

**ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA VIRTUAL CONSEJO DE
ADMINISTRACIÓN No. 2692**

Acta número dos mil seiscientos noventa y dos, correspondiente a la sesión extraordinaria virtual No. 2692, 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 dieciséis de setiembre 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 de San Antonio de Desamparados.

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

Licda. Alejandra Aguilar Hernández, jefe a.i. de la Secretaría del Consejo de Administración.

Lic. Guillermo Sánchez Williams, asesor legal del Consejo de Administración, quien se une a la sesión desde su oficina en el Edificio Central de la CNFL, S.A., en San José.

Invitados

Ing. Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, Gerencia General, quien se une a la sesión desde su casa de habitación Santo Domingo, Heredia.

Ing. Iván Montes Gómez, coordinador gerencial, Gerencia General.

Lic. Mauricio Moreno Paniagua, asistente de gerencia, Gerencia General.

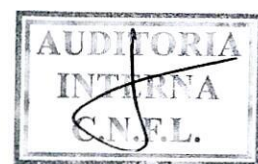
Ing. Guido Godínez Zamora, asistente de gerencia, Gerencia General.

Lic. Julio Hernández Flores, asistente de gerencia, Gerencia General.

Ing. Walter Delgado Angulo, asistente de gerencia, Gerencia General.

Ing. Greivin Barrantes Alfaro, asistente de gerencia, Gerencia General.

“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 Extraordinaria Virtual 2692 de fecha lunes 16 de setiembre de 2024 y se



Consejo de Administración

4061008921243

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.”*

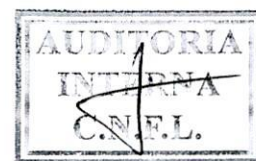
CAPÍTULO I LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA**ARTÍCULO 1. Orden del día sesión 2692**

El señor Rayner García da lectura al orden del día de la presente sesión No. 2692 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 ASUNTO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN**ARTÍCULO 1. Acuerdos de la Asamblea de Accionistas de la CNFL, S.A.**

El señor Rayner García, informa que el día 9 de setiembre de 2024, se llevó a cabo la Asamblea de Accionistas Ordinaria y Extraordinaria de la CNFL, derivada de esta



Consejo de Administración

4061008921243

Asamblea se generaron los acuerdos 2020-0360-2024, 2020-0362-2024 y 2020-0364-2024, los cuales fueron remitidos al Consejo de Administración. Por lo anterior, solicita al señor Guillermo Sánchez Williams, asesor legal del Consejo de Administración, referirse a los oficios.

El señor Guillermo Sánchez, comenta que se va a referir a cada uno de los acuerdos tomados en las Asambleas Generales una ordinaria No. 144 y otra extraordinaria No. 145.

En el oficio 2020-0360-2024, se transcribe el acuerdo sobre nombramiento del miembro del Comité de Vigilancia de la CNFL, con ocasión de la renuncia de la señora Yadira Sojo Fernández, en sustitución de la misma, se nombró a la ingeniera Diana Valverde Bermúdez, y demás calidades que constan en el acuerdo, por el resto del plazo social por el periodo del 09 de setiembre del 2024 hasta el 07 de febrero del 2025, conforme a la cláusula séptima de la escritura social.

En el oficio 2020-0362-2024, se transcribe el acuerdo sobre el cumplimiento del artículo 155 inciso b) del Código de Comercio presentación de propuesta de repartición de utilidades y capitalización de dividendos correspondiente a la proporción del Instituto Costarricense de Electricidad, en relación con los Estados Financieros Auditados al 31 de diciembre de 2023, presentados y aprobados en la Asamblea General Ordinaria No. 143 del trece de mayo del dos mil veinticuatro. En ese punto como lo establece el Código de Comercio y acuerdos de asambleas anteriores, se declaró el pago de dividendos el equivalente del 10% de las utilidades netas del periodo correspondiente en ejercicio 2023 después de impuestos y entre las acciones comunes que se encuentren en circulación al 31 de diciembre de 2023, para el accionista mayoritario ICE se aprobó y como es de conocimiento del Consejo de Administración en un acuerdo sostenido y aprobado por el órgano colegiado y por ocasión del cumplimiento del compromiso de hacer un planteamiento al Consejo Directivo de ICE, se aprobó la repartición de dividendos y la capitalización de la parte proporcional del ICE, y en consecuencia la emisión de acciones comunes y la reforma de la cláusula quinta.

En el oficio 2020-0364-2024, se transcribe el acuerdo único de la Asamblea Extraordinaria No. 145, sobre la modificación de la Cláusula Quinta de la Escritura Constitutiva de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz S.A., de conformidad con el artículo 156 inciso a) del Código de Comercio, lo anterior, en consecuencia, del aumento en el capital social debido a la capitalización de dividendos declarados, la sociedad como un todo pasaría de un capital social de ₡63.317.730,00 actual a la suma de ₡64.180.226,00, acciones comunes y nominativas de un mil colones valor nominal cada una.



Consejo de Administración

4061008921243

Asimismo, el señor Guillermo Sánchez indica que en los acuerdos del nombramiento del Comité de Vigilancia y el del aumento del capital a nivel de registro, se autoriza al Gerente General para que escoja un notario para llevar a cabo dichas acciones.

El señor Rayner García, agradece al señor Guillermo Sánchez, el haber expuesto los acuerdos de las Asambleas de Accionistas, asimismo, indica que el pasado 9 de setiembre 2024, asistió el Presidente Ejecutivo del ICE, el señor Marco Acuña Mora a las Asambleas, representando al accionista mayoritario del Grupo ICE, en donde se define la participación de la nueva integrante del Comité de Vigilancia, como segundo punto la decisión de capitalizar los dividendos que por 2 años consecutivos tal y como indicó el señor Guillermo Sánchez, solamente se tuvieron de la CNFL, el ICE decide como accionista mayoritario capitalizarlos y se le instruye al señor Gerente, buscar para poder aumentar el capital accionario.

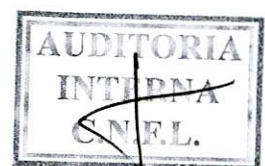
Consulta al órgano colegiado si hay alguna duda o consulta con respecto al primer tema y a las decisiones tomadas por la Asamblea de Accionistas, no habiendo comentarios, ni consultas con respecto al tema, se solicita dar lectura a la propuesta de acuerdo.

Se da lectura a la propuesta de acuerdo y se realizan observaciones de fondo, como lo indicado por el director José Fonseca, de incluir en los destinatarios del acuerdo a la Auditoría Interna y el señor Guillermo Sánchez, sugiere también agregar al Comité de Vigilancia.

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

Considerando que:

1. Mediante oficios 2020-0360-2024, 2020-0362-2024, 2020-0364-2024 de fecha 09 de setiembre de 2024, la Secretaría del Consejo de Administración comunicó al Órgano Colegiado, los acuerdos tomados por la Asamblea de Accionistas sobre el nombramiento del miembro del Comité de Vigilancia, la distribución de dividendos, la capitalización del 100% de la parte correspondientes al Instituto Costarricense de Electricidad y la reforma de la cláusula quinta de la escritura social.
2. 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 1.**

- I. Dar por recibido y conocido los oficios 2020-0360-2024, 2020-0362-2024, 2020-0364-2024 de fecha 09 de setiembre de 2024, mediante los cuales, la Secretaría del Consejo de Administración comunica los acuerdos tomados por la Asamblea de Accionistas, según considerando 1.
- II. Instruir a la Gerencia General para que atienda los acuerdos tomados por la Asamblea de Accionistas de la CNFL N°144 y N°145.
- III. Instruir a la Secretaría del Consejo de Administración, para que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención, así como a la Auditoría Interna y al Comité de Vigilancia para lo que corresponda. ACUERDO FIRME.

CAPÍTULO III 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. Avance del Análisis del Portafolio de Proyectos de CNFL

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-1170-2024 de fecha 10 de setiembre de 2024, en donde se somete a conocimiento del Consejo de Administración el avance del análisis del Portafolio de Proyectos de CNFL. Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, Gerente General, Iván Montes Gómez, coordinador gerencial, Mauricio Moreno Paniagua, asistente de gerencia, Guido Godínez Zamora, asistente de gerencia, Julio Hernández Flores, asistente de gerencia, Walter Delgado Angulo, asistente de gerencia y Greivin Barrantes Alfaro, asistente de gerencia, para que se refieran al tema.

El señor Rayner García da la bienvenida al señor gerente general y al equipo que lo acompaña para exponer los dos temas, uno con respecto al portafolio de proyectos (Hidroeléctrico, Solar y Almacenamiento) que la CNFL planifica y visiona, y adicionalmente, otro con respecto al informe del proyecto Solar Fotovoltaico La Caja, antes de darle la palabra para que se haga la presentación respectiva de los temas, comenta que la presidencia, en nombre del Consejo de Administración al cual representa, no omite manifestar y reafirmar el compromiso, apoyo, soporte y respaldo



Consejo de Administración

4061008921243

que como órgano colegiado, ha manifestado y ratifica en la presente sesión con respecto a todo el tema del desarrollo solar, que la empresa viene planificando y visionando, por lo que es muy importante, que la administración activa y en ese caso el equipo que viene trabajando en el tema, presente un avance y refresque al órgano colegiado. El tema de desarrollo solar, en el portafolio, viene en un proyecto específico y se presente al Consejo de Administración, lo anterior, lo indica al inicio para que, el equipo de trabajo se sienta respaldado en todo lo que viene realizando, no sin antes dejar claro que, al ser la CNFL una subsidiaria de Casa Matriz, debe seguir las indicaciones, la línea y el camino que se indica en esos temas. Reitera que es sumamente importante, abrir el espacio para que el equipo, refresque el tema y que, a través de la Gerencia General, se exponga cuál ha sido el avance, interacción coordinación y la sinergia que se tiene con Casa Matriz y en el portafolio propiamente que la CNFL ha indicado, definido y planificado tener con respecto al sistema. Comenta que el Consejo de Administración, tiene claro que el desarrollo solar, es un desarrollo que se tiene que dar en primera instancia, porque es una energía renovable y es más rápido de implementación, es más sencillo en el sentido del desarrollo de infraestructura civil y de menor costo para el cliente final, por lo cual, es de especial interés y como la presidencia y el Consejo lo ha manifestado la Gerencia General a partir de marzo del presente año, con el cambio de direccionamiento gerencial, es uno de los temas vitales y de relevancia e importancia para el Consejo de Administración y generar esa instrucción, por lo anterior, cede la palabra el señor Luis Fernando Andrés, y reitera su agradecimiento para presentar los temas.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que en la presente sesión se van a exponer dos puntos, en el primer punto se presentará un avance del portafolio de proyectos en el sector energía que tiene la CNFL, ampliamente en el sector solar y también se presentará en la parte hidráulica algunos proyectos, como la rehabilitación del proyecto Nuestro Amo. Para la presentación se invitó, no solo al señor Mauricio Moreno, sino a su equipo de trabajo a los señores Guido Godínez Zamora, Julio Hernández Flores, Walter Delgado Angulo, Greivin Barrantes Alfaro e Iván Montes Gómez, personas que tienen amplia experiencia en estudios de factibilidad, prefactibilidad y seguimiento de proyectos. Como segundo punto se presentará el tema del proyecto solar en los terrenos de La Caja, por lo anterior, cede la palabra al señor Mauricio Moreno para que se refiera al tema.

El señor Mauricio Moreno, comenta que le encantaría que se pudiera hacer una presentación colegiada bastante ejecutiva. El producto que se les va a mostrar se viene desarrollando en dos equipos de trabajo, un equipo que se ha denominado FV Explora y el otro PH Explora, Julio Hernández, Walter Delgado y Guido Godínez, junto con el representan ambos equipos, indica que le abría encantado tener a todos los miembros, pero no es posible, va a mostrar en qué consiste el portafolio de proyectos que se presentó al ICE, se va a explicar brevemente y luego indicar a que acuerdos



Consejo de Administración

4061008921243

se ha llegado con el ICE, en el proceso de coordinación corporativa. Por lo anterior, cede la palabra al señor Guido Godínez, para que inicie con la presentación.

El señor Guido Godínez, presenta el marco que formaliza la visión de la empresa, la Estrategia Empresarial 2023-2027, en la cual se plantea un enfoque moderno de cómo debería evolucionar el sistema eléctrico.

Comenta que tiene un paso que va desde un sistema centralizado unidireccional que es la realidad, que se tiene actualmente a uno descentralizado bidireccional en el cual los sistemas eléctricos tendrán alta penetración de recursos distribuidos.

