposición de una media hora, que es lo que se les puede dar en una sesión del Consejo no se logre materializar con la amplitud que se requiere. El día de mañana esta presidencia les estará escribiendo un correo a todo el órgano colegiado, ampliando más el tema y sobre todo tratando de buscar un espacio, que sea fuera de una sesión del órgano colegiado, debido a que es un tema, meramente si bien es cierto informativo, lo que se pretende es dejar, conceptos básicos, que tal vez en una sesión el tema en oficial, no se puede ampliar lo suficiente por tiempo, mañana esta Presidencia estaría ampliándoles el tema vía correo electrónico y proponiéndoles un par de fechas, ya sea presencialmente y si en Coronado les quedara muy complicado, trataríamos de sacar algún otro día posterior a las 5:00 de la tarde en un par de horas, que eso es lo que más o menos, tal vez de una manera virtual se podría presentar.

Los señores directores del Consejo de Administración toman nota.

Al no haber más asuntos que tratar, se da por finalizada la sesión al ser las veinte horas con un minutos.



Ing. Rayner García Villalobos
Presidente



Ing. Heylen Villalta Maietta
Secretaria