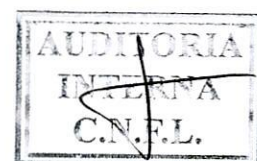
Hay 3 etapas en el sistema eléctrico, el enfoque permite:

- Generación: Reducir vulnerabilidad hidrológica principalmente por la dependencia del recurso hídrico y eliminar el uso de térmico vinculado principalmente al uso de esa fuente de energía.
- Transmisión: Lo que sugiere esa estrategia es tener un uso óptimo de ese recurso o de esa infraestructura e incluir tecnologías de almacenamiento para mejorar la operación y la flexibilidad de los sistemas. Recientemente se conversó con el DOCSE en un taller de servicios auxiliares, de la importancia que tiene justamente empezar a integrar los sistemas de distribución y transmisión e incluir ese tipo de sistemas en la transmisión.
- Distribución: Dentro de esa visión moderna, que básicamente es lo que dice la ciencia, hacia dónde se debería ir. Es probablemente el bloque que tenga mayor transformación y está potenciado principalmente por el uso de los recursos energéticos distribuidos y los mecanismos para descarbonizar la demanda, ya sea por movilidad eléctrica, descarbonización de la industria, almacenamiento y otros usos que están más cerca.

Se formaliza la línea de trabajo que se ha tenido con ese acuerdo en particular.

Se presenta una fotografía que indica es bastante atractiva, porque pone dos empresas hermanas trabajando de manera conjunta y representa la visión que hay actualmente, grandes centrales de electricidad trabajando y supliendo la energía del país y, por otro lado, es la CNFL abarcando gran parte de la demanda que tiene el país, concentrada en áreas muy pequeñas, pero de un enorme nivel de complejidad y exigencia en materia de calidad de servicio. Es una visión muy bonita, renovable, que también se va a ir transformando y como decía anteriormente, la ciencia lo que dice es empezar a llevar la generación también a esos centros de demanda.

Se presenta la línea de tiempo del acuerdo que motivó en principio el presente trabajo, el cual se puede dividir en 3 etapas, la primera que se desarrolló en mayo de 2024, donde el Comité Corporativo, lo que hace es promover una sinergia entre las dos



Consejo de Administración

4061008921243

empresas, hay varias sinergias, en ese caso se conversó específicamente de la sinergia en generación, y CNFL responde el requerimiento con una propuesta en el mismo mes. Importante resaltar el hecho que las capacidades que tuvo CNFL fueron muy buenas, para poder responder hacia el Comité Corporativo, justamente por el compromiso que había tenido también el Consejo Administración, de permitir a la CNFL ir desarrollando diferentes tipos de propuestas, por lo que se respondió de una manera muy acertada. Después viene una etapa de coordinación entre las Gerencias Generales del ICE y la CNFL, donde el Comité Corporativo, también ratifica la importancia de darle continuidad a esa sinergia, queda claro ya un proceso de coordinación y una priorización, también de los proyectos que se pueden ir desarrollando.

Y finalmente se está en una tercera etapa, en donde se hacen solicitudes formales a la Gerencia de Electricidad por parte de la CNFL y de la Gerencia de Electricidad, para poder operativizar esa propuesta que ha generado la CNFL. Básicamente esa es la tercera etapa en la que se está desarrollando y tiene un plazo al 30 de setiembre, donde la Gerencia de Electricidad va a desarrollar y presentar esa propuesta de trabajo conjunto para el desarrollo de los Estudios de Factibilidad.

Detalle línea de tiempo

- Mayo 2024: Comité Corporativo: Promueve Sinergias.
- Mayo 2024: CNFL: Reporte: Propuestas de proyectos.
- Junio 2024: ICE/CNFL: Sesiones entre Gerencias Generales.
- Julio 2024: Comité Corporativo: Seguimiento Sinergia
- Julio 2024: CNFL: Solicitud a Gerencia de Electricidad.
- Agosto 2024: ICE: Gerencia General instruye a Gerencia de Electricidad
- Proceso: ICE: Gerencia Electricidad – Propuesta, (30/09/24).

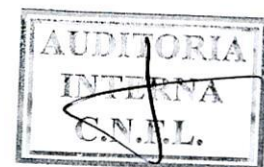
Se presenta el marco global de la propuesta que dio CNFL, en donde hay dos panoramas, uno en donde se presenta la propuesta y otro donde se mostrará el proceso de priorización.

Se presenta un mapa del área de concesión en donde se ubican los diferentes bloques de generación que se han estado definiendo.

A nivel de proyectos se tenía tres prefactibilidades

- Prefactibilidad La Caja (San Antonio).
- Prefactibilidad Nuestro Amo.
- Prefactibilidad FV Belén.

Entonces hay un “mix” donde se hace una combinación de proyectos hidroeléctricos con proyectos fotovoltaicos, dentro de los fotovoltaicos se encuentran:



- La Caja (10 MWp).
- Belén N. (4.1 MWp).
- Belén S. (5.4 MWp)
- Nuestro Amo (10 MW), que es la rehabilitación de la planta.

Comenta también la posibilidad de tener un proyecto integral, que está vinculado a una nueva Planta Hidroeléctrica llamada Brasil II, un proceso de optimización de la Cuenca del Virilla, también se manifiesta la importancia de poder incluir sistemas de almacenamiento en los sistemas de distribución, justamente para ir avanzando en ese proceso operativo, donde se empieza a coordinar con los sistemas de transmisión y los sistemas de distribución. Le cede la palabra al señor Julio Hernández, para que exponga los proyectos fotovoltaicos.

El señor Julio Hernández, comenta y explica en detalle cada uno de los proyectos fotovoltaicos.

Prefactibilidad – FV Caja (llamada por el ICE como San Antonio)

El alcance de la iniciativa contempla el uso del terreno del ICE, ubicado en el sector oeste de la zona servida, propiamente en la zona de la Subestación La Caja, donde los índices de radiación solar se encuentran dentro de lo más alto registrado de la gran área metropolitana.

- Área total: 54 424 m².
- Potencia: 12.46 MWp.
- Energía: 18.94 GWh/año¹.
- Figura: Asociación Empresarial.
- Cantidad paneles: 17 556.

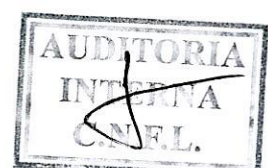
Nueva planta fotovoltaica Caja (San Antonio FV-SA)

Caso de negocio: ICE

Asimismo, comenta que el punto interconexión que se dio en el momento de la prefactibilidad será la subestación La Caja y es el nivel de media tensión. El detalle de la propuesta de desarrollo será presentado en el siguiente punto de la agenda de la presente sesión.

Prefactibilidad – FV Belén

El alcance de la iniciativa contempla el uso de terrenos de la CNFL ubicados en el sector oeste del área servida, propiamente en las propiedades del Plantel Belén. Esas propiedades son dos en el sector norte, las cuales se van a llamar Potrerillos y Predio



Consejo de Administración

4061008921243

Materiales, y dos en el sector sur llamadas Lindora y Sureste. En los cuales se han estado realizando estudios previos a fines de desarrollar sistemas fotovoltaicos.

- Área total: 90 577 m².
- Potencia: 11 MWp.
- Energía: 17.13 GWh/año1.
- CAPEX: \$11 373 309.
- Cantidad paneles: 16 280.

Nueva planta fotovoltaica Belén (Norte y Sur)

Prefactibilidad lista por CNFL

Factibilidad para desarrollar por el ICE, plazo estimado cinco meses.

En ese caso, el punto de interconexión de los dos sistemas de generación será en la subestación Lindora, sobre ese proyecto, ya se tiene un caso de negocio, así como un estudio de prefactibilidad completo, el cual será presentado al órgano colegiado en el mes de octubre. Asimismo, cede la palabra al señor Walter Delgado para que realice la presentación de los proyectos hidroeléctricos.

El señor Walter Delgado comenta que presentará los proyectos hidroeléctricos mencionados anteriormente.

Prefactibilidad - Nuestro Amo

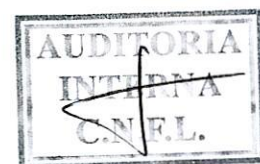
Presenta el proyecto de rehabilitación Nuestro Amo, el cual se ubica en La Guácima, de Alajuela, la planta salió de operación en noviembre de 2010, como consecuencia del huracán Thomas, que provocó una crecida extraordinaria en el Río Virilla y consecuentemente la inundación de casa de máquinas. La idea del proyecto es hacer uso de la infraestructura existente ya en la planta, realizando las mejoras correspondientes y la reconstrucción y rehabilitación de algunas de sus obras,

- Factor de Planta: aprox. 50%
- Potencia: 10,0 MW
- Energía: 41.34 GWh/año.
- CAPEX: \$27 238 370
- Unidades: 2 (5 MW c/u)

Proyecto de rehabilitación de la planta hidroeléctrica Nuestro Amo.

Prefactibilidad lista y Estudio de Factibilidad por actualizar, desarrollados por CNFL
Estudio de Factibilidad a desarrollar en conjunto con el ICE.

Asimismo, comenta que, es importante mencionar que la planta operó por 60 años y por ende posee un registro de generación histórico, lo cual brinda un alto nivel de



seguridad, con respecto a la generación que se ha estado proyectando en los últimos 15 años de registro en la planta, el cual mostraba una generación anual promedio de 42.7 GWh.

Factibilidad 2011 - Brasil II

El proyecto se encuentra en la Cuenca media del Río Virilla aguas abajo de la Planta Hidroeléctrica Brasil existente, también propiedad de la CNFL. La idea del proyecto es hacer un uso del tramo energético del Río Virilla, que se ubica entre la casa de máquinas de la Planta Brasil y la casa de máquinas de la Planta de Nuestro Amo, que se ubica justamente aguas arriba de la presa de la Planta Ventanas de la CNFL y de la Planta Ventanas Garita del ICE.

- Caudal: 38 m³/s, que es justamente el caudal actual de operación de la Planta Brasil, por lo cual trabajaría en forma de cascada con la planta Brasil, dicha planta entró en operación en el año 1998 y por ende tiene 26 años de operación y de registro del comportamiento hídrico de la cuenca.
- Potencia: 26,9 MW.
- Energía: 121 GWh/año.
- CAPEX: \$102 774 449.
- Unidades: 2 (13,45 MW c/u).

Proyecto de la nueva planta de generación Brasil II

Factibilidad 2011: ICE.

Requiere un nuevo Estudio de Factibilidad a desarrollar en conjunto con el ICE.

El señor Mauricio Moreno, comenta que, para continuar con las iniciativas a la siguiente se le denominó optimización de la cuenca Virilla, indica que la cuenca del Virilla es parte de la cuenca alta del Río Grande Tárcos, en esa cuenca están instalados casi 250 MW entre el ICE y la CNFL, lo que demuestra el enorme potencial de la cuenca. Las obras hidráulicas de las plantas, particularmente de CNFL, son diseños que datan de hace 100 años, de 1912 hay algunos diseños, podrán imaginarse cómo era San José en esa época, cómo era la escorrentía, cómo era la absorción del agua, no había tanto concreto, etcétera. Hoy en día hay grandes volúmenes de agua, grandes avenidas, que se dan en periodos de tiempo muy cortos y se tienen unas represas que tienen muy poca capacidad de contención del agua, por lo tanto, hay muchos vertidos, hay un enorme potencial hidráulico que se podría aprovechar de la mejor manera. Lo cual esa iniciativa es bastante compleja y va a tomar más tiempo, pero el potencial que se ve es la posibilidad de ampliar algunos trasvases en cuencas que están totalmente impactadas, ya que podrían permitir aprovechar mejor el recurso disponible y generar algún tipo de represamiento, que permita aprovechar mejor ese recurso y de paso anticipar algunas contingencias que

se podría tener, por ejemplo, por el profundo deterioro que algunas obras hidráulicas ya tienen, luego de casi 100 años de operación.

Proyecto integral – Optimización Virilla

Se presenta mapa de la Cuenca del Río Tárcoles

Capacidad actual en MW

- ICE: 184.74
- CNFL: 61.59
- Total: 246.33

Propuesta

- Ampliar trasvases entre ríos Virilla y Tiribí
- Ampliar represa en Electriona
- Incrementar actividad en plantas

El señor Rayner García, comenta que donde escucha textualmente el enorme potencial hídrico que hay en esa cuenca, no puede omitir el tema de cuando hay crecidas y cuando hay un alto potencial de lluvia, lo que la gente dice es que hay que cerrar, parar operaciones, por lo anterior, comenta para que sea atendido en su momento y en la planificación, el tema de cómo poder decir: hay un alto potencial hídrico, pero cuando llueve hay que cerrar por los motivos ya conocidos, un intenso fluido de material físico que obstaculiza el tema de la generación, debido a lo anterior, qué aspectos y qué acciones han pensado con respecto a ese tema. Recientemente, cuando estuvo en una planta indicaban que cuando había una creciente, había que decirles, sálganse de ahí, entonces, cómo se hace para potenciar ese tipo de unidades, una cuenca como se indicó, con alto potencial, pero de ahí se tiene la desventaja, que cuando llueve baja mucho el material físico que imposibilita generar. Consulta que han pensado al respecto.

El señor Mauricio Moreno responde que esa preocupación es un dolor de cabeza, hay plena seguridad que duele mucho cuando viene una avenida y hay que cerrar la toma, por los problemas que genera. Es que precisamente, los diseños hidráulicos, los diseños electromecánicos datan como bien se dijo de hace 40, 60 u 80 años, entonces, están diseñadas esas tomas para una realidad hidráulica que no es la que se tiene hoy, entonces parte de lo que se quiere en el proceso de optimización y es un problema común con el ICE, porque todos esos desechos que viene de todo pasan por encima de la presa, que tiene muy poca capacidad de contención y va a terminar a las Plantas Ventanas - Garita y a Chucas también, y al ICE también le genera un problema. Entonces ese es un tema que también a los compañeros del ICE les ha interesado muchísimo, que, como parte del proceso de optimización, se analicen modificaciones en los diseños de obra, para ser menos vulnerables en lo que es el manejo de desechos y en lo que es el tema de las parrillas, desarenadores y

contención de los desechos. Hoy en día los diseños no previeron ningún tipo de contención a todos esos desechos, entonces, es un problema común que tienen todas las ciudades en América Latina, se sabe de algunos casos, por ejemplo, en Colombia, donde un caso idéntico al nuestro, un poco más grande, han ideado formas de buscar esa optimización. Por lo anterior, decirle que su preocupación, es la preocupación de la CNFL y una de las tareas es optimizar los diseños de toma, precisamente para no ser tan vulnerables.

El señor Mauricio Moreno, comenta que la última iniciativa que forma parte del portafolio que se presentó, tiene que ver con almacenamiento. El tema de almacenamiento igualmente se va a presentar cuando se exponga el informe de visión estratégica DERs. Sin embargo, para adelantar un poco, cuando se habla de almacenamiento y tal vez para ponerlo en el contexto, es el gran disruptor de los mercados eléctricos, por ejemplo, hoy en día el mercado de California se gestiona la cuarta parte del despacho de ese mercado con almacenamiento, es decir, todos los servicios auxiliares, reserva fría, reserva arriba, reserva abajo, regulación de frecuencia, regulación de voltaje, todos esos servicios auxiliares se hacen con almacenamiento. Ese es un tema en donde la CNFL y el país van bastante detrás del mundo, lo cierto es que se encontró con una tecnología madura, cuyos costos han caído sustancialmente en los últimos años y eso da una enorme oportunidad. Se están viendo oportunidades de optimización de la curva de carga, utilizando almacenamiento centralizado. Comenta que ha escuchado en algunas partes, que las baterías no producen energía, "efectivamente no producen energía", pero dan una enorme capacidad de flexibilidad. La máxima demanda en punta y en valle de la CNFL excede la máxima demanda de la tarde-noche en más de 30 MW y no es lo mismo atender esa máxima demanda con kWh a un costo marginal de \$0,40 centavos de origen térmicos, que atender esa demanda punta, con kWh renovables o incluso térmicos más eficiente de \$0,12 centavos, y cuando se tenga suficiente renovable, se podría atender eso con fotovoltaico a un costo de \$0,056 centavos, eso ya es posible con almacenamiento. Entonces, realmente hay una enorme oportunidad de arbitraje tarifario y aquí el tema no es negocio, el tema es trasladarle al cliente final una energía más barata, que el cliente puede ser más competitivo en sus actividades, que no se le trasladen tantos costos y, además, que se le dé un servicio de reducir congestión al sistema de transmisión, que se le dé un servicio de regulación de frecuencia, regulación de voltaje al sistema de transmisión, eso está pensado para el sistema eléctrico nacional. También se está estudiando el almacenamiento distribuido, el cual tiene los mismos beneficios del centralizado, pero, además, agrega una oportunidad en materia de reducción de pérdidas de energía. Hay que recordar que hay unas pérdidas en distribución, que exceden en alguna proporción, lo que reconoce a nivel tarifario el regulador. Por ahí se puede hacer un esfuerzo con almacenamiento y para darles una muestra de lo que está pasando, está a punto salir al mercado, almacenamiento distribuido para ponerlo al otro lado del medidor, porque el almacenamiento es muy noble, puede estar, del lado del cliente o del lado de la

Consejo de Administración

4061008921243

Empresa Distribuidora, puede ser del cliente, las ofertas comerciales en el mercado local apuntan a soluciones de 3 kWh por \$2450, 5 kWh de capacidad y almacenamiento por \$4500, esas son soluciones de almacenamiento de carácter residencial, que ya a nivel de Utility hay soluciones de hasta 5 MW. Para evidenciar la evolución del tema; cuando el ICE desarrolló el Proyecto Colorado de almacenamiento, que es mucho enfocado a servicios auxiliares de distribución, se ocuparon 8 contenedores para instalar 3,5 MW de almacenamiento con sus sistemas de control, protección, interrupción, hoy en día todo eso se hace en un solo contenedor y hasta más grande, porque se pueden meter 5 MW en un contenedor con todo su equipamiento, hay una enorme evolución, optimización y el tercer enfoque del almacenamiento es aplicaciones de Microred. Sobre eso se va muy adelante, se tiene un análisis preliminar e inclusive se está muy cerca de plantear un proyecto de Microred en una Zona Franca, precisamente como parte de una estrategia de fidelización, retención y atracción de inversiones. Porque si hay un sector que se ha visto muy castigado en la facturación de CNFL es precisamente el sector industrial, basta ver los datos del 2017 al 2024, con una caída de la factura del 24% en el sector industrial, así que se tienen que lanzar estrategias de fidelización y retención para el sector industrial.

Sistemas de almacenamiento**Enfoque de mercado**

- Mejorar el precio de energía.
- Mejorar la capacidad del sistema.
- Implementar servicios auxiliares.
- Servicio al cliente.

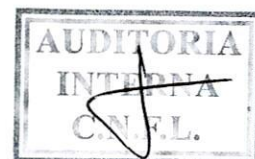
Propuesta

Mejorar la eficiencia del sistema, soporte a renovables y habilitar servicios no regulados a los clientes

Priorización de proyectos

El señor Mauricio Moreno, indica que se va a hablar de priorización, esas iniciativas se discutieron en sesiones de trabajo con la Gerencia de Electricidad, con los equipos técnicos de planificación y sostenibilidad de dicha Gerencia y básicamente los criterios de priorización fueron los siguientes:

- Potencial identificado.
- Costos competitivos.
- Agilidad para el desarrollo e infraestructura existente que reduce tiempos y costos.
- Beneficios que aportan al Sistema Eléctrico Nacional.



Consejo de Administración

4061008921243

En nivel de prioridad 1, fueron establecidos los Proyectos:

- Factibilidad FV – Belén.
- Factibilidad PH Nuestro Amo.
- Factibilidad PH Brasil II.

Esos 3 proyectos son vistos como de prioridad uno, por la Gerencia de Electricidad y por el equipo de Planificación y Sostenibilidad del ICE.

En análisis o etapas posteriores, aunque igual en un nivel de prioridad máxima, se tiene el fotovoltaico San Antonio, del cual hay un requerimiento específico muy claro de la Presidencia Ejecutiva del ICE, que ha pedido precisamente plantear alternativas para optimizar el costo y reducir los plazos de lo que se llamó fotovoltaico La Caja por parte de CNFL y el ICE le llamó San Antonio. Para efectos prácticos es lo mismo, hay pequeñas diferencias por la cantidad de terreno que se utiliza.

La propuesta concreta, de lo que es Repotenciación Belén Electrónica, se ha dejado en una etapa de prioridad dos, básicamente por el potencial más pequeño que esas repotenciaciones ofrecen. Sin embargo, es importante de anotar por la observación que hacía el señor Rayner García, que estas dos plantas son particularmente vulnerables, precisamente en las tomas, en sus canales, en sus parrillas, en desarenadores, o sea si se ve precisamente por potencial, quedan en prioridad dos, pero si se ve por vulnerabilidad, realmente es un tema que se tiene que conversar, porque realmente son tan urgentes, no tanto por potencial, sino por vulnerabilidad. En este momento es necesario entrar a la siguiente etapa, de lo que ya sería el plan concreto de trabajo en conjunto con el ICE, para desarrollar los estudios de factibilidad.

Enfoque de los trabajos

El señor Mauricio Moreno, comenta que los compañeros presentes en la sesión más otros, serían parte de los equipos que estarían directamente, ya al ICE se le comunicó quiénes serían los profesionales que serían la contraparte. La Gerencia General del ICE emitió un oficio a la Gerencia de Electricidad del ICE, en el cual le solicita precisamente en reacción a esa propuesta y a las prioridades que fueron avaladas por el Comité Corporativo semanas atrás, y se solicita que, por favor presente un plan integral de abordaje, para el desarrollo de los estudios de factibilidad de las iniciativas priorizadas. Se está a la espera, la fecha establecida por el señor Harold Cordero, es el 30 de setiembre. Del lado de la CNFL se está listo con los recursos necesarios, comenta que, es importante indicar que si bien existe la intención, el deseo y la prioridad de que los estudios de factibilidad integralmente los desarrolle el ICE, lo que los compañeros de Planificación y Sostenibilidad han señalado la mejor intención y la mayor disposición, sin embargo, también han planteado su preocupación, por el volumen de trabajo y la enorme carga que tienen, entonces hay que esperar su planteamiento, pero lo que se ha visto es un mix que podría ser idóneo, sería un esquema, donde la CNFL elabora términos de referencia, lo somete a aprobación del

Consejo de Administración

4061008921243

ICE, quienes los aprueban, se terceriza, se subcontrata y la aprobación final la da siempre el ICE, lo cual podría ser la forma de que el tema se mueva más rápido y se contribuya de mejor manera a una situación del sistema eléctrico, que realmente es compleja día con día. Ellos han manifestado claramente, que le van a dar prioridad a los proyectos del ICE y que nos van a acompañar en todo lo posible.

Conformación de equipos

- CNFL - 3 Profesionales en ingeniería para la sinergia.
- ICE - Dirección Planificación y Sostenibilidad (DPS).
- ICE - Proceso de Sostenibilidad (PS-DPS).

Recomendaciones de implementación

- GG -ICE instruyó a GE-ICE:
 - Establecer un plan integral (30 sept. 2024)
 - Informes bisemanales de avance
- ICE dará prioridad a proyectos propios.

El señor Rayner García indica que, en el comentario que se realizó sobre el tema del Proceso de Sostenibilidad del ICE, indicando que le van a dar prioridad a los proyectos del ICE, y que, va a haber un acompañamiento para la CNFL, su intención como Consejo de Administración, obviamente en el acompañamiento, en el soporte, en el apoyo que se han comprometido a dar como Consejo de Administración, lo ratifica hoy 16 de setiembre, como lo dijo en la visita a la Planta Belén, es de vital importancia que la CNFL siga haciendo trabajos en el tema de generación o en el sistema de generación, entonces, cuando inclusive la presentación se llama sinergias sector electricidad, lo que quisiera es escuchar, que efectivamente el Proceso de Planificación y Sostenibilidad del ICE, en ese caso la Gerencia Electricidad, no es que se dé un especial interés y prioridad, porque se entiende que ellos tienen su trabajo, tienen sus iniciativas, tienen su portafolio, pero con todo respeto, ante el comentario que se realizó, suena como que, hagan ustedes y aquí vengan y expongan, entonces es realmente conocer por parte del Consejo de Administración, cuál es la posición de Casa Matriz, con respecto a esos temas, porque obviamente, si bien es cierto ahora y en la creciente demanda de electricidad que se ha venido avecinando en Costa Rica, zona de concesión CNFL y zona de concesión ICE, hay que inyectar más energía para poder atender el tema de la demanda eléctrica, pero ante un portafolio, como el de la CNFL, como bien se acaba de explicar y los compañeros anteriores que lo han antecedido, esa explicación va muy contundente, va muy bien armada, no duda el Consejo de Administración del trabajo que se está haciendo, pero no se está sintiendo como el órgano colegiado lo indicó, la importancia que Casa Matriz tiene que darle al tema y en eso el señor Mauricio Moreno y su equipo de trabajo, es muy claro, por lo que consulta, porqué si el Consejo de Administración, desde ese nivel donde se debe de operar, sin el afán de coadministrar, sin el afán de incluirnos dentro de la dinámica del desarrollo de la sinergia, cómo se puede colaborar ante Casa Matriz para que se

Consejo de Administración

4061008921243

dé el especial interés, que realmente el tema tiene que tener, y ofrece una disculpa que lo pregunte así de directo, así de tajante como Consejo de Administración, no de Rayner García, no como el Presidente de Consejo Administración, sino como órgano colegiado, porque se quiere que se logre concretar y materializar, no solamente en ese tema, sino también en el tema solar, porque es un portafolio que reviste el especial interés y que la CNFL va a empezar, si no es que ya lo hizo y obviamente lo viene haciendo con respecto al tema del aporte, generación de la energía para el tema de satisfacción de la demanda.

El señor Mauricio Moreno, responde que le alegra mucho el comentario del señor Rayner García, porque francamente, si algo sobra es ganas, fuerza e intensidad, indica que conoce bien el ICE, ya que trabajó muchos años ahí y hay algunas diferencias y honestamente, en las sesiones de trabajo que se han tenido con el equipo de Planificación, ellos están abiertos y con la mejor intención, pero francamente lo que han manifestado es y va a repetir una frase y puede decir hasta el nombre, *"tengo trabajo hasta el 2040 vamos a ver qué podemos hacer"*, entonces indica que lo que ha sentido, es que tanto en la Administración Superior, la Presidencia Ejecutiva, la Gerencia General y la Gerencia de Electricidad existe un enorme compromiso y una muy buena intención, pero hay una brecha entre las capacidades, porque a veces se piensa que el ICE es muy grande y que tiene mucha gente, ingeniería, construcción y planificación, pero para efectos prácticos, los que hacen estudios de factibilidad son pocos y están concentrados en un proceso, donde no hay tanta gente. Entonces, será esperar a ver qué van a presentar el 30 de setiembre de 2024, indica que, si le piden su opinión, francamente cree que el escenario idóneo para moverse rápido es un mix, en donde la CNFL haga los términos de referencia, se somete a aprobación del equipo de Planificación, que la CNFL contrate y el ICE es el que aprueba los estudios de factibilidad. De esa manera cree que se tendría lo que se anda buscando, estudios de factibilidad validados por el ICE, pero desarrollados con la dinámica y la intensidad que de pronto la CNFL les podría incorporar, inclusive se dijo que podrían tener la factibilidad de Belén en cinco meses fotovoltaico, ya han pasado más de dos meses, y francamente ese prefactibilidad se va a ver próximamente el 7 de octubre, y se va a observar que es un estudio de prefactibilidad muy completo, el que se tiene, realmente le falta poco para convertirse en factibilidad. Por lo anterior, indica que es mejor esperar a ver que se va a presentar por parte de la Gerencia de Electricidad y si reúne las expectativas de lo que se requiere y de lo que se necesita, y si no, entonces entrar en un diálogo con la Gerencia Electricidad.

El señor Iván Montes, indica que para secundar lo que comentaba el señor Mauricio Moreno, es que en las últimas sesiones que se han tenido con el equipo técnico y con el equipo director, inclusive con la Gerencia General del ICE, ha quedado muy claro que el ICE está generando muchos proyectos, está en una etapa de planificación y diseño y en cierta forma han manifestado que tienen los equipos bastante ocupados y que precisamente luego de haber revisado inclusive con el señor César Roque y la

Consejo de Administración

4061008921243

señora Ana Gertrud, que son los que están revisando los proyectos de sinergia, es que pidieron un espacio, para poder hacer el análisis de priorización, que como bien expuso el señor Mauricio Moreno, se hicieron tres priorizaciones y van a definir la capacidad que tiene actualmente el equipo para poder asesorarnos, y en dado caso recomendar, ya sea que nos ayuden con la factibilidad de algunos proyectos o inclusive nos indicaron que podrían recomendar que la CNFL, haga los términos de referencia, como se mencionó y que la CNFL contrate para salir más rápido con los proyectos, lo que queda es esperar un poco a que la fecha se cumpla, porque ya se entregó todo el paquete de proyectos a nivel de Prefactibilidad el 31 de mayo y ya han pasado casi tres meses en el tema de priorización, en el tema de saber cuál es la capacidad que tienen para apoyarnos, pareciera que, lo que lo que falta nada más, es que respondan a la nota, porque si nos pidieron una nota oficial haciendo la solicitud, primero para ver la priorización, para ver si tienen capacidad y tercero para definir la hoja de ruta con respecto, a si apoyan a la CNFL con el equipo o más bien dan la instrucción de que se salga a contratar y se pueda también llevar de vuelta la validación de los proyectos, también anotar que la señora Giselle Soto, como parte del enlace en la Gerencia General, ha estado apoyando muchísimo y ha estado moviendo los proyectos, esa sería una de las posibilidades y una propuesta concreta sería más bien que a la CNFL se le dé, por decirlo así, la visa para poder contratar y nada más que el ICE valide y poder generar proyectos de forma paralela y no tenerlos en cola, por decirlo así, con otros proyectos que tiene el ICE.

El señor Luis Guillermo Alán, comenta que su preocupación iba en la misma línea que había gestionado el señor Rayner García y que los compañeros han ampliado, no obstante, le gustaría tener la claridad cuando se habla precisamente de la prefactibilidad, de la importancia de que nos autoricen tercerizar, nada más para que quede claro, si se logra esa posición, eso aseguraría eventualmente desarrollar nuestros proyectos en una forma paralela, o significaría que eventualmente, a pesar de que se tercerice, el ICE le vaya a dar prioridad a sus proyectos y los de la CNFL queden en cola.

El señor Iván Montes responde que el ICE lo que tiene ahorita es básicamente varios proyectos, que están atendiendo de forma prioritaria y lo han dicho así precisamente, porque tienen que cumplir con el plan de expansión de la generación y están analizando la capacidad instalada para poder factibilizar proyectos de CNFL, lo que se está esperando de aquí al 30 de setiembre, es que el ICE indique si tienen la posibilidad, para poder atender nuestros proyectos o dar la autorización o el aval para que la CNFL vaya a tercerizar y llevar los proyectos de forma paralela, para que ambas empresas caminen en la misma línea de poder factibilizar y ejecutar proyectos, básicamente, porque están bastante ocupados en temas de factibilización, planificación y diseño. Eso es lo que se esperaría al 30 de setiembre, la definición de si nos van a ayudar con algunos recursos o más bien nosotros salir a tercerizar.



Consejo de Administración

4061008921243

El señor Luis Guillermo Alán, indica que le tranquiliza un poco más, porque eventualmente, si se logra la prefactibilidad, se va a ver lo que interesa como Consejo de Administración, que se tenga esa seguridad de poder ir en paralelo. Entonces eventualmente, como decía el señor Rayner García, como Consejo de Administración se pueda hacer alguna gestión, no solo de lograr la prefactibilidad, sino asegurarse el ir en forma paralela, porque como decía anteriormente, nada se gana con que autoricen la prefactibilidad y que digan que ahí se queda haciendo cola, porque van con sus proyectos.

La señora Heylen Villalta, indica que tiene dos comentarios, uno es el hecho de tercerizar o contratar entes externos que colaboren con los estudios, consulta si no estaría la moratoria también en contra de la ejecución de una compra o de una contratación para eso. El otro punto es, de lo que se indicó, que no se define si Casa Matriz puede aportar esos estudios o los puede hacer o va a tener dentro de sus prioridades la ejecución. Indica que estuvieron varios presentes cuando se dio el compromiso de sacar factibilidad de Belén del solar fotovoltaico, eso está todavía, lo que al menos ha instruido la Gerencia General de ICE, todavía está el compromiso, lo importante es que se esté bien documentado, de todo lo que sucede en esas reuniones, alcen minutas, y tengan todo muy claro, de todo lo que se va dando en la cronología, lo que se va compartiéndoles a ellos, las reuniones que se van haciendo, para tener esa hoja de ruta o lo que se va ejecutando de la hoja de ruta y los atrasos o los cumplimientos que se vayan dando en los plazos, tal vez hace falta esa definición de una hoja de ruta, con plazos definidos para poder ir teniendo hitos de cumplimiento. Si hay alguna sesión pronta, recomienda armar con el equipo de planificación esa hoja de ruta con plazos para que puedan llevarle un pulso, en cumplimiento de lo que se compromete.

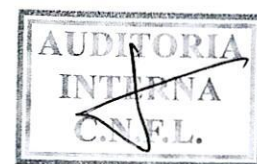
El señor Luis Fernando Andrés responde que, para que quede claro, lo que se está presentando es el portafolio de proyectos que se tienen identificados en la CNFL, como bien se ha dicho durante la sesión el 7 de octubre, se estará presentando con profundidad los estudios de prefactibilidad de los proyectos solares e inclusive del hidráulico que se tiene en Nuestro Amo. En la sesión del 7 de octubre no se tendrá la presentación del proyecto La Caja, porque es un proyecto de otro concepto totalmente diferente, el cual se va a presentar en el siguiente punto de agenda. La pregunta de la señora Heylen Villalta es importantísima, la CNFL es clara que se debe tener un acompañamiento, hoy se está viendo nada más el portafolio, posteriormente, en la sesión del 7 de octubre, se presentará lo que había pedido el Consejo de Administración, para levantar moratoria, traigan un proyecto en particular con nombres y apellidos, por decirlo de alguna forma clara. Y si eso es de factibilidad positiva se levantará en primera instancia la moratoria, si lo tiene a bien el Consejo de Administración, una vez que está levantada la moratoria por parte del Consejo y si aprueba, se ira después a presentar esos mismos proyectos en Prefactibilidad al Consejo Directivo del ICE, para que ellos puedan también levantar la moratoria

Consejo de Administración

4061008921243

correspondiente en el ICE, una vez que se tenga ese levantamiento moratorio en ambas Juntas Directivas, ya se podría empezar a pensar, en todo el tema de la prefactibilidad, si eso no se tiene, no se podría entrar al tema de factibilidad y muchísimo menos a contratar a nadie, inclusive una vez que se tenga el levantamiento de la moratoria, si se llega a lograr de los proyectos que se van a traer claramente definidos, entonces primero se tendría que formar un tipo de unidad ejecutora u oficina ejecutora, que ya se va a encargar de eso y precisamente se entrara en esa discusión. Se va a preguntar al ICE en primera instancia, que sean ellos que hagan los estudios de factibilidad, pero siendo respetuosos de lo que ya nos han indicado, donde sus recursos están atendiendo todos los proyectos del ICE que son varios y grandes en ejecución. Comenta que ahí es cuando se ha planteado un modelo claramente definido y es que nos den la oportunidad de contratar una factibilidad con algún consultor, con todos los criterios que el ICE tiene para sus estudios, juntamente con los criterios de la CNFL, darle el seguimiento correspondiente, para poder, ganar tiempo. Básicamente porque dejamos a expensas a que el ICE los haga o nos presten recursos o lo hagamos compartido, podríamos tardar un poco más de tiempo del que se está necesitando. Cuando vean el próximo 7 de octubre, las prefactibilidades que se van a presentar, como lo mencionó el señor Mauricio Moreno, se verá que es poco lo que realmente les falta a esos proyectos para llegar a su factibilidad. Pero, aunque falta poco, el problema ha sido que el ICE y es comprensible que en algunos aspectos, su limitación del recurso humano y también la cantidad de trabajo que tiene, y como eso viene a apoyar todo el tema, principalmente con los solares y el hidráulico nuestro, apoyar toda una matriz energética está muy complicado hoy en día con el gasto de combustible, se considera que lo más oportuno es tener en ese particular una ayuda con un externo y el aval final sea dado por el ICE, una vez que se tengan los estudios. Pero básicamente, no se hará nada hasta no tener claramente levantado los moratorios correspondientes, no se puede tramitar nada. Reitera primero el Consejo de Administración, que en principio si lo tienen a bien, después se iría al Consejo Directivo y hasta no tener ambos no se puede proseguir. Esa es la ruta que se tiene claramente identificada como grupo de trabajo.

El señor Rayner García, comenta que sin duda alguna queda claro el tema, indica que aunque la CNFL sea una subsidiaria de Casa Matriz, se tiene que tener claridad de que ambas empresas tienen su portafolio, tienen su iniciativa, tienen su empuje, tienen su equipo y si bien es cierto se depende de Casa Matriz, para el tema de la eliminación de la moratoria, se debe tener a muy alto nivel, ya sea Presencia Ejecutiva, Consejo Directivo del ICE, la línea a seguir por ambas empresas, tanto el ICE debe continuar su trabajo en ese tema de los proyectos propios internos, como el tema de la CNFL en sus proyectos, que obviamente viene proponiendo en el portafolio, queda claro, por eso la presidencia en nombre del Consejo de Administración, consultaba como puede hacer un nivel pertinente por parte del órgano colegiado, la intervención ante Casa Matriz para lograr, no solamente tener su espacio en el proyecto, por así decirlo general, de iniciativa de generación de proyectos o portafolios de generación, sino



Consejo de Administración

4061008921243

también, en el respaldo, el cual queda clarísimo lo expuesto y lo interpretado por parte del equipo CNFL y la Administración activa, sino también, por lo interpretado por parte del Consejo de Administración, la necesidad de poder tener un aval, un respaldo, un visto bueno con respecto al portafolio. Comenta que, el que el Consejo de Administración a nivel unánime, ha quedado claro en no presionar, sino más bien, realizar las acciones necesarias para lograr tener ese campo, ese cupo dentro de un portafolio de proyectos a nivel del tema de generación.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que se ha presentado el tema y se ha valorado con el Comité Corporativo del ICE, indica que es muy importante mantener al Consejo de Administración informado de todas las acciones que se han tenido con el ICE, no obstante, ya que el órgano colegiado tiene que estar de primera mano enterado de todo, y por eso se presentó hoy el tema de proyectos, que más adelante se volverán a presentar con el análisis desde el punto de vista de prefactibilidad en primera instancia.

El señor Rayner García, agradece al equipo la presentación, comenta sin duda alguna que queda claro el tema del portafolio que la CNFL está impulsando, trabajando y que viene planificando desde hace meses y o años atrás, sin duda alguna, el órgano colegiado está anotando en su agenda personal la manera, en cómo se puede planificar un acercamiento con Casa Matriz, ya sea CNFL o la Gerencia General, para lograr auspiciar el portafolio y que se le dé la atención debida, cuando se habla de atención debida, no solamente se habla del tema de poderlo posicionar, si no de generar responsabilidades a nivel de Casa Matriz, para respaldar las acciones de CNFL, para que se entienda, formen equipos interdisciplinarios para lograr desarrollar las iniciativas del portafolio CNFL, porque se entiende, vuelve y repite que Casa Matriz tiene su propio portafolio, pero sí por lo menos en aquellos niveles de visto bueno, respaldo, inclusión en portafolio, portafolio corporativo y propiciarle los espacios a la CNFL para generar las acciones, tal vez de manera ágil y eficiente lograr que, a nivel de outsourcing se logre hacer alguna serie de trabajos, que logren acelerar el tema de concretar algunas de las iniciativas, por lo que le parece que, la forma disruptiva en como la CNFL lo quiera llevar, es propia, interna e íntima, por lo cual, lo que sí se debe hacer es comunicar, dejar claro cómo es que se quieren hacer las cosas. Indica que no duda que él viniendo de Casa Matriz, la CNFL ha venido siendo ejemplo de hacer las cosas de una manera disruptiva, ágil, eficiente y acelerada y que dan ejemplo a poder concretar de una mejor manera y más rápida las cosas, pero el tema es que no se pueden salir de un alcance corporativo, de un alcance global de Casa Matriz Grupo ICE como subsidiaria que es la CNFL, pero sí sin duda alguna, es lograr posicionar un poco mejor la forma en cómo se quiere hacer, no omite manifestar que es de relevante interés del órgano colegiado, apoyarse en eso, por eso inició la introducción, reafirmando lo que se dijo en Planta Belén, que es que el Consejo de Administración de la CNFL, va a apoyar el portafolio de generación, sin duda alguna en los niveles que tenga que hacerlo y hoy se ratifica en nombre del órgano colegiado y así se va a



Consejo de Administración

4061008921243

hacer. Para finalizar agradece al señor Luis Fernando Andrés, el haber abierto el espacio para poder retroalimentar al Consejo como está el portafolio de la CNFL, al señor Mauricio Moreno por coordinar el equipo y a los demás compañeros que de una u otra manera han intervenido en la presentación, sin duda alguna, se espera un poco más adelante y el señor gerente menciona que el 7 de octubre se hará una presentación más ampliada, por lo cual quisiera escucharlos más, a cada una de las personas del equipo de trabajo, y lo dice en nombre del Consejo de Administración, que está aportando no solamente su conocimiento, tiempo, sino especialización en esos temas y por ende, nos sentimos como Consejo muy tranquilos, de saber que tenemos un equipo, sin duda alguna de alta calidad con respecto a ese tema, para la definición del portafolio y materializarlo en los productos de generación, sean hidro o sean solares y asimismo, en el tema de almacenamiento, indica que está sumamente y particularmente muy deseoso de encontrar una solución inicial en el país muy fuerte, en sentido de la zona metropolitana con respecto a ese tema de almacenamiento y los reta como Consejo a poder concretarlo de manera eficiente y oportuna en un muy corto tiempo.

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

El señor Rayner García, comenta que el Consejo de Administración va a requerir de un espacio de descanso, por lo cual se va a detener la grabación y en el momento idóneo se va a restablecer la misma.

Una vez finalizado el receso se retoma la sesión.

Se da lectura a la propuesta de acuerdo y se realiza una observación de forma en uno de los considerandos de incluir año 2024.

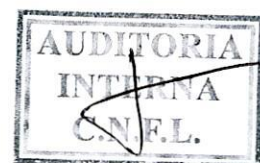
Después de discutido y analizado el tema y con base en las explicaciones realizadas por los expositores, el Consejo de Administración, por unanimidad y en firme emite el siguiente acuerdo:

Considerando que:

1. Mediante oficio 0012-7-0006-2024 de fecha 07 de mayo de 2024, emitido por el Comité Corporativo del ICE, correspondiente al acuerdo al artículo 5 de la sesión N° 33-2024, se indica textualmente:

"En atención a la presentación sobre la propuesta para la Sinergia en el sector electricidad Grupo ICE. Se acuerda:

- a) *Se insta a la CNFL e ICE Electricidad para que en conjunto se fortalezcan las acciones de sinergia entre empresas, ampliando la visión para generar*



Consejo de Administración

4061008921243

valor a las empresas, además de la posibilidad de existencia de economías de escala en el sector eléctrico y repotenciación en generación.

- b) *Se recomienda a la Gerencia General del ICE concretar una reunión para valorar escenarios legalmente viables acerca de la creación de una comercializadora con participación accionaria del ICE y CNFL, la cual se inscribiría como una sociedad existente, desligada del Grupo o de las empresas. Presentar propuesta a la presidencia ejecutiva a más tardar el 31 de mayo de 2024"*
2. Mediante oficio 2001-0690-2024 del 31 de mayo de 2024, en respuesta al acuerdo del considerando anterior, punto "a", la Gerencia General de la CNFL entregó a la Presidencia Ejecutiva del ICE, un informe denominado "*Sinergia Sector Electricidad – Proyectos de Energía*", en el cual se concluye, que existe un conjunto de proyectos de interés para el desarrollo de sus estudios de factibilidad.
3. Mediante oficio 0012-7-0016-2024 de fecha 20 de agosto de 2024, del Comité Corporativo del ICE, correspondiente al artículo 4, sesión N° 36- 2024 del 18 de julio de 2024, se indica textualmente:
- "En atención a la presentación sobre la propuesta para la Sinergia en el sector electricidad Grupo ICE, se acuerda:***
- a) ***Se solicita presentar, en la sesión del Comité Corporativo del mes de setiembre, la nueva propuesta de la Comercializadora de Energía Grupo ICE.***
- b) ***Se insta a continuar generando y uniendo los mayores esfuerzos entre las empresas con el fin de potenciar los proyectos de energía presentados. Se continuará brindando seguimiento desde el Comité Corporativo."***
4. Mediante oficio 2001-0961-2024 de fecha 29 de julio de 2024, la Gerencia General de la CNFL remitió a la Gerencia de Electricidad del ICE, el análisis del estado actual y los pasos a seguir para actualizar, desarrollar o validar los estudios de los proyectos de generación identificados por CNFL. En este oficio, la CNFL solicitó formalmente el desarrollo de los estudios de pre-inversión acordados en conjunto y puso a disponibilidad inmediata tres profesionales en ingeniería para los proyectos propuestos en el Informe mediante oficio 2001-0961-2024 citado.
5. La Gerencia General del ICE, en la nota 5500-0818-2024 del 07 de agosto de 2024, instruyó a la Gerencia de Electricidad del ICE, proceder con la articulación de los



esfuerzos necesarios para operacionalizar lo propuesto por la CNFL en el informe *Sinergia Sector Electricidad - Proyectos de Energía*". Esta nota indica que:

"... es necesario no solo definir aspectos de orden técnico por cada una de las propuestas contenidas en dicho informe (alcance de los estudios u obras requeridas, aporte de las partes involucradas, información existente, costos inherentes, entre otros), sino también la definición del modelo de negocio más apropiado para la ejecución de cada uno de los proyectos, de forma que sean desarrollados de manera efectiva, ágil y a costos competitivos"

6. El Consejo de Administración, en el capítulo V artículo 1 del acta de la Sesión Ordinaria Virtual No. 2690, celebrada el lunes 2 de setiembre de 2024, acordó:

"ACUERDO 5

- I. Instruir a la Gerencia General para que presente en la sesión del 16 de setiembre del 2024, el avance del análisis del portafolio de proyectos de CNFL, para su incorporación en el Sistema Eléctrico Nacional en sinergia con la Gerencia de Electricidad del ICE, y presente una hoja de ruta con plazos y responsables para su desarrollo, para ser conocido en el Comité Corporativo del ICE.***
 - II. Instruir a la Gerencia General para que concluya sobre la posibilidad real de CNFL de desarrollar el Proyecto Solar FV San Antonio (La Caja), que contenga análisis técnico, viabilidad legal y evaluación financiera correspondientes y se presente en la sesión del 16 de setiembre del 2024.***
 - 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".***
7. En respuesta al punto "I" del considerando anterior, mediante el oficio 2001-1170-2024 de fecha 10 de setiembre de 2024, la Gerencia General entregó el reporte titulado: *"Sinergia Sector Electricidad - Proyectos de Energía"* al Consejo de Administración. De igual manera, se realiza una presentación por parte de la Administración en la presente sesión.
8. 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 2.

- I. Dar por recibido y conocido el Informe Sinergias de Generación, en el cual se señala que la CNFL y el ICE trabajan de manera conjunta en una sinergia empresarial para el sector electricidad, la cual fue impulsada con el acuerdo 0012-7-0006-2024 del Comité Corporativo del ICE, emitido el 07 de mayo de 2024.
- II. Instruir a la Gerencia General para que continúe la coordinación con la Gerencia General del ICE y la Gerencia de Electricidad del ICE, tomando provisiones a nivel organizacional, de planificación y elementos financieros entre otros, para abordar el tema de proyectos de generación, sacando el máximo provecho a la sinergia corporativa. Adicionalmente, la Gerencia General deberá informar en el plazo de un mes a este órgano colegiado, sobre los avances de dicha coordinación y una Hoja de Ruta integrada con Casa Matriz, indicando plazos y responsables.
- III. Se le comisiona a la presidencia del Consejo de Administración para que coordine con la Gerencia de Electricidad del ICE, una presentación a este órgano colegiado en el mes de octubre 2024, sobre la valoración del ICE en relación con el portafolio de sinergias de generación presentado por la Administración en esta sesión.
- IV. Se instruye a la Secretaría del Consejo de Administración que comunique este acuerdo a la Gerencia General para su conocimiento y atención. ACUERDO FIRME.

ARTÍCULO 2. Informe Proyecto Solar FV (La caja).

El señor Rayner García informa que se recibió el oficio de la Gerencia General 2001-1171-2024 de fecha 11 de setiembre de 2024, en donde se somete a conocimiento del Consejo de Administración el informe del Solar FV (La caja). Para estos efectos se invitó a la sesión a los señores Luis Fernando Andrés Jácome, gerente general, Iván Montes Gómez, coordinador gerencial, Mauricio Moreno Paniagua, asistente de gerencia y Greivin Barrantes Alfaro, asistente de gerencia, para que se refieran al tema.



Consejo de Administración

4061008921243

El señor Rayner García, comenta que si bien es cierto la transparencia caracteriza al Consejo de Administración y a la presidencia y en honor a la verdad, fue uno de los temas que causó mayor revuelo con respecto a la administración anterior, sin duda alguna, un proyecto o una iniciativa preliminar de generación fotovoltaica importante para el Grupo ICE, la CNFL se abocó al diseño, desarrollo y propuesta de materialización de un proyecto a nivel del tema fotovoltaico en la zona de concesión de la CNFL. Sin embargo, al interactuar con Casa Matriz, surgieron una serie de interrogantes, dudas y consultas que el órgano colegiado materializó. Y es importante ver el estado, no solamente de parte de la CNFL, sino también, ciertas solicitudes que ha hecho la Presidencia Ejecutiva del ICE, por lo cual, para el Consejo es muy importante, ver cómo está el tema y poder tomar una decisión para poder encauzar debidamente las acciones, en cuanto a los niveles de aprobación que ha suscitado y que ha solicitado el órgano colegiado mayor y máximo jerarca del Grupo ICE, en ese caso el Consejo Directivo del ICE.

Asimismo, comenta que, para lograr materializar el desarrollo de las acciones, que también por eso se abrió el espacio para tener claro, cuál es el estado de situación y poder colaborar en lo correspondiente. Basados en la introducción, le da la palabra al señor gerente general el señor Luis Fernando Andrés para que introduzca el tema.

El señor Luis Fernando Andrés, comenta que el proyecto fotovoltaico San Antonio, que en el ICE le denominan La Caja, la CNFL hizo una propuesta original, tanto a Harold Cordero como gerente general, al señor Marco Acuña como Presidente Ejecutivo y al señor Verny Rojas como gerente de electricidad, basados en la figura de SER Solar, figura que el Consejo sabe que se está tratando de llevar a cabo con algunas estrategias y que ya está empezando a ser muy exitoso, después de varias reuniones que se tuvieron y conjuntamente con las Asesorías Jurídicas, tanto con el señor Erick Picado, como con el señor Guillermo Sánchez y todos los abogados, así mismo participó también el señor Iván Montes en varias de ellas, se llegó a la conclusión como grupo que, por la figura de SER Solar no se puede hacer, no obstante, el señor Marco Acuña sigue insistiendo en que se plantee alguna opción al respecto, la CNFL no ha abandonado la idea y se siguió reuniendo con los grupos de abogados, porque así lo pidió el señor Marco Acuña y se plantearon dos alternativas más fuera del aspecto de SER Solar. Comenta que, lo que se va a presentar no lo conoce todavía el ICE. Por lo que, no se sabe si finalmente se va a aprobar en el ICE o no. El ICE también por su parte, sigue desarrollando su proyecto y al final lo que la CNFL quiere, es cumplir con la solicitud formal de la Presidencia Ejecutiva, y no decirle que no se pudo y buscar otras alternativas.

Si las propuestas se aprueban o no, se verá más adelante. Es una pequeña introducción para informar el estado del tema al respecto. La CNFL también tiene mucho en que ocuparse en sus nuestros proyectos, pero el ICE a través del señor Marco Acuña, considera que, la CNFL es un poco más ágil para ese tipo de proyectos



Consejo de Administración

4061008921243

y dada la necesidad y urgencia que tiene el país, él quiere ver lo antes posible el proyecto caminando, por lo anterior, se han seguido valorando algunas otras opciones legales para poderlo llevar a cabo. El tema será presentado por los señores Iván Montes y Greivin Barrantes.

El señor Ivan Montes, comenta que se va a exponer el estado actual de lo que se ha venido desarrollando con el proyecto fotovoltaico San Antonio o La Caja, que básicamente son los nombres que se han dado, autodenominado por la CNFL como La Caja y San Antonio por el ICE y ambas empresas empezaron a trabajar de forma paralela con dos mecanismos de desarrollo diferentes, pero que al final comparten la misma solución técnica. Lo que se va a exponer es básicamente, lo que el Consejo de Administración solicitó el pasado 2 de setiembre, que tiene que ver con concluir la posibilidad real que tiene la CNFL para desarrollar el proyecto, conteniendo lo que es el análisis técnico, el análisis legal y la evaluación financiera, bajo un mecanismo de asociación empresarial.

Dentro del contexto, en el proyecto fotovoltaico hay básicamente 6 hitos, los cuales se presentan en detalle:

1. Estudio de Factibilidad Proyecto Solar Fovoltaiico San Antonio: El ICE el año pasado, inició un estudio de factibilidad bajo la figura de una licitación pública.
2. Caso de negocio a nivel de Prefactibilidad. Proyecto FV La Caja: La CNFL también inició un estudio del proyecto a nivel de Prefactibilidad, pero bajo la figura de una asociación empresarial y desde la perspectiva del modelo de negocio SER Solar.
3. Riesgo de racionamiento. Impacto en tarifas por CVG. Necesidad de capacidad al SEN en corto plazo: El proyecto lo que pretende, básicamente es reducir el riesgo de racionamiento y también tener una disminución en lo que es el impacto por tarifas de CVG por la compra de combustible y alquiler de plantas de generación con búnker, principalmente búnker y diesel y eso lleva la necesidad de aumentar la capacidad del SET en un corto plazo, dado que los sistemas fotovoltaicos se pueden construir en un muy corto plazo y son energía renovable y que también ocupa como elemento indispensable el Sistema Eléctrico Nacional.
4. Se inició con un análisis bajo el modelo SER Solar para implementar el proyecto. Se hizo y se conformó un equipo de trabajo, principalmente con abogados y técnicos, donde se analizó la posibilidad de aplicar la figura, pero se llegó a la conclusión, de que la figura requiere siempre la mediación de un cliente, es un modelo de negocio que está dirigido para atender una necesidad específica de un cliente y en ese caso no se tendría un cliente como tal, sino que estaría el ICE y CNFL como subsidiaria, pero no se estaría atendiendo el consumo específico de un cliente y aunque se trató de buscar algún consumo específico del ICE en la

Consejo de Administración

4061008921243

zona, en los terrenos de La Caja, no existe un consumo considerable, porque lo que existe como un servicio CNFL es un servicio que consume menos de 1000 kWh y básicamente eso no cumple con uno de los requisitos y elementos indispensables para el modelo de negocio.

5. Con el equipo de trabajo de abogados se realizó un análisis de una nueva asociación empresarial, tomando como base una variación del modelo SER Solar, donde lo que se hizo fue básicamente eliminar ese tercer actor que es el cliente y establecer una asociación empresarial donde participa la CNFL, el ICE y el socio comercial que va a hacer el aporte principalmente de los equipos y el financiamiento.
6. El ICE analiza la posibilidad de que la CNFL implemente el proyecto o seguir con el desarrollo, por parte de ellos a través de una licitación, los elementos de decisión básicamente son garantizar un precio competitivo en el costo de la generación del kWh y el otro, es tratar de tener un plazo lo más reducido posible comparado con una licitación pública.

Comenta que, desde el punto de vista de viabilidad técnica, se ha trabajado mediante el equipo técnico representado por el señor Greivin Barrantes, quién es el ingeniero diseñador y que está a cargo del modelo SER Solar, junto con los compañeros de diseño establecieron todo el análisis técnico y se concluye que:

- Potencia instalada 12,46 MWp.
- Potencia salida 9 MWp.
- 17 556 módulos bifaciales de 710 Wp.
- Generación Anual: 18,94 GWh (P50).
- Área efectiva por utilizar: 54424 m².

Comenta que, un punto importante y que es también un elemento de decisión, era la solución de interconexión (llámese transformadores), hoy día, están durando alrededor de año y medio o dos años en proceso de fabricación, inclusive con mucha suerte se puede bajar un poco ese tiempo de fabricación, pero normalmente, ese es el punto de referencia, a la hora de calcular los tiempos de puesta en marcha de un proyecto. Se logró a través del socio comercial que se tiene actualmente, buscar una solución alternativa que puede ser instalada en 9 meses, y ese fue el primer reto que se logró superar, comparado con otras alternativas, que inclusive había sugerido el ICE con respecto a esos tiempos.

Estudios Técnicos realizados

Con respecto a estudios técnicos realizados a través del estudio de Prefactibilidad.



Consejo de Administración

4061008921243

1. Estudio de impacto a la red de distribución, que no presenta ningún problema o alteración a la red en términos de calidad y continuidad.
2. Diseño de interconexión a la red de distribución.
3. Estudio topográfico. Registral y Catastral (Curvas de nivel).
4. Avalúo de los terrenos.
5. Identificación del potencial solar.
6. Viabilidad ambiental (por parte del ICE).

Solución de la interconexión: Estación Inteligente de transformación.

Retos del proyecto**Plazo de puesta en marcha****Análisis de diferentes escenarios de Asociación Empresarial**

Se llegó a concluir dos posibilidades o escenarios, el primero es una asociación tripartita donde participa ICE, CNFL y un socio comercial y la segunda opción, es una asociación entre CNFL y un socio comercial, donde el ICE no entraría dentro de la asociación, sino más bien, sería el arrendador del terreno y el aportador del estudio de factibilidad, así como de la viabilidad ambiental del proyecto, evidentemente en ambos casos, lo que se concluye son plazos menores a los presentados en el estudio de factibilidad ICE a través de una licitación.

Precio de generación competitivo.

Garantizar un precio de generación competitivo que básicamente se define 0,05626 \$ /kWh generado, que básicamente lo que hace es homologar el precio, al cual el ICE compró recientemente en la última licitación por compra de energía por cogeneración a generadores privados, ese es el precio ahora de mercado o el precio más bajo de mercado al que hay que igualar. Lo otro que pidió específicamente el señor Marco Acuña, fue analizar la tasa de interés a ofrecer por el socio comercial, y ahí básicamente, era para impactar directamente en la tasa de costo de capital con que se evalúa el proyecto y lo último fue, hacer el avalúo de cuánto podría representar el pago por el alquiler de los terrenos en La Caja o San Antonio como se quiera llamar.

Reducción de riesgos

A diferencia de una licitación pública, donde se hiciera el desarrollo y la CNFL se quedara con la operación en mantenimiento de la planta, lo que se logra a través de una asociación empresarial, primero que todo es lograr un menor tiempo en la implementación, porque no se tiene que pasar por todo el proceso de licitación, sino que ya se tiene algún tiempo ganado, porque ya se tienen socios inscritos y se haría un concurso de selección, que inclusive estaría dirigido y eso lo permite hacer el reglamento de alianzas y asociaciones y algunos temas colaterales, reducir el razonamiento de energía y reducir el incremento de la tarifa CVG.

Consejo de Administración

4061008921243

Dentro del análisis de Asociación Empresarial, se tienen tres actores con sus aportes y beneficios.

CNFL**Aportes**

- Concesión Generación y distribución y se podría decir que también de Comercialización para poder tomar esa energía y ponerla en el mercado.
- Prefactibilidad que da los datos técnicos.
- Estructuración del caso de negocio.
- Interconexión del SFV.
- Medición, facturación y recaudación.
- Diseño de interconexión

Beneficios

- Optimización del costo de generación por parte de todo el parque instalado CNFL.
- Diversificación y complementariedad hídrica, donde se tendría una ventaja porque en momentos donde hay bajos caudales y menos lluvias, entraría a complementar la deficiencia con energía solar.
- Costos evitados por CVG, energía y potencia.

Socio Comercial**Aportes**

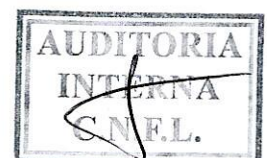
- Diseño SFV Final.
- Equipos y materiales.
- Financiamiento.
- Instalación.
- Puesta en marcha.
- Operación.
- Mantenimiento.
- Estudios de suelo

Beneficios

- Ingresos por financiamiento.
- Ingreso por beneficios económicos del negocio.
- Operación y Mantenimiento.

ICE**Aportes**

- Estudio de transmisión.



Consejo de Administración

4061008921243

- Factibilidad.
- Viabilidad ambiental.
- Terreno.

Beneficios

- Aporte al Plan de Expansión de la Generación.
- Tiempo reducido en entrada en operación, que reduce mucho del estrés del Sistema Eléctrico Nacional, principalmente para contribuir con un tema de razonamiento.
- Ingreso por alquiler del terreno.

En el tema de desarrollo de alternativas de Asociación Empresarial, el equipo de abogados analizó dos en donde hay pros y contras, las cuales se detallan a continuación:

Socio Comercial CNFL

En ese caso entraría la CNFL y un socio comercial, el ICE entraría como una relación contractual de arrendador del terreno.

Pros:

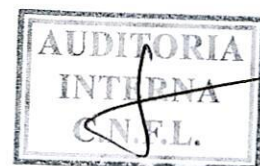
- Reducción en cadena de aprobaciones, hay que llegar a la instancia del Consejo de Administración, adicionalmente se debe tener el visto bueno para el levantamiento de la moratoria.
- Aplicación del Reglamento de asociaciones de CNFL.
- Se utiliza de base el modelo técnico, financiero y contable de SER Solar, porque todo lo que aplica para SER Solar, desde el punto de vista de un negocio para un cliente, lo que se eliminaría es el cliente, pero ya se tienen contratos, modelos financieros, se hizo el análisis técnico y financiero y sumar el análisis legal que mucho ya viene de SER Solar.
- Se cuenta con avance en la redacción de los términos y condiciones, precisamente porque se va a sacar un nuevo concurso para SER Solar
- Menor tiempo de implementación, con respecto a una licitación.

Contras:

- El procedimiento de selección del socio en calidad de proponente no está bien desarrollado en CNFL, así como si lo tiene el ICE dentro de la actualización que hicieron al reglamento, eso es una debilidad en el reglamento de la CNFL y se está proponiendo es que se haga un concurso de selección para respaldar de una forma adecuada la selección del socio.

Socio Comercial CNFL ICE

En este caso entraría un socio comercial, la CNFL y el ICE.



Pros:

- Beneficios del proyecto a las 3 empresas de forma directa.
- Reglamento de asociaciones actualizado por el ICE en enero 2024, que contempla la debilidad de CNFL de como analizar y evaluar un socio en calidad de proponente.

Contras:

- Extensa cadena aprobaciones.
- Se debe estructurar un caso de negocio con nuevos actores, aportes y distribución de beneficios, ya que desde SER Solar introduce algunas variantes en términos de los aportes y beneficios que hay que volver a estructurar y eso podría demorar algún tiempo más.
- No se tiene un modelo técnico-financiero establecido, habría que crear un nuevo modelo para hacer los balanceos y distribución de aportes y beneficios.
- Mayor tiempo de implementación.

Viabilidad jurídica

De acuerdo el Reglamento de Alianzas Estratégicas y otras formas de Asociación Empresarial de CNFL y gracias al análisis de aportes y distribución de beneficios realizados, la AJE (Asesoría Jurídica Empresarial) concluye lo siguiente:

- Se tiene acreditado mediante los estudios técnicos y financieros que el proyecto puede ser realizado bajo un esquema de asociación empresarial. Hay evidencia de que existen reglas del negocio que identifican los aportes, riesgos y beneficios, en los que estarían sujetas las partes.
- Se considera indispensable contar con el permiso de uso, o definir algún esquema contractual con el ICE, ya que para que sea posible la ejecución de esta asociación, se deberá contar con el visto bueno del ICE, que básicamente es el rol que tendría el ICE para aportar los terrenos bajo alguna figura, la cual se está recomendando que sea la de arrendamiento y que también se analizó con el equipo legal del ICE y esa es la que también ellos se sienten más cómodos o blindados.
- El socio comercial para el desarrollo del proyecto deberá ser seleccionado de conformidad con el artículo 15 del Reglamento de alianzas estratégicas y otras formas de asociación empresarial en la CNFL, básicamente a través de un concurso de selección que es la forma más segura de blindar cualquier cuestionamiento de un ente externo.

Se presenta un cronograma de las actividades del Proceso Licitación ICE y Proceso Concurso Socios Comerciales.

Comenta que otro punto importante que solicitó el señor Marco Acuña, principalmente, fue hacer un análisis comparativo de lo que representaría hacer un proceso de contratación pública en términos del tiempo y el proceso de concurso de socios comerciales, por lo anterior, se presenta el cronograma, que establece en el estudio de factibilidad del ICE, donde se ve toda la parte de aprobación, la parte de licitación mayor en la publicación del concurso, el proceso de construcción y eso en términos generales son alrededor de 23 meses versus un proceso de concurso o selección de un socio comercial, donde lo que se analizó fue todo el tema de aprobación de Gerencia para el desarrollo, la oferta de negocio, que incluye toda la parte de confecciones de los términos de referencia, el concurso, selección y la recepción de la oferta, más toda la parte de formalización y construcción, que también prácticamente es muy parecido a lo que se ve en el análisis interior, pero se tendría una reducción de tiempo a 17 meses aproximadamente, esa es básicamente la comparación de tiempos que había pedido y que se hizo de forma comparativa con respecto a uno u otro mecanismo de desarrollo.

Evaluación Financiera SER Solar La Caja – San Antonio (actualizar)

Desde el punto de vista de evaluación financiera lo que se hizo, fue tomar como base el modelo financiero de SER Solar donde se establecen las siguientes premisas:

Premisas financieras

- Horizonte del proyecto: 30 años.
- CAPEX: ₡ 4.188.032.412.
- Tasa de interés: 8% fija en colones, que se logró reducir dado que se tenía una base del 12% en colones.
- Reinversión: Al año 20, lo cual le da una ventaja competitiva al proyecto, ya que no hay que reinvertir en el año a través de garantías extendidas que puede ofrecer el socio comercial.
- Arriendo mensual: ₡ 8.383.500, el cual es un monto máximo que puede negociar con el ICE para no impactar tanto el costo nivelado de la energía.
- Tasa de descuento del proyecto: 9,05 % en colones.
- OPEX: 5.503,7 ₡/kWp.

Resultados financieros (escenario tarifa promedio de venta de CNFL)

VAN: Al descontar el flujo de fondos futuros a la tasa de costo de capital, obtenemos un VAN positivo de ₡3.977,42 millones. Este indicador confirma la recomendación favorable del proyecto.



TIR: La evaluación del proyecto, sin incluir financiamiento, arroja una TIR del 356,72%. Dado que esta tasa supera el costo de capital, se determina que el proyecto es financieramente viable.

En este tema es que la inversión que está haciendo CNFL es aproximadamente el 3% versus un 97% que está haciendo el socio, entonces eso dispara evidentemente la TIR.

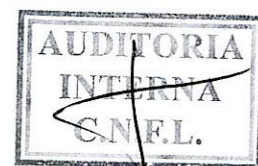
Relación C/B: El análisis refleja una relación que excede el valor 1. Esta cifra respalda la conclusión de que el proyecto es conveniente desde la perspectiva de costo-b: beneficio

LCOE: El costo nivelado de generación del sistema fotovoltaico para el proyecto se estima en \$0,05626 por kilowatt hora de energía generada, sin incluir gastos de distribución y comercialización. Este costo garantizado para el flujo en todos los años no es un costo nivelado traído a valor presente, sino que se está garantizando que, ese costo se mantiene desde el año 1 hasta el año 30 y se mantiene como tope e inclusive a partir del año 2, se garantiza alrededor de \$ 0.02 una vez pagado el financiamiento.

Conclusiones y recomendaciones

- Es posible instalar un SFV de 12,46 MWp en el área establecida para la conceptualización del proyecto fotovoltaico San Antonio, con una generación anual de 18,895 GWh que representa una solución del 0,57% de la energía de compra de CNFL al ICE.
- Del análisis realizado sobre los escenarios de Asociación Empresarial se concluye que una asociación empresarial CNFL-Socio e ICE como arrendador del terreno, es la alternativa más rápida de ejecución del proyecto donde el tiempo de ejecución es de 17 meses a partir de la aprobación del Consejo Directivo del ICE.
- Se logra alcanzar un LCOE de 0,05626 \$/kWh sin costos de distribución y comercialización, bajo el escenario de la tarifa de venta de CNFL, 8% de financiamiento y un monto de arriendo mensual máximo de ₡8.383.500.,
- Se cuenta con la viabilidad técnica, jurídica y financiera para realizar el proyecto mediante una Asociación Empresarial.
- Se recomienda negociar con el ICE el valor del arriendo de terrenos conforme la limitación del escenario financiero con la tarifa TCB, ya que este es rentable para todas las partes, siempre que no se considere más del valor máximo de arriendo por los terrenos que resulte del beneficio tomando como límite los 0,05626 \$/kWh, de lo contrario, el costo nivelado de la generación de energía (LCOE) supera el valor eficiente objetivo.

Para finalizar el señor Iván Montes, indica que la presentación es el resumen del estado actual del proyecto fotovoltaico La Caja o San Antonio, la idea es mantener



Consejo de Administración

4061008921243

actualizado al Consejo de Administración, para poder avanzar y poder presentar el análisis, el Comité Corporativo, el cual tiene bastante avance, porque el equipo ha trabajado y coordinado con sus contrapartes, principalmente desde el punto de vista legal.

La señora Heylen Villalta, indica que tiene una duda, y consulta si se cuenta con el desglose del CAPEX, a partir del diseño que le hace el oferente ENERTIVA que es el que está asociado para ese proyecto e indica que le parece curioso las diferencias entre los desgloses del CAPEX que se tienen en el proyecto o en el estudio de factibilidad que realiza el ICE. La diferencia es de más de ¢1000 millones y viendo el detalle, casi coincide el valor del CAPEX, con el valor de los equipos de las ofertas que obtuvo el ICE, para hacer el estudio de factibilidad. Por lo anterior, solicita que estén bien seguros de que ese valor de CAPEX incluye todo, el tema de la obra civil, de permiso, entre otras cosas que se suman a ese tema, y que no se tengan luego temas extras en el asunto. Otra consulta en el tema de los tiempos de ejecución quiere corroborar si se están tomando en cuenta, por ejemplo, indican que la aprobación de Gerencia para el desarrollo consulta si incluye todo lo que hay que, hacer a nivel de Consejo Directivo del ICE, de la parte del cambio de la viabilidad ambiental que ya fue otorgada al ICE por el SETENA, el tema de la moratoria que también se debe de considerar incluir en las agendas de ambos Consejos, consulta nuevamente si se está considerando. Adicionalmente, indica que en el tema de los tiempos que pone ENERTIVA para la entrega de los equipos, consulta si se tiene alguna carta de compromiso de parte de los fabricantes para el cumplimiento de esos tiempos que suenan un poco cortos, en relación con lo que hay en el mercado y confirmar y estar muy seguros de que esos tiempos se van a poder cumplir.

El señor Iván Montes responde que con respecto al tema del CAPEX, parte de lo que se tiene es una ventaja competitiva y es que, al tener un convenio de confidencialidad y tener un socio inscrito y listo para poder entrar en un modelo de proyectos como ese, el tema de la negociación que se hace muy fácil, se hizo la comparación desde el punto de vista del CAPEX que se tiene para ese proyecto versus el estudio de factibilidad del ICE y hay algunas cosas que se pueden negociar muy rápidamente con ENERTIVA, y es precisamente que la CNFL no se basa en estudios o precios de mercado o precios indicativos, sino que se basa, en precios prácticamente referenciales en cuanto a cotizaciones reales con fabricantes y desarrolladores a nivel de EPC, entonces la reducción de ¢1000 millones que se muestra por ejemplo, es que el ICE utiliza un costo instalado de alrededor o referencial por kW instalado, de alrededor de \$1100 por kW y la CNFL a través de la escala que tiene en el proyecto y de la negociación que pueda hacer el socio, a través de forma directa con el fabricante, puede solicitar economías de escala y rebajas, para poder llegar a un costo, que ese proyecto anda por los \$800 por kW instalado, eso ofrece una ventaja real de lo que están ofreciendo, tiene la consistencia e inclusive, tienen una carta de intención que garantiza ese precio instalado en kW pico. Asimismo, comenta que eso va apalancado

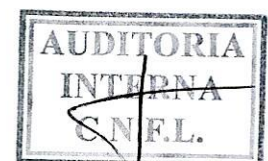


con financiamiento, entonces se empieza a negociar con una tasa del 12% en colones fija y se llega a una tasa de 8% en colones fija, básicamente también por la escala del proyecto y por la capacidad de negociación que se tiene con los fondeadores, esas cualidades y capacidades competitivas que se tienen a través de un socio que está escrito y también un convenio de confidencialidad, que permite muy fácilmente negociar algunas condiciones, evidentemente también cediendo en otras, en ese caso, por ejemplo, se tuvo que ceder desde el punto de vista de CNFL en la repartición de beneficios y con SER Solar, lo que se tenía era una repartición de beneficios residuales de un 50% el socio 50% la CNFL. En ese caso, para poder acomodar el proyecto y calzarlo a lo que es un costo de 5.62 centavos de dólar por kWh generado, se tuvo que renegociar a un 45% - 55%, en donde la CNFL se deja el 45% de los beneficios, que sin embargo, todavía sigue siendo muy bueno, porque al final cuando se compara, por ejemplo con el margen de intermediación promedio que tiene la CNFL que es de un 30% o 33%, todavía se está muy por encima, entonces eso permite tener un margen de negociación, para poder tener ese beneficio. Ahora con respecto a los plazos, evidentemente se tienen los mismos plazos del ICE y en términos de las aprobaciones, lo que se hizo fue alcanzar algunas aprobaciones muy parecidas a las del ICE e inclusive se realizaron algunas reuniones con la señora Guiselle Soto, que tiene mucha experiencia en temas de la formalización de asociaciones empresariales de ese tipo, en términos de negociación, de referencia, de oferta y de selección, se establecieron los tiempos que normalmente el ICE ha tardado, en relación a consolidar todo ese proceso hasta tener una oferta final, eso fue lo que se hizo en términos de tiempos.

Asimismo, el señor Iván Montes comenta que, en términos de lo que es una carta de intención, si se tiene y va en función de la garantía del financiamiento, la garantía del costo por kW instalado, la garantía de la generación que va a producir el proyecto y la garantía del plazo de entrada en operación del proyecto, ahora, en términos de lo que es la gestión del levantamiento de moratoria, lo que se tendría ahora que hacer es presentar el proyecto, junto con los demás proyectos que se mencionaron anteriormente en un combo, para presentarlos primero al Consejo de Administración de la CNFL, que sería el 7 de octubre, según lo indicado por el señor Luis Fernando Andrés e inmediatamente llevarlo al Consejo Directivo del ICE, aprovechando el portafolio para esa decisión e inmediatamente después de esa autorización, se empezaría con todo el proceso que se detalla términos de plazos.

La señora Heylen Villalta, comenta que entendió que iban a hacer otro concurso de selección del socio comercial, consulta cuánto tiempo tardarán en hacer esa nueva selección.

El señor Iván Montes responde que SER Solar está creciendo mucho y se tienen varios proyectos en cola y lo que no se quiere es que los proyectos se vayan a atrasar, por falta de capacidad que tenga el único socio que se tiene que es ENERTIVA,



entonces lo que se está haciendo para SER Solar, queda fuera de ese proyecto, y se va a sacar un concurso en términos de un mes más o menos, para poder seleccionar más socios y poder tener más frentes de trabajo, y que por ejemplo si salen 10 proyectos, esos 10 proyectos poderlos distribuir entre ENERTIVA y unos 2 o 3 socios comerciales, que puedan también construir proyectos y llevarlos de forma paralela, porque se sabe que ENERTIVA tiene una capacidad limitada, tanto para diseñar, para instalar y para operar y mantener, por lo tanto, se quiere aprovechar, que ya se tienen los términos de referencia de ese concurso, para aplicarlos en el concurso específico del Proyecto La Caja, ya que al final la solución tecnológica es la misma y los términos de referencia son los mismos, nada más que no se va a tener un cliente de por medio, entonces, ya se tendría todo listo, desde el punto de vista de los términos de referencia para aplicarlo a ese modelo de negocio en alianza para el proyecto La Caja.

La señora Heylen Villalta, comenta que se sigue haciendo referencia como SER Solar, y ya habían explicado que no va a ser lo mismo, es otro análisis legal el que se hizo, por lo anterior, recomienda que en toda la documentación se debería ir eliminando el término SER Solar, porque tiende a confundir de que todavía se está hablando del mismo modelo y se está actualmente en un análisis diferente, en ese sentido es mejor cambiar el término. Asimismo, comenta que, en la parte del terreno con el ICE no se ha llegado a un acuerdo sobre el valor del arriendo, consulta si se calcularon estos \$8.383.500 de los análisis, pero no han conversado de eso, como para definir ya un precio y poder tener el análisis ya aterrizado.

El señor Iván Montes responde que no precisamente, y agradece a los señores Greivin Barrantes y Guillermo Sánchez también, ya que se ha corrido mucho con eso, en 15 días se logró el estudio legal, el estudio financiero y el avalúo, prácticamente lo que se hizo viene saliendo del horno el viernes pasado, se le comentó a la señora Guiselle Soto, que ya se tenía el avalúo, de hecho los compañeros peritos hicieron un par de sesiones con los peritos del ICE, se les explicó cuál fue la metodología y ellos dijeron, que tenían que hacer su propio avalúo y se está a la espera que definan el avalúo y principalmente el precio al que ellos estiman que debería alquilarse el terreno, entonces al final se está a la espera de esa definición, para poder negociar el precio justo, sin que, como decía la última conclusión o recomendación afecte el costo nivelado de la generación del kWh, se pusieron \$8.383.500 que es el precio tope que se puede pagar y que limita el avalúo, pero de ahí hacia abajo se debe ser consciente que el precio que se defina, no afecte el costo de generación del kW, para que sea competitivo, en resumen se han establecido algunas reuniones con ellos, pero se está a la espera de que hagan su propio avalúo y poder consensuar.

El señor Rayner García, agradece al señor Ivan Montes por atender las consultas de la directora Villalta, consulta si algún director o directora tienen alguna consulta o alguna duda con respecto a este tema. Indica que todas las anotaciones que tenía de la documentación que se remitió previamente para la sesión, ya se han abarcado



Consejo de Administración

4061008921243

todas las consultas. Recalca el tema que se debe de eliminar el nombre de SER Solar, indica que, desde que le contaron que lo iban a hacer bajo esa metodología y conociendo el tema, comenta que nunca vio esa figura, pero se da la oportunidad, cometa que nunca vio esa figura implementada, ya que tiene sus bemoles, sus características particulares y que bueno, que ahora se logró identificar que efectivamente ese no es el camino. No habiendo más dudas ni consultas, agradece a los señores Iván Montes y Mauricio Moreno, por respaldar esas iniciativas y al equipo de trabajo que está detrás.

Asimismo, el señor Rayner García, reitera en nombre del Consejo de Administración hacer extensivo el agradecimiento y felicitación, se está haciendo algo, el hecho que se concrete no, se está afilando el hacha, espera que, el respaldo se reafirme en la presente sesión y dar el apoyo y soporte a esas iniciativas, indica que, la CNFL se debe a una coordinación generalizada con Casa Matriz y como órgano colegiado, en nuestra instancia de acción y alcance, se velara porque se aproveche y se respalde desde Casa Matriz y lograr encontrar el mejor camino para poder materializar el portafolio de proyectos de generación, ya se vio hidro y solar y éste que, en especial fue un proyecto que se presentó desde la administración anterior y el Consejo ha sido muy exigente, no solamente por el interés nuestro, sino también por una instrucción de Casa Matriz de lograr tener proyectos totalmente consolidados como caso de negocio. Y este es uno de ellos, que nos ha dado un especial interés en el caso del Consejo de Administración. Agradece al equipo de trabajo el tiempo y el esfuerzo.

El señor Rayner García, comenta que hay algunas propuestas de acuerdo que se van a valorar y se va a generar un espacio de conversación, a nivel interno del Consejo de Administración en los próximos minutos, por lo cual le solicita al gerente general, estar al pendiente, por si es necesario nuevamente volverlo a incluir en la sesión. Se tienen los elementos suficientes, para poder conversar sobre las propuestas de acuerdo, pero si surgiera alguna duda, agradece tener la disponibilidad con el órgano colegiado. Asimismo, consulta al gerente general si tiene algún comentario final.

El señor Luis Fernando Andrés, responde que está a la orden del Consejo, si se requiere volver a incluir en la sesión. Además, quisiera recordarle al órgano colegiado, que la próxima semana es la Semana del Trabajador, se les ha enviado invitación a todos, inclusive se extendió la invitación al Consejo Directivo del ICE, al señor Marco Acuña y al señor Harold Cordero, con toda la transparencia, debido a que una directiva del Consejo Directivo del ICE nos solicitó que la invitáramos y se consideró oportuno extender la invitación a los demás miembros.

El señor Rayner García, le agradece al señor Luis Fernando Andres, la retroalimentación, comenta que es un excelente gesto y muy loable, poder compartir este año, específicamente con miembros del máximo jerarca del corporativo Grupo



Consejo de Administración

4061008921243

ICE, excelente idea y no resta más que compartir con ellos lo que será una excelente semana.

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

El señor Rayner García, comenta que el Consejo de Administración, va a requerir de un espacio de descanso, por lo cual se va a detener la grabación y en el momento idóneo se va a restablecer la misma.

Una vez finalizado el receso se retoma la sesión.

Se da lectura a la propuesta de acuerdo y se realiza una observación de forma por parte del señor Luis Guillermo Alán que indica que, en el considerando cuatro en lugar de mediación es medición, lo anterior para efectos de grabación, se toma nota de lo indicado.

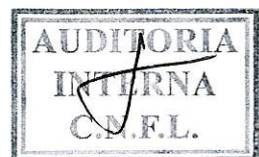
Después de discutido y analizado el tema y con base en las explicaciones realizadas por los expositores, el Consejo de Administración, por unanimidad y en firme emite el siguiente acuerdo:

Considerando que:

1. El Consejo de Administración de CNFL en la sesión ordinaria virtual No. 2690 celebrada el 2 de setiembre del 2024, en su Acuerdo 5, punto II, tomó el siguiente acuerdo:

"Instruir a la Gerencia General para que concluya sobre la posibilidad real de CNFL de desarrollar el Proyecto Solar FV San Antonio (La Caja), que contenga análisis técnico, viabilidad legal y evaluación financiera correspondientes y se presente en la sesión del 16 de setiembre del 2024."

2. La Gerencia General da a conocer en la presente sesión, el análisis técnico, legal y financiero del Proyecto Solar Fotovoltaico San Antonio (La Caja), que trata sobre la instalación, en un terreno propiedad del ICE, de un sistema fotovoltaico constituido por 17.556 módulos bifaciales, que interconectados suman una potencia pico instalada de 12,465 MWp, lo anterior, bajo el supuesto que se utilicen módulos fotovoltaicos estándar de 144 celdas de 710 Wp cada uno, generando alrededor de 18,94 GWh que representa el 0,57% de la compra de energía que CNFL le realiza al ICE.



Consejo de Administración

4061008921243

3. Mediante el oficio 2201-0334-2024 de fecha 10 de setiembre del 2024, la Asesoría Jurídica Empresarial otorga la viabilidad legal de realizar El Proyecto Solar Fotovoltaico San Antonio (La Caja) bajo el reglamento de Alianzas Estratégicas y otras formas de Asociación Empresarial vigente dentro de la CNFL, utilizando de base las herramientas establecidas en el modelo de negocio en operación "SER Solar" y ejecutando el proyecto mediante una Asociación Empresarial CNFL - Socio Comercial con la participación del ICE como arrendante del terreno.
4. Mediante el oficio 3001-259-2024 de fecha 10 de setiembre del 2024, la Dirección Administración y Finanzas determina que financieramente el proyecto es viable para la CNFL. Para lo cual se toma como base la herramienta financiera del modelo de negocio "SER Solar", con la variable de que no existe un consumo de un cliente y utilizando el escenario de la tarifa de venta final de CNFL en la evaluación de los ingresos, para el proyecto el Socio Comercial aportaría un capital de ₡ 4.095,27 millones con un financiamiento a 20 años con una tasa fija en colones del 8% y CNFL invertiría ₡ 92,76 millones en temas de interconexión y medición, tomando en consideración un monto de arriendo mensual por el uso del terreno al ICE de ₡ 8,38 millones.
5. Mediante oficio 2001-1171-2024 de fecha 11 de setiembre del 2024, la Gerencia General remite a la Secretaría del Consejo de Administración, los informes solicitados según acuerdo mencionado en el punto 1.
6. 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 2001-1171-2024 de la Gerencia General en el cual se remite al Consejo de Administración el documento "Informe Proyecto Solar Fotovoltaico San Antonio (La Caja)", elaborado por la Gerencia General en coordinación con la Dirección Administración y Finanzas y con la Asesoría Jurídica Empresarial, el cual cuenta con los análisis técnico, financiero y legal, según información documentada y presentada por la Administración en la presente sesión.

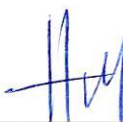


Consejo de Administración

4061008921243

- II. Autorizar a la Gerencia General para presentar el Informe de Ejecución del Proyecto Solar Fotovoltaico San Antonio (La Caja) ante el Comité Corporativo del ICE, así como las acciones necesarias que correspondan.
- III. Solicitar a la Gerencia General para que coordine con la Gerencia General del ICE, una presentación ante el Consejo de Administración, de la viabilidad corporativa de la ejecución de este proyecto, para ser presentado en el mes de octubre 2024.
- IV. 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.**

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


Ing. Rayner García Villalobos
Presidente
Ing. Heylen Villalta Maietta
Secretaria